

ВЕСТНИК ОрелГИЭТ

№ 2 (44)

июнь 2018

**НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ И
ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ**

Издается с сентября 2007 г.

Выходит 4 раза в год

Подписка во всех
отделениях связи по
объединенному каталогу
«Пресса России»
Индекс 36888

Издатель:

ФГБОУ ВО «Орловский
государственный университет
экономики и торговли»
г. Орел, ул. Октябрьская, 12

Журнал зарегистрирован
Федеральной службой по
надзору в сфере связи,
информационных
технологий и массовых
коммуникаций
(Роскомнадзор)

**Свидетельство о
регистрации:**

ПИ № ФС 77-67656
от 10 ноября 2016 г.

Учредитель:

ФГБОУ ВО «Орловский
государственный университет
экономики и торговли»
г. Орел, ул. Октябрьская, 12

Журнал входит в «Перечень
рецензируемых научных
изданий, в которых должны
быть опубликованы
основные научные
результаты диссертаций на
соискание ученой степени
кандидата наук, на
соискание ученой степени
доктора наук», по
состоянию на 09.06.2018 г.
(№ 420)

Журнал включен в
Российский индекс
научного цитирования
(РИНЦ)

В журнале «Вестник ОрелГИЭТ» с 2007 года публикуются результаты научных исследований по гуманитарным и социальным наукам; экономике и управлению; технологии и производству продуктов и потребительских товаров.

Журнал адресован научным работникам, профессорско-преподавательскому составу учебных заведений, аспирантам и студентам, которые интересуются новейшими результатами фундаментальных и прикладных исследований по различным отраслям и направлениям экономических наук.

Перед публикацией все присланные материалы подлежат обязательному рецензированию. Копии рецензии или мотивированного отказа направляются авторам (без указания сведений о рецензенте). Рецензии хранятся в редакции журнала в течение 5 лет и могут быть предоставлены в Министерство образования и науки Российской Федерации при поступлении в редакцию соответствующего запроса.

Адрес редакции журнала «Вестник ОрелГИЭТ»:

РФ 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, 12

Телефон: +7 (486) 225-50-37

Е-mail: rio-ogiet@mail.ru

Сайт: http://orelgiyet.ru/public/Vestnik_OrelGIET

© ФГБОУ ВО «ОрелГУЭТ», 2018

Формат 60x84¹/₈ Объем 25,0 п.л.

Подписано в печать 19.06.2018.

Дата выхода в свет 29.06.2018.

Заказ № 30. Тираж 1000 экз.

Цена свободная

Отпечатано на полиграфической базе ОрелГУЭТ
302028, г. Орел, ул. Октябрьская, 12

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей

При перепечатке материалов ссылка на издание обязательна

OrelSIET BULLETIN

№ 2 (44)
2018

**QUARTERLY TEORETICAL
AND PRACTICAL JOURNAL**

Postal subscription is carried out
at all Postal Telegraph Offices
according to the union catalog
«Pressa Rossiji» («Russian
Press») code 36888

Publisher:

Orel State University
of Economics and Trade
Orel, 12 Oktyabrskaya Street

The journal is registered by the
Federal Service for Supervision of
Communications, Information
Technology, and Mass Media
(Roskomnadzor)

Registration License:

ПИ № ФС 77-67656
10th November 2016

Founder:

Orel State University
of Economics and Trade
Orel, 12 Oktyabrskaya Street

The journal is in the List of chief
scientific journals and
publications under review in
which the main scientific results
of doctoral and candidate's
theses recommended by High
Attestation Commission of the
Russian Federation of Russian
Ministry of Education must be
published (№ 420)

The journal is included into
Russian Science Citation Index
([РИНЦ](#))

The Journal has been published since 2007 and is a regular scientific edition issued by OrelSIET to develop research activity, support scientific schools and to train highly qualitative specialists. The journal publishes the results of scientific research on economic theory, management of national economy, accounting, statistics, commodity study and technology of public catering.

OrelSIET Bulletin is addressed to researchers, lecturers, post-graduate students and students who are interested in the newest results of fundamental and applied researches in different scientific branches.

Before publication all the materials are necessarily reviewed. Copies of the review or motivated refusal are sent to the authors (without any information about the reviewer). The reviews are placed in custody in the Editorial Office for 5 years and may be put at the disposal of the Ministry of Education and Science on demand.

Editorial Office of «OrelSIET Bulletin»:
302028, Orel, Oktyabrskaya st., 12

Telephone: +7 (486) 225-50-37
E-mail: rio-ogiet@mail.ru
http://orelgiat.ru/public/Vestnik_OrelGIET

© OrelSUET, 2018

Format 60x84 $\frac{1}{8}$ Circulation 1000 cop.
Volume 25 printed sheets. Order №30.
Passed for printing 19.06.2018.

Printed at the poligraphic base of
OrelSUET
Orel, 12 Oktyabrskaya Street

Главный редактор:**Паршутина И.Г.**

доктор экономических наук, профессор
Орловский государственный университет экономики и
торговли, г. Орел

Редакционный совет:**Вертакова Ю.В.**

доктор экономических наук, профессор
Юго-Западный государственный университет, г. Курск

Воронкова И.Е.

доктор исторических наук, доцент
Орловский государственный университет экономики и
торговли, г. Орел

Глотко А.В.

доктор экономических наук, доцент
Горно-Алтайский государственный университет,
г. Горно-Алтайск

Золотова Т.В.

доктор физико-математических наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации, г. Москва

Иода Е.В.

доктор экономических наук, профессор
Липецкий государственный технический университет,
г. Липецк

Клочкова Н.В.

доктор экономических наук, профессор
Ивановский государственный энергетический
университет им. В.И. Ленина, г. Иваново

Рудакова О.В.

доктор экономических наук, профессор
Среднерусский институт управления – филиал Российской
академии народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, г. Орел

Степичева О.А.

доктор экономических наук, профессор
Мичуринский государственный аграрный университет,
г. Мичуринск, Тамбовская обл.

Трещевский Ю.И.

доктор экономических наук, профессор
Воронежский государственный университет, г. Воронеж

Цёхла С.Ю.

доктор экономических наук, профессор
Крымский федеральный университет имени В.И.
Вернадского, г. Симферополь

Шманев С.В.

доктор экономических наук, профессор
Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации, г. Москва

Ответственный редактор:

Лисичкина Н.В., кандидат экономических наук, доцент

Литературный редактор:

Зайцева Н.Н., старший преподаватель

Технический редактор:

Жучков А.А., кандидат технических наук, доцент

Переводчик:

Лепешкина Г.Г., старший преподаватель

Editor-in-Chief:**Parshutina I.G.**

Doctor of Economic Sciences, Professor
Orel State University of Economics and Trade

Editorial Board:**Vertakova Yu.V.**

Doctor of Economic Sciences, Professor
Southwest State University

Voronkova I.E.

Doctor of Historical Sciences, Associate Professor
Orel State University of Economics and Trade

Glotko A.V.

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
Gorno-Altai State University

Zolotova T.V.

Doctor of Physicomathematical Sciences, Associate Professor
Financial University under the Government of the Russian
Federation

Ioda E.V.

Doctor of Economic Sciences, Professor
Lipetsk State Technical University

Klochkova N.V.

Doctor of Economic Sciences, Professor
Ivanovo State Power University named after V.I. Lenin

Rudakova O.V.

Doctor of Economic Sciences, Professor
Central Russian Institute of Management, Branch of The
Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration

Stepicheva O.A.

Doctor of Economic Sciences, Professor
Michurinsk State Agrarian University

Treshchevsky Yu.I.

Doctor of Economic Sciences, Professor
Voronezh State University

Tsohla S.Yu.

Doctor of Economic Sciences, Professor
V.I. Vernadsky Crimean Federal University

Shmanev S.V.

Doctor of Economic Sciences, Professor
Financial University under the Government of the Russian
Federation

Managing editor:

Lisichkina N.V., Candidate of Economic Sciences, Associate
Professor

Copy Editor:

Zaitseva N.N., Senior Lecturer

Technical Editor:

Zhuchkov A.A., Candidate of Engineering Sciences,
Associate Professor

Translation:

Lepeshkina G.G., Senior Lecturer

СОДЕРЖАНИЕ

АПК И СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

- Боброва Е.А., Лытнева Н.А., Парушина Н.В., Сучкова Н.А.**
Целевые установки развития агропромышленного комплекса на региональном уровне 7
- Столяров М.Е.**
Оценка экономической эффективности использования сортов красной и чёрной смородины селекции ВНИИСПК 11
- Шелепина Н.В.**
Состояние и перспективы комплексной промышленной переработки зерна гороха 16
- Малыгина Н.С., Власова М.В.**
Исследование факторов, влияющих на урожайность и качество зерна пшеницы, выращенной на черноземах выщелоченных (на примере Покровского района Орловской области) 21

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И СТАТИСТИКА

- Губина О.В., Парушина Н.В., Чекулина Т.А., Боброва Е.А.**
Аналитические модели эффективности использования заёмного капитала в управлении предприятием сервиса 27
- Клочкова Н.В.**
Проблемы управленческого учета и налоговых рисков в современных условиях 31
- Деминова С.В., Сучкова Н.А.**
Управление рентабельностью в системе устойчивого развития 36

МАРКЕТИНГ И МЕНЕДЖМЕНТ

- Бардовский В.П., Щекотихина С.А.**
Социально значимые рынки и особенности их функционирования 42
- Беляев Н.М., Донскова Л.А.**
Концептуальное представление этапов создания нового продукта: товароведные и маркетинговые аспекты 47
- Лисичкина Н.В., Ашихина Л.А., Купцова В.А., Жилина П.С.**
Анализ рынка табачных изделий 53
- Лыгина Н.И., Пьянова Н.В., Потапова Е.В.**
Эффективные технологии управления персоналом 58
- Чемодурова С.С., Шмаркова Л.И.**
Динамическое пакетирование как инструмент повышения конкурентоспособности туристского предприятия 63

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

- Алехина Л.Л., Легостаева С.А., Ляхова О.В.**
Современные инструменты и технологии для автоматизации первичного отбора персонала в организацию 69
- Смагина И.В., Савенкова Е.В., Сергеева И.И.**
Особенности организации единого информационного пространства в сфере здравоохранения 74

МИРОВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Бардовский В.П., Звягинцева Ю.А. Обеспечение финансово – экономической самостоятельности местного самоуправления	82
Гайдамакина И.В., Музалевская А.А. Рейтинговая оценка инвестиционной привлекательности регионов ЦФО	86
Маркова Л.А., Котенко Н.В., Ивахненко В.В. Политика ассоциаций экономического взаимодействия регионов как эффективная форма исполнения их экономических интересов	91
Шманев С.В., Суханов А.В., Морковкин Д.Е. Перспективы развития промышленности Республики Крым на основе механизма государственно-частного партнерства	96

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

Глотко А.В., Угарова Ю.В., Болховитина Е.Н, Усенко В.Д. Целевые ориентиры и прогнозные сценарии развития предприятий общественного питания в условиях инновационного развития	105
Захарова Т.В. Оценка инновационной активности Орловской области	110
Питель Т.С. Механизмы внедрения lean-технологий как инновационный подход к управлению в строительной сфере	119
Симонова Е.В. Проблематика развития партнерских отношений малого инновационного и крупного бизнеса	122
Шумаев В.А., Одинцов А.А., Морковкин Д.Е. Стратегические факторы повышения национальной экономической безопасности в условиях нарастания глобальных рисков	126

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Степанова О.А., Алтынникова Л.А., Кузнецова И.В., Ханенко М.Е. Эффективность реализации федеральных целевых программ и направления ее повышения	131
Степанова О.А., Сухареева Е.А. Состояние и перспективы развития национальной платежной системы	134

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ И ОТРАСЛЕЙ

Суровнева А.А., Шапорова О.А. Стратегические аспекты развития некоммерческих организаций в условиях кризиса	138
Лисичкина Н.В., Рыжакова С.Л., Ашихина Л.А., Извекова Е.В. Стратегический анализ конкурентоспособности на предприятиях общественного питания	145
Суворова С.П., Куканова Н.В., Ханенко М.Е. Строительная отрасль: перспективы развития в цифровой экономике	151
Уварова Е.Е., Рыкова И.А., Голайдо И.М., Шпортова Т.В. Практический подход к совершенствованию механизма управления предприятием на основе оценки относительных показателей финансовой устойчивости	157

Шмарков М.С., Шмаркова Е.А., Шмаркова Л.И. Овербукинг как механизм повышения эффективности управления номерным фондом гостиничных предприятий	165
---	------------

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕМОГРАФИЯ И ЭКОНОМИКА ТРУДА

Рудакова О.В., Лыгина Н.И. Возраст как критерий трудовых ресурсов	169
---	------------

Должикова Х.В., Семенова Е.Е. Факторы внешней среды, влияющие на развитие физической культуры и спорта	174
--	------------

Симонова Е.В. Женское предпринимательство как фактор роста экономики России	177
---	------------

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Шманев С.В. Концептуальные основы функционирования диссипативной системы индивид-общество-государство	184
---	------------

Строков М.А. Институциональная среда предпринимательской деятельности	188
---	------------

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ МАТЕРИАЛОВ	192
--------------------------------------	------------

АПК И СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

УДК 338.43:332

Боброва Е.А., Лытнева Н.А., Парушина Н.В., Сучкова Н.А.

ЦЕЛЕВЫЕ УСТАНОВКИ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Bobrova E.A., Lytneva N.A., Parushina N.V., Suchkova N.A.

PURPOSES OF AGRICULTURE DEVELOPMENT AT REGIONAL LEVEL

Боброва Елена Александровна, доктор экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: bobrova77@bk.ru

Bobrova Elena Aleksandrovna, Doctor of Economic Sciences, Associated Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: bobrova77@bk.ru

Лытнева Наталья Алексеевна, доктор экономических наук, профессор; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д.12; Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г. Орел, бульвар Победы, д.5А; e-mail: ukap-lytneva@yandex.ru

Lytneva Natalya Alekseevna, Doctor of Economic Sciences, Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; Central Russian Institute of Management, Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: ukap-lytneva@yandex.ru

Парушина Наталья Валерьевна, доктор экономических наук, профессор; зав. кафедрой «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д.12; Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г. Орел, бульвар Победы, д.5А; e-mail: parushinan@mail.ru

Parushina Natalya Valerjevna, Doctor of Economic Sciences, Professor; head. Department of "Accounting, Analysis and Audit" Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; Central Russian Institute of Management, Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: parushinan@mail.ru

Сучкова Наталья Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: na-suchkova@rambler.ru

Suchkova Natalya Anatoljevna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: na-suchkova@rambler.ru

Аннотация: В статье раскрыты основные целевые установки развития АПК на региональном уровне. Представлен программно-целевой подход в механизме управления развитием сельского хозяйства, который основан на структурной модели управления по принципу «сверху - вниз» посредством доведения индикативных показателей до субъектов управления нижестоящего звена в пирамиде иерархического управления в аграрной сфере. Рассмотрен состав целевых подпрограмм Государственной программы развития сельского хозяйства Орловской области

Abstract: In the article the basic development purposes of agrarian and industrial complex at regional level are disclosed. The program-target approach in management mechanism of agriculture development is presented. It is based on the structural model of management according to the principles "downward" by means of presenting indicative indicators to management subjects of the subordinate link in the pyramid of hierarchical management in agrarian sphere. The structure of target subroutines of the Government program of agriculture development of Orel region is considered

Ключевые слова: механизм управления затратами, целевые установки АПК, сельское хозяйство, целевая программа

Keywords: management mechanism of expenses development, agrarian and industrial complex purposes, agriculture, target program

Сельское хозяйство Орловской области является одной из основных отраслей экономики региона. Доля аграрного сектора в валовом региональном продукте составляет около 13,7%. В сельскохозяйственном производстве занято 200 организаций с численностью 17,9 тыс. человек, 1211 крестьянских (фермерских) и 109 тыс. личных подсобных хозяйств.

Современное развитие управления затратами аграрных предприятий на региональном уровне является составляющей общей системы управления АПК. Система управления развитием сельским хозяйством строится на программно-целевом подходе, основанном на направлениях и мероприятиях Государственной

программы развития сельского хозяйства. Вопросы управления себестоимостью неразрывно связаны с политикой ценообразования, повышением уровня конкурентоспособности продукции, насыщением рынка продовольствием и удовлетворением спроса населения на продукты питания [2].

Программно-целевой подход в механизме управления развитием сельского хозяйства основан на структурной модели управления по принципу «сверху - вниз» посредством доведения индикативных показателей до субъектов управления нижестоящего звена в пирамиде иерархического управления в аграрной сфере (рис. 1).



Рисунок 1 – Программно-целевой подход в механизме управления развитием сельского хозяйства

В настоящее время разработка целевых программ по развитию сельского хозяйства является важнейшим средством реализации политики государства в сфере АПК, активного воздействия на его экономическое развитие, решения проблемы импортозамещения на разных уровнях управления, концентрации государства на инвестиционных и научно-технических проектах в аграрной сфере, направленных на обеспечение продовольственной безопасности государства [1].

Как считает Е.А. Павлова, под целевой программой, комплексной программой следует понимать совокупность взаимоувязанных по срокам, исполнителям, ресурсам мероприятий или действий производственно-технологического, научно-технического, социального, организационного характера, направленных на достижение единой цели, решение общей проблемы [5].

Для создания экономических условий устойчивого развития агропромышленного комплекса Орловской области и их реализации принята Государственная программа Орловской области «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Орловской области», утвержденная Постановлением Правительства Орловской области от 27 ноября 2012 года № 436 (в ред. Постановления Правительства Орловской области от 07.04.2016 № 112) [4].

Целями государственной региональной программы являются: наращивание производства сельхозпродукции и продуктов ее переработки, повышение конкурентоспособности продукции, финансовой устойчивости предприятий АПК, воспроизводство и обеспечение повышения эффективности использования земельных и других ресурсов, экологизация производства, обеспечение сбыта продукции, повышение ее товарности за счет создания условий для ее сезонного хранения и подработки [3].

На основе поставленной цели разработан комплекс задач: повышение производства основных видов сельскохозяйственной продукции и производства пищевых продуктов; развитие инфраструктуры продовольственного рынка сбыта продукции; сбыт производимой сельскохозяйственной продукции, повышение уровня ее товарности; эффективное регулирование рынков сельхозпродукции, сырья и продовольствия; модернизация материально-технической и технологической базы селекции и семеноводства; поддержка малого предпринимательства; повышение уровня рентабельности сельскохозяйственного производства; обеспечение финансовой устойчивости предприятий АПК; поддержка и развитие инноваций развития АПК; развитие биотехнологий; эффективное использование земель сельскохозяйственного назначения [7].

Государственная программа Орловской области предусматривает к реализации десять областных целевых подпрограмм с определением индикативных показателей (рис. 2) [6].

По данным Экспертно-аналитического центра агробизнеса «АБ-Центр», сельское хозяйство Орловской области в 2015 году в фактически действовавших ценах обеспечило объем производства продукции на сумму в 64,4 млрд руб. По этому показателю область заняла 29-е место среди регионов РФ. Доля Орловской области в общей стоимости произведенной в России продукции сельского хозяйства составила 1,3%.

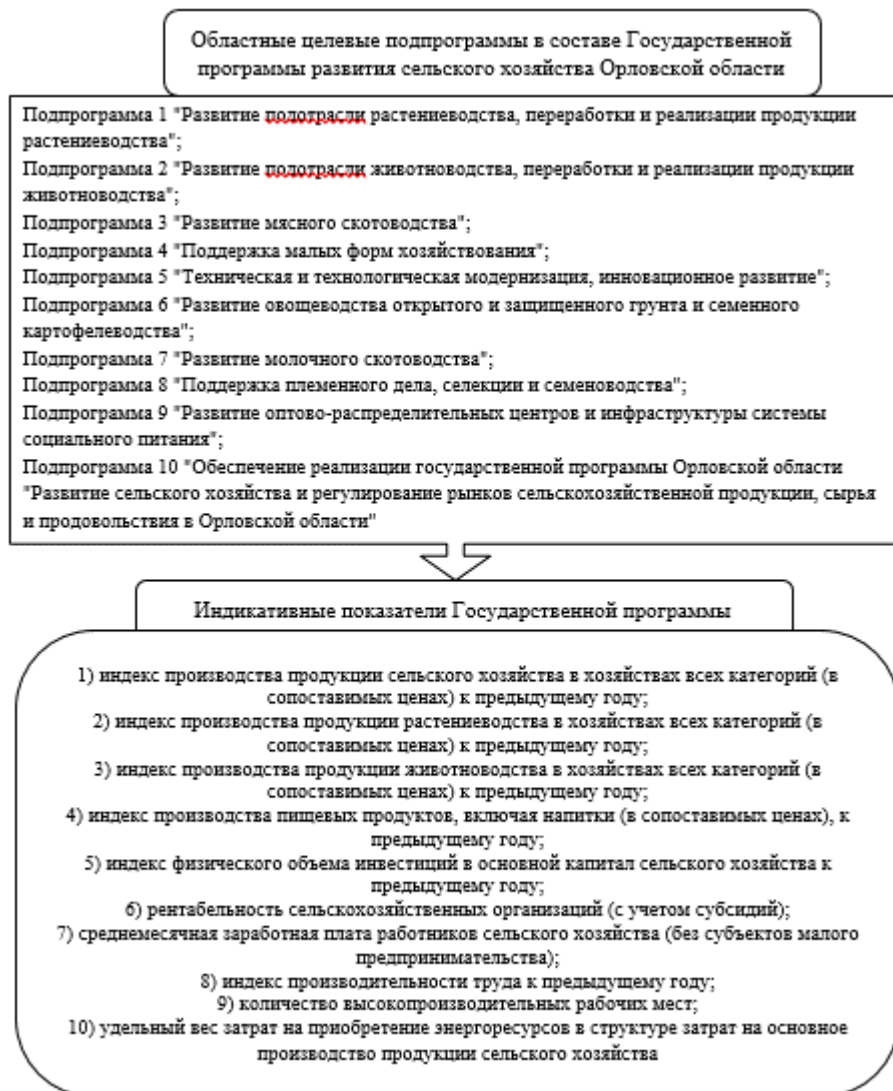


Рисунок 2 – Состав целевых подпрограмм Государственной программы развития сельского хозяйства Орловской области

Производство сельхозпродукции на душу населения в Орловской области в 2015 году составило 84,4 тыс. руб. Регион по этому показателю занял 6-ое место в списке самых сельскохозяйственных регионов России. В среднем по РФ данный показатель находился на уровне 34,4 тыс. руб. на человека.

Сельское хозяйство Орловской области специализируется в основном на производстве продукции растениеводства. В структуре сельского хозяйства Орловской области в 2015 году доля растениеводства составила 70,1%, доля продукции животноводства - 29,9%.

Сельское хозяйство Орловской области в 2015 году обеспечило региону 3-е место по выращиванию гречихи (9,3% от общего сбора в России) и зернобобовых культур (6,0%), из которых больше половины пришлось на горох. В регионе также активно выращиваются такие технические культуры, как сахарная свекла (9-ое место среди регионов РФ, 4,4%), соевые бобы (9-ое место, 2,7%), озимый и яровой рапс (11-ое место, 3,5%).

В сельском хозяйстве Орловской области значительная роль отводится выращиванию зерновых культур. В 2015 году регион занял 11-ое место по сборам кукурузы на зерно (3,2% от общероссийского производства), 12-ое место по производству озимого и ярового ячменя (3,2%), 13-ое место по сборам озимой и яровой пшеницы (2,3%), 16-ое место по сборам озимой и яровой тритикале (1,8%).

Сельское хозяйство Орловской области, как было указано выше, в целом не специализируется на

выращивании продукции животноводства. Регион по итогам 2015 года занял лишь 39-е место по производству мяса всех видов, 55-е место по производству молока, 52-е место по производству яиц [8].

Стоимость продукции животноводства Орловской области, по предварительным данным Росстата, в 2015 году составила 19,3 млрд руб. (0,8% от стоимости всей продукции животноводства, произведенной в России). По данному показателю Орловская область заняла 42-ое место среди регионов РФ.

Поголовье свиней в Орловской области во всех категориях хозяйств по состоянию на конец 2015 года составило 327,9 тыс. голов (1,5% от всего стада свиней в РФ). В сравнении с показателями на конец 2014 года поголовье свиней сократилось на 11,6%, за 2 года (на конец 2013 года) - на 12,9%, за 5 лет (к 2010 году) - на 5,7%.

Производство свинины в Орловской области в 2015 году во всех категориях хозяйств составило 55,8 тыс. тонн в живом весе (43,4 тыс. тонн в перерасчете на убойный вес). По итогам 2015 года регион находится на 25-ом месте по производству свинины с долей в общем объеме производства на уровне 1,4%

По итогам 2016 года валовое производство сельскохозяйственной продукции достигло более 73 млрд рублей (в том числе продукции животноводства – 18,4 млрд рублей, продукции растениеводства – 54,7 млрд рублей), что на 8,6 млрд рублей больше, чем в 2015 году.

В расчёте на 1 гектар пашни в 2016 году было получено продукции сельского хозяйства на сумму 48,5 тыс. рублей (в 2015 г. – 42,8 тыс. руб.).

Производство сельхозпродукции в расчете на душу населения в 2016 году составило около 96,6 тыс. рублей. По предварительной оценке, в 2016 году темп роста производства продукции сельского хозяйства во всех категориях хозяйств в сопоставимой оценке составил 109,3% к 2015 году, в том числе в растениеводстве – 113,7 %, в животноводстве – 99,4%.

За период с 2012 по 2016 годы отмечается рост объемов валовой продукции сельского хозяйства во всех категориях хозяйств в сопоставимых ценах в 1,26 раза, что составляет в среднем за год 5,3%. По темпам роста продукции сельского хозяйства в сопоставимых ценах область заняла 2-е место в ЦФО: прирост – 109,3%. В среднем по ЦФО прирост составил 103,5%, по России – 104,8%.

Объем инвестиций в основной капитал сельского хозяйства в 2016 году составил 5,5 млрд рублей и индекс физического объема инвестиций составил 124%.

На 1 января 2017 года в хозяйствах всех категорий общее поголовье крупного рогатого скота составляло 161,8 тыс. голов (102,1% к уровню 2015 года), в том числе – 98,4 тыс. голов КРС молочного направления продуктивности, из них общее поголовье коров – 39169 голов, в том числе 35 350 молочных коров.

Сельхозтоваропроизводителями Орловской области в 2016 году произведено молока 178 тыс. тонн (96,8 % к уровню 2015 года). Продуктивность коров в сельскохозяйственных организациях в 2016 году составила 4 805 кг.

На 1 января 2017 года в сельскохозяйственных организациях области и К(Ф)Х имелось 63,4 тыс. голов специализированных мясных пород и помесного скота, полученного от скрещивания со специализированными мясными породами, в том числе 3 819 коров.

Успешно реализуется в регионе инвестиционный проект по мясному скотоводству ООО «Брянская мясная компания» (ООО «Агропромышленный холдинг «Мираторг») [9].

На 1 января 2017 года в хозяйствах всех категорий имелось 375,6 тыс. голов свиней, в том числе в сельскохозяйственных организациях – 339,4 тыс. голов, из них в ООО «Знаменский СГЦ» – 261,85 тыс. голов. Необходимо отметить, что динамично развивается свиноводство в ООО «Знаменский селекционно-гибридный центр» – инвестиционная компания ЗАО «Акционерная внешнеэкономическая компания «Эксима». В 2016 году производство мяса свиней в сельскохозяйственных организациях (в живом весе) составило 55,0 тыс. тонн, из них ООО «Знаменский СГЦ» – 50,8 тыс. тонн (92,4%).

Пищевая и перерабатывающая промышленность Орловской области является неотъемлемой частью агропромышленного комплекса региона, имеет многоотраслевую структуру и представлена совокупностью многопрофильных производств, включающих в себя 305 организаций.

Молочная отрасль в Орловской области представлена 11 действующими предприятиями. Мощность по переработке составляет 486,2 тыс. тонн в год.

Мясоперерабатывающая отрасль представлена 12 предприятиями, производственная мощность которых позволяет вырабатывать в год 62,1 тыс. тонн мяса, 15 тыс. тонн колбасных изделий.

Необходимо отметить, что в настоящее время перед аграриями региона стоят цели по повышению эффективности производства продукции, в том числе овощеводства закрытого и открытого грунта, садоводства, молочного скотоводства, снижение их себестоимости и повышение рентабельности продаж. В этих условиях важен переход на качественно новые, более экономичные технологии, т.е. обновление производства с внедрением новых технологий.

В связи с этим предстоит серьезная работа по совершенствованию механизмов государственной поддержки сельского хозяйства, способствующих выводу отечественного производителя на высокий уровень конкурентоспособности и импортозамещения.

Список источников:

1. Боброва Е.А. Методологические основы управленческого анализа в механизме управления затратами организации // *Фундаментальные исследования*. – 2015. – № 12-6. – С. 1179-1184.
2. Кыштымова Е.А. Концепция развития учетного обеспечения управления прибылью предприятий малого бизнеса в АПК / Е.А. Кыштымова, Н.А. Лытнева // *Вестник Орловского государственного аграрного университета*. – 2012. – № 3. – С. 46.
3. Лытнева Н.А. Система образовательных индикаторов для повышения уровня профессиональных компетенций экономистов в малом предпринимательстве // *Научные записки ОрелГИЭТ*. – 2012. – № 1 (5). – С. 109-113.
4. Мазур Л.В. Формирование региональных инновационных антикризисных программ и механизма их реализации. – М.: Изд-во СГУ, 2014. – 224 с.
5. Мазур Л.В. Антикризисное управление социально-экономическим развитием регионов Российской Федерации // *Вестник государственного и муниципального управления*. – 2012. – № 4. – С.118-124.
6. Парушина Н.В. Формирование и использование показателей бухгалтерской отчетности организаций в управлении и экономическом анализе / Н.В. Парушина, О.В. Губина, М.В. Калабухина // *Экономическая среда*. – 2016. – № 1 (15). – С. 6-13.
7. Парицкина И.Г. Проблемы стратегического управления социально-экономическим развитием муниципальных образований / И.Г. Парицкина, О.А. Шапорова // *Известия Юго-Западного государственного университета*. – 2016. – № 5 (68). – С. 83-89.
8. Парицкина И.Г. Информационные системы как механизм формирования стратегических конкурентных преимуществ компании // *Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования*. – 2017. – № 5. – С. 46-48.
9. Шапорова О.А. Формирование системы управленческого аудита оценочных показателей / О.А. Шапорова, Е.А. Тюхова, М.Е. Ханенко // *Фундаментальные исследования*. – 2015. – № 2. – С. 4271.
10. Kafandaris S. *Systems Analysis by Multilevel Methods; With Applications to Economics and Management [Electronic version]* // *Journal of the Operational Research Society*. – 2015. – Vol.31. – Issue 6:553–554. – URL: <https://link.springer.com/article/10.1057/jors.1980.105>.

УДК 634.725:338.432

Столяров М.Е.

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОРТОВ КРАСНОЙ И ЧЁРНОЙ СМОРОДИНЫ СЕЛЕКЦИИ ВНИИСПК

Stolyarov M.E.

ECONOMIC EFFICIENCY ESTIMATION OF USE OF THE GRADES OF RED AND BLACK CURRANT OF VNIISPK (RUSSIAN RESEARCH INSTITUTE OF FRUIT CROP BREEDING) SELECTION

Столяров Максим Евгеньевич, ФГБНУ ВНИИ селекции плодовых культур; РФ, 302530, Орловская область, Орловский район, дер. Жилина, ВНИИСПК; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева»; РФ, 302026, г. Орёл, ул. Комсомольская, д. 95; e-mail: maxstolyarov@yandex.ru

Stolyarov Maxim Evgenjevich, Russian Research Institute of Fruit Crop Breeding; VNIISPK, Zhilina, Orel district, Orel region 302530, Russian Federation; Orel State University named after I.S. Turgenev; 95 Komsomolskaya Street, Orel 302026, Russian Federation; e-mail: maxstolyarov@yandex.ru

Аннотация: В статье проведена комплексная оценка экономической эффективности внедрения в садоводство инновационных сортов красной и чёрной смородины, созданных во Всероссийском научно-исследовательском институте селекции плодовых культур (ВНИИСПК). Оценка производилась методом сравнения с одним из наиболее распространённых районированных сортов по каждой культуре. В работе показано, что экономическая эффективность промышленного производства ягод смородины в полной мере зависит от применения научно-обоснованного подхода к выбору сортимента. Современные сорта данных культур обладают существенно большей продуктивностью, устойчивостью к болезням и вредителям, а также улучшенными вкусовыми качествами плодов. Для оценки авторами были отобраны наиболее перспективные сорта селекции ВНИИСПК по хозяйственно-биологическим характеристикам: красная смородина сортов Нива, Дана, Ася,

Abstract: In the article complex estimation of economic efficiency of introduction of innovative grades of the red and black currant created in the Russian Research Institute of Fruit Crop Breeding (VNIISPK) to gardening. The estimation was carried out with the comparison method with one of the most widespread zoned variety on each crop. It is shown in the work that economic efficiency of industrial production of currant fully depends on the use of scientifically proved approach to the assortment choice. Modern varieties of the given crops possess essentially greater efficiency, resistance to illnesses and pests, and also have better gustatory qualities of fruits. For estimation the authors selected the most perspective varieties of VNIISPK selection according to economic-biological characteristics: the varieties of red currant Niva (Cornfield), Dana, Asya, Vika, Osipovka, Valentinovka, Gazelle and Bayana; the varieties of

Вика, Осиповка, Валентиновка, Газель и Баяна; чёрная смородина сортов Арапка, Ажурная, Гамма, Кипиана.

В результате выделены наиболее перспективные сорта данных культур с точки зрения повышения рентабельности производства. К таким можно отнести сорта красной смородины Дана, Вика, Валентиновка, Ася, Осиповская и Баяна, а также сорт чёрной смородины Арапка. Автор уверен, что данные сорта будут востребованы не только в сфере приусадебного садоводства, но и займут достойное место в сортименте промышленных насаждений ягодных культур

Ключевые слова: сельское хозяйство, оценка сортимента, производство ягод, инновационные сорта, рентабельность, садоводство

black currant Arapka, Azhurnaya (Openwork), Gamma, Kipiana.

As a result, the most perspective varieties of the given crops were singled out from the point of view of production profitability increase. These are the varieties of red currant: Dana, Vika, Valentinovka, Asya, Osipovka and Bayana, and the variety of black currant Arapka. The authors are sure that the given varieties will be claimed not only in sphere of gardenings adjoining the farm house, but will also take a worthy place in the assortment of industrial plantations of berry crops

Keywords: agriculture, assortment estimation, manufacture of berries, innovative variety, profitability, gardening

Обеспечение продовольственной независимости страны – одна из основных задач Российской Федерации в среднесрочной перспективе [1]. При этом обеспеченность страны плодово-ягодной продукцией собственного производства до сих пор остается крайне низкой. Ведущая роль в обеспечении населения нашей страны ягодами наряду с земляникой принадлежит чёрной и красной смородине. Красная и чёрная смородина отличаются высокой урожайностью, скороплодностью, простотой размножения, пригодностью к механической уборке урожая, высокой зимостойкостью. Более того, ягоды смородины характеризуются высоким содержанием биологически активных веществ, относятся к диабетическим продуктам, широко используются в переработанном виде. Однако коммерческий успех в выращивании данных культур зависит от большого количества факторов и, в первую очередь, от грамотного научно-обоснованного выбора сортов. Современные сорта чёрной и красной смородины должны сочетать в себе такие качества, как высокая урожайность, устойчивость к болезням и неблагоприятным факторам среды, высокие вкусовые и потребительские качества ягод. Одним из основных научных учреждений, ведущих работу по получению новых перспективных сортов красной и чёрной смородины в Российской Федерации, является Всероссийский научно-исследовательский институт плодовых культур (ВНИИСПК). Исходя из вышесказанного, оценка экономической эффективности промышленного использования новых сортов красной и чёрной смородины селекции ФГБНУ ВНИИСПК является весьма актуальной научной задачей.

На наш взгляд, по совокупности биологически-хозяйственных признаков наиболее перспективными сортами чёрной смородины селекции ФГБНУ ВНИИСПК являются следующие: Ажурная, Арапка, Гамма, Кипиана. К наиболее перспективным сортам красной смородины авторы относят следующие: Нива, Дана, Ася, Осиповка, Валентиновка, Газель, Баяна, Вика. Хозяйственно-биологические характеристики данных сортов представлены в работах [2,3].

Для экономической оценки эффективности практического использования новых сортов российскими учеными был разработан алгоритм проведения оценки [4]. В своей работе мы модифицировали данный алгоритм для оценки плодово-ягодных культур (рис 1).

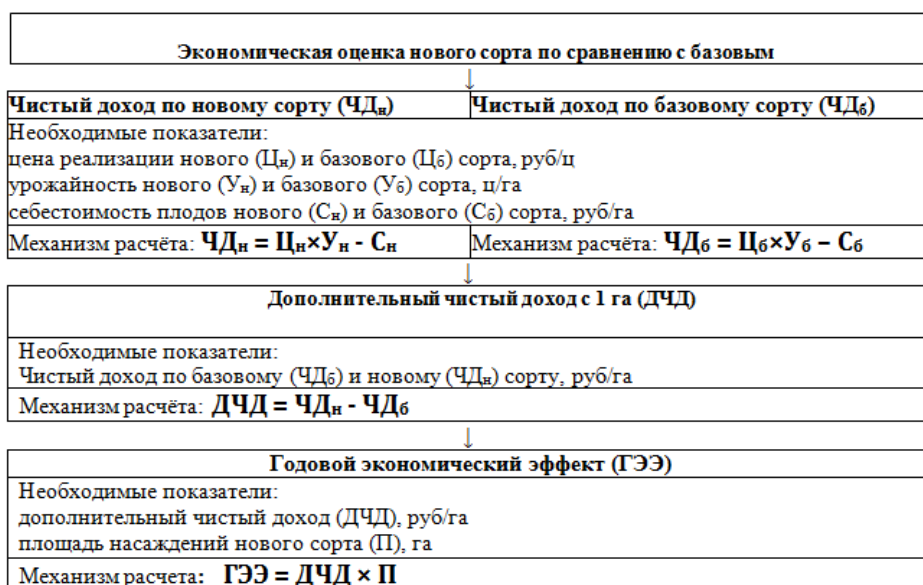


Рисунок 1 – Алгоритм проведения экономической оценки нового сорта плодово-ягодных культур

Для оценки современных сортов селекции ФГБНУ ВНИИСПК был проведен сравнительный анализ себестоимости производства ягод при возделывании как базового сорта (C_6), так и новых сортов (C_n). Для этого мы рассчитали затраты на обустройство 1 гектара насаждений, заложенных в условиях Центрально-Чернозёмного региона Орловской области с учётом специфики смородины как возделываемой культуры.

Для удобства расчёта количества затрат на закладку насаждений мы разделили все затраты на основные (стартовые), т.е. производимые один раз, и ежегодные (текущие). К основным затратам относятся такие статьи расходов, как покупка посадочного материала, подготовка почвы, проектирование сада и т.п. К ежегодным затратам относятся затраты на обслуживание насаждений, сбор урожая, охрану и реализацию конечной продукции. Необходимо отметить, что все расчёты проведены исходя из схемы посадки саженцев $2\text{ м} \times 1\text{ м}$ (5000 саженцев на гектар насаждений), характерной для современных насаждений, возделываемых по интенсивным технологиям. Затраты на покупку саженцев установлены из расчёта 55 рублей за один саженец. Итоговая смета затрат на обустройство 1 гектара насаждений чёрной и красной смородины представлена в таблицах 1, 2.

Таблица 1 – Основные (стартовые) затраты на обустройство 1 гектара насаждений чёрной и красной смородины.

Статья затрат	Сумма, руб.
Покупка саженцев	275 000
Проектирование сада	15 000
Подготовка почвы	2000
Посадка саженцев	27 500
Специальная техника	550 000
Итого:	869 500

Таблица 2 – Ежегодные (текущие) затраты на уход за 1 гектаром насаждений чёрной и красной смородины

Статья затрат	Годовые затраты, руб.
Удобрения и средства защиты растений [5]	8900
Охрана сада	80 000
Сезонные работники	150 000
Затраты на ГСМ и тех. обслуживание	4000
Затраты на реализацию	40 000
Итого:	281 750

После определения затрат на закладку и поддержание надлежащего состояния насаждений нами была проведена оценка привлекательности новых сортов смородины селекции ВНИИСПК для промышленного использования. Для этого мы провели оценку экономической эффективности внедрения новых сортов селекции ВНИИСПК в производство. За базовые взяты наиболее распространённые сорта красной и чёрной смородины: красная смородина сорта Нива и чёрная смородина сорта Кипиана, районированные в Центрально-Чернозёмном регионе РФ.

Расчет годового экономического эффекта от внедрения нового сорта производился исходя из наиболее часто используемых размеров кварталов насаждений – 10 гектаров.

Данные, необходимые для проведения оценки экономической эффективности внедрения новых сортов красной смородины селекции ФГБНУ ВНИИСПК в производство, представлены в таблице 3 и на рисунке 2.

Таблица 3 – Оценка экономической эффективности сортов смородины красной селекции ФГБНУ ВНИИСПК

Сорт	Нива(к)	Дана	Ася	Осиповская*	Вика	Газель	Баяна*	Валентиновка*
Цена реализации, руб./кг	70	70	70	70 (120)	70	70	70 (120)	70 (120)
Урожайность, ц/га	111	202	165	156	193	143	150	181
Себестоимость тыс. руб./га	368,7	368,7	368,7	368,7	368,7	368,7	368,7	368,7
Себестоимость продукции, руб./кг	33,21	18,25	22,34	23,64	19,10	25,78	24,58	20,37

Сорт	Нива(к)	Дана	Ася	Осиповская*	Вика	Газель	Баяна*	Валентиновка*
Чистый доход, тыс. руб./га	408,3	1 045,3	746,3	723,3 (1 503,3)	982,3	632,3	681,3 (1 431,3)	898,3 (1 803,3)
Доп. чистый доход тыс. руб./га	---	637	338	315 (1 095)	574	224	273 (1 023)	490 (1 395)
Годовой экономический эффект, тыс. руб.	---	6 370	3 380	3 150 (10 950)	5 740	2 240	2 730 (10 230)	4 900 (13 950)

* В скобках указаны значения, полученные при цене реализации 120 руб./кг

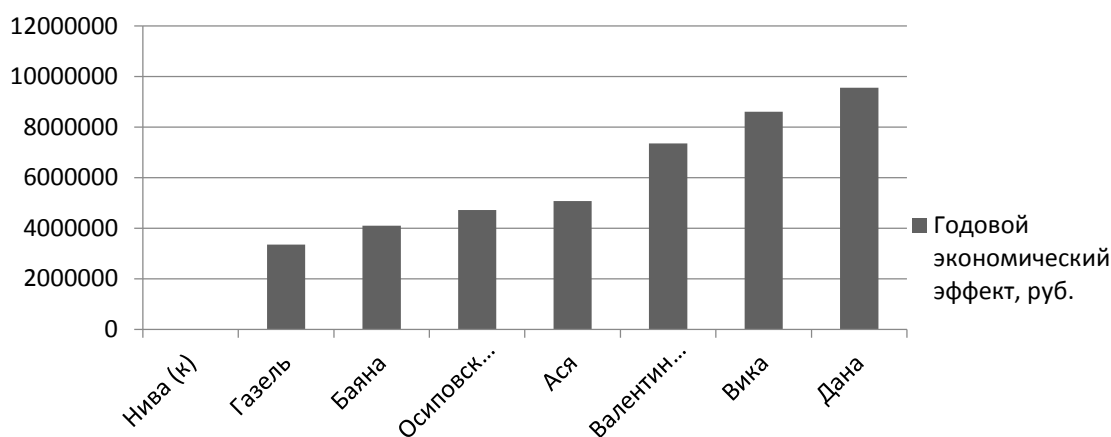


Рисунок 2 – Годовой экономический эффект от возделывания сортов смородины красной селекции ФГБНУ ВНИИСПК в сравнении с контрольным сортом, руб.

Анализируя данные, представленные в таблице 3, можно сделать вывод, что все современные сорта красной смородины селекции ВНИИСПК являются более перспективными по сравнению с контролем. Наибольший экономический эффект может быть достигнут при использовании сортов Дана и Вика (6 370 тыс. руб. и 5 740 тыс. руб. соответственно). Однако при выборе сорта необходимо принимать во внимание и биологические особенности сорта. К примеру, сорт Дана, хотя и обладает наибольшей урожайностью по сравнению с сортами-аналогами, имеет ряд недостатков.

Во-первых, у данного сорта наблюдается подмерзание побегов при резких понижениях температуры после оттепели, что может привести к гибели части растений. Разумеется, в данном случае финансовые потери будут весьма существенны.

Во-вторых, ягоды данного сорта обладают слабо выраженными десертными вкусовыми качествами. Соответственно, данный сорт больше подходит для дальнейшей переработки, нежели для употребления в свежем виде.

Сорт Вика, хотя и обладает меньшей урожайностью (19,3 т/га против 20,2 т/га у Даны), но имеет несколько лучшие вкусовые качества ягод, а также является более зимостойким сортом, что делает его предпочтительным при выращивании в северной части ЦЧР.

Также необходимо отметить сорта Баяна, Осиповская и Валентиновка. Они не обладают такой высокой урожайностью (годовая экономическая эффективность от использования данных сортов составляет 2 730 тыс. руб., 3 150 тыс. руб. и 4 900 тыс. руб. соответственно), как у сорта Дана, но имеют другое существенное преимущество – сбалансированный кисло-сладкий вкус ягод. Соответственно, данные сорта являются более предпочтительными при использовании ягод в свежем виде. При наличии рынков сбыта свежей ягоды цена реализации может вырасти до 120 руб./кг, что положительно скажется на годовом экономическом эффекте (увеличение до 10 230 тыс. руб., 10 950 тыс. руб. и 13 950 тыс. руб. соответственно).

По результатам проведенной оценки сорт красной смородины Газель оказался наименее перспективным как по урожайности (годовая экономическая эффективность составила 2 240 тыс. руб.), так и по биологическим характеристикам сорта (недостаточные вкусовые качества ягод). Несмотря на это, данный сорт обладает равномерным плодоношением и комплексной устойчивостью к болезням и вредителям, что минимизирует риски получения урожая ниже прогнозируемого либо урожая ненадлежащего качества, а также снижает количество растений, выпавших в результате поражения болезнями.

Результаты оценки сортов черной смородины представлены в таблице 4 и на рисунке 3.

Таблица 4 – Оценка экономической эффективности сортов смородины чёрной селекции ФГБНУ ВНИИСПК

Сорт	Кипиана (к)	Гамма	Ажурная	Арапка
Цена реализации, руб./кг	80	80	80	80
Урожайность, ц/га	76	83	110	125
Себестоимость, тыс. руб./га	368,7	368,7	368,7	368,7
Себестоимость продукции, руб./кг	48,51	44,42	33,51	29,50
Чистый доход, тыс. руб./га	239 300	295,3	511 300	631,3
Доп. чистый доход тыс. руб./га	---	56,0	272,0	392,0
Годовой экономический эффект, тыс. руб.	---	560,0	2 720,0	3 920,0

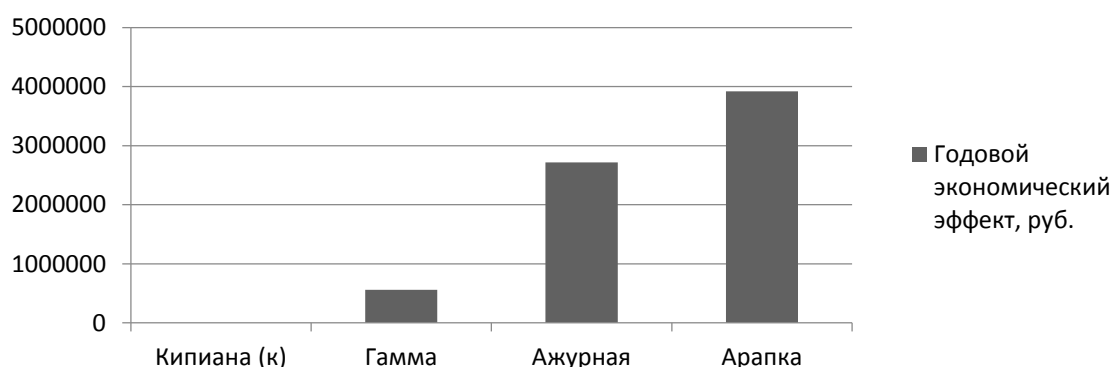


Рисунок 3 – Дополнительная прибыль от возделывания сортов смородины чёрной селекции ФГБНУ ВНИИСПК в сравнении с контрольным сортом, руб.

Из таблицы 4 видно, что сорт чёрной смородины Арапка существенно превосходит по урожайности как контрольный сорт (на 64%), так и другие современные сорта селекции ВНИИСПК (на 51% выше, чем у сорта Гамма, и на 14% выше, чем у сорта Ажурная). Годовой экономический эффект от использования сорта Арапка на 10 гектарах составил 3 920 тыс. руб. Принимая во внимание высокие товарные и вкусовые качества ягод данного сорта, можем утверждать, что привлекательность его использования в промышленности кажется очевидной. Сорт Ажурная также является весьма урожайным и обладает несколько более высокими вкусовыми (4,4 балла против 4,3 баллов у сорта Арапка) и товарными (более крупные ягоды, нежели у сорта Арапка) товарными качествами, что позволяет рекомендовать его к промышленному использованию.

Из результатов проведенного анализа и выполненных расчетов экономического эффекта следует, что ряд современных сортов красной и чёрной смородины ВНИИСПК является перспективными для промышленного возделывания. В частности, по результатам проведенных исследований можно рекомендовать сорта красной смородины Дана, Вика, Валентиновка, Ася, Осиповская и Баяна, а также сорта чёрной смородины Арапка и Ажурная к использованию в промышленности.

Список источников:

1. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации. Утверждена Указом Президента Российской Федерации от 30 января 2010г. №120. - Режим доступа: http://xs2.mcx.ru/documents/document/v7_show/37135.133.htm. (дата обращения: 10.03.2018г.).
2. Голяева О.Д., Князев С.Д., Курашев О.В. Достижения и перспективы селекции и сортоизучения ягодных культур во ВНИИСПК// Садоводство и виноградарство, Москва, изд-во: Ред. журнала Садоводство и Виноградарство, 2015. - №3. – с. 23-28.
3. Помология: в 5 т./Под общ. ред. Е.Н. Седова. Т. 4: Смородина. Крыжовник/Под ред. О. Д. Голяевой. Орел: ВНИИСПК, 2009. 468 с.
4. Сальникова Е. В. Внедрение новых сортов инновационный фактор повышения эффективности зернового производства // Никоновские чтения. 2008. №13. С.103-105.
5. Говоров Д.Н., Живых А.В., Ипатов Н.В. Защита растений в Российской Федерации: сколько стоит, что дает? // Защита и карантин растений. 2015. №12. С.7-8.

УДК 664.7:635.656

Шелепина Н.В.

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ КОМПЛЕКСНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПЕРЕРАБОТКИ
ЗЕРНА ГОРОХА

Shelepina N.V.

STATE AND PROSPECTS OF COMPLEX INDUSTRIAL PROCESSING OF PEA GRAIN

Шелепина Наталья Владимировна, доктор сельскохозяйственных наук, главный научный сотрудник управления науки и технологий, профессор кафедры товароведения, экспертизы товаров и туризма, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: shel-nv@yandex.ru

Shelepina Nataliya Vladimirovna, Doctor of Agricultural Sciences, Professor, Chief Researcher of the Department of Science and Technology, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: shel-nv@yandex.ru

Аннотация: К приоритетным направлениям развития сельского хозяйства в Российской Федерации относится рациональное использование вторичных ресурсов и отходов производства за счет перехода на мало- и безотходные технологии их переработки. Объемы производства зерна в Российской Федерации позволяют не только обеспечить внутренние потребности, но и развивать отрасль глубокой переработки, получая широкий спектр продуктов с высокой долей добавленной стоимости.

Горох - сельскохозяйственная культура, традиционно возделываемая на территории Российской Федерации и рассматриваемая в качестве перспективной для разработки безотходных технологий переработки. Его зерно отличается благоприятным биохимическим составом. В процессе комплексной переработки гороха могут быть получены: изолят горохового протеина; гороховый крахмал; пищевые волокна; побочный продукт в виде комбикормовой добавки и др. Внедрение разработанных отечественными учеными безотходных технологий переработки зерна гороха в производство позволит наиболее эффективно использовать имеющиеся в Российской Федерации сырьевые ресурсы, а также производить продукцию, конкурентоспособную на экспортном рынке

Ключевые слова: комплексная переработка, зерно, отходы, горох, продукты переработки, экспорт, конкуренция

Abstract: Rational use of secondary resources and production wastes at the expense of transition to waste-free technologies or technologies with little waste are priority directions of agriculture development in the Russian Federation. The volumes of grain manufacture in the Russian Federation allow not only providing internal needs, but also developing the branch of deep processing receiving a wide spectrum of products with high share of value added cost.

Pea is one of the agricultural crops traditionally cultivated on the territory of the Russian Federation and considered as perspective for technologies without processing waste. Its grain has favorable biochemical structure. In the course of complex pea processing the following products can be received: isolate of pea protein, pea starch, food fibres and by-product in a kind formula feed additives, and etc. Introduction of waste-free pea processing technologies developed by domestic scientists will allow using the source of raw materials available in the Russian Federation the most effectively, and also producing competitive goods for export

Keywords: complex processing, grain, waste, pea, products of processing, export, competition

Основой современной государственной политики в области экологии является концепция устойчивого развития, к одному из принципов которой относится рациональное использование природных ресурсов. Вовлечение в сферу производства сырьевых отходов, повторное их использование называется рециклингом. Данная технология обеспечивает расширение сырьевой базы агропромышленного комплекса при одновременной экономии затрат труда. Выпуск дополнительной продукции из вторичного сырья обеспечивает снижение издержек производства на единицу конечной продукции при тех же затратах на сырье [2].

В соответствии с Государственной Программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 гг. к приоритетным направлениям развития сельского хозяйства относится рациональное использование вторичных ресурсов и отходов производства [3].

Отходы пищевых и пищеперерабатывающих производств в России составляют в среднем 30 млн тонн в год, из которых на долю перерабатывающих отраслей приходится порядка 4,7% [11] (рис. 1). К вторичным сырьевым ресурсам и отходам зерноперерабатывающей отрасли относятся кормовой зернопродукт, зерновые отходы, мелкое зерно, отруби, кормовая дробленка, лузга, мучка.

Поэтому одним из фундаментальных направлений в решении вопросов рационального использования сырьевых ресурсов является переход на мало- и безотходные технологии их переработки.

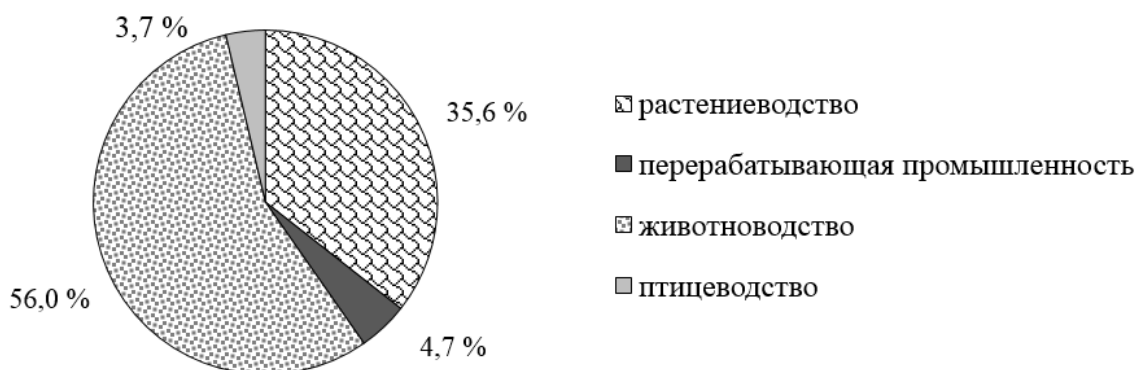


Рисунок 1 – Структура отходов в агропромышленном комплексе РФ

Доля глубокой переработки сырья в нашей стране составляет около 30%, в развитых странах Европы и США – 90-98%, что позволило существенно расширить внутренний продовольственный рынок.

Основной задачей глубокой переработки зерна является выделение и эффективное использование всех его компонентов. Одним из основных конкурентных преимуществ предприятий отрасли глубокой переработки продукции растениеводства является возможность регулирования объемов выпускаемой продукции на различных этапах, что позволяет адаптировать производственный процесс к текущим требованиям рынка и повысить экономическую эффективность. В процессе глубокой переработки зерна можно получить широкий спектр продуктов с высокой долей добавленной стоимости (рис. 2).

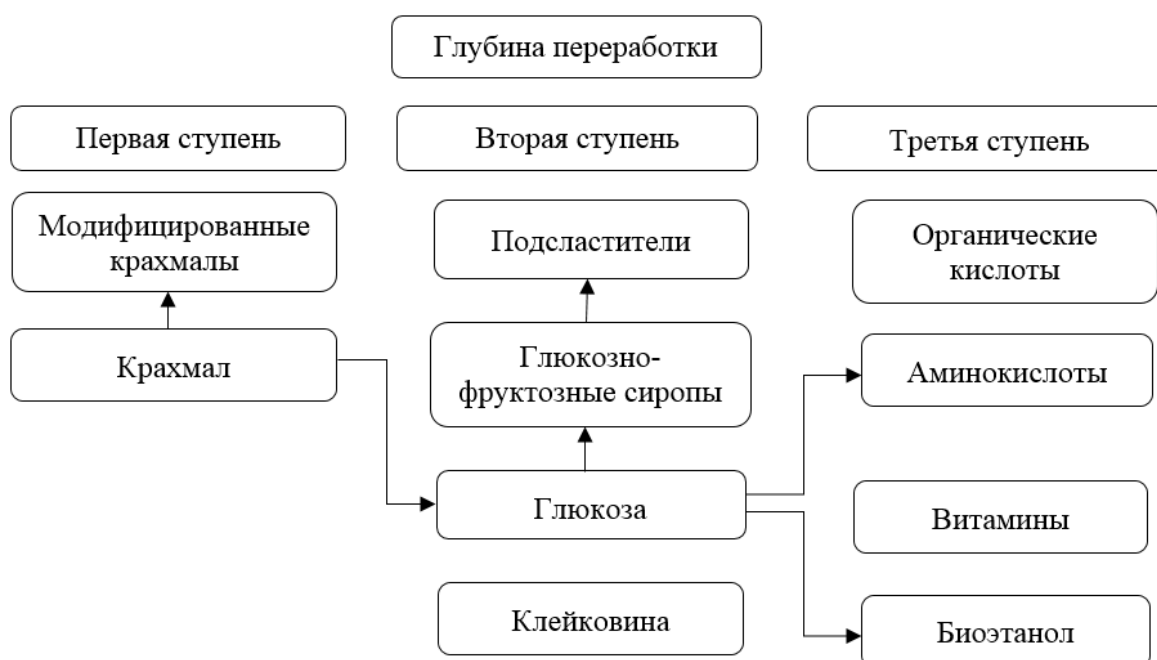


Рисунок 2 – Потенциально возможные продукты и рынки глубокой переработки зерна

Объемы производства зерна в Российской Федерации позволяют не только обеспечить внутренние потребности, но и развивать отрасль глубокой переработки (рис. 3). Внутреннее потребление зерна достаточно стабильно и составляет около 70 млн тонн [4, 11]. При этом основным резервом повышения объемов внутреннего потребления является развитие производства биотоплива и глубокой переработки зерна. По оценке Российского Зернового Союза, отрасль глубокой переработки зерна в среднесрочной перспективе (5-7 лет) может абсорбировать до 8 млн тонн производимого в стране зерна при среднем валовом сборе на уровне 110 млн тонн.

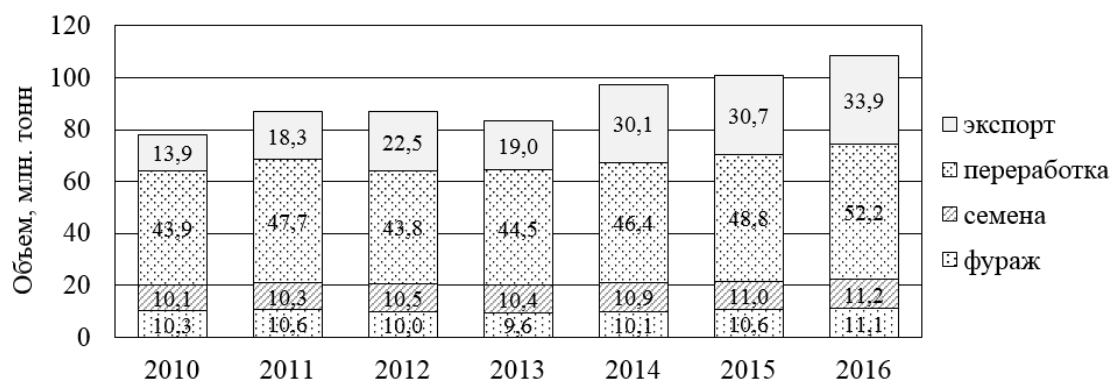


Рисунок 3 – Направления использования зерна в РФ

Начиная с конца 2000-х гг. в Российской Федерации было анонсировано более 20 проектов заводов глубокой переработки зерна. Однако до стадии строительства дошли лишь некоторые из них [1]. Среди основных причин, тормозящих развитие этого направления в нашей стране, можно выделить следующие:

- 1) высокая капиталоемкость строительства и значительные технологические риски, которые связаны со сложностью интеграции всех составляющих проекта;
- 2) необходимость адаптации западных технологий к отечественным стандартам и нормативам, а также отсутствие опыта реализации таких проектов в России и дефицит квалифицированных кадров. При этом значительная часть продукции глубокой переработки является для российского рынка относительно новой, поэтому требуется создание каналов реализации данной продукции, а также системы продвижения и организация рынка;
- 3) невозможность заимствования зарубежных технологий производства продукции глубокой переработки зерна в связи с «закрытостью» технологий.

В то же время к факторам привлекательности развития производства продукции глубокой переработки зерна для отечественных предприятий можно отнести следующие:

- 1) возможность создания новых рабочих мест в регионах Российской Федерации;
- 2) синергетический эффект от производства зерна, размещения элеваторных мощностей, переработки зерна. Создание предприятий замкнутого цикла, интеграция всех стадий производства конечной продукции;
- 3) относительно низкая стоимость сырья для производства возобновляемых продуктов.

Согласно Государственной программе развития сельского хозяйства на 2013-2020 гг. объемы производства зерновых и зернобобовых культур к 2020 г. должны достигнуть 115 млн тонн. По оценке Института «Центр развития» НИУ ВШЭ, при сохранении положительных тенденций в производстве зерна, привлечении внимания государства к отрасли глубокой переработки и роста производства отечественной продукции на этом фоне, объем использования зерна на проектах глубокой переработки может достичь 7 млн тонн [1].

Производство продуктов глубокой переработки зерна целесообразно располагать на месте уже имеющих мукомольных комбинатов, в первую очередь в Сибирском и Уральском Федеральных округах. На фоне дефицита средств государственной поддержки агропромышленного комплекса возрастает необходимость поиска новых источников внебюджетных вложений в целях реализации подобных проектов. В этих условиях механизм государственно-частного партнерства, широко используемый в странах с развитым агропромышленным производством, является наиболее перспективным.

Для многих зарубежных стран глубокая переработка зерна является сформированной отраслью, приносящей стабильные высокие доходы. Крупнейшими производителями подобных продуктов традиционно являются США, а также страны Европейского Союза. Сегодня в странах ЕС работает 78 заводов, осуществляющих глубокую переработку зерна, причем производственные мощности расположены в 21 стране. В США создано 21 такое предприятие. Однако американские заводы благодаря мощностям, превышающей почти в восемь раз европейские компании, выигрывают за счет более низкой стоимости энергоносителей и сырья.

Горох - сельскохозяйственная культура, традиционно возделываемая на территории Российской Федерации и рассматриваемая в качестве перспективной для разработки безотходных технологий переработки зерна. В настоящее время наша страна занимает второе место в мире как по производству, так и экспорту гороха, уступая лишь Канаде. Другими крупными производителями данной культуры являются Франция, Китай и Индия. При этом на долю гороха в России приходится не более 2% от общего объема производства зерновых и зернобобовых. Объемы импорта в последние годы находятся на уровне 10-11

млн тонн в год, из которых более 57% составляют поставки из Аргентины. Потребление гороха в России характеризуется относительной стабильностью с небольшой тенденцией к росту и находится на уровне 1-1,2 млн тонн [9].

Зерно гороха отличается благоприятным биохимическим составом. Так, содержание сырого протеина варьирует от 19,17 до 30,27%; содержание крахмала – от 23,20 до 55,84%; содержание амилозы в крахмале – от 30,96 до 72,57%. Содержание минорных компонентов составляет в среднем: общей золы – 3,23%; жира – 1,90%; сырой клетчатки – 6,48%. Активность ингибиторов трипсина и химотрипсина составляет в среднем соответственно, 10,99 и 9,76 мг/г [12].

Основными фракциями белка гороха являются альбумины, глобулины и глютенины (рис. 4). Наибольшую ценность как источники дефицитных аминокислот представляют сорта с повышенным содержанием водорастворимых белков и легуминоподобных белков в составе глобулинов. Лимитирующей биологическую ценность белков гороха является аминокислота метионин. Недостаточно сбалансированы белки данной культуры по валину.

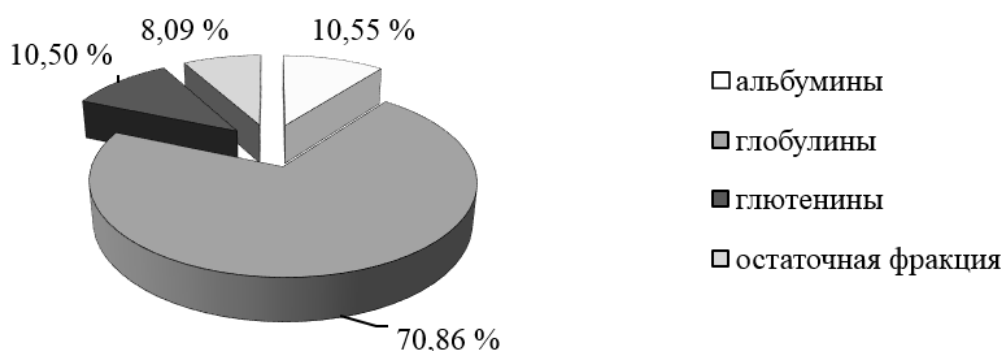


Рисунок 4 – Фракционный состав белков семян гороха

В составе оболочек зерна гороха наибольший удельный вес приходился на нерастворимые пищевые волокна – клетчатку, гемицеллюлозу и лигнин. Пектиновые вещества в среднем на 86,4% состоят из протопектина. Зародыш из зерна гороха содержит 2,42-4,65% золы, 4,93-6,85% липидов, 46,88-50,97% белка, 10,36-11,75% сахаров, 4,93-5,10% клетчатки [13]. В липидном комплексе преобладают ненасыщенные жирные кислоты.

Мировое производство продуктов глубокой переработки гороха – горохового протеина, крахмала, пищевых волокон и их производных – интенсивно развивается, формируя устойчивые потребительские предпочтения у конечных потребителей.

Спрос на такие продукты активно растет в США, Канаде, странах Европейского Союза и Китае. В ряде западных стран (Япония, США, Франция, Германия, Великобритания) разработаны технологические процессы получения концентрата и изолята белка, высококачественного крахмала и пищевых волокон из зерна гороха с использованием таких методов фракционирования семян зернобобовых, как помол и воздушная сепарация с получением фракций, обогащенных белком и крахмалом; мокрый способ фракционирования, позволяющий получить белковый концентрат, крахмал и пищевые волокна [7].

Размер рынка по отношению к продуктам переработки сои и зерновых культур пока не столь значим, но имеет интенсивную динамику и активно формируется. Так, например, эксперты прогнозируют темпы роста рынка горохового протеина в среднем на 10% в год в ближайшие 5 лет [10].

Создание производственных предприятий по переработке гороха на территории России позволит получить прибыль, которая сейчас формируется вне российского рынка. Также развитие глубокой переработки в нашей стране имеет ряд преимуществ и обладает высоким потенциалом:

- низкий уровень внутренних цен на основное сырье – горох, по сравнению с мировыми ценами, а также высокий уровень сырьевого обеспечения;
- внедрение инновационных технологий и современных производственных решений, а также относительно низкий уровень энергетических и производственных затрат в России, который усиливается девальвацией рубля, что позволит получить преимущество в издержках над действующими и потенциальными конкурентами в пределах 30-40% с обеспечением высокого качества производимой продукции;
- импортозамещение на внутреннем рынке и выход на перспективный экспортный рынок с продукцией высокой добавленной стоимости.

Совокупность данных факторов позволит обеспечить инвесторам быстрый возврат капитала, эффективность инвестиций и высокую будущую стоимость создаваемого бизнеса.

В процессе комплексной переработки гороха могут быть получены:

- изолят горохового протеина;
- гороховый крахмал;
- пищевые волокна;
- побочный продукт в виде комбикормовой добавки и др.

В настоящее время в Российской Федерации разработан ряд инновационных технологий переработки зерна гороха.

В частности, И.И. Керимовым [5] предложена технология комплексной переработки зерна гороха с получением концентрата, экстракта и гранулированного шрота при практически полной утилизации исходного сырья, направленная на экономию растительных ресурсов и обеспечение безотходности производства. Научно обоснована эффективность безотходной технологии переработки зерна гороха на крахмал, предусматривающая использование таких побочных продуктов производства, как оболочка и зародыши зерна [12].

Предприятие из Калужской области разработало технологию переработки гороха с получением концентрированных белковых продуктов – белков гороха с содержанием белка 55% и горохового крахмала с применением сухого метода их разделения [6]. Уникальность данного производства заключается в полном отсутствии в технологическом процессе каких-либо реагентов – только сырье и очищенная воздушная среда. Производительность технологической линии составляет 5-10 тыс. тонн в год.

Разработана технология получения изолята, обладающего высокой биологической ценностью и функциональными свойствами, а также высококачественного крахмала из зерна гороха при высокой степени извлечения обоих компонентов и сохранении их нативной структуры [8].

Внедрение безотходных технологий переработки зерна гороха в производство позволит наиболее эффективно использовать имеющиеся в Российской Федерации сырьевые ресурсы, а также производить продукцию, конкурентоспособную на экспортном рынке. Однако, как показывает опыт стран с развитой отраслью глубокой переработки зерна, развитие научных разработок и индустрии в данной сфере возможно только при наличии как организационной, так и прямой финансовой поддержки со стороны государства.

Список источников:

1. Берегатнова Е.В. Рынок продукции глубокой переработки зерна в РФ: состояние, перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dcenter.hse.ru/data/2017/03/10/1169322892/202016.pdf>.
2. Голубев И.Г. Рециклинг отходов в АПК: справочник / И.Г. Голубев, И.А. Шванская, Л.Ю. Коноваленко, М.В. Лопатников. – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2011. – 296 с. ISBN 978-5-7367-0874-1.
3. Государственная Программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы. Утверждена Постановлением Правительства РФ от 14 июля 2012 г. №717 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mcs.ru/navigation/docfeeder/show/342.htm>.
4. Григорьев Л. Сельскохозяйственные рынки России: анализ. обзор / Л. Григорьев, В. Трубин, А. Голяшов, Т. Радченко. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/13666.pdf>.
5. Керимов И.И. Повышение эффективности применения продуктов переработки гороха в пищевых технологиях: дис. ... канд. техн. наук: 05.18.01 / Керимов Иван Иванович. – Пятигорск, 2005. – 186 с.
6. Комплексная безреагентная, безотходная технология переработки гороха с получением концентрата белка и крахмала [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://exportvl.ru/profiles-list/item/kompleksnaya-bezreagentnaya-bezotkhodnaya-tekhnologiya-pererabotki-gorokha-s-polucheniem-kontsentrat/>.
7. Кроха Н.Г. Возможность создания продуктов здорового питания на основе семян зернобобовых культур / Н.Г. Кроха, Т.А. Петер, О.Н. Сергиенко [и др.] // Хранение и переработка сельхозсырья. – 1998. – № 1. – С. 30-31.
8. Пат. № 2054265 Российская Федерация, МПК А23J 1/14 Способ получения изолята белка и крахмала из гороха Заявители и патентообладатели Бограчева Т.Я., Гаревский Г.В., Гонсалес Р.О., Корабленко М.А. № 9494007599 (067391); заявл. 22.04.1994, опубл. 27.10.1996.
9. Семьнин М. Обзор рынка гороха в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.openbusiness.ru/biz/business/obzor-rynka-gorokha-v-rossii/>.
10. Хрулев А.А. Тенденции развития и экономические аспекты производства горохового протеина / А.А. Хрулев, Н.А. Бесчетникова, И.А. Федотов // Пищевая промышленность. – 2016. – №4. – С. 24-29.
11. Шванская И.А. Использование отходов перерабатывающих отраслей в животноводстве: науч. анализ. Обзор / И.А. Шванская, Л.Ю. Коноваленко. – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2011. – 96 с. – ISBN 978-5-7367-0893-2.
12. Шелепина Н.В. Научно-практическое обоснование эффективных способов переработки зерна современных сортов и форм гороха: дис. ... докт. с.-х. наук: 05.18.01 / Шелепина Наталья Владимировна. – Орел, 2014. – 400 с.
13. Shelepina N.V. Study of Chemical Composition and Biological Value of Germinal Products from Peas Grain / N.V. Shelepina, I.G. Parshutina, N.E. Polynkova // Ecology, environment and conservation. – 2015. – Vol. 21, Suppl. Issue August 2015. – P.99-102.

УДК 633.11(470.319)

Малыгина Н.С., Власова М.В.

ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА УРОЖАЙНОСТЬ И КАЧЕСТВО ЗЕРНА ПШЕНИЦЫ, ВЫРАЩЕННОЙ НА ЧЕРНОЗЕМАХ ВЫЩЕЛОЧЕННЫХ (НА ПРИМЕРЕ ПОКРОВСКОГО РАЙОНА ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Malygina N.S., Vlasova M.V.

RESEARCH OF THE FACTORS INFLUENCING PRODUCTIVITY AND QUALITY OF WHEAT GRAIN GROWN UP ON LIXIVIATED CHERNOZEMS (ON THE EXAMPLE OF POKROVSKY AREA OF OREL REGION)

Малыгина Надежда Сергеевна, старший преподаватель кафедры товароведения, экспертизы товаров и туризма ФГБОУ ВО «Орловского государственного института экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д.12; e-mail: flemens@mail.ru

Malygina Nadezhda Sergeevna, Senior Lecturer, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: flemens@mail.ru

Власова Марина Валерьевна, кандидат технических наук, доцент; кафедра товароведения, экспертизы товаров и туризма, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: maxusx1982@mail.ru

Vlasova Marina Valerjevna, Candidate of Engineering Sciences, Associated Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: maxusx1982@mail.ru

Аннотация: В статье рассмотрены актуальные вопросы качества зерна пшеницы в рамках решения экономической эффективности зерновой отрасли, инновационного развития агропромышленного комплекса, а также продовольственной безопасности страны. Исследованы факторы, влияющие на качественные показатели зерна озимой пшеницы, выращиваемой в Покровском районе Орловской области. Определена зависимость структуры урожая пшеницы, физических признаков и химических показателей качества зерна от плодородия черноземов выщелоченных

Abstract: In the article the pressing questions of wheat grain quality within the limits of the solution of economic efficiency of grain branch, innovative development of agriculture and food safety of the country are considered. The factors influencing the quality indicators of winter wheat grain, grown in Pokrovsky area of Orel region are investigated. Dependence of the wheat crop structure, physical signs and chemical indicators of grain quality on the fertility of lixiviated chernozems is defined

Ключевые слова: качество зерна, урожайность, качественные показатели, пшеница, плодородие, пшеничная мука, черноземы выщелоченные, протеин, клейковина, продуктивность зерновых культур

Keywords: grain quality, productivity, quality indicators, wheat, fertility, wheat flour, lixiviated chernozems, protein, gluten, efficiency of grain crops

Получение высоких показателей урожайности озимой пшеницы возможно лишь на основе создания и поддержания оптимального баланса макро- и микроэлементов в почве, применения современных биопрепаратов и разработки агротехнических приемов.

В современной технологии возделывания высококачественного зерна пшеницы все факторы, влияющие на величину и качество урожая, действуют комплексно во взаимодействии и во взаимосвязи между собой. При этом проявляется функциональная зависимость роста, развития, формирования качества зерна и продуктивности от биологических особенностей сорта, типа предшественника, способов и сроков обработки почвы, технологии посева, применения удобрений, ухода за посевами — и все это на фоне почвенно-климатических условий. Измерить экономическую окупаемость каждого отдельного фактора в получении высококачественного зерна очень трудно, так как затраты на него относительно меньше, чем полученный результат (прибавка урожая, повышение белка и клейковины), который является реакцией на повышенный уровень использования других факторов.

При высокой температуре воздуха усиливается дыхание растений, в результате происходит уменьшение количества ассимилянтов углеводного характера и повышение доли белка. Меняется поглощение питательных веществ: ослабевает поглощение фосфора и возрастает усвоение растениями азота. Длительное воздействие высокой температуры (около 25°C) ускоряет старение ассимиляционного аппарата верхней части растения. Зерно становится мелким, общий урожай существенно падает. Ухудшаются также мукомольные свойства зерна, снижается выполненность зерновок.

Количество осадков очень тесно коррелирует с содержанием белка и клейковины (г 0,80 и выше). В период формирования зерновки, по данным некоторых авторов, сумма осадков должна составлять 70-100 мм. Избыточное количество осадков тесно связано с низкой температурой и недостатком солнечного света. Чем

меньше гидротермический коэффициент в период колошения — полная спелость, тем выше содержание клейковины в зерне.

Влажная погода в период созревания содействует развитию болезней листьев и колосьев, в результате ослабевает производство продуктов ассимиляции. Переувлажненность почвы тормозит процессы нитрификации из-за недостатка воздуха, и растения поглощают меньше азота. При обильных осадках удлиняется вегетационный период, в том числе сроки поступления ассимилянтов углеводного характера, и в зерновках изменяется соотношение белка и углеводов. Поскольку азотистые вещества откладываются в зерне в первые фазы его формирования, то мелкое засохшее зерно содержит больше белка.

Освещенность солнцем имеет более широкое значение, связанное с повышенной температурой и низкими осадками. Оно воздействует на скорость фотосинтеза и, в конечном счете, на образование продуктов ассимиляции, которые транспортируются в зерновки. Качество света оказывает влияние на биосинтез белка: коротковолновые лучи (380-470 нм) ускоряют его.

Таким образом, влияние погодных условий бывает многосторонним и в отдельные годы может вызвать сильные колебания качества зерна пшеницы [1].

Очевидно, что приуроченность пшениц с установившимся средним содержанием белка к тем или иным районам и известный уровень накопления белка пшеницы в каждом из них дают возможность районировать территорию по белковости зерна, что имеет большое практическое значение для хлебозаготовок. В прохладных и влажных условиях процент белка в зерне оказывается ниже, чем в более сухие и теплые годы. С повышением средней температуры в период вегетации на 1°C содержание белка в зерне пшеницы увеличивается на 1%, а с возрастанием осадков на 100 мм - уменьшается на 1%. Это позволяет ориентировочно определить возможное качество зерна пшеницы в том или ином районе.

На территории России наблюдается давно обнаруженная закономерность: содержание белка в зерне пшеницы возрастает по направлению с северо-запада на юго-восток, где черноземные и каштановые почвы богаты азотом, а изобилие тепла и света - характерная особенность климата тех мест. Эта же закономерность распространяется и на содержание в зерне пшеницы клейковины. Так, Северный Кавказ и Ставрополье, а их сухостепная полоса в особенности, уже с давних пор упоминаются в числе районов производства высокобелковых пшениц [5].

В.М. Обухов [4] утверждает: «Белковость зерна зависит не только от уровня урожайности, но и от ряда других факторов, влияющих на обеспеченность растений азотом, в том числе от предшественника». На белковость зерна сильно влияют и метеорологические условия вегетации, особенно в фазе колошения - созревания. Чем выше температура воздуха и чем меньше выпадает осадков в этот период, тем белковость зерна выше.

В районах Центра, Центрально-Черноземной зоны и «Урала в зерне озимой пшеницы содержится белка в среднем на 0,8-1,6% меньше, чем в зерне яровой пшеницы,» тогда как в Поволжье и на Северном Кавказе содержание белка в зерне озимой пшеницы на 0,27-0,51% больше, чем в зерне яровой. На формирование белка в зерне большое влияние оказывает влажность почвы - в засушливые годы отмечается повышенное содержание белка. При повышении температуры воздуха увеличивается содержание и повышается качество клейковины [6].

Усилить почвозащитную роль растения и обеспечить расширенное воспроизводство плодородия почв можно за счет внесения органических, минеральных удобрений, оставления в поле нетоварной доли урожая как органических удобрений, выращивания промежуточных и сидеральных культур, применения мелиорантов и микроудобрений. Основой для корректирования и соотношения внесения отдельных элементов минерального питания являются данные почвенного мониторинга.

Обязательное применение фитотермохимических препаратов для защиты озимой пшеницы от болезней, вредителей и сорняков в связи составлением на поверхности почвы мульчи из растительных остатков, но с таким расчетом, чтобы снизить пестицидную нагрузку, для чего фитосанитарный мониторинг является неотъемлемым элементом рентабельного растениеводства и рационального применения системы защиты. Кроме того следует осуществлять посев сортов, наиболее адаптированных к местным почвенно-климатическим условиям.

Технология производства зерна в целом должна быть направлена на оптимизацию уровня природных ресурсов и повышение их использования растениями, снижение отрицательных факторов (агрометеорологические условия, болезни, вредители, сорняки), доведение в послеуборочный период показателей качества зерна до требований не ниже 3 класса (влажность, сорная и зерновая примеси, натура зерна, клейковина и белок). На основании последних научных исследований, проведенных в ЦЧР, производственного опыта передовых хозяйств предлагается для внедрения следующий ресурсосберегающий технологический комплекс возделывания озимой пшеницы.

Основные элементы комплекса: полевые зернопропашные, плодосменные, зернопаропропашные и зернотравянопропашные севообороты с оптимальным удельным весом чистых паров.

Рекомендуется применять сочетание удобрения соломой с сидерацией. В результате достигается положительный эффект взаимодействия этих двух факторов, что проявляется в повышении урожайности сельскохозяйственных культур и плодородия почв. Также необходимы:

- экологически безопасная система защиты растений от вредных объектов, сорняков, болезней, вредителей;

- интенсивные сорта, адаптированные к местным почвенно-климатическим и отличающиеся высокой зимостойкостью, продуктивностью и хорошим качеством;

- рациональная организация трудовых процессов, позволяющая выполнять сельскохозяйственные работы качественно и в оптимальные агротехнические сроки.

Особое внимание уделяется научно-производственной стажировке и переподготовке кадров по освоению новейших ресурсосберегающих и экологически чистых технологий производства продукции, управлению современными высокопроизводительными техническими средствами. Технология возделывания озимой пшеницы на основании энерго- и ресурсосбережения во всех ее элементах позволит повысить продуктивность пашни и увеличить почвенное плодородие.

Орловская область – субъект Российской Федерации. Входит в состав Центрального федерального округа и Центрального экономического района. Территория области расположена в центральной части Среднерусской возвышенности и представляет собой приподнятую равнину, изрезанную долинами рек. Для нее характерен овражно-балочный рельеф, относительные высоты обычно не превышают 100-120 м. Максимальные высоты над уровнем моря составляют на северо-востоке области 282 м (у деревни Паньково) и на юго-западе -277 м (у села Сосково). Минимальные отметки приурочены к долине р. Сосны 118 м и к долине р. Оки 123 м. Среди рельефообразующих процессов первое место принадлежит работе текущих вод, на отдельных площадях отмечаются карстовые и оползневые процессы. Ландшафты относятся к классу равнинных. Здесь соприкасаются две природные зоны: лесная и лесостепная.

Территория области располагается на северо-западном замыкании Воронежской антеклизы, одной из основных геологических структур Русской платформы, и характеризуется имеющимися резко отличающимися двумя комплексами горных пород: нижний - кристаллический фундамент, верхний – осадочный чехол.

Кристаллический фундамент представлен породами докембрия обоянской, михайловской и курской серии и сложен гнейсами, амфиболитами, кристаллическими сланцами, железистыми кварцами. Весь комплекс пород прерывается интрузиями различного состава. Горные породы собраны в напряженные, иногда опрокинутые складки, широко развиты разрывы различных амплитуд.

Почвы являются одним из главных богатств области. В западной части преобладают светло-серые, серые и темно-серые лесные почвы. Самые большие отдельные участки здесь заняты дерново-подзолистыми почвами. В центральной части основными являются серые и темно-серые лесные почвы, оподзоленные и выщелоченные черноземы, в юго-восточной части – оподзоленные и выщелоченные черноземы. Низменные участки: поймы рек и надпойменные террасы заняты влажно-луговыми черноземами, пойменными луговыми почвами. Среди всех почвенных разновидностей наибольшим плодородием характеризуются черноземы и темно-серые лесные почвы, наименее плодородны дерново-подзолистые и светло-серые лесные почвы. Местами встречаются неразвитые почвы песчаного и супесчаного механического состава. Они занимают 2,2% от площади сельскохозяйственных угодий.

В границах Орловской области, Покровского района, Верхососенского сельского поселения, находятся земли, относящиеся к разным категориям. Всего территория поселения составляет 65,12 кв. км. Наибольшую долю в общей площади земель поселения занимают земли сельскохозяйственного назначения, что составляет 5472 га, из них пашня – 4052,0 га.

Сельское поселение относится к третьей зоне – это зона черноземов. Территория землепользования района относится к лесостепной почвенно-географической зоне выщелоченных и оподзоленных черноземов.

По мнению В.К. Козина, «агрохимические свойства – свойства почв, учитываемые при определении доз, вида и норм минеральных и органических удобрений и химических мелиорантов. Главными из них являются: содержание гумуса, содержание усвояемых форм элементов питания, реакция почвенного раствора» [2].

Анализ усредненных агрохимических показателей чернозёма выщелоченного, среднесуглинистого Покровского района Орловской области представлен в таблице 1.

Содержание гумуса в почве.

Содержание гумуса в почвах исследуемых пахотных угодий находится в пределах – (6,82 и 4,74%), что соответствует высокому содержанию.

Для повышения содержания гумуса необходимо внесение органических удобрений и заплата сидератов. А.М. Лыков считает, что «органическое вещество является основным носителем плодородия почвы. Велика роль гумуса и в поддержании благоприятных физических, физико-химических и биологических свойств почвы. Поэтому обеспечение бездефицитного баланса гумуса является одной из важнейших задач земледелия. В почвах Орловской области обеспечение бездефицитного баланса гумуса может быть достигнуто лишь при ежегодном внесении не менее 7-8 т/га органических удобрений. В сложившейся ситуации очень важно использовать все имеющиеся возможности для увеличения объемов и улучшения технологии накопления, подготовки и внесения в почву навоза и компостов. Кроме этого, для сокращения потерь гумуса необходимо регулярно проводить противоэрозионные мероприятия» [3].

Таблица 1 – Усреднённые агрохимические показатели чернозёма выщелоченного

Показатели	Чернозём выщелоченный среднесуглинистый					
	32 га	47 га	176 га	29 га	48 га	53 га
Гумус, %	6,08	5,59	5,44	5,36	4,74	6,82
pH	5,20	5,70	5,40	5,40	5,00	5,60
P ₂ O ₅ , мг/100 гр.	9,20	7,60	8,90	6,10	11,20	5,60
K ₂ O, мг/100 гр.	25,10	11,10	16,40	7,90	18,80	7,40
B, мг/кг	0,39	0,43	0,40	0,42	0,48	0,41
Zn, мг/кг	6,81	2,07	4,70	0,00	0,00	6,29
Cu, мг/кг	0,52	0,33	0,46	0,43	0,46	0,74
S, мг/кг	16,20	0,00	3,16	2,88	2,95	2,65
Mg, мг/кг	6,09	10,72	6,22	15,05	3,48	6,85

Кислотность почв.

Реакция почвенного раствора оказывает большое влияние на рост и развитие растений, в значительной степени определяет эффективность минеральных удобрений. Анализ приведенных данных показал, что на всех исследуемых участках почвы слабокислые. И только на участке 32 га и 48 га – среднекислые. Средневзвешенное содержание на данных участках составляет 5,0-5,2 единиц pH.

Содержание в почвах подвижного фосфора.

Содержание в почвах подвижного фосфора является одним из определяющих признаков уровня плодородия почвы и степени ее окультуренности. Анализ приведенных данных показал, что на поле площадью 48 га содержание фосфора повышенное и составило (11,2 мг/100гр), среднее содержание на участках 53, 29, 176, 47, 32 га и было в пределах 5,6 – 9,2 мг/100гр.

Содержание в почве обменного калия.

На всех изучаемых участках содержание калия существенно отличалось. Высокое содержание калия в почве было получено на площади 32 га и составило 25,1 мг/100гр почвы, что в 6,3 больше, чем участке в 48 га. Повышенное содержание калия было на участке площадью 176 га и составило 16,4 мг/100гр, на участке в 47 га содержание калия было среднее (11,1 мг/100гр). На участке площадью 29 га и 53 га отмечалось низкое содержание калия.

Содержание бора.

Бор является одним из самых важных микроэлементов для растений. Бор увеличивает рост пыльцевых труб, рост пыльцы, увеличивает количество цветов и фруктов. Поглощение бора сильно зависит от pH, а его распределение по всему растению происходит преимущественно с потоком транспирации. Польза бора для растений была установлена в течение длительного времени, но до сих пор неясно, как реализуется его функции: к какой конкретно реакции она включается и каков механизм и значение ее участия в отдельных процессах. Недостаток бора влечет за собой ряд заболеваний: отмирание колосков у пшеницы и иногда всего зачаточного колоса у ячменя.

Содержание бора на всех исследуемых полях было среднее и отличалось несущественно.

Содержание в почве подвижной серы.

Сера в почву поступает из атмосферы и с минеральными удобрениями. В нечерноземной полосе с осадками поступает 4-10 кг/га серы в год, а ближе к промышленным центрам до 16-45 кг/га. Ежегодно из почвы вымывается 13-22 кг/га серы, выносятся урожаями 6-11 кг/га.

В дальнейшем поступление серы в почву будет сокращаться ввиду повышения концентрации минеральных удобрений и уменьшения таких сопутствующих элементов, как сера. Потребление же серы растениями будет увеличиваться, и недостаток ее в почве будет сдерживать рост урожаев и особенно отрицательно сказываться на качестве растительной продукции.

На участках в 32 га содержание серы высокое - 16,2 мг/кг, на участках в 176, 29, 48, 53 га содержание серы низкое, в пределах 3,16 -2,65 мг/кг.

Химическая промышленность специальных серных удобрений не выпускает, но технология производства некоторых минеральных туков такова, что серы в них содержится больше, чем основных питательных элементов. Основные серосодержащие удобрения:

Суперфосфат простой - 11-13% S.

Сульфат аммония - 24% S.

Сульфат калия - 18% S.

Калий магнезия - 18% S.

Навоз (разных животных) - 0,2-0,4% S.

Компосты различные - 0,1-0,2% S.

Растения и микроорганизмы используют в основном ту серу, которая при горении и гниении

улетучивается, а затем попадает в почву с осадками. Небольшое количество серы поступает с пожнивными остатками. Сера повышает количество белка, клейковины, увеличивает сахаристость, крахмалистость, урожайность основных сельскохозяйственных культур.

Содержание в почве обменного магния.

Магний в почвах находится в различных формах. Для питания растений главными источниками магния являются водорастворимый и обменно-поглощенный магний. Наиболее обогащены обменным магнием черноземы, меньше всего его в дерново-подзолистых почвах легкого механического состава.

Учитывая вынос магния урожаем и вымывание его из почвы, потребность в этом элементе питания повышается. Установлено, что магний способствует не только повышению урожайности, но и улучшению качества продукции, кроме того он повышает качество посевного материала, морозоустойчивость и зимостойкость ряда с/х культур.

Содержание магния на всех исследуемых участках низкое. При этом самое низкое - 3,48 мг/кг - было на участке в 48 га. На вариантах опыта 32, 176, 53 га содержание магния отличалась незначительно и было в пределах 6,85-6,09 мг/кг, что соответствует высокому содержанию. Очень высокое содержание магния было на участке площадью 29 га – 15,05 мг/кг.

Эффективная плодородность почвы определяется содержанием в ней подвижных форм пищевых элементов, доступных растениям, и рядом других факторов, которые непосредственно влияют на состояние, рост и развитие растений. Эффективное плодородие почв реализуется на основе потенциальной фертильности и в определенной степени поддается регулированию с помощью агротехнических методов. Уровень эффективной фертильности оценивается по урожаю урожая и качеству продукции (табл. 2).

Таблица 2 – Влияние потенциального плодородия на урожайность озимой пшеницы

Показатели	Чернозём выщелоченный среднесуглинистый					
	32 га	47га	176 га	29 га	48 га	53 га
Потенциальное плодородие, ц/га	10,4	9,5	10,0	6,9	11,2	7,0
Урожайность, ц/га	77,1	66,4	76,4	52,3	76,8	53,3

Полученные результаты свидетельствуют, что урожайность озимой пшеницы зависит от показателя почвенного плодородия. Высокий урожай озимой пшеницы был получен на участке, площадь которого равна 48 га и который отмечался высоким потенциальным уровнем плодородия.

Данные по структуре урожая в зависимости от способа основной обработки почвы представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Структура урожая озимой пшеницы в зависимости от плодородия почвы

Поля	Количество растений, на 1 м ² перед уборкой, шт.	Продуктивная кустистость	Длина колоса, см	Количество развитых колосков в колосе, шт.	Масса зерна с колоса, г	Масса 1000 зерен, г	Количество зерен в колосе, шт.	Масса зерна с 1 кв. м, г
29 га	427,0	1,1	6,8	14,0	1,1	42,1	21	761
53 га	428,0	1,1	6,9	14,0	1,1	42,5	22	763
176 га	434,6	1,2	7,0	15,0	1,2	44,4	24	774
47га	431,1	1,2	7,1	15,4	1,2	44,2	26	781
32 га	454,7	1,3	7,2	15,8	1,3	45,0	28	788
48 га	470,0	1,3	7,3	16,0	1,3	45,1	29	799

Из данных таблицы 3 видно, что количество растений на одном квадратном метре изменялось по вариантам опыта и варьировало от 427,0 до 470,0 шт. Наименьшее их количество было на участке в 29 га и составляло 427,0 шт. на 1 кв. м, а наибольшая - на участке 48 га - 470,0 шт. В связи с этим наиболее высокая продуктивная кустистость была на всех вариантах с более низкой густотой стояния растений.

Продуктивная кустистость на полях площадью 32 и 48 га находилась на одном уровне и составляла 1,3.

Длина колоса варьировалась в соответствии по вариантам опыта от 6,8 до 7,3 см. Самые длинные колосья были на участках с высокой плодородностью почвы 48 гектаров и составили 7,3 см. На других экспериментальных участках длина колоса была ниже и находилась в пределах 7,2-6,8 см.

Количество развитых колосков в колосе имело такую закономерность: наибольшее их число было отмечено в районе с высокой плодородностью почв 16,0 шт.

Масса зерна в колосе была также выше на 32 и 48 га и была равна 1,3 г. На поле 29 и 52 га масса зерна в колосе была самой низкой и составляла 1,1 г.

Масса 1000 зерен является сортовым признаком, меньшая масса 1000 семян наблюдалась на участке площадью 29 гектаров и составляла 42,1 г. В оставшихся вариантах эксперимента он был несколько выше, в диапазоне от 42,5 до 45,1 г.

Количество зерен в колосе имело схожие изменения, а также все показатели структуры урожая в дополнение к массе 1000 зерен, т.е. наибольшее количество было на площади 48 гектаров и равнялось 29 штукам в одном колосе.

Биологический урожай, или вес зерна от 1 кв. м, зависит от плодородия почвы, наибольшего количества зерна с 1²м находилась на участке обработки 48 гектаров и составило 799 граммов, а самая маленькая - 761 г на площади 29 гектаров.

Таблица 4 – Зависимость физических признаков качества зерна сорта Московская 56 от плодородия почвы

Поля	Показатели				
	Урожайность ц/га	влажность	Натура, г/л.	Стекловидность, %	Масса 1000 зёрен, г
29 га	52,30	12,30	747	49,60	42,1
53 га	53,30	12,16	754	51,7	42,5
47га	66,40	12,80	792	57,70	44,2
176 га	76,40	11,54	796	61,48	44,4
32 га	76,80	11,84	805	62,50	45,0
48 га	77,10	11,95	801	62,90	45,1

Самые высокие показатели физических признаков качества зерна озимой пшеницы были на участке с высоким фактическим плодородием почв 48 га. Масса 1000 зерен - это сортовой признак, меньшая масса 1000 семян наблюдалась на участке 29 га и составляла 42,1 г, на участке площадью 53 га масса 1000 зерен увеличилась на 0,4 г. На остальных вариантах опыта она была несколько выше и варьировала в пределах от 44,2 до 45,1 г. Урожайность на участке 29 га была наименьшей и составила 52,3 ц/га, стекловидность - 49,6.

Таблица 5 – Зависимость химических показателей качества зерна пшеницы сорта Московская 56 от плодородия почвы

Поля	Показатели							Клейковина	
	протеин	жир	клетчатка	зола	Са	Р			
							%	ИДК ед.	
32 га	12,64	1,41	2,38	1,64	0,11	0,13	28,5	58,0	
48 га	13,63	1,50	2,49	1,73	0,12	0,13	30,2	58,0	
29 га	9,69	1,22	2,41	1,54	0,08	0,07	25,6	59,0	
53 га	10,30	1,39	2,28	1,58	0,09	0,90	25,6	59,0	
47га	11,91	1,40	2,31	1,58	0,10	0,11	27,8	64,0	
176 га	11,52	1,38	2,23	1,61	0,10	0,11	26,6	73,0	

По всем химическим показателям качества зерна пшеницы сорта Московская 56 протеин, жир, клетчатка, зола самые высокие результаты отмечались на варианте 48 га, что составило 13,63; 1,05; 2,49; 1,73 соответственно. Самое маленькое количество клетчатки было на участке 176 га и составило 2,23.

На выщелоченных чернозёмах в условиях Покровского района Орловской области для получения зерна озимой пшеницы порядка 7 – 8 т/га с высокими показателями качества, отвечающего потребительским запросам, необходимо повышать плодородие почв путем комплекса агротехнических мероприятий и внесения органических и минеральных удобрений.

Список источников:

1. Гулидова В.А. Ресурсосберегающая технология озимой пшеницы. – Липецк: ООО «Центр полиграфии», 2006. – 400с.
2. Козин В.К. Зависимость плодородия почвы от гумусированности и механического состава // Земледелие. - 1989. - №3. - С.18-20.
3. Лыков А.М. Органическое вещество и плодородие почвы в интенсивном земледелии / А.М. Лыков, Б.П. Боинчан, С.М. Вьюгин. // Обзорная информация. ВНИИТЭИСХ. – М.: 1984. – 59 с.
4. Обухов В.М. Урожайность и метеорологические факторы. – М.: Госпланиздат, 1949. – 318 с.
5. Петров Г.И. О естественных причинах непостоянства содержания клейковины в зерне озимой пшеницы в сухостепной полосе Ставрополя. – Буденковск: Изд-во «Прикумье», 2000. – 114 с.
6. Подкопаев В.Н. Государственное инспектирование качества хлебопродуктов в России: справочное пособие для государственных хлебных инспекторов РФ. – М.: 1997. – 480с.
7. Avakimov N., Bobkova Y.A. Cost-effectiveness of tillage systems in the primary grain crop rotation // Вестник Орловского государственного аграрного университета. – 2015. – Т. 55. – № 4. – С. 65-69.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И СТАТИСТИКА

УДК 338.48:658.148

Губина О.В., Парушина Н.В., Чекулина Т.А., Боброва Е.А.

АНАЛИТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАЁМНОГО КАПИТАЛА В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ СЕРВИСА

Gubina O.V., Parushina N.V., Chekulina T.A., Bobrova E.A.

ANALYTICAL EFFICIENCY MODELS OF BORROWED CAPITAL USE IN OPERATION OF SERVICE BUSINESS

Губина Оксана Витальевна, кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: xeno969@mail.ru

Gubina Oksana Vitalevna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: xeno969@mail.ru

Парушина Наталья Валерьевна, доктор экономических наук, профессор; зав. кафедрой «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д.12; Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г.Орел, бульвар Победы, д.5А; e-mail: parushinan@mail.ru

Parushina Natalya Valerjevna, Doctor of Economic Sciences, Professor; head. Department of "Accounting, Analysis and Audit" Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; Central Russian Institute of Management, Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: parushinan@mail.ru

Чекулина Татьяна Александровна, доктор экономических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д.12; e-mail: tatyana-1002@mail.ru

Chekulina Tatyana Aleksandrovna, Doctor of Economic Sciences, Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: tatyana-1002@mail.ru

Боброва Елена Александровна, доктор экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: bobrova77@bk.ru

Bobrova Elena Aleksandrovna, Doctor of Economic Sciences, Associated Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: bobrova77@bk.ru

Аннотация: Возможности развития предпринимательской деятельности могут быть реализованы лишь в том случае, если собственник разумно управляет совокупным капиталом и заботится о его возрастании. В статье на примере данных предприятия сервиса авторами представлены практические алгоритмы анализа и управления капиталом: структурно-динамический анализ, использование финансовых коэффициентов, аналитические модели эффективности использования капитала. Предложены меры для повышения эффективности использования всех ресурсов организации. Теоретическая значимость исследования состоит в том, что полученные результаты могут быть направлены на дальнейшее совершенствование методики анализа капитала предприятий разных сфер экономики. Научная новизна заключается в развитии методических положений и практических рекомендаций по совершенствованию анализа капитала экономических субъектов на основе финансовой отчетности для обеспечения потенциальных партнеров достоверной финансовой информацией

Abstract: Development possibilities of enterprise activity can be realized only if the proprietor reasonably operates cumulative capital and cares of its increase. In the article the authors present practical analysis algorithms and managements of the capital on the example of the data of service enterprise: structural-dynamic analysis; use of financial factors; analytical efficiency models of the capital use. Measures for efficiency increase of the use of all resources of the organization are suggested. Theoretical importance of the research is that the results can be aimed at the further perfection of the analysis technique of the of the enterprises capital of different spheres of economy. Scientific novelty is in the development of methodical positions and practical recommendations about perfection of the capital analysis of economic subjects on the basis of financial reporting to maintain potential partners with authentic financial information

Ключевые слова: финансовый анализ, совокупный капитал, заёмный капитал, факторные модели, анализ эффективности, анализ финансовой отчетности

Keywords: financial analysis, operation of business, cumulative capital, extra capital, factor models, efficiency analysis, financial reporting analysis

В условиях инновационного развития экономики исключительно велика роль анализа капитала и эффективности его использования. Это связано с тем, что руководство организации должно иметь четкое

представление, за счет каких источников ресурсов оно будет осуществлять свою деятельность и в какие сферы деятельности вкладывает свой капитал [8]. Анализ эффективности использования собственного и заемного капитала организации представляет собой способ накопления, трансформации и использования информации бухгалтерского учета и отчетности. Анализ проводится с помощью различных типов моделей, позволяющих структурировать и идентифицировать взаимосвязи между основными показателями [9].

Анализ эффективности использования заемного капитала целесообразно начинать с выяснения роли долгосрочных и краткосрочных источников финансирования в деятельности организации. Очевидно, что наличие в составе источников финансирования долгосрочных заемных средств - явление, как правило, положительное, поскольку предприятие может распоряжаться привлеченными средствами длительное время [3].

Привлечение заемных средств позволяет предприятию оплатить срочные обязательства, а также является способом расширения своей деятельности. При этом следует иметь в виду, что отдельные виды заемных средств (ссуды банка, займы, кредиторская задолженность) имеют для предприятия различную стоимость. В обязательном порядке проценты за пользование заемными средствами выплачиваются по ссудам банка. Плата по банковским процентам относится на себестоимость продукции и на чистую прибыль [7].

Привлечение заемных средств в оборот предприятия — явление нормальное, содействующее улучшению финансового состояния при условии, что эти средства не находятся продолжительное время в обороте и своевременно возвращаются [6]. В противном случае может возникнуть просроченная кредиторская задолженность, что в конечном итоге приводит к выплате штрафов и ухудшению финансового положения предприятия.

Проведем анализ состава и структуры заемного капитала ООО «Сервисный Центр» за 2017 г. в целях выяснения роли долгосрочных и краткосрочных источников финансирования в деятельности предприятия (табл. 1).

Таблица 1 – Анализ состава и структуры заемного капитала ООО «Сервисный Центр» за 2017 г.

Показатели	На 31.12.2016г.		На 31.12.2017г.		Отклонение, (±)		Темп роста, %
	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	
1. Долгосрочные обязательства	-	-	100000	3,6	+100000	+3,6	-
2. Краткосрочные обязательства, всего в т.ч.	238630	100,0	2655701	96,4	+269395	-3,6	111,3
2.1. Заёмные средства	150000	6,3	-	-	-150000	-6,3	-
2.2. Кредиторская задолженность	2236306	100,0	2655701	96,4	+419395	+2,7	118,8
3. Итого заемный капитал	2386306	100,0	2755701	100,0	+369395	-	115,5

По данным таблицы 1 заемный капитал ООО «Сервисный Центр» на конец 2017 г. вырос на 369395 тыс. руб., или на 15,5% по сравнению с 31.12.2016 г. Увеличение заемного капитала произошло в основном за счет роста кредиторской задолженности. Долгосрочные обязательства на 31.12.2016 г. отсутствуют, а на 31.12.2017 г. составили 100000 тыс. руб. Таким образом, в ООО «Сервисный Центр» финансирование из заемных источников происходит в основном за счет краткосрочных источников, а именно за счет кредиторской задолженности.

Следующий этап анализа - оценка эффективности использования заёмного капитала. При оценке эффективности использования капитала организации и их видов наряду с другими показателями рентабельности изучают рентабельность заемного капитала [1]. Рентабельность заемного капитала определяется как отношение чистой (нераспределенной) прибыли к среднегодовой стоимости заемного капитала. Расчет рентабельности заемного капитала приведем в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет рентабельности заемного капитала ООО «Сервисный Центр» за 2016-2017 годы

Показатели	2016 год	2017 год	Отклонения, (+;-)	Темп роста, %
1. Чистая прибыль (Рч), тыс. руб.	9065	5569	-3496	61,4
2. Среднегодовая стоимость заемного капитала (ЗК), тыс. руб.	2132749	2571003	+438254	120,5
3. Рентабельность заемного капитала (Рч/ЗК), %	42,50	21,66	-20,84	51,0

Как видно из таблицы 2, рентабельность заемного капитала уменьшилась на 20,84%, темп снижения составил 59,0%. Это произошло в результате изменения величины чистой прибыли и заемного капитала, влияние которых определяется методом цепной подстановки.

$$R_{зк}(\text{прош.}) = (9065 : 2132749) * 100 = 42,50\%$$

$$R_{зк}(\text{скор.}) = (5569 : 2132749) * 100 = 26,11\%$$

$R_{3k}(\text{отч.}) = (5569 : 2571003) * 100 = 21,66\%$
 Влияние $\Delta Pч = R_{3k}(\text{скор.}) - R_{3k}(\text{прош.}) = 26,11 - 42,50 = -16,39\%$
 Влияние $\Delta 3K = R_{3k}(\text{отч.}) - R_{3k}(\text{скор.}) = 21,66 - 26,11 = -4,45\%$
 Совокупное влияние факторов: $-16,39 + (-4,45) = -20,84\%$

Таким образом, видно, что на снижение рентабельности заемного капитала отрицательно повлиял рост величины заемного капитала (4,45%), а более всего уменьшение суммы чистой прибыли, что снизило уровень рентабельности на 16,39%.

В экономической литературе рентабельность заемного капитала исследуется с помощью различных аналитических многофакторных моделей [4]. При этом трёхфакторная модель выглядит следующим образом:

$$R_{3k} = \frac{Pч}{3K} = \frac{Pч}{N} * \frac{N}{K} : \frac{3K}{K} = x * y : z, \quad (1)$$

где N/K (y) – оборачиваемость совокупного капитала;
 $3K/K$ (z) – коэффициент заемного капитала;
 $Pч/N$ (x) – рентабельность продаж (по чистой прибыли);
 $N/3K$ (y) – оборачиваемость заемного капитала, обороты.

Данные факторные модели показывают, что при прочих равных условиях величина заемного капитала повышается при увеличении рентабельности продаж, ускорении оборачиваемости всего капитала и его элементов и снижении доли заемных средств в составе совокупного капитала.

Кроме того используется четырехфакторная модель:

$$R_{3k} = \frac{Pч}{3K} = \frac{Pч}{N} * \frac{N}{СК} * \frac{СК}{K} : \frac{3K}{K} = x * y * z, \quad (2)$$

где $СК/K$ (z) – коэффициент автономии.

Пятифакторная модель имеет вид:

$$R_{3k} = \frac{Pч}{3K} = \frac{Pч}{N} * \frac{N}{Дох} * \frac{Дох}{Расх} * \frac{Расх}{СК} : \frac{3K}{СК} = x * y * z * g, \quad (3)$$

где $N/Дох$ – доля выручки в общей сумме доходов;
 $Дох/Расх$ – доля доходов на 1 руб. расходов;
 $Расх/СК$ – доля расходов на 1 руб. собственного капитала.

Значимость выделенных факторов в вышеуказанных мультипликативных моделях объясняется тем, что они в определенном смысле обобщают все стороны финансово-хозяйственной деятельности предприятия [2]. Расчет влияния этих факторов рекомендуется проводить с использованием методов цепной подстановки и абсолютных разниц по данным таблицы 3.

Таблица 3 – Исходные данные для факторного анализа рентабельности заемного капитала ООО «Сервисный Центр» за 2016-2017 годы

Показатели	Условные обозначения	2016 год	2017 год	Отклонения	Темп роста, %
1. Выручка, тыс. руб.	N	2687886	4284999	+1598113	159,4
2. Чистая прибыль, тыс. руб.	Pч	9065	5569	-3496	61,4
3. Доходы, тыс. руб.	Дох	2689963	4286838	+1596875	159,4
4. Расходы, тыс. руб.	Расх	2677477	4279525	+1602048	159,8
5. Совокупный капитал, тыс. руб.	K	2156157	2602223	+446066	120,7
6. Заемный капитал, тыс. руб.	3K	2132749	2571003	+438254	120,5
7. Собственный капитал, тыс. руб.	СК	23408	31220	+7812	133,4
8. Рентабельность продаж, единиц	Pч/N	0,0034	0,0013	-0,0021	38,2
9. Оборачиваемость заемного капитала, об.	N/3K	1,2603	1,6667	+0,4064	132,2
10. Оборачиваемость собственного капитала, об.	N/СК	114,8277	137,2517	+22,4240	119,5
11. Оборачиваемость совокупного капитала, об.	N/K	1,2466	1,6467	+0,4001	132,1
12. Коэффициент заемного капитала, ед.	3K/K	0,9891	0,9880	-0,0011	99,9
13. Коэффициент автономии, ед.	СК/K	0,0108	0,0120	+0,0012	111,1

Рассмотрим более подробно многофакторные модели рентабельности заемного капитала. Расчет влияния факторов на рентабельность заемного капитала по четырех- и пятифакторным моделям (формулы 2, 3) проведем в таблицах 4, 5.

В ООО «Сервисный Центр» произошли благоприятные структурные изменения в финансовом капитале, а именно: повысилась доля собственного капитала, а заемного снизилась, о чем свидетельствуют коэффициенты автономии и заемного капитала.

Таблица 4 – Расчёт влияния факторов на рентабельность заемного капитала ООО «Сервисный Центр» за 2017 год по четырехфакторной модели

Факторы	Расчет	Рентабельность ЗК, %	Влияние факторов, %
1. Базовое значение	$x_0*y_0*z_0/g_0$	42,50	-
2. $\Delta Pч/N$ (x)	$x_1*y_0*z_0/g_0$	16,30	-26,20
3. $\Delta N/CK$ (y)	$x_1*y_1*z_0/g_0$	19,48	+3,18
4. $\Delta CK/K$ (z)	$x_1*y_1*z_1/g_0$	21,65	+2,17
5. $\Delta ZK/K$ (g)	$x_1*y_1*z_1/g_1$	21,66	+0,01

Эта ситуация положительно отразилась на рентабельности заемных средств, повысив ее соответственно на 2,17% и 0,01%. Вместе с тем, на протяжении исследуемого периода снижается рентабельность продаж, что отрицательно влияет на рентабельность заемного капитала, сокращая его на 26,2%. Ускорение оборачиваемости собственного капитала повысило рентабельность на 3,18%.

Рассмотрим пятифакторную модель рентабельности заемного капитала в таблице 5.

Таблица 5 – Расчёт влияния факторов на рентабельность заемного капитала ООО «Сервисный Центр» за 2017 год по пятифакторной модели

Факторы	Расчет	Рентабельность ЗК, %	Влияние факторов, %
1. Базовое значение	$x_0*y_0*z_0*g_0/m_0$	42,50	-
2. $\Delta Pч/N$ (x)	$x_1*y_0*z_0*g_0/m_0$	16,38	-26,12
3. $\Delta N/Дох$ (y)	$x_1*y_1*z_0*g_0/m_0$	16,39	+0,01
4. $\Delta Дох/Расх$ (z)	$x_1*y_1*z_1*g_0/m_0$	16,34	-0,05
5. $\Delta Расх/CK$ (g)	$x_1*y_1*z_1*g_1/m_0$	19,58	+3,24
6. $\Delta ZK/CK$ (m)	$x_1*y_1*z_1*g_1/m_1$	21,66	+2,08

По результатам таблицы 5 видно, что в основном отрицательное влияние на рентабельность заемного капитала оказало снижение рентабельности продаж (-26,12%) Положительно три фактора, в том числе доля расходов на 1 руб. собственного капитала (3,24%) и коэффициент финансового рычага (2,08%).

Таким образом, рентабельность заемного капитала уменьшилась в отчетном году по сравнению с прошлым на 20,84% и составила 21,66%.

Вместе с тем, у ООО «Сервисный Центр» есть все основания вести дальнейший поиск неиспользованных возможностей роста рентабельности капитала, направленных, прежде всего на ускорение оборачиваемости как всего капитала, так и его элементов, на увеличение доли выручки во всех доходах, на сокращение кредиторской задолженности в сравнении с дебиторской и, особенно, на рост рентабельности продаж [5].

Однако необходимо помнить, что все факторы, оказывающие влияние на рентабельность заемного капитала, влияют в равной степени и на рентабельность собственного капитала, но в противоположном направлении, что важно учитывать при выборе структуры источников формирования активов организации [10]. Только правильное управление капиталом предприятия может повысить эффективность его использования.

Список источников:

1. Губина О.В. Комплексная политика эффективного управления структурой имущества и капитала / О.В. Губина, Х.А. Атаков // Проблемы управления устойчивым развитием бизнес структур разных сфер деятельности: сборник научных трудов Международного экономического форума / Под общ. ред. Н.А. Лытневой. – Орел: ОрелГУЭТ, 2017. – С. 64-67.
2. Губина О.В. Совершенствование методического инструментария анализа капитала в целях повышения эффективности финансово-экономического развития систем / О.В. Губина, И.В. Бутенко, А.М. Ковалёва, И.А. Рыкова // Экономика и современный менеджмент: теория, методология, практика : монография. – Пенза : Наука и Просвещение, 2018. – С. 229-240.
3. Куриленко Е.С. Современные аспекты экономической безопасности страны / Е.С. Куриленко, Е.А. Боброва // Экономическая безопасность: проблемы, перспективы, тенденции развития: материалы II Междунар. науч.-практ. конф. (14 декабря 2015 г.): в 2 ч. / Перм. гос. нац. исслед. ун-т. – Пермь, 2015. – Ч. 1. – С. 201-205.
4. Парушина Н.В. Формирование и использование показателей бухгалтерской отчетности организаций в управлении и экономическом анализе / Н.В. Парушина, О.В. Губина, М.В. Калабухина // Экономическая среда. – 2016. – № 1 (15). – С. 6-13.
5. Парушина Н.В. Система повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций на основе инструментария экономического анализа / Н.В. Парушина, Е.А. Иванова, А.А. Микитуха // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2016. – № 2 (14). – С. 94-99.

6. Паришутина И.Г. Информационные системы как механизм формирования стратегических конкурентных преимуществ компании // *Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования*. – 2017. – №5. – С. 46-48.
7. Полянин А.В. Развитие системы государственного и муниципального управления в условиях реформирования государственного сектора: коллективная научная монография / А.В. Полянин, Е.А. Боброва, Кшиштымова Е.А., Лытнева Н.А. и др.; под редакцией А.В. Полянина. – Орёл : Среднерусский институт управления - филиал РАНХиГС, 2017. – 228 с.
8. Чекулина Т.А. Оценка современного этапа инновационного развития экономики России // *Проблемы управления устойчивым развитием бизнес структур разных сфер деятельности: сб. науч. трудов Международного экономического форума / под общей редакцией Н.А. Лытневой*. – Орёл: ОрелГУЭТ. – 2017. – С. 50-53.
9. Чекулина Т.А. Использование модели информационно-аналитической бизнес-среды в целях совершенствования информационного пространства предпринимательской деятельности // *Вестник ОрелГИЭТ*. – 2012. – № 3 (21). – С. 20-23.
10. Kafandaris S. *Systems Analysis by Multilevel Methods; With Applications to Economics and Management [Electronic version]* // *Journal of the Operational Research Society*. – 2015. – Vol.31. – Issue 6. – pp. 553–554. – URL: <https://link.springer.com/article/10.1057/jors.1980.105>.

УДК 336.051
JEL H12, H26

Klochkova N.V.

THE ISSUES OF MANAGEMENT ACCOUNTING AND TAXE RISKS IN THE MODERN REALITIES

Клочкова Н.В.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И НАЛОГОВЫХ РИСКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Klochkova Nataliya Vladimirovna, Dr. Sc. (Econ), Prof. ORCID: 0000-0003-1572-6237 Ivanovo State Power Engineering University named after V.I. Lenin, 34, Rabfakovskaya st., Ivanovo, Russia 153003, e-mail: nklochkova@mail.ru

Клочкова Наталия Владимировна, Доктор экон. наук, профессор, профессор кафедры менеджмента и маркетинга ORCID: 0000-0003-1572-6237 Ивановский государственный энергетический университет им. В.И. Ленина, 153003, Иваново, ул. Рабфаковская, д. 34, e-mail: nklochkova@mail.ru

Abstract: Accounting cuts across all facets of the organization. The management accountant's duties are intertwined with executive planning, control, and decision making. The study of modern cost accounting yields insight into both the accountant's role and the manager's role in an organization. Historically, Russia's financial reporting framework has been determined and regulated by the state rather than by professional bodies. However, International Financial Reporting Standards (IFRS) are now becoming increasingly important, both in terms of influencing the development of Russian Accounting Standards (RAS) and forming the compulsory standards for certain categories of Russian entities. The treatment of taxation is included in a separate chapter for several reasons. First, the purpose of this article is to present a framework that ensures economic compatibility of risk management and other financial decisions. Taxation complicates cash flows and may change optimal decisions, but the decision framework is still intact. The only thing that needs to be altered is the calculation of cash flows to be fed into the framework. The second reason is that tax provisions are specific in time and place. Specific tax provisions that apply in specific jurisdictions can be applied to calculate the tax flows to and from a firm in those jurisdictions. The treatment reserved for this article is illustrative of some of the effects of the U.S. Federal Tax Code. The provisions of that code are complex and are not considered in great

Аннотация: Бухгалтерский учет связан со всеми видами деятельности организации. Обязанности бухгалтера сочетают в себе планирование, контроль функционирования компании и принятие управленческих решений. В статье рассмотрены особенности современной системы управленческого учета, что позволило автору конкретизировать функции бухгалтера и менеджера в организации. Исторически сложилось так, что структура финансовой отчетности России определяется государством и регулируется им, а не профессиональными сообществами бухгалтеров и аудиторов (как это принято в большинстве стран). Однако в современных реалиях Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) предъявляют новые требования к адаптации российских стандартов бухгалтерского учета (РСБУ) к требованиям мировой финансовой системы, а также влияют на формирование обязательных положений для функционирования отдельных категорий российских экономических субъектов. В статье также проанализированы вопросы налогообложения и налоговых рисков, что обусловлено несколькими причинами. Во-первых, цель общего проводимого исследования – представить такую структуру системы управления, которая обеспечивает сопоставимость рисков-менеджмента с принятием финансовых решений. Следует отметить, что налогообложение как фактор влияет на

detail. Furthermore, we do not include treatment of state corporate income taxes, which vary among states.

денежные потоки компании, однако менеджер не учитывает его при принятии управленческих решений. Во-вторых, система налогообложения постоянно претерпевает те или иные изменения, которые являются актуальными только в конкретный период времени и для определенных условий функционирования экономических субъектов. В статье приводятся примеры, подтверждающие влияние налоговых рисков (в том числе и изменения в Федеральном налоговом кодексе США) на функционирование американских компаний. Положения этого документа не рассматриваются в рамках данной статьи

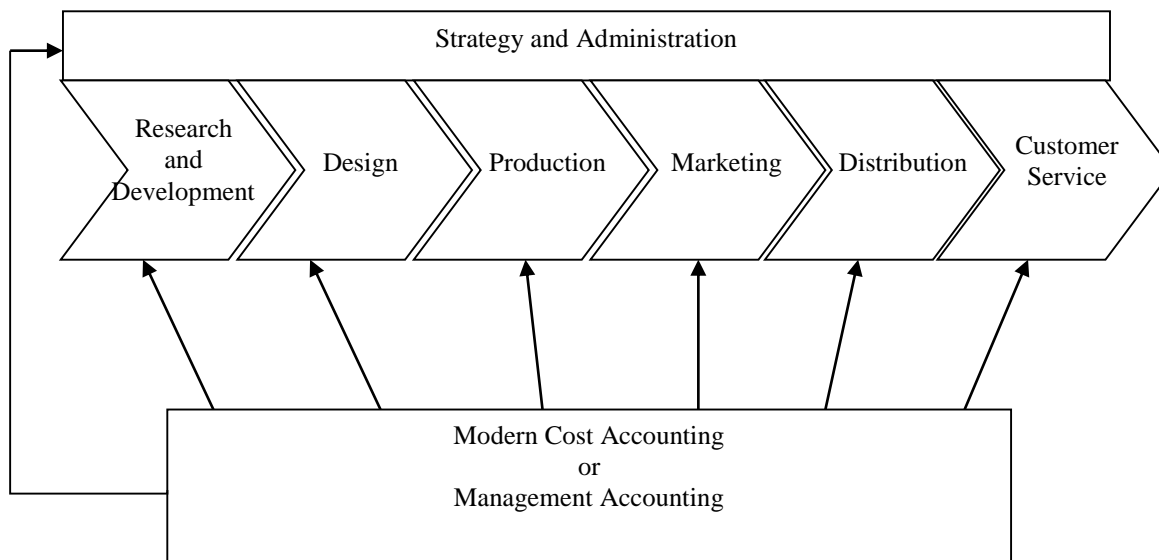
Keywords: Management accounting, risk management, treatment of taxation, modern realities

Ключевые слова: управленческий учет, управление рисками, налогообложение, современные условия функционирования организаций

Introduction

Most companies in Russia maintain their accounting records using IT systems tailored to the RAS chart of accounts and reporting formats. Russian subsidiaries or subdivisions of foreign companies may use a global ERP system as well as a local accounting database, interfaced into the global ERP system (if required). If the company decides to use a global ERP system, special emphasis should be placed on its localisation. Management reporting is also often RAS-based, with monthly, quarterly or annual transformation to IFRS. Only larger companies have the available resources to perform the transformation to IFRS, so other companies tend to outsource the process to consulting firms, or at least engage their assistance in doing so [1].

Modern cost accounting is often called management accounting. Why? Because cost accountants regard managers within their own organization as the primary users of their accounting information - that is, as their internal customers. Around the globe, managers are becoming increasingly aware of the importance of the quality and timeliness of products and services sold to their external customers. In turn, accountants are becoming increasingly sensitive to the quality and timeliness of accounting information required by managers. Throughout this article we organize our look at organizations by using the value chain of the business functions, which appears as Exhibit 1.



**The picture was compiled by the author*

Exhibit 1 – The Value Chain and Management Accounting

The value chain is the sequence of business functions in which utility (usefulness) is added to the products or services of an organization.

These functions are:

- research and development – the generation of, and experimentation with, ideas related to new products, services, or processes;
- design of products, service, or processes – the detailed planning and engineering of products, services,

or processes;

- production – the coordination and assembly of resources to produce a product or deliver a service;
- marketing – the process by which individuals or groups (a) learn about and value the attributes of products or services and (b) purchase those products or services;
- distribution – the mechanism by which products or services are delivered to the customer;
- customer service – the support activities provided to customers.

Exhibit 1 also shows a strategy and administration function, which spans across all the individual business functions. This category includes senior executives charged with the overall responsibility for the organization. General administrative tasks such as human resource management, legal matters, tax planning, and the like are often included in the strategy and administration function [2].

Results

Accounting is a major means of helping managers (a) to administer each of the business functions presented in Exhibit 1 and (b) to coordinate their activities within the framework of the organization as a whole. Accounting does in fact assist managers those tasks.

Do not interpret Exhibit 1 as implying that managers should proceed sequentially through the value chain. There are important gains to organizations (in terms of, say, cost, quality, and the speed with which new products are developed) from having the various individual parts of the value chain work concurrently as a team.

How long managers enjoy success depends on their pleasing their external customers. Therefore, managers must know their customers' perceptions of company products or services [3]. Similarly, management accountants must understand how managers in their organization – their customers – use accounting information. The success of management accounting depends on whether managers' decisions are improved by the accounting information provided to them.

The accounting system is the principal, and the most credible, quantitative information system in almost every organization. This system should provide information for four broad purposes [4]:

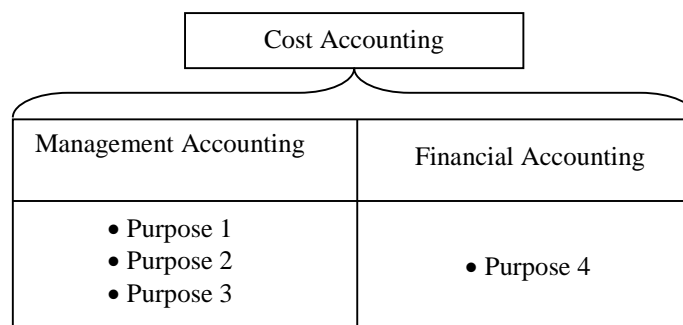
- purpose 1: internal routine reporting to managers for (a) cost planning and cost control of operations and (b) performance evaluation of people and activities;
- purpose 2: internal routine reporting to managers on the profitability of products, brand categories, customers, distribution channels, and so on. This information is used in making decisions on resource allocation and in some cases decisions on pricing;
- purpose 3: internal nonroutine reporting to managers for strategic and tactical decisions on matters such as formulating overall policies and long-range plans, new product development, investing in equipment, and special orders or special situations;
- purpose 4: external reporting through financial statements to investors, government authorities, and other outside parties. To satisfy external purposes, businesses must report income and costs in accordance with the generally accepted accounting principles that guide financial accounting.

Each broad purpose of accounting may require a different way of aggregating or reporting the data. An ideal data base (sometimes called a «data warehouse») will consist of finely granulated bits of information. In turn, accountants combine or adjust («slice or dice») these data to answer the questions from particular internal or external users. Accountants cannot foresee each and every decision facing these users. Consequently, systems are often designed to fulfill the broadest set of uses that are anticipated among managers.

Management accounting, focusing on internal customers, measures and reports financial and other information that assists managers in fulfilling goals of the organization. It is concerned with the first three purposes of an accounting system listed above. «Different costs for different purposes» is a central idea in management accounting. Financial accounting focuses on external reporting. It is concerned with the fourth purpose of an accounting system listed above. Cost accounting is management accounting plus a part of financial accounting – to the extent that cost accounting provides information that helps the requirements of external reporting. The means by which cost accounting information is reported is called a cost accounting system or costing system [5]. This relationship can be presented as in the diagram below (pic 2).

Financial accounting, as mentioned, is constrained by generally accepted accounting principles. These principles restrict the set of revenue and cost measurement rules and the types of items that are classified as assets, liabilities, or owners' equity in balance sheets. In contrast, management accounting is not restricted to those accounting principles acceptable for financial reporting. For example, a consumer products company may present a particular estimated «value» of a brand name (such as the Coca-Cola brand name) in its internal financial reports for marketing, although doing so is not in accordance with generally accepted accounting principles.

Financial accounting takes a historical perspective. The reports it generates focus on what has happened in the past. In contrast, management accounting emphasizes the future, providing budgets and other future projections in addition to historical reports. What about tax authorities?



**The picture was compiled by the author*

Picture 2 – Cost Accounting

The tax authorities are steadily encouraging taxpayers to migrate to digital reporting. Currently, taxpayers with a headcount of 100 employees or more are obliged to file their tax returns electronically. Submitting a VAT return in paper form is now treated as a failure to submit, which may result in the tax authorities’ freezing the taxpayer’s bank accounts. For social security funds, the threshold for mandatory electronic reporting is 25 employees [1].

For example in the USA, corporate income is subject to federal tax at a progressive rate and, in addition, is subject to state tax at rates determined by the individual states. Federal marginal tax rates effective from 1979 increase quickly to 46%, as shown in the following schedule (table 1 – 2):

Table 1 – The interrelation between corporate income (\$) and marginal tax rate

Corporate income (\$)	Marginal tax rate
0-25,000	17%
25,000 – 50,000	20%
50,000 – 75,000	30%
75,000 – 100,000	40%
100,000 and up	46%

**The table was compiled by the author based on the analysis of sources [6]*

Table 2 – Calculation of an average tax rate for the corporation

\$25,000 * 0,17
+ \$25,000 * 0,2
+ \$25,000 * 0,3
+ \$25,000 * 0,4
+ \$9,900,000 * 0,46 = \$4,580,750

**The table was compiled by the author independently*

The quick progression up the marginal tax rates ensures that larger corporations face an average tax rate approaching, but slightly less than, 46%. For example, on an income of, say, \$10 million, the total tax is which represents an average tax rate for the corporation of 45.8%. The following treatment of tax deals entirely with federal tax, and the reader should remember that state tax may also be levied.

Federal tax is imposed on corporate earnings, but a firm is permitted to deduct «ordinary and necessary» business expenses. The treatment of deductions has important implications for risk management purposes, since deductions do not carry neutral implications for the risk management choices facing a firm.

A useful broad distinction in examining tax deductions is between expenditures for the acquisition of capital assets having a useful life of multiple years and other expenditures. Expenditure on capital assets is not immediately deductible, but a firm may depreciate an asset over a number of years. Various depreciation schedules are permitted, i. e., straight line, units of production, sum-of-years digits, and declining balance. Some permit depreciation at a more rapid rate in early years; i. e. declining balance gives higher depreciation in early years than straight line. Given positive time preference, it is of advantage to write off assets as quickly as possible, since the bulk of tax benefit becomes available to the firm at an earlier date. Methods such as declining balance and sum-of-years digits are known as accelerated depreciation methods for this reason. On disposal of a capital asset, a firm may be subject to capital gains tax if the disposition yields a capital gain. This provision also has implications for disposition through casualty loss, as considered below [7].

The purchase of capital assets for investment also gives a firm an investment tax credit. Tax credits were

introduced in 1962 and have been suspended and reinstated on occasions before becoming a permanent feature of the tax code. The provisions for tax credits were changed in 1978 and later too. Clearly, this aspect of corporate taxation is volatile. The reason is that tax credits have been used as a major instrument of economic policy. Changes in the tax credit provisions have been used to stimulate new investment and, at times, to discourage investment.

The investment tax credit permits a firm undertaking new investment to count a stated portion of that investment expenditure as a credit toward its current tax liability. For example, consider a firm having a tax liability for the current year of \$10 million. If the firm spends \$20 million on new investment and the tax code provides a 10% tax credit, the firm can reduce its tax liability as follows (table 3):

Table 3 – Example, how the firm can reduce its tax liability

Tax due before consideration of tax credit	\$10 million
Tax credit 10% of \$20 million	\$2,0 million
Tax due	\$8,0 million

**The table was compiled by the author independently*

Certain types of loss-reduction expenditures may count as capital investments for tax purposes and may thereby qualify for tax credit.

Expenditures other than those on capital assets may be deducted as they are incurred. Included as such expenditures are insurance premiums to external insurers (there are one or two exceptions, including premiums to some captives and premiums on capital assets under construction). However, other methods of financing reinvestment also are affected by tax provisions, as considered below [8].

Finally, the federal tax code incorporates a «carry forward-carry back» provision. Firms can carry losses (negative earnings) to prior or future years to reduce tax liability for years in which positive taxable earnings are made. This provision is extremely important in ensuring proper tax credit for large uninsured casualty or liability losses.

Some risk management implications:

1. financing devices

It is recognized that insurance premiums constitute an ordinary and necessary business expense and are deductible as they are incurred, subject to the exceptions. This provision reduces the net cost of purchasing insurance. However, other risk management financing devices also are affected by tax. Interest payments on debt are deductible. Thus if debt is used to finance investment, the net cost is the after-tax interest payment. In contrast, dividend payments are not deductible. At face value, this asymmetry creates a bias in favor of debt financing rather than equity financing. However, the issue is further complicated by personal taxation. Furthermore, as pointed out by Miller, the (after-tax) prices of debt and equity instruments in capital markets may well reflect their different tax treatment.

Premiums paid to captive insurers may or may not be deductible. If the captive provides a significant «shifting and distribution» of risk, the premium would appear to be deductible. If a captive is wholly owned by a single parent and does not insure any external risk (i. e., risk for clients other than the parent), the premium is not deductible. What constitutes a significant «shifting and distribution» of risk is a matter for individual interpretation. Consistent with this distinction between captives that provide a meaningful risk-pooling function and those which do not is the treatment of retention funds not embodied in a captive. Contributions to a retention fund are not deductible [9].

2. losses

The tax treatment of losses varies according to whether losses are insured and whether the loss represents a capital asset. In general, only uninsured losses are deductible. In the case of partial insurance, the deduction for loss is reduced by the insurance settlement. In other words, only the uninsured portion of the loss is deductible. For property-casualty losses, a firm may deduct the lower of the following:

- the difference between the fair market value before and after the loss, or
- the adjusted (book) value of the property.

When total loss occurs, the deduction cannot exceed the book value of the property. In all cases, the amount of deduction is diminished by the insurance settlement. The insurance settlement can exceed the tax deduction, but this gives rise to the prospect of capital gains, and the treatment depends on whether the asset is classified as a capital asset and whether the insurance money is used for reinvestment or simply to increase the liquid resources of the firm. If reinvestment is not undertaken, tax may be levied at the capital gains rate or at the ordinary corporate rate for any gain resulting from an insurance settlement.

Liability losses are deductible to the amount of the settlement (whether litigation is involved or not) plus legal expenses, such as court fees, lawyers fees, expert witnesses, cost of securing evidence, etc. The deduction is, of course, reduced by the value of any insurance settlement. An exception to the deduction of liability awards is the case of punitive damages. Indeed, any such tax deduction for punitive damage may be considered to undermine the very purpose of such awards, which is to deter and/or punish the form of behavior that resulted in the loss event [10].

3. loss reduction

The tax treatment of loss-reduction expenditures depends on whether they are treated as capital assets or not. Some expenditures may be deducted immediately, such as the cost of safety education, the operating cost of a fire brigade, and the ongoing costs of inspecting goods for the purpose of quality control. However, other costs may represent the acquisition of capital assets. For example, the installation a sprinkler system will have to be depreciated over its useful (multiyear) life. One useful loss-reduction device was inventory, which may be used to reduce business interruption following a loss. Inventory is not construed to be a capital asset and is not taxed as such.

So taxation may have a significant effect on risk management decision. The purpose of this article has been to prevent very general details of the federal taxation system and to explore their potential implications for risk management.

References:

1. *Doing Business in Russia*. –2016. – URL: <https://www2.deloitte.com>.
2. Howell R.A., Soucy S.R. *Operating Controls in the Manufacturing Environment // Management Accounting*. – 1987. – 8th February. – pp. 22–29.
3. Albu N., Albu C., Bunea S., Girbina M. *Accounting academia in emerging economies: evolutions and challenges // International Journal of Accounting & Information Management*. – 2015. – Issue 23(2). – pp. 128-151.
4. Johnson H.T., Kaplan R.S. *Relevance Lost. The Rise and Fall of Management Accounting*. – Harvard Business School Press, 1987. – p. 270.
5. Strauss E. *The effects of cloud technology on management accounting and decision making // Research executive summary service of CIMA*. – 2015. – Vol. 10. – Issue 6. – p. 12/
6. Klochkova N.V. *Risk and corporate activity: the definition // Modern economics: problems and solutions*. – 2017. – Issue.10. – pp. 178-183.
7. DeAngelo H., Masulis R.W. *Optimal Capital Structure under Corporate and Personal Taxation // Journal of Financial Economic*. – 2012. – Vol. 8. – p. 3029.
8. Main B.G.M. *Corporate Insurance Purchases and Taxes // Journal of Risk and Insurance*. – 2014. – Vol. 50. – pp. 197-223.
9. Miller M.H. *Debt and Taxes // Journal of Finance*. – 2016. – Vol. 32. – pp. 266-278.
10. Mayers D., Smith C.W. *On the Corporate Demand for Insurance // Journal of Business*. – 2013. – Vol. 55 – pp. 281-296.

УДК 338:658.155

Деминова С.В., Сучкова Н.А.

УПРАВЛЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ В СИСТЕМЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Deminova S.V., Suchkova N.A.

PROFITABILITY MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Деминова Светлана Викторовна, кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: dyominovas@mail.ru

Deminova Svetlana Viktorovna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: dyominovas@mail.ru

Сучкова Наталья Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: na-suchkova@rambler.ru

Suchkova Natalya Anatoljevna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: na-suchkova@rambler.ru

Аннотация: В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты анализа устойчивости на различных уровнях управления посредством построения модели зависимости финансово-экономических, социальных и экологических компонентов развития социально-экономических систем

Abstract: The article deals with theoretical and practical aspects of stability analysis at different levels of management with the model of dependence of financial, economic, social and environmental components of socio-economic systems development

Ключевые слова: устойчивость развития, рентабельность, управление, модель, регрессия, эффективность

Keywords: sustainability, profitability, management, model, regression, efficiency

В настоящее время обеспечение устойчивого развития экономических систем выдвигается в ряд первоочередных вопросов во всем мире. Так, 25 сентября 2015 государства-члены ООН приняли Повестку

дня в области устойчивого развития до 2030 года. Она содержит ряд целей, направленных на ликвидацию нищеты, сохранение ресурсов планеты и обеспечение благополучия для всех [5].

В Российской Федерации Указом Президента РФ №440 от 01.04.1996 была принята «Концепция перехода Российской Федерации к устойчивому развитию». Помимо этого на законодательном уровне в 2015 году был утвержден национальный стандарт Российской Федерации «Менеджмент устойчивого развития», что говорит о признании значимости данной категории на государственном уровне, о необходимости рассмотрения в нормативно-правовом аспекте.

В соответствии с указанными документами развитие понимается как постоянное социально-экономическое развитие, при котором не разрушается природная среда [1]. Устойчивое развитие представляет собой долговременный сбалансированный подход к социальному прогрессу, экономической деятельности и ответственности за сохранение окружающей среды [2]. Президентом РФ неоднократно подчеркивалась необходимость перехода от экспортно-сырьевой модели к инновационной социально ориентированной модели развития экономики [4, с. 9].

Несмотря на широкий интерес к данному направлению исследования, современная экономическая наука не выработала единого подхода к категории «устойчивость». Так, Ж.А. Мингалева и Ю.В. Карпович отмечают, что объективная оценка устойчивого развития затруднена отсутствием единого взгляда на сущность и критерии устойчивости в современной науке [10, с. 382]. Можно сказать, что проблема остается недостаточно проработанной, но при этом требующей пристального внимания.

Признавая значимость проблематики, Н.А. Лытнева в своём исследовании указывает, что развитие теории и практики повышения устойчивости развития предприятия является актуальной проблемой, ее решение приобретает в настоящее время не только теоретическое, но и практическое значение [9, с. 51].

В исследованиях аудиторской, консалтинговой фирмы «PricewaterhouseCoopers» указывается, что зачастую компании видят в «устойчивом развитии» исключительно «статью расходов». В свою очередь, стейкхолдеры ожидают от партнёров четкого позиционирования в области устойчивого развития, в том числе наличия стратегии и программы развития [12]. Помимо этого, по мнению специалистов «PwC», необходимо выделить ключевые показатели эффективности (KPI) в системе устойчивого развития, которая включает 3 блока: экономический, экологический и социальный.

Отечественные авторы также придерживаются данного подхода. Так, в исследованиях Т.Л. Лепихиной, Е.Б. Аликиной, В.В. Лепихина подробно рассмотрены различные подходы к определению устойчивости. При этом четко прослеживается классификация видов устойчивости на: экономическую, социальную и экологическую [8, с.87].

Е.В. Табачникова в своей работе добавляет ещё один вид – функциональную устойчивость, при которой предприятие способно осуществлять основной вид деятельности с учетом существующих требований нормативно-правового характера [14, с.131].

Д.С. Кондаурова отмечает: «Устойчивое развитие есть постоянное стабильное развитие экологической составляющей совместно с интегрированным развитием социально-экономических элементов системы в целом» [7, с. 15].

К.А. Бармута указывает, что переход к устойчивому развитию означает создание сбалансированной системы, сочетающей социальную справедливость, экологическую безопасность и экономическую эффективность. Поэтому в качестве элементов устойчивого развития предлагается учитывать производственную, экономическую, социальную и экологическую устойчивость [3, с. 1275].

Обобщая мнения ученых, С.Н. Бобылев отмечает, что можно выделить два наиболее распространенных методических подхода. Первый базируется на построении системы индикаторов развития, которые включают: экономические, экологические, социальные показатели. Второй предполагает построение агрегированного индикатора, на основе которого можно судить о степени устойчивости социально-экономического развития [4, с. 10].

В данном исследовании рассмотрен первый подход. При этом будет изучена не отдельно каждая группа показателей, а их взаимосвязь и совокупное влияние на результативный фактор.

В первую очередь необходимо определить алгоритм исследования в разрезе функционирования социально-экономической системы на различных уровнях управления. Эффективная с точки зрения окружающей среды, то есть устойчивая экономическая деятельность на всех уровнях иерархии, может осуществляться:

- 1) на основе определения набора показателей, характеризующих устойчивость экономических систем на разных уровнях иерархии;
- 2) сбора показателей, характеризующих устойчивость деятельности;
- 3) установления взаимосвязей между показателями устойчивости;
- 4) выявления взаимосвязей, которые в большей степени определяют устойчивость;
- 5) разработки управленческих решений в области повышения устойчивости экономической системы.

Согласно описанному алгоритму, на первом этапе необходимо определиться с набором показателей. Мы согласны с утверждением, что для анализа устойчивости целесообразно выделять три равноправных

компонента: финансово-экономический, социальный и экологический, взаимосвязь которых необходимо оценить с помощью системы показателей. Выбор набора показателей обусловлен содержанием каждой из перечисленных категорий и результатом, который может быть рассмотрен в качестве одного из критериев устойчивости развития.

По нашему мнению, понятия «устойчивое развитие» и «эффективность» тесно связаны между собой. Категория «эффективность» рассмотрена в работах многих ведущих ученых в области экономики. В итоге, на настоящий момент выработаны различные системы показателей оценки эффективности как использования отдельных групп имущества, так и деятельности хозяйствующего субъекта в целом. Мы придерживаемся позиции, что именно показатели рентабельности являются центральными индикаторами анализа эффективности на различных уровнях управления. Одним из основных показателей является коэффициент рентабельности производства. Он отражает один из подходов к оценке эффективности деятельности организации, характеризующий отношение результата к затратам.

Официальные статистические данные содержат сведения по такому показателю, как рентабельность проданных товаров, продукции, услуг. Его расчет аналогичен показателю рентабельности производства, то есть определяется отношение прибыли от продаж к себестоимости продукции. Таким образом, значения указанного коэффициента выступают в качестве результативного показателя.

Далее необходимо сформировать набор факторных показателей. По мнению А.С. Кокиной, Г.Н. Яковлевой залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость [6, с. 257].

Н.В. Парушина указывает, что финансовая устойчивость формируется в процессе всей хозяйственной деятельности организации и является отражением её стабильного положения [13, с. 45].

В свою очередь, под финансовой устойчивостью хозяйствующего субъекта следует понимать способность осуществлять различные виды деятельности в постоянно меняющихся экономических условиях с целью укрепления его позиций на рынке, роста материальных и финансовых ресурсов. По нашему мнению, с позиции эффективного развития финансовая устойчивость включает ряд элементов (рис. 1).

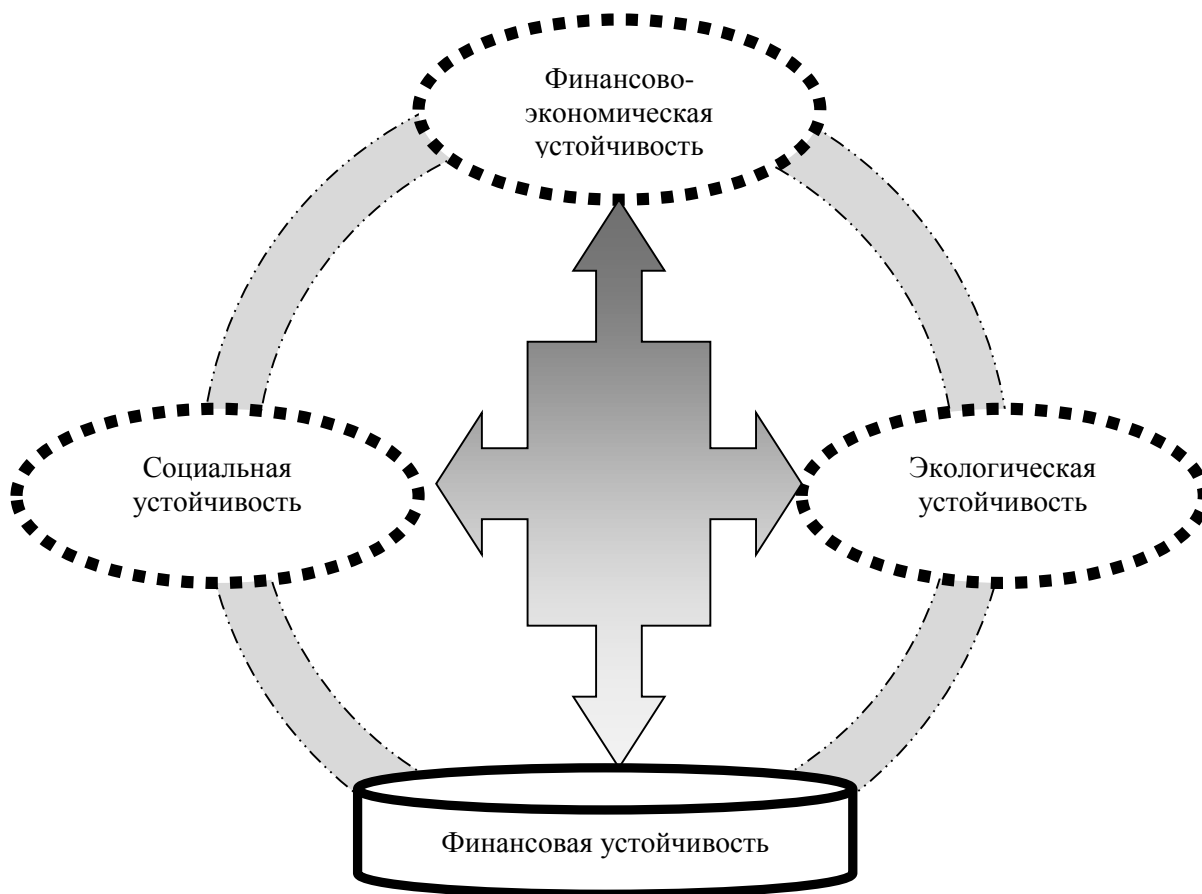


Рисунок 1 – Классификация видов устойчивости в концепции эффективного развития

Финансово-экономическая устойчивость может выражаться через платежеспособность организации, степень финансовой независимости. Следовательно, в набор показателей, оценивающих финансово-экономическую устойчивость, следует включить:

- коэффициент текущей ликвидности, отражающий степень покрытия краткосрочных обязательств хозяйствующего субъекта мобильными средствами;
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, отражающий дефицит или излишек собственных средств организации для формирования запасов и затрат;
- коэффициент автономии, показывающий уровень финансовой независимости организации.

Социальная устойчивость характеризует способность хозяйствующего субъекта обеспечивать лояльность персонала на заданном уровне посредством удовлетворения требований сотрудников и общества к деятельности предприятия. По нашему мнению, к таким показателям следует отнести:

- среднемесячную начисленную заработную плату как логичного фактора воздействия на уровень лояльности со стороны работников организации;
- индекс производительности труда, который рассчитывается как частное от деления индексов физического объема ВВП и изменения совокупных затрат труда, отражающий степень эффективности использования трудовых ресурсов;
- объём расходов на мероприятия по охране труда, которые также могут положительно повлиять на отношение персонала к работодателю.

Экологическая устойчивость характеризует способность предприятия выполнять нормы экологической безопасности по отношению к внутренней и внешней среде. По нашему мнению, данный компонент включает следующие показатели:

- объём использования и обезвреживания отходов производства и потребления;
- объём затрат на охрану окружающей среды;
- величину расходов на потребляемую энергию.

Перечисленные показатели экологической устойчивости имеют огромное значение для сохранения окружающей среды. При этом зачастую природоохранные мероприятия воспринимаются как вынужденная мера во избежание штрафных санкций. Переход к новому мышлению с заботой о будущих поколениях требует времени.

Итак, обобщённые индикаторы устойчивости могут быть оценены на основе данных Федеральной статистики. Информационные ресурсы официального сайта Росстата РФ [11] позволяют получить интересные показатели по полному кругу организаций Российской Федерации без учета субъектов малого предпринимательства. В данном исследовании были использованы сведения по перечисленным выше показателям устойчивости за 2000-2016 гг.

С позиций авторов, для построения модели зависимости целесообразно использовать средства «MS Excel», в частности пакеты анализа «Корреляция», «Регрессия», а также встроенные функции для оценки качества переменных модели. Полученные результаты обобщены в таблицах 1, 2.

Данные таблицы 1 показывают, что коэффициент автономии оказывает наибольшее положительное влияние на эффективность деятельности организации из группы факторов финансово-экономической устойчивости. Увеличение расходов на заработную плату работникам предприятия и различные мероприятия по охране труда снижают рентабельность деятельности, что объяснимо с позиций увеличения затрат в целом. Наравне с указанными показателями обратное влияние оказывает увеличение объёма затрат на охрану окружающей среды и потребляемую энергию.

В свою очередь, положительное влияние наблюдалось вследствие роста социальной составляющей - индекса производительности труда и экологической - использование и обезвреживание отходов производства и потребления, что говорит о тенденции перехода к природосберегающим технологиям производства, более эффективного использования трудовых ресурсов.

Таким образом, для построения модели зависимости эффективности деятельности организаций от показателей устойчивости развития были отобраны следующие факторы: коэффициент автономии, индекс производительности труда, использование и обезвреживание отходов производства и потребления.

Таблица 1 – Корреляционный анализ системы показателей устойчивости развития организаций РФ за 2000-2016 гг.

Система показателей устойчивости		Рентабельность проданных товаров, продукции, услуг, % (y)
Показатели	финансово-экономической устойчивости	
x_1	Коэффициент текущей ликвидности, %.	-0,126
x_2	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, %.	0,719
x_3	Коэффициент автономии, %.	0,821

Показатели социальной устойчивости		
x_4	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в расчете на одного работника, руб.	-0,668
x_5	Индекс производительности труда, %	0,868
x_6	Израсходовано на мероприятия по охране труда, млн. руб.	-0,732
Показатели экологической устойчивости		
x_7	Использование и обезвреживание отходов производства и потребления, млн т.	0,885
x_8	Объем затрат на охрану окружающей среды, млн руб.	-0,791
x_9	Расходы на энергию, млн руб.	-0,669

С использованием пакета анализа «Регрессия» было получено следующее уравнение множественной регрессии:

$$y_{x_3, x_5, x_7} = -11,247 + 0,275x_3 + 0,079x_5 + 0,002x_7$$

Вывод о значимости коэффициентов регрессии авторами основан на сравнении расчетных и табличного значений t-критерия Стьюдента. Их величины были получены посредством анализа математической зависимости параметров модели и с помощью функции «СТЮДРАСПОБР».

Дисперсионный анализ показал, что фактическое значение F-критерия Фишера (7,029) превышает табличное (3,682), полученное с помощью функции «Граспобр» при уровне значимости 0,05, то есть модель регрессии в целом признаётся статистически значимой и надёжной.

Следовательно, коэффициент регрессии $b_3 = 0,275$ показывает, что с ростом коэффициента автономии на 1%, рентабельность деятельности хозяйствующих субъектов увеличивается в среднем на 0,275%. Коэффициент регрессии $b_5 = 0,079$ отражает, что с ростом индекса производительности труда на 1%, рентабельность проданных товаров вырастет в среднем на 0,079%. В свою очередь, коэффициент регрессии $b_7 = 0,002$ указывает, что с увеличением объёмов использования и обезвреживания отходов производства и потребления эффективность деятельности организаций увеличится на 0,002%. Далее была осуществлена оценка тесноты связи посредством автоматизированного корреляционного анализа.

Таблица 2 – Показатели регрессионной статистики

Показатели	Значение показателя
Множественный R	0,823564
R-квадрат	0,678258
Нормированный R-квадрат	0,581736
Стандартная ошибка	1,582832
Наблюдения	17

Расчет показателей регрессионной статистики (таблица 2) показал, что множественный R (индекс корреляции) составил 0,824, то есть связь между результативным и факторными показателями характеризуется как высокая, близкая к тесной.

Коэффициент детерминации, равный 0,678, отражает, что изменение рентабельности деятельности хозяйствующих субъектов на 67,8% зависит от изменения указанных факторных признаков.

Стандартная ошибка коэффициента корреляции показывает, что отклонения теоретических значений результативного признака друг от друга составили 1,582%.

Проведенный регрессионный анализ позволил выявить наиболее значимые факторы, оказывающие влияние на устойчивость развития организации с позиций эффективности её деятельности. Данная модель может быть использована хозяйствующими субъектами при прогнозировании показателей различных групп устойчивости и принятии на их основе эффективных управленческих решений.

Таким образом, долговременный успех любой организации все в большей степени зависит от учета экономических, экологических и социальных аспектов во всех видах деятельности. Взвешенный подход к управлению устойчивым развитием помогает принимать качественные решения, обеспечивающие непрерывность деятельности организации как составного элемента экономической системы страны в целом. При этом для оценки и изучения особенностей, возможностей и сложностей работы в глобальной экономической системе необходим последовательный и всесторонний подходы.

Список источников:

1. Указ Президента РФ от 01.04.1996 №440 «О Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
2. ГОСТ Р 54598.1- 2015. Национальный стандарт Российской Федерации. Менеджмент устойчивого развития. (утв. и введен в действие Приказом Росстандарта от 18.11.2015 N 1858-ст) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
3. Бармута К.А. Обеспечение устойчивого развития предприятия в условиях освоения инноваций // Вестник ДГТУ. – 2010. – Т.10. – №8(51). – С. 1274-1279.
4. Бобылев С.Н. Индикаторы устойчивого развития для России // Вестник МГГУ им. М.А. Шолохова. Социально-экологические технологии. – 2012. – № 1. – С. 8-18.
5. Доклад о Целях в области устойчивого развития, 2017 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/index.html>.
6. Кокин А.С., Яковлева Г.Н. Показатели устойчивости организации // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2010. – №3(1). – С. 256-261.
7. Кондаурова Д.С. Совершенствование механизма управления устойчивым развитием промышленного предприятия // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.disserscat.com/>.
8. Лепихина Т.Л., Аликина Е.Б., Лепихин В.В. Влияние экономических показателей на экологическую и социальную устойчивость промышленных предприятий // Вестник Пермского университета. Сер. Экономика – 2014. – №4(23). – С. 86-92.
9. Лытнева Н.А. Современные подходы совершенствования методологии механизма управления устойчивым развитием промышленных предприятий // Вестник ОрелГИЭТ. – 2014. – №1(27). – С. 50-56.
10. Мингалеева Ж.А., Карпович Ю.В. Совершенствование системы управления устойчивым развитием промышленного предприятия // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 5. – С. 382-385.
11. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/wps/connect/rosstat/rosstatsite/main/>.
12. Реализация стратегии устойчивого развития: Вызовы и возможности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.pwc.ru/>.
13. Теория и практика анализа финансовой отчетности организаций / Н.В. Парушина, И.В. Бутенко, В.Е. Губин, О.В. Губина, С.В. Дёминова, Н.А. Сучкова, С.А. Тимофеева; под ред. д.э.н. Н. В. Парушиной. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2015. – 432 с.
14. Табачникова Е.В. О методах, используемых в процессе управления социальной устойчивостью предприятия транспортного бизнеса // Мир экономики и управления. – 2016. – Т. 16. – № 4. – С. 131-143.

МАРКЕТИНГ И МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 338.242

Бардовский В.П., Щекотихина С.А.

СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМЫЕ РЫНКИ И ОСОБЕННОСТИ ИХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Bardovsky V.P., Shchekotikhina S.A.

SOCIALLY IMPORTANT MARKETS AND FEATURES OF THEIR FUNCTIONING

Бардовский Виктор Петрович, кандидат экономических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: bardovskijv@bk.ru

Bardovsky Viktor Petrovich, candidate of economic sciences, professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: bardovskijv@bk.ru

Щекотихина Светлана Андреевна, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: svetlana.shchekotikhina@yandex.ru

Shchekotikhina Svetlana Andreevna, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: svetlana.shchekotikhina@yandex.ru

Аннотация: В настоящее время регулирование социально значимых рынков является важной задачей органов исполнительной власти федерального и регионального уровней. От того, насколько успешно реализуется эта задача, в значительной мере зависит состояние экономики, качество жизни и благосостояние людей. Государство обеспечивает регулирование социально значимых рынков посредством механизмов прямого и косвенного воздействия, в том числе посредством законодательных актов, распоряжений министерств и ведомств Российской Федерации, антимонопольного регулирования. Эффективность государственного регулирования социально значимых рынков предполагает учет особенностей их функционирования. В статье рассматривается формирование, содержание социально значимых рынков и особенности их функционирования

Abstract: Regulation of the socially significant markets is an important problem of executive power at federal and regional levels now. The economy state, life quality and well-being of people appreciably depends on how successful this problem is realized. The state regulates socially significant markets by means of direct and indirect mechanisms including the acts, orders of the ministries and departments of the Russian Federation and antimonopoly regulation. Efficiency of state regulation of socially significant markets presupposes taking into account the features of their functioning. In the article formation, maintenance of socially significant markets and feature of their functioning are considered

Ключевые слова: общественный сектор экономики, социально значимые товарные рынки, функционирование социально значимых товарных рынков

Keywords: public sector of the economy, socially significant commodity markets, functioning of socially significant commodity markets

Значительную часть в совокупности отраслей экономики в современных условиях занимают отрасли, связанные с социальной сферой. Их основное назначение сводится к удовлетворению социальных потребностей людей и общества в целом. Именно поэтому необходимо постоянно анализировать, держать в поле зрения ситуацию, которая складывается в системе воспроизводства общественных и социально значимых благ и в экономике общественного сектора. Под общественным сектором понимается государственный сектор, представляющий и обслуживающий интересы всего населения [6].

Общественный сектор экономики необходим для того, чтобы органы власти могли достигать поставленных целей социально-экономической политики с должной их эффективностью. Следует отметить, что ресурсы, находящиеся в распоряжении государства, общественных организаций, органов местного самоуправления и используемые для удовлетворения социально-значимых потребностей общества, весьма специфичны, многообразны и зачастую тесно связаны между собой. Их изучением занимается теория общественного сектора.

В теории общественного сектора важное значение, наряду с понятием «общественное благо», имеет понятие «социально значимое благо». Социально значимое благо – это благо, обладающее наибольшей выраженностью и высокой степенью положительного внешнего эффекта. По своей природе социально значимые блага схожи с общественными. Их сходство заключается в том, что предоставление социально значимых благ также полезно для общества; они предоставляются потребителям бесплатно или по ценам, не покрывающим затраты на них. Потребление социально значимых благ оказывает положительное влияние на жизнедеятельность общества и каждого индивида в отдельности. Рынки социально значимых благ включают образование, здравоохранение, сферу культуры, рынок продуктов питания, рынок услуг в сфере

жилищно-коммунального хозяйства, социальное обслуживания населения. В наиболее общем виде социально значимые рынки представляют собой сегмент общей экономической системы, который обеспечивает удовлетворение потребностей человека и общества в материальных и духовных благах, гарантирует социальное развитие и справедливость [7].

Социально значимые рынки являются сложной трехуровневой системой. Каждый уровень этой системы выполняет определенные функции. Первый уровень отражает функциональные характеристики социально значимых рынков, т.е. определяет внешние свойства системы. Второй уровень содержит сущностные характеристики системы, он характеризует ее внутреннее содержание. Третий уровень выражает особенности этих рынков. Особое внимание следует уделить третьему уровню системы социально значимых рынков в силу того, что именно он направлен на выявление характерных их особенностей (рис.1).

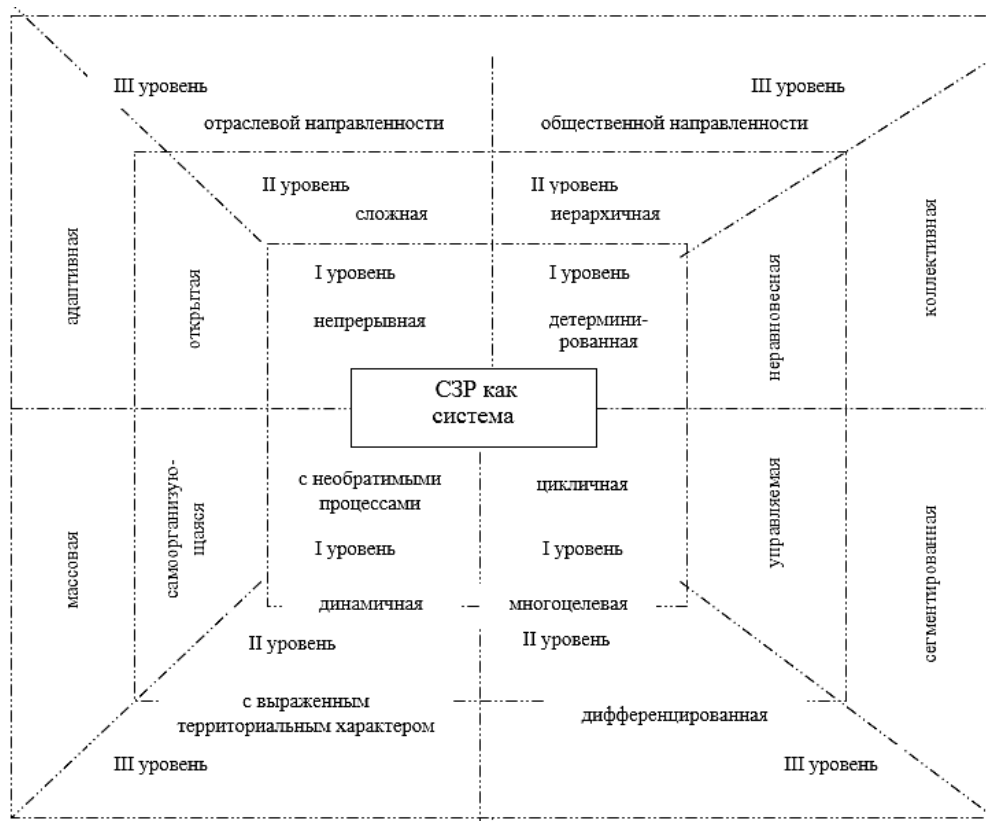


Рисунок 1 – Общая характеристика системы социально значимых рынков

Отличительные особенности социально значимых рынков могут быть сформулированы с позиции выделения определенного набора критериев, учитывая которые, рынок может быть отнесен к категории социально значимого. Можно выделить следующие критерии социально значимых рынков.

1. Значимость и полезность блага для общества.
2. Масштабный характер положительных внешних эффектов, который определяет позитивное воздействие функционирования социально значимых рынков на жизнедеятельность общества.
3. Участие государства в регулировании социально значимых рынков, выраженное в установлении и формировании им определенных стандартов, механизмов ценообразования, а также создании условий, при которых будет создано качественное благо, способное удовлетворить потребности общества.
4. Социальную ответственность, которая предполагает взаимную ответственность между государством и другими структурами (прежде всего, с обществом и бизнесом), связанную с удовлетворением конечных потребностей общества.
5. Запрос населения в необходимости функционирования рынков данного типа. Данный критерий предполагает, что необходимо создавать новые, повышать эффективность уже существующих социально значимых рынков, а также обеспечивать бесперебойное предоставление товаров и услуг, расширять границы круга населения, имеющего к нему доступ.

Социально значимые рынки, их развитие имеют важное значение для государства, т.к. они призваны социально защищать население страны, обеспечивать его товарами и услугами первой необходимости.

Рынки социально значимых товаров обеспечивают политическую стабильность и безопасность государства [8]. Рассматривая особенности классификации рынков социально значимых благ, целесообразно акцентировать внимание на особенностях сегментации, которая применяется к данной категории рынков (табл. 1).

Таблица 1 – Принципы сегментации классического и социально значимого рынков

Наименование принципа	Тип рынка	
	Классический	Социально значимый
1. Различие между сегментами	Выявляются	Не выявляются
2. Сходства потребителей	Предусматривает однородность потенциальных покупателей с точки зрения покупательского отношения к товару	Не предусматривает однородность потенциальных покупателей, т.к. товары на данном рынке жизненно необходимы
3. Величина сегмента	Достаточно большая	Не имеет значения, т.к. товар – общественное благо
4. Измеримость характеристик потребителей	Изучает реакцию покупателей	Не изучает реакцию покупателей, т.к. товар является жизненно необходимым
5. Достижимость потребителей	Наличие каналов коммуникации	Наличие каналов коммуникации, социальная ответственность

Представленные принципы сегментации различаются в разрезе рынков. Это обусловлено тем, что товары и услуги социально значимых рынков являются жизненно необходимыми для общества и не имеют товаров-заменителей. Следует отметить, что наряду с принципами сегментирования, которые применимы к социально значимым рынкам, необходим обоснованный выбор методов сегментирования данного типа рынков. Выделяют две группы методов сегментирования: традиционные и новые. Традиционные методы представлены априорными и кластерными методами, новые методы включают метод гибкой и покомпонентной сегментации. В таблице 2 представлены различия этих методов в разрезе классического и социально значимого типов рынков.

Таблица 2 – Методы сегментации классических и социально значимых рынков

Наименование метода	Тип рынка	
	Классический	Социально значимый
Традиционные методы.		
1.1. Априорный	Применим	Частично применим
1.2. Кластерный	Применим, т.к. возможно наличие различных ценовых сегментов	Не применим, т.к. используется один ценовой сегмент
Новые методы.		
2.1. Гибкой сегментации	Применим при выдвижении на рынок нового товара	
2.2. Покомпонентной сегментации	Не применим, т.к. товар ориентирован на конкретного потребителя	Применим, т.к. товар не ориентирован на личностные качества потребителя

Представленные в таблице 2 принципы сегментирования значительно отличаются в разрезе рынков, что обусловлено, в первую очередь, особенностями функционирования социально значимых рынков - высоким уровнем динамичности, адаптивностью, массовостью сегмента.

Основными видами социально значимых рынков являются: рынок жилья, рынок основных продовольственных товаров, рынок медицинских услуг, рынок образовательных услуг, рынок труда.

Структура рынка жилья схематично представлена на рисунке 2.

Категория жилье может рассматриваться как товар и как услуга. Данные понятия имеют принципиальные отличия. С точки зрения товара жилье представлено жилищным фондом (домами, строениями, квартирами), т.е. имуществом. Жилье как услуга связано с функционированием жилья. Здесь рассматривается ряд потребительских услуг (место отдыха, проживания и т.д.), т.е. жилье представляет собой комплекс жилищных услуг. Необходимо отметить, что рынок жилья воздействует на социальный, экономический и финансовый потенциал развития местного сообщества.

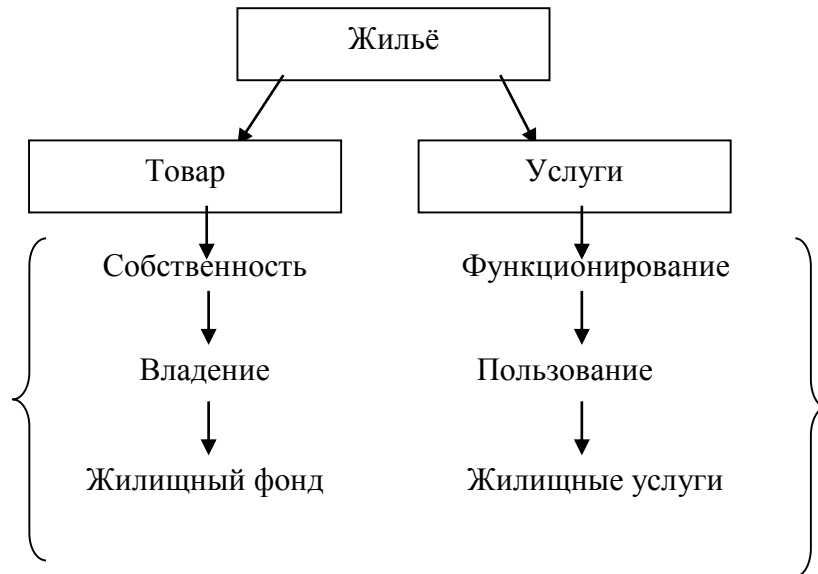


Рисунок 2 – Структура рынка жилья

Финансовый аспект жилья определяется залоговой ценностью жилья, его определением как насущного блага, а также как источника налоговых поступлений и возможной основы местного бюджета. Социальный аспект связан с социальной стабильностью и мобильностью рабочей силы. На рисунке 3 схематично показана роль рынка жилья в развитии местного сообщества.

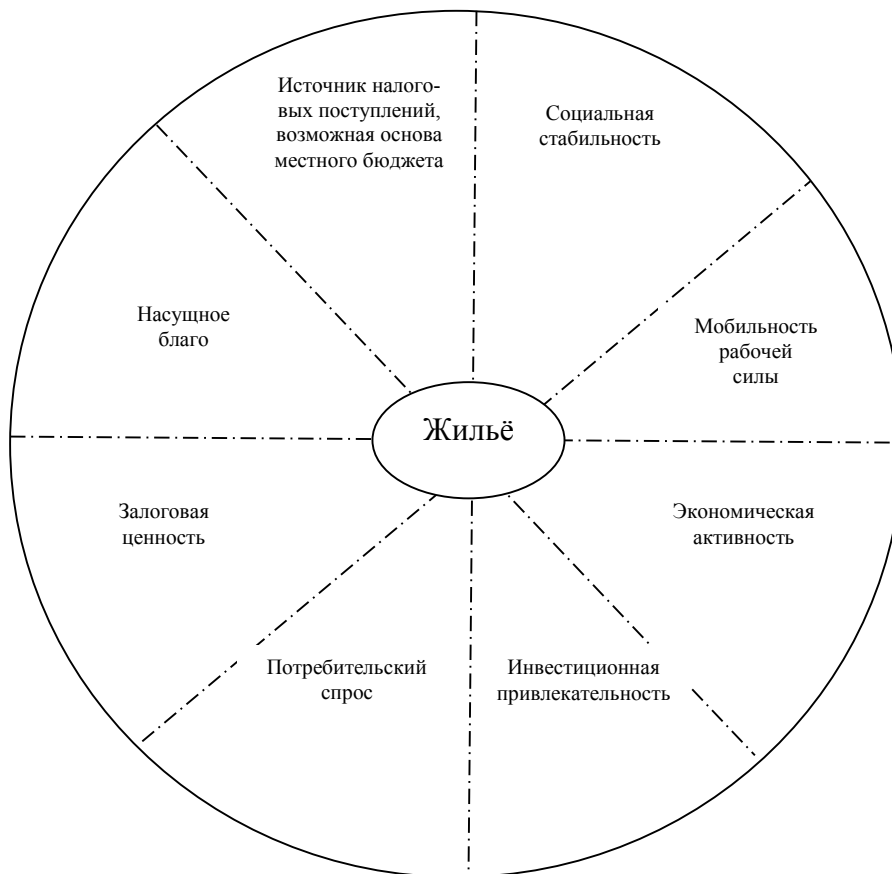


Рисунок 3 – Роль рынка жилья в развитии местного сообщества

Важным социально значимым рынком является рынок социально значимых продуктов питания. Существует перечень отдельных видов социально значимых продовольственных товаров первой необходимости, который утвержден Постановлением Правительства РФ от 15.07. 2010 г. №530 (с изменениями от 21.03. 2016 г.) [3]. Согласно данному нормативно-правовому акту, на рынке пищевых продуктов выделяются 12 наименований, включаемых в группу социально значимых продуктов питания. К ним относятся: свинина, говядина, баранина, куры (кроме куриных окорочков); рыба мороженая неразделанная; масло сливочное, масло подсолнечное; молоко питьевое (2,5%, 3,2% жирности); яйца куриные; сахар-песок и другие продукты первой необходимости. Представленные наименования продуктов питания включаются в потребительскую корзину. Они определяют минимальный размер потребительского бюджета, характеризуют структуру месячного потребления человеком (семьей) продуктов питания. Спецификой социально значимого сегмента рынка продовольственных товаров является установление предельно допустимых розничных цен для группы социально значимых продуктов питания [4;5].

Рынок медицинских услуг следует рассматривать в контексте системы здравоохранения страны. На рынке медицинских услуг можно выделить коммерческий и некоммерческий секторы. Коммерческий сектор представлен в виде платных медицинских услуг. Они реализуются в государственных и частных медицинских учреждениях. Некоммерческий сектор – это бесплатные социально значимые услуги, имеющие важное значение для всех слоев населения, предоставляемые государственными лечебными учреждениями.

Рынок медицинских услуг как социально значимая система схематично представлен на рисунке 4.

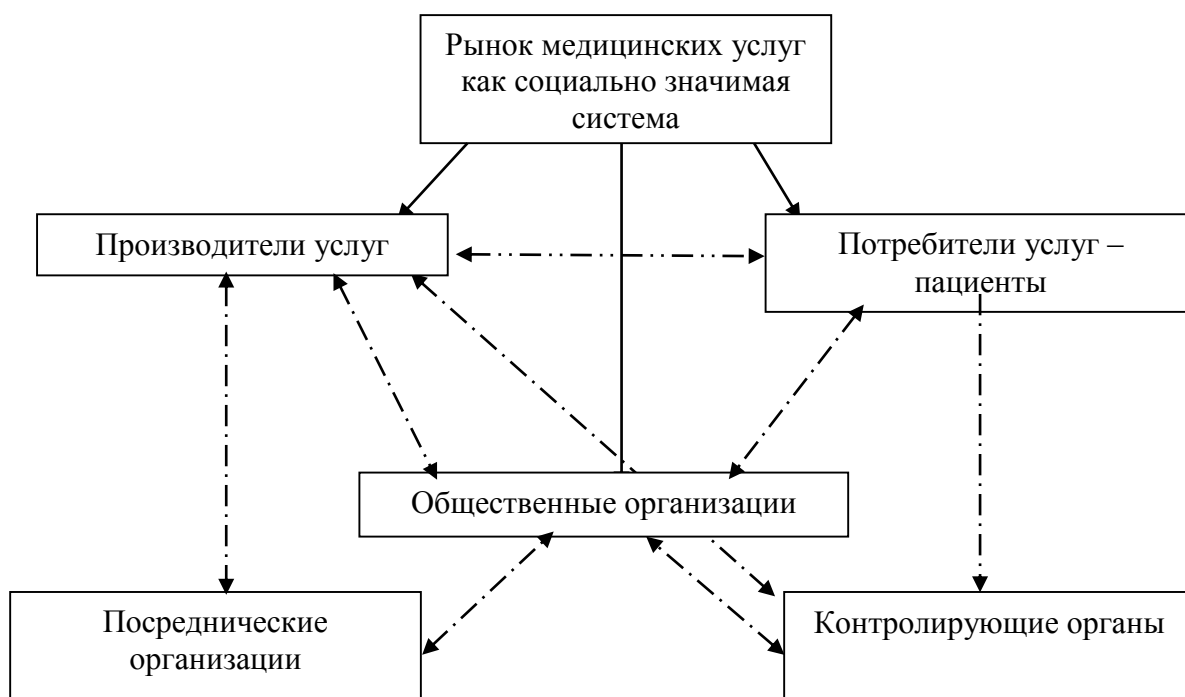


Рисунок 4 – Рынок медицинских услуг как социально значимая система [9]

По характеру и содержанию входящих в него элементов рынок медицинских услуг является сложной социально значимой системой. Производителями услуг в данной системе выступают непосредственные лечебные учреждения (поликлиники, стационары и т.п.). Они неразрывно связаны с другим элементом системы – потребителями услуг (пациентами). Вместе они составляют основное звено данной структуры. Органы государственной власти, осуществляющие деятельность по лицензированию и сертификации учреждений, предоставляющих медицинские услуги (контролирующие органы), а также посреднические организации – фонд обязательного медицинского страхования, страховые компании, организации осуществляющие контроль качества предоставляемых медицинских услуг, являются косвенными элементами системы.

Не менее важную роль в социальной сфере играет образование. Необходимо заметить, что рынок образования находится во взаимозависимости с рынком труда. Поэтому рассматривать выделенные социально значимые системы необходимо в комплексе. Образование представляет собой процесс деятельности, в результате которого приобретаются, знания, умения, навыки, в дальнейшем необходимые для осуществления профессиональной деятельности. Образование признано общественным социальным благом, которое

должно быть доступно всем слоям населения. Вопросы регулирования процессов взаимодействия рынка образовательных услуг и рынка труда не являются принципиально новыми. Однако необходимо отметить, что эти два типа рынков связаны между собой опосредованно, т.е. через образовательные услуги [10].

Таким образом, социально значимые рынки представляют собой рынки, на которых обращаются социальные блага, ведущие к удовлетворению общественных потребностей. Особенности функционирования социально значимых рынков необходимо учитывать при административно-правовом и экономическом методах их регулирования, при использовании законодательных и нормативно-правовых актов, совершенствовании системы государственных заказов, субсидировании, кредитовании, гарантиях развития социально значимых видов услуг, лицензировании и сертификации производства общественных социально значимых благ [1;2].

Список источников:

1. Федеральный закон РФ «О защите конкуренции» от 5.10.2015 г. №135-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/LAW_61763.
2. Федеральный закон РФ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28.12.2009 г. №381-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/LAW_95629.
3. Постановление Правительства РФ «Об установлении перечня социально-значимых товаров и услуг» от 15.07.2010 г. № 530 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/LAW_102841.
4. Антимонопольная политика России на современном этапе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://5fan.ru/wievjob.php?id=95507>.
5. Антимонопольное регулирование в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://privetstudent.com/kursovyue/ekonomika-kursovyue/2854-antimonopolnoe-regulirovanie-v-rossii.html>.
6. Базылев Н.И. Социально-ориентированная рыночная экономика: сущность, черты, особенности / Н.И. Базылев, С.П. Гурко, М.Н. Базылева. – М.: Книжный дом, 2012. – 637 с.
7. Пескова О.С. Особенности формирования и функционирования социально-значимых рынков в условиях социализации экономики: монография. – М.: ИТК «Данилов и КО», 2012. – 139 с.
8. Социальная рыночная экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://studopedia.ru/16_85525_sotsialnaya-rynchnaya-ekonomika.html.
9. Титова А.О. Рынок медицинских услуг как социально-экономическая система // Вестник Саратовского государственного технического университета. – 2009. – Т. 3. – № 1 (40). – С. 239-245.
10. Формирование системы государственного регулирования на рынке социально-значимых товаров и услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sgline.org/cat/3/14556>.

УДК 658.8:005.21

Беляев Н.М., Донскова Л.А.

**КОНЦЕПТУАЛЬНОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ЭТАПОВ СОЗДАНИЯ НОВОГО ПРОДУКТА:
ТОВАРОВЕДНЫЕ И МАРКЕТИНГОВЫЕ АСПЕКТЫ**

Belyaev N.M., Donskova L.A.

**CONCEPTUAL VIEW OF THE STAGES OF NEW PRODUCT DEVELOPMENT:
MERCHANDIZING AND MARKETING ASPECTS**

Беляев Николай Михайлович, аспирант кафедры товароведения и экспертизы ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»; РФ, 620144, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/ Народной Воли, 62/45; e-mail: nikolaybb1@mail.ru

Belyaev Nikolay Mikhailovich, Ural State University of Economics; 62/45 8 Marta/ Narodnoy Voli Street, Yekaterinburg 620144, Russian Federation; e-mail: nikolaybb1@mail.ru

Донскова Людмила Александровна, доцент кафедры товароведения и экспертизы ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»; РФ, 620144, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/ Народной Воли, 62/45; e-mail: nikolaybb1@mail.ru

Donskova Ludmila Aleksandrovna, Associated Professor, Ural State University of Economics; 62/45 8 Marta/ Narodnoy Voli Street, Yekaterinburg 620144, Russian Federation; e-mail: nikolaybb1@mail.ru

Аннотация: В статье представлена аналитическая оценка факторов формирования ассортимента продуктов из мяса птицы как наиболее востребованного вида пищевой продукции на рынке РФ. Необходимость совершенствования ассортимента

Abstract: In the article analytical estimation of the factors of assortment formation of poultry as the most demanded kind of food production in the market of the Russian Federation is presented. The necessity to perfect the assortment is justified by the

обоснована анализом конъюнктуры товарного рынка и анализом потребительских предпочтений. Определены и сопоставлены мнения конечных потребителей и производителей продукции из мяса птицы. Выявлены резкие различия между потребительскими предпочтениями и мнением производителей о необходимости корректировки ассортимента в пользу снижения дифференцированных коэффициентов ассортимента. Предложена и апробирована концепция создания нового продукта, основанная на глубоком анализе большого числа факторов, позволяющая вырабатывать продукт, максимально удовлетворяющий требования потребителей с минимизированными издержками на производство

analysis of conjuncture of the commodity market and the analysis of consumer preferences. Opinions of the consumers and poultry manufacturers are defined and compared. Sharp distinctions between consumers preferences and manufacturers opinion about the necessity of assortment updating in favour of decrease of differentiated factors of the assortment are revealed. The concept of the new product creation based on deep analysis of large number of factors is suggested and approved. It allows developing a product satisfying the requirements of the consumers with the minimized production costs

Ключевые слова: *ассортимент, потребительская оценка, продукты переработки мяса птицы, разработка и создание пищевой продукции*

Keywords: *assortment, consumer estimation, products of poultry processing, working out and manufacture of food production*

Введение

Современный рынок продуктов переработки мяса птицы характеризуется широким устойчивым ассортиментом, но показатели новизны ассортимента данных продуктов всегда стояли на низком уровне. По данным социологических опросов, продукцию из птицы выбирает абсолютное большинство потребителей, что связано с особыми вкусовыми качествами, факторами питательности и ценой этого товара, поэтому на сегодняшний момент важно обновлять и совершенствовать ассортимент продуктов переработки мяса птицы, отвечающих стандартизированным требованиям нормативных документов. Разработки в этой области могут способствовать повышению конкурентоспособности крупных производственных предприятий, развитию предприятий общественного питания [1, 2].

Целью исследования явилось определение и разработка путей развития ассортимента продукции из мяса птицы в условиях резкой ассортиментной деградации, выявленной на современном рынке, на основе исследований потребительских предпочтений.

Совершенствование ассортимента продукции на глобальном рынке – это комплексный процесс, исследование которого для простоты можно связать с традиционными методами анализа - комплексное изменение широты, глубины, новизны ассортимента, направленное на достижение рационального ассортимента в максимальной степени отражающий покупательский спрос. Целевой подход к формированию рационального ассортимента составляет основную отличительную черту этого направления. При этом должны учитываться научно обоснованные потребности, а также требования общества к обеспечению безопасности потребителей и окружающей среды, используя достижения научно-технического прогресса для максимального повышения качества жизни. Одним из путей совершенствования ассортимента является его обновление, которое всегда связано с улучшением качества товаров по всем товароведным аспектам и наибольшим удовлетворением потребностей. Товары-новинки могут иметь принципиальные отличия от товаров, ранее выпускавшихся и снятых с продажи, но быть более высокого качества, так как при производстве новых товаров используется более качественное сырье и современные технологии, поэтому совершенствование и обновление ассортимента являются важными направлениями повышения конкурентоспособности всех предприятий, участвующих в обороте товара.

При этом состояние современного рынка продуктов из мяса птицы и спрос на них говорит о необходимости стабилизации ассортимента, то есть формирование такой ассортиментной корзины, которая в полной мере позволит удовлетворить требования всех потребителей, в том числе и конечные предприятия оборота продукции. Современные тенденции роста производства птицы и снижение ассортиментных показателей требуют значимой корректировки, основанной на принятии сложных и важных управленческих решений, в первую очередь крупным предприятиям отрасли и торговли [4].

Первым этапом изучения проблемы развития ассортимента продукции из мяса птицы явилось изучение конъюнктуры рынка. Оно всегда базируется на сравнении годовой аналитической отчетности о товарообороте, которое предполагает оценку состояния и перспективы изменения товарных ресурсов, создание товарных запасов относительно нормативных, изменения продаж и рыночных цен, объем розничной продажи предлагаемых товаров. Данными для составления конъюнктурного обзора рынка продукции из мяса птицы явились открытые сведения об объеме и структуре товарооборота продукции в регионе по данным Росстата. Анализ экономических показателей отрасли птицеводства Уральского федерального округа отражает основные проблемы и перспективы развития отрасли на большей части России. Проанализировав основные статистические данные, можно сделать часть выводов о характеристиках ассортимента продукции из мяса птицы и раскрыть явление деградации ассортимента [5].

Производство птицеводческой продукции сосредоточено в основном в сельскохозяйственных организациях. На долю крестьянских (фермерских) хозяйств и хозяйств населения приходится 22,6% производства яиц и 10,8% мяса птицы [7].

Аналитические данные, на которые ссылаются многие исследования, приводят показатели динамического изменения ассортиментных характеристик рынка мяса птицы и продуктов в УрФО. В 2017 году из общего объема произведенного мяса птицы 52% реализовано тушками, из них 54% - в охлажденном виде, 40% - натуральными полуфабрикатами, из которых 57% - в охлажденном виде и 20% - в виде колбасно-кулинарных изделий, продуктов из мяса птицы, готовых к употреблению. Используя данные таблицы и маркетинговые исследования, основанные на опросах потребителей, можно сделать вывод – ассортимент продукции птицеводства достаточно скудный, в том числе не отвечает нарастающему спросу [6].

Представление производителей о совершенствовании ассортимента основывается на необходимости реализовать объемы продукции в условиях выращивания огромного поголовья птицы. Поэтому разработка и производство продукции глубокой переработки со сложным, многокомпонентным составом уходит на задний план. С недавних пор актуальным направлением использования мяса птицы является замена части свинины или говядины в колбасных полуфабрикатах и прочих продуктах.

Второй этап исследования ассортимента основывался на маркетинговом подходе, базирующемся на соотношении спроса и предложения, изучении привычек и предпочтений потребителя. В данном подходе выясняются предпочтения потребителей, и на этой основе подбирается ассортимент. Хотелось отметить, что управление ассортиментом невозможно без повседневного изучения спроса, без четкого представления о том, какие цели должны быть достигнуты. Существуют следующие методы изучения спроса: анкетирование, опрос фокус-групп и т.д., при этом необходимо брать во внимание номенклатуру ассортимента продукции на рынке. Опираясь на определения методического инструментария маркетинговых исследований и анализа, используя метод декомпозиции, авторы исследования определили структуру исследований спроса, учитывающую минимальные затраты на проведение работ и применение простых методов сопоставления полученных данных (рис. 1).

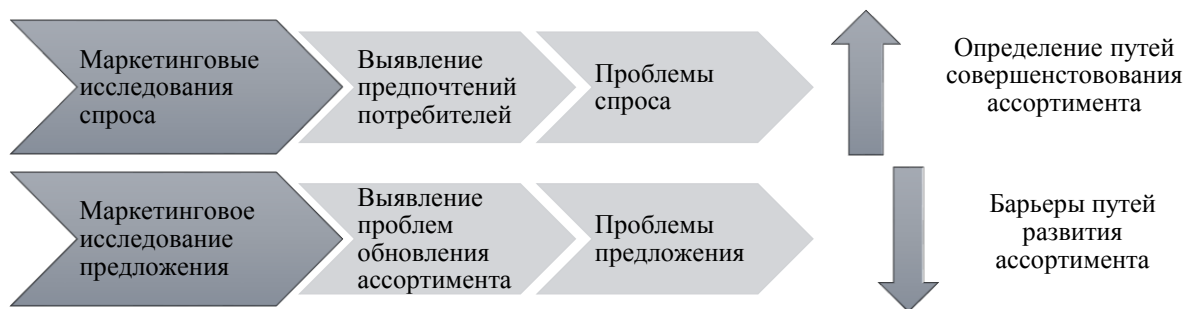


Рисунок 1 – Схема маркетингового изучения факторов спроса

Анализируя спрос методом прямого опроса потребителей, мы выявили общие мнения потребителей, тем самым определили тенденции спроса на продукцию из мяса птицы [3]. При этом в качестве потребителей рассматривались также предприятия общественного питания, предприятия торговли. Для каждой категории была разработана анкета, в которой были структурированы показатели, определяющие спрос для каждой категории, и установлены экспертным путем три уровня удовлетворенности текущим предложением современных производителей продукции из мяса птицы. Общую удовлетворенность потребителей текущим предложением на рынке удалось выразить в виде сравнительного графика (рис. 2) и выявить ряд проблем, а именно: различия между потребительским мнением, то есть желание потребителя видеть новую продукцию из мяса птицы на полках магазинов и мнение производителей о необходимости корректировки ассортимента в пользу снижения дифференцированных коэффициентов ассортимента [3].

Отзывы ряда производителей формируют картину снижения ассортимента, то есть уменьшение значимости ряда ассортиментных позиций на рынке, то есть почти полный отказ производить продукцию с заданными потребительскими свойствами, основанную на современных научных разработках с применением принципов нутрициологии и комбинаторики. Фундамент данной тенденции основан на многих факторах, из них основные: затраты на внедрение, изменение технологического цикла, трудоёмкие процедуры внедрения на рынок. Также выделяется ряд весьма косвенных показателей: производители указывают фактор традиций потребления, то есть плохую осведомленность потребителей о новых видах продукции, разработанных на основе совершенствования технологий разделки, обработки, увеличения показателей пищевой ценности (рис. 3).

Следует учитывать необходимость развития производство мяса птицы и продуктов его переработки, произведенных и сертифицированных в соответствии с нормами Халяль и Кошер [7].



Рисунок 2 – Сравнительный комбинаторный анализ спроса и предложения в разрезе ассортиментных показателей (max. 100%)

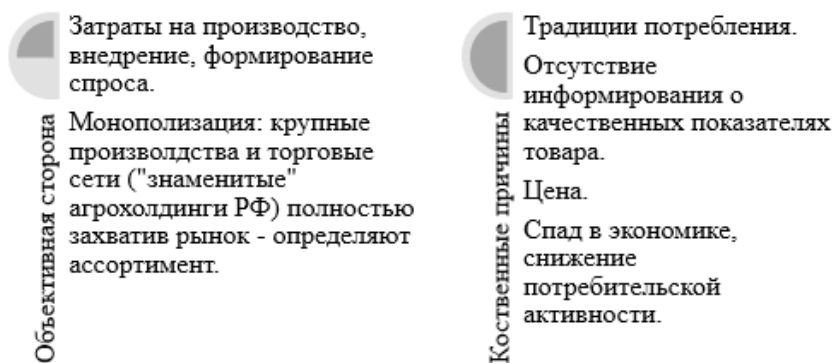


Рисунок 3 – Сводная характеристика отзывов производителей о факторах развития ассортимента продукции из мяса птицы

Кроме того, в деятельности предприятий отрасли необходимо использовать ориентацию на потребителя различных сегментов с точки зрения удовлетворения различных вкусов в зависимости от возрастной категории и уровня доходов и других критериев, внедряя в качестве базовых сегментов разработанный Л.В. Ефимовой алгоритм определения предпочтения потребителей продукции птицеводства, который позволил выделить четыре основных типа питания: «традиционный», «здоровый», «детский» и «вегетарианский» [6].

Третий этап исследования включает в себя комплексный подход к формированию ассортимента, основанный на выявленных показателях конъюнктуры рынка, выделяющий ряд проблем отрасли в целом (сопоставляя данные по объемам производства, оборота, потребления и т.д.), и собственных маркетинговых исследований [10]. В результате были получены данные о лояльности потребителей к продуктам глубокой переработки мяса птицы, и в целом потребители заинтересованы в обновлении и расширении ассортимента продукции высокого качества. Примером такой продукции могут служить паштеты из мяса птицы.

В результате исследований выявлено, что потребители лояльно относятся к паштетам из мяса птицы, 94% респондентов выразили готовность к покупке данного вида продукции, но очевидным становится отсутствие каких-либо знаний о потребительских свойствах данного продукта. В результате анкетирования установлено, что потребители практически не ориентируются в таких категориях, как потребительские свойства продуктов, качество, безопасность, пищевая и биологическая ценность и др. На интерес

к вопросам качества мясных продуктов указали почти все респонденты, однако толкование понятия качество оказалось весьма неопределенным и расплывчатым. Из этого можно сделать вывод о необходимости создания новой продукции, обладающей высокой пищевой ценностью и вкусовыми качествами, готовой к употреблению.

Выпуск новой продукции на рынок, а именно готового продукта из мяса птицы в виде паштета с более совершенными потребительскими характеристиками, весьма рискованный процесс, связанный с высокими рисками долгой окупаемости ввиду низкой наценки и невысокой рентабельности. Для успеха на рынке розничной торговли необходимо решение глобальных вопросов воспитания потребностей покупателя: маркетинговые методы продвижения должны быть направлены в первую очередь на снятие психологических барьеров общей массы потребителей за счет информирования о необходимости соблюдения основополагающих принципов нутрициологии и диетологии, то есть приобретать и потреблять продукты повышенной пищевой ценности, выработанные с использованием научных разработок в области питания.

Наиболее распространенным подходом к процессу совершенствования существующих или создания принципиально новых рецептур и технологий продукции из мяса птицы является традиционный подход, который основан на априорном или экспериментальном выборе видов, количественного содержания и соотношений компонентов в составе рецептуры продукта. Способ субъективен, он требует наличия высокой квалификации, опыта профессиональной интуиции у технолога предприятия. Технологу ориентируется, прежде всего, на выраженность органолептических свойств, на степень выраженности функционально-технологических свойств отдельных ингредиентов будущей рецептуры, их совместимости в пищевой системе, гипотетически представляя механизм структурирования, связывания, воздействия на сенсорные характеристики. При этом основной целью создания нового продукта является, прежде всего, снижение себестоимости продукта, и во внимание берутся такие базовые показатели, как биологическая ценность, энергетическая и физиологическая ценность, усвояемость не принимается [3].

Инновационная деятельность на предприятиях, особенно пищевых, требует качественно нового подхода. Она должна быть не единичным актом внедрения какого-либо новшества, а стратегически ориентированной системой мероприятий по разработке, внедрению, освоению, производству, коммерциализации и анализу эффективности инноваций. Технический прогресс в пищевой промышленности должен быть связан с достижениями науки, особенно науки о питании. Как показывает практика, без науки развитие мясной отрасли быть не может. Производство продукции из мяса птицы должно основываться на ряде принципов, главным из которых выступает принцип нутрициологии. Он предполагает разработку новых видов мясных продуктов для массового потребления и особенно специальных мясных диетических и функциональных продуктов. Их производство должно осуществляться на основе новых физиологических норм потребления пищевых веществ для различных групп населения РФ в соответствии с особенностями метаболических процессов в зависимости от возраста, состояния здоровья, патологии, окружающей среды и других факторов.

Считается, что одну из ведущих ролей в решении проблемы охраны здоровья населения от негативных экологических последствий способна играть пищевая комбинаторика, с помощью которой можно проектировать и конструировать пищевые продукты не только безопасные для человека, но и защищающие его генетические структуры от негативных антропогенных воздействий окружающей среды. При этом концептуальной основой пищевой комбинаторики является то, что наиболее существенной характеристикой продовольственного сырья и продуктов питания является их пищевая ценность: биологическая и энергетическая ценность, физиологическая ценность, органолептическая ценность, усвояемость и безопасность.

В качестве объекта, объединившего в себе комплексный подход к разработке, авторами предложен паштет из мяса птицы с добавлением порошка из свеклы с разработанной патентной рецептурой.

Выводы

Концепция развития ассортимента мяса птицы предполагает формирование комплексной модели товара, включающей в себя большое количество факторов совершенствования. Основываясь на ряде проведенных исследований, можно утверждать, что приоритетами развития ассортимента должны быть:

1. Разработка новой продукции повышенной пищевой ценностью. При этом данная продукция должна удовлетворять запросам потребителей и производителей. Моделью такой продукции может явиться продукт переработки мяса птицы, уже представленный на рынке, зарекомендовавший себя хорошими вкусовыми качествами и удобством потребления.

2. Исследования позволили определить паштет из мяса как наиболее универсальный и простой продукт для совершенствования его товароведных характеристик. Паштеты из мяса птицы как продукт кулинарного производства относительно недорогой, обладает огромными возможностями совершенствования своих показателей: возможность вводить функциональные добавки за счет специфичной структуры и однородности, возможность изменения показателей пищевой ценности, вкуса, сохраняемости без значительного изменения цикла производства. Исследования доказывают возможности повышения белкового и ли-

пидного компонентов продукта без значимых затрат. Однородность массы продукта позволяет использовать различные виды упаковки, в том числе применение нестандартных методов сохранения: применение ионизационного облучения позволит сохранить готовый продукт на несколько месяцев без использования особых условий хранения. Концептуальная модель разработки нового продукта как элемента совершенствования ассортимента представлена на рисунке 4.

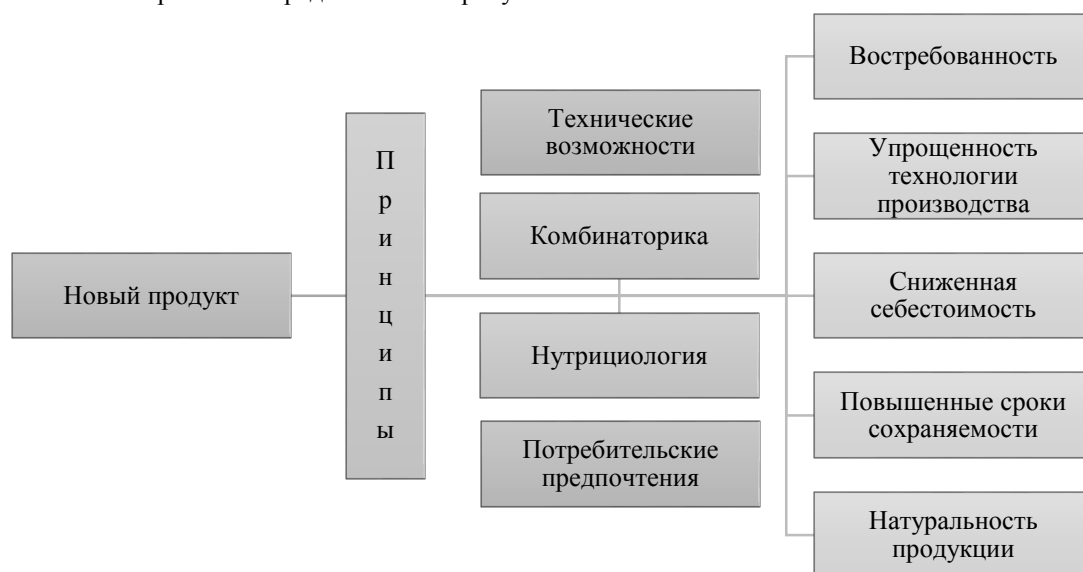


Рисунок 4 – Концептуальное представление этапов создания нового продукта: товароведные и маркетинговые аспекты

Определение эффективности предложенных методов совершенствования ассортимента должно основываться на комплексном исследовании, включающем в себя подробный расчет затрат и выявление всех возможных финансовых рисков. Авторы не призывают к использованию и апробации идей данной работы, а лишь информируют читателя о необходимости применения концепций комплексного исследования в рамках разработки рецептур, производства и продвижения продукта на рынке.

Список источников:

1. Стратегия развития пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 апреля 2012 г. № 559 – р. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/902343994>.
2. Рекомендации по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающим современным требованиям здорового питания: приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 2 августа 2010 г. № 593 н. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/420374878>.
3. Беляев Н.М. Разработка и реализация механизма маркетинговых исследований при разработке нового продукта: теория и практические аспекты / Н.М. Беляев, Л.А. Донскова // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. - 2017. - № 10(57). – С. 827-831.
4. Дмитриченко М.И., Зыбин О.С., Киятов А.Л. Управление ассортиментом товаров на торговых предприятиях современного формата [Электронный ресурс] // ТТПС. – 2013. – №4 (26). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-assortimentom-tovarov-na-torgovyh-predpriyatiyah-sovremennogo-formata> (дата обращения: 10.01.2018).
5. Ефремова А.А. Проблемы и перспективы развития российского экспорта мяса птицы // Известия Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. – 2016. – №1.
6. Ефимова Л.В. Оценка спроса на продукцию птицеводства в Тверской области // Вестник Мичуринского государственного аграрного университета. - 2011. - №1. - Том 2. – С.182 – 184
7. Зуева О.Н. Управление отраслью птицеводства в условиях логистической интеграции: мировые и российские тренды развития, реалии, проблемы и перспективы / О.Н. Зуева, Н.М. Беляев, Л.А. Донскова // Вестник удмуртского университета: экономика и право. – 2017. – № 6. – С. 23-31.
8. Grewal D., Roggeveen A.L., Nordfält J. The Future of Retailing // Journal of Retailing. – 2017. – Vol.93. – Issue 1. – pp. 1-6.

УДК 339.14:663.97

Лисичкина Н.В., Ашихина Л.А., Купцова В.А., Жилина П.С.

АНАЛИЗ РЫНКА ТАБАЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

Lisichkina N.V., Ashikhina L.A., Kuptsova V.A., Zhilina P.S.

TOBACCO MARKET ANALYSIS

Лисичкина Наталия Владимировна, кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: natalyorel@hotmail.com

Lisichkina Nataliya Vladimirovna, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: natalyorel@hotmail.com

Ашихина Людмила Анатольевна, кандидат технических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: ala-orel@yandex.ru

Ashikhina Ludmila Anatoljevna, Candidate of Engineering Sciences, Associated Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: andizvek@mail.ru

Купцова Валерия Андреевна, ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет», Институт «Высшая школа менеджмента»; РФ, 199004, г. Санкт-Петербург, Волховский пер., д. 3; e-mail: ala-orel@yandex.ru

Kuptsova Valeriya Andreevna, Graduate School of Management, St.Petersburg State University; 3 Volkhovskiy per., Saint-Petersburg 199004, Russian Federation; e-mail: ala-orel@yandex.ru

Жилина Полина Сергеевна, ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет», Институт «Высшая школа менеджмента»; РФ, 199004, г. Санкт-Петербург, Волховский пер., д. 3; e-mail: ala-orel@yandex.ru

Zhilina Polina Sergeevna, Graduate School of Management, St.Petersburg State University; 3 Volkhovskiy per., Saint-Petersburg 199004, Russian Federation; e-mail: ala-orel@yandex.ru

Аннотация: Состояние конкурентной среды на оптовом рынке табачных изделий в России зависит не только от динамики рыночной конъюнктуры, но и от эффективности реализации государственной политики в области здоровьесбережения населения, в рамках которой, наряду с пропагандой ЗОЖ, целенаправленно формируются административные и экономические барьеры, препятствующие входу новых игроков на рынок. Высокие акцизные сборы представляют собой существенную статью расходов табачных производителей. Принятие «антитабачного» закона, вводящего прямой запрет на все формы рекламы сигарет, курение в общественных местах, а также жестко ограничивающего локализацию возможного размещения табачной продукции в рознице, практически лишило производителей и дистрибьютеров табака возможности активно продвигать свою продукцию на российском рынке. Эти меры, наряду с антироссийскими санкциями западных стран, уже привели к феноменальному падению российского табачного рынка в 2016 году

Abstract: The state of competitive environment in the wholesale market of tobacco products in Russia depends not only on the dynamics of market conditions, but also on the efficiency of state policy in the sphere of the population healthcare in which framework of which administrative and economic barriers interfering entrance of new players on the market are purposefully formed along with propagation of healthy life style. High excise duties are an essential article of expenses of tobacco manufacturers. Adoption of the "antitobacco" law directly interdicts all forms of cigarettes advertising, smoking in public places, and rigidly limits possible placing of tobacco products in retail trade. These measures have practically deprived manufacturers and distributors of tobacco of the possibility to advance production in the Russian market. These measures, along with the anti-Russian sanctions of the western countries have already led to phenomenal fall of the Russian tobacco market in 2016

Ключевые слова: сегментация рынка, конкурентоспособность, анализ конкурентных сил, табачная продукция, государственное регулирование

Keywords: market segmentation, competitiveness, analysis of competitive forces, tobacco production, state regulation

В соответствии с ФЗ от 22.12.2008 № 268-ФЗ «Технический регламент на табачную продукцию» к табачным изделиям относятся продукты, полностью или частично изготовленные из табачного листа в качестве сырьевого материала, приготовленного таким образом, чтобы использовать для курения, рассасывания, жевания или нюханья, включая сигареты с фильтром и без фильтра, сигары, сигариллы, папиросы, табак для кальяна, табак трубочный, нюхательный, жевательный и другие. Однако для целей данного исследования продуктовые границы рынка табачных изделий необходимо уточнить, так как он охватывает только российский федеральный рынок сигарет (с фильтром и без фильтра), который составляет

более 98% от общего объема предложения на рынке табачных изделий в России [1]. Суббренды других видов табачной продукции не оказывают существенного влияния на конъюнктуру оптового табачного рынка в целом.

С учетом функционального назначения, применения, качественных и технических характеристик, условий реализации сигареты определяются как товар, не имеющий заменителей. В целом сигареты являются дифференцированным товаром в глазах потребителя за счет поддержания и продвижения своих брендов различными производителями. На сегодняшний день на рынке табачной продукции РФ представлено около 900 различных наименований табачных изделий, из них можно выделить примерно 350 групп сигарет иностранного и отечественного производства [11].

Конечными потребителями табачной продукции в 2010 году являлись 39,1% взрослого населения России (около 43,9 млн человек: 30,6 млн мужчин и 13,3 млн женщин) [4]. Почти половину курильщиков (49,6% от всего курящего взрослого населения) составляли взрослые люди в возрасте от 25 до 44 лет, которые обеспечивают платежеспособный спрос, однако у большинства потребителей данная привычка сформировалась в подростковом возрасте, аналогично иным аддиктивным зависимостям [3].

Существует общепринятая сегментация рынка табачных изделий, выработанная Управлением контроля химической промышленности и агропромышленного комплекса, благодаря которой можно разделить весь рынок сигарет на 5 ценовых сегментов:

- Премиальный (более 95 руб. за пачку сигарет);
- Среднепремиальный (от 75 до 95 руб. за пачку сигарет);
- Средненизкий (от 60 до 75 руб. за пачку сигарет);
- Низкоценовой (менее 60 руб. за пачку сигарет);
- Сигареты без фильтра.

Сегментация проводится для того, чтобы максимально удовлетворить запросы покупателей, а предприятия, занимающиеся изготовлением и сбытом продукта, минимизировали свои затраты на производство, рекламу и реализацию товара [7]. Наиболее востребованным на рынке является «средненизкий» сегмент [11].

В таблице 1 отображено распределение долей крупнейших компаний в различных сегментах рынка табачной продукции РФ.

Таблица 1 – Примерная доля крупнейших табачных компаний в различных сегментах рынка табачной продукции РФ

Сегменты, % Табачные компании	Премиальный	Среднепремиальный	Средненизкий	Низкоценовой	Сигареты без фильтра
JTI	12,1	67,7	31,1	16,1	-
PMI	42,1	23,7	26,5	27,9	-
B&W	21,0	3,7	27,3	22,1	-
ITG	2,6	0,1	3,6	14,1	28,4

Приведенные данные показывают, что производство и реализация табака является высококонцентрированной отраслью: концентрация пяти крупнейших производителей равна 96% (по состоянию на 2014 год). Первые четыре из них (JTI, PMI, B&W, ITG) также являются мировыми гигантами табачной отрасли [1]. Соответственно, барьеры на входе в табачную отрасль очень высоки.

В первую очередь, запуск с нуля производства табачных изделий требует значительных стартовых инвестиций в технологические ресурсы, чтобы иметь возможность конкурировать с действующими игроками отрасли, которые владеют большими производственными мощностями, оснащенными дорогостоящим оборудованием, позволяющим осуществлять производство полного цикла, а также имеют стабильный доступ к качественному сырью.

Следует учитывать, что табачные изделия (прежде всего, сигареты) являются фасованными товарами широкого потребления. В связи с этим экономия на масштабе в маркетинге становится ключевым фактором, который позволяет компаниям-гигантам доминировать на рынке. Однако значимость экономии от масштаба, связанной непосредственно с производством, относительно невелика. В последние годы легальный рынок табачной продукции стабильно падает, что в свою очередь заставляет компании сокращать свое производство и закрывать некоторые заводы и подразделения [10]. Поэтому нельзя говорить о суще-

ственной экономии от масштаба производства: расширение масштабов невыгодно для компаний из-за снижения спроса на продукцию и роста налогов с производителей табака: чем больше становятся акцизные сборы, тем больше издержек вынужден покрывать производитель при производстве дополнительной тысячи сигарет [6]. Кроме того, растут и цены на продукт, что способствует либо снижению спроса, либо переходу потребителей на более дешевые сигареты с повышенным содержанием никотина и смол. Причем, как показывают многочисленные исследования, второй сценарий представляется наиболее вероятным [14], [15]. Все это снижает прибыль табачных компаний и ведет к росту издержек. Переход же к производству сигарет среднего и нижнего ценового сегментов лишит компании конкурентных преимуществ в борьбе за потребителей (т.к. лояльные потребители из высшего ценового сегмента будут склонны к смене производителя) [9].

Помимо этого, само производство табачных изделий строго контролируется государством. Табачное производство регламентировано такими правовыми актами, как Федеральный закон «Технический регламент на табачную продукцию» от 22.12.2008 N 268-ФЗ, Постановление Правительства РФ от 26.01.2010 №27 «О специальных марках для маркировки табачной продукции», многочисленные государственные стандарты. Табачные изделия подлежат обязательной сертификации, а их производители должны иметь государственные лицензии. Государственные меры в сфере ограничения потребления изделий из табака такие, как рост ставки акцизов, запрет рекламы, ограничения по размещению продукции при розничной реализации и др., жестко ограничивают рентабельность и сбытовые возможности новых игроков, практически лишая их возможности продвигать продукцию на рынок. При этом наблюдается тенденция дальнейшего усиления государственного регулирования, что делает отрасль еще менее привлекательной для новых игроков и ограничивает их возможности для входа.

Следует помнить, что регулирование потребления табака и налогообложение табачных изделий – это сложные вопросы, для решения которых необходимо учесть множество политических, экономических и демографических факторов, чтобы предупредить возникновение непреднамеренных последствий, таких как незаконная торговля, контрабанда и снижение доходов [6].

Еще одним фактором, ограничивающим возможности новых игроков, является приверженность потребителей к определенным брендам вследствие дифференциации табачных изделий. Лидеры табачной отрасли действуют в ней уже не одно столетие, накопившийся опыт позволяет компаниям работать более эффективно. Фирмы имеют стабильные связи с поставщиками сырья и оборудования, с властными структурами, с которыми компаниям приходится постоянно взаимодействовать в силу специфики отрасли.

Лидеры табачной отрасли (JTI, PMI, BAT, ITG) являются вертикально интегрированными компаниями. Развитость вертикальной интеграции в табачной отрасли можно рассмотреть на примере таких компаний, как PMI и JTI. Так, «Филип Моррис Ижора» является предприятием полного производственного цикла, который включает все производственные процессы от первичной обработки табака до производства и упаковки сигарет. Компания «Japan Tobacco International» в России также сама производит сырье для табачных изделий, расширенную табачную жилку (основной ингредиент в производстве сигарет), перерабатывает табачные отходы в восстановленный табак.

Однако возможности вертикальной интеграции ограничены ввиду того, что табак, выращиваемый в России, не покрывает спрос на сырье табачных производителей и значительно уступает импортному табаку по качеству [12]. Поэтому табак, используемый крупными табачными корпорациями, действующими на российском рынке, импортируется из Бразилии (26,1% от общего импорта табачного сырья для производства изделий), Индии (11,7%), Малави (8,5%), США (6,9%) и Китая (4,4%) [10].

Примером интеграции вперед может служить то, что такие компании, как BAT, PMI, JTI, ITG, осуществляют поставки на федеральный оптовый рынок через свои Торговые дома: ТД BAT (АО «МУМТ»), ТД PMI (ООО «ФМСМ»), ТД JTI (ЗАО «Дж.Т.И. МП») и ТД ITG (ООО «ИТ ПМ»), а такие компании, как «Донской табак», «Балтийская табачная фабрика» и «Погарская сигаретно-сигарная фабрика», создают отделы продаж для реализации продукции [1].

Многие табачные транснациональные корпорации начали работать в России и других странах постсоветского пространства в результате горизонтальной интеграции [13]. Например, «British American Tobacco» вошла на российский рынок, купив контрольные пакеты акций Саратовской табачной фабрики («БАТ-СТФ») и пакет акций фабрики «Ява» («БАТ-Ява») в 1994 году. Компания «Philip Morris International» вышла на рынок в 1977 году после заключения договора о местном производстве сигарет марок PMI с предприятием «Лицензинторг», представляющим советскую табачную промышленность. Осуществляя стратегию географической экспансии, компания приобретает пакеты акций табачных компаний по всему миру. Одним из последних приобретений стала покупка канадской компании «Rothmans Inc. of Canada» и товарного знака Interval в 2008 году и создание совместной компании с «Fortune Tobacco Corporation» (Филиппины) в 2010 году. Таким образом, значение горизонтальной интеграции для мировых производителей табачных изделий крайне велико.

Как уже было отмечено, значимость экономии от масштаба, связанной непосредственно с произ-

водством, относительно невелика. Однако компании, действующие в отрасли, могут извлекать значительную экономию на разнообразии. Это связано с тем, что лидеры отрасли выпускают табачные изделия под многочисленными брендами. Так, компания «Philip Morris International» владеет 7 из 15 самых популярных международных марок в мире, а также многочисленными местными брендами в странах по всему миру. Помимо этого, продукция лидеров отрасли представлена во всех ценовых сегментах сигарет с фильтром (см. Таблица 1). Необходимо отметить, что многие компании осуществляют стратегию товарной диверсификации. В 2012 году компания «British American Tobacco» приобрела компанию «CN Creative», которая занимается разработкой электронных сигарет.

С точки зрения структурного анализа оптовый рынок табачных изделий в России является рынком с дифференцированной олигополистической структурой, поскольку на рынке действует всего 13 производителей, а появление новых игроков почти невозможно. Концентрация пяти крупнейших производителей составляет 96% (по состоянию на 2014 год), т.е. отрасль высоко концентрирована. На высокий уровень концентрации указывает также индекс Херфиндаля-Хиршмана, равный 2257,5.

$$HHI = \sum q_i^2 = [33,2\%]^2 + [24,8\%]^2 + [18,6\%]^2 + [10,8\%]^2 + [8,5\%]^2 + [2\%]^2 + [1\%]^2 + [0,4\%]^2 + [0,4\%]^2 + [0,2\%]^2 + [0,1\%]^2 = 2257,5 \quad (1)$$

Лидеры отрасли удерживают большие доли рынка, при этом реализуют одинаковые рыночные стратегии. Решения компаний об объемах производства и о ценах взаимозависимы, поэтому табачные производители часто идут на сговор с целью установления оптимальных цен.

С 1 июня 2013 года вступила в силу первая часть ФЗ «Об охране здоровья граждан от воздействия окружающего табачного дыма и последствий потребления табака». Закон предусматривает ряд запретительных мер для потребителей табачной продукции и для розничной торговли табачными изделиями. Было запрещено курение в лечебных, образовательных учреждениях, в зданиях, занимаемых органами власти, на транспорте и т.д. Вместе с этим производители табака и табачной продукции были лишены возможности рекламировать свою продукцию, а также спонсировать мероприятия.

С 1 июня 2014 года в силу вступила вторая часть «антитабачного» закона, согласно которой ограничения были усилены: курение запретили в заведениях общепита и гостиницах, а также исчезла торговля в нестационарной рознице (киосках, ларьках и т.д.). Для крупных ритейлеров (магазинов) был введен запрет на открытую выкладку сигарет (продажа осуществляется по прејскуранту, а сами пачки хранятся в закрытых от потребителя ящиках).

Правительство РФ при создании и утверждении данного закона ставило перед собой цель сократить долю курящего населения страны, а также ограничить его негативное воздействие как на граждан, так и на окружающую среду [2]. По данным Минздрава, за последние 4 года число курильщиков в России снизилось на 7,5 млн человек, т.е. примерно на 16 – 17%. По данным социологических опросов ВЦИОМ, в 2013 году доля курящих составляла 41%, в то время как в 2014 – 35% [8].

С 2014 по 2016 гг. минимальный акциз за 1000 сигарет вырос с 1040 до 1680 руб., т.е. примерно на 60%. Министерство финансов в 2017 году планирует увеличить размер акциза до 2120 руб. (ранее планировалось увеличение до 1930 руб.).

Снижение реальных располагаемых доходов делает потребителя более чувствительным к цене. Это проявляется в перераспределении спроса в пользу марок более низких ценовых сегментов.

В январе 2014 года доля сигарет верхнего ценового сегмента составляла 41% рынка, а в январе 2015 года – около 39%. Вместе с этим отметился рост доли недорогих марок сигарет в ассортименте ритейлеров (примерно на 20%). Доля сигарет низкоценового сегмента в период 2014-2015 гг. увеличилась с 29,9% до 31,1%, рост среднего ценового сегмента составил около 0,5%.

Усиление государственного регулирования табачной промышленности, а именно постепенное увеличение налоговых сборов (акцизных ставок), приводит к значительному росту цен на табачную продукцию. В совокупности с нестабильной экономической ситуацией в стране и падением курса рубля (что приводит к падению располагаемого дохода населения) это ведет к падению легального рынка табачных изделий в России. По данным Росстата, производство сигарет в России в 2013 году сократилось примерно на 5,9%, падение легального рынка в 2014 составило около 10,4%, в 2015 г. – 9–12%. Падение объемов табачного рынка в России в первом квартале 2016 года составило 6%.

Табачные производители в России начинают оптимизацию портфелей бизнесов, оставляя в производстве лишь самые востребованные марки. Компания JTI провела сокращение нижнего ценового сегмента: с производства сняты «Наша Прима», Magna и Wings. ITG ребрендировал советскую «Балканскую звезду» в международную марку Parker&Simpson, а также объявила о закрытия фабрики в Ярославле с 1 января 2017 года из-за влияния жестких мер регулирования, запрета на производство больших пачек сигарет (свыше 20 шт.) и продолжающегося роста акцизов. В 2016 году была закрыта табачная фабрика «Лигетт-Дукат» (JTI) в Московском районе из-за промышленных выбросов толуола, ацетона и др. веществ, загрязнявших атмосферу, выпускаемые ею марки будут перенесены на фабрику «Петро» в Санкт-Петербурге. «Донской табак» также сокращает количество низкоценовых брендов.

Население страны склонно экономить на табачной продукции, т.е. стремится к избавлению от табачной зависимости (на этом также сказывается стремление к ведению здорового образа жизни) или переходит на более дешевую продукцию.

Также наблюдается значительный рост потребления контрабандных сигарет (примерно на 40%). В период с 2013 по 2017 год доля нелегальных сигарет на российском рынке возросла в 4 раза. Доля контрафактных и контрабандных сигарет выше в регионах, граничащих со странами-членами Таможенного союза, а также на Северном Кавказе, т.к. акцизные ставки здесь гораздо ниже, чем в России. По данным исследования Nielsen, нелегальный рынок табака в нашей стране возрос до 2,23% по сравнению с 1,04% в прошлом году, 1,78% рынка приходится на контрабандные сигареты, 0,3% - контрафакт и 0,15% - сигареты сетей Duty free [5].

Несмотря на ужесточение регулирования и роста нелегального сбыта, рынок табачной продукции в России по-прежнему контролируют транснациональные корпорации (Philip Morris, British American Tobacco, Japan Tobacco International и Imperial Tobacco), на чью долю приходится более 88% рынка, т.е. показатели высокой концентрации рынка остаются стабильными.

В ближайшем будущем табачный рынок России может ожидать значительное подорожание продукции вследствие продолжающегося роста акцизных сборов. Более того, в мае 2017 года в силу вступили новые ограничения по технологическому регламенту производства табачных изделий.

Минздрав в проекте на 2016–2020 гг. планирует ввести универсальную обезличенную оболочку для пачек сигарет. Вместе с тем, влияние на рынок будет оказывать нестабильная экономическая ситуация в стране: колебания курсов валют, продолжающийся рост налогов и высокие темпы инфляции. Рост акцизов позволит увеличить лишь объем денежного обращения на табачном рынке в Россию. Рост цен на продукцию и растущее беспокойство россиян о собственном здоровье также дают основания прогнозировать продолжение падения рынка табака в России в ближайшие несколько лет. Так как государство стремится снизить количество курящих в стране, то оно проводит политику ужесточения регулирования табачного рынка. Однако параллельно возникает другая проблема – рост нелегального рынка табачных изделий на территории России. Для ее решения необходимо провести гармонизацию акцизных ставок, а также повысить эффективность правоприменительной практики.

Список источников:

1. Аналитический отчет о состоянии конкурентной среды на оптовом рынке табачных изделий [Электронный ресурс] // Федеральная антимонопольная служба. – Режим доступа: <http://fas.gov.ru/documents/documentdetails.html?id=14800> (дата обращения: 09.05.2017).
2. Бардовский В.П. Формирование социальной ответственности государства, бизнеса и профсоюзов // Экономическая среда. – 2015. – № 2 (12). – С. 63-67.
3. Большакова Л.С., Кузина А.В. Оценка качественного значения факторов, формирующих пищевое поведение в подростковом возрасте // Вестник ОрелГИЭТ. – 2016. – № 3 (37). С. 120-123.
4. Динамика численности курящих в России [Электронный ресурс] // РИА Новости. — Режим доступа: <https://ria.ru/infografika/20101118/297809079.html> (дата обращения: 10.05.2017).
5. Доля нелегальных сигарет на российском рынке за четыре года увеличилась в несколько раз [Электронный ресурс] // Ведомости. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2016/10/12/660540-nelegalnih-sigaret> (дата обращения: 12.05.2017).
6. Лаффер А.Б. Руководство по налогообложению табачных изделий: теория и практика // Экономическая политика. – 2016. – Т. 11. – № 5. – С. 50-67.
7. Макарова Т.Н., Лебедева О.А. Прогнозирование поведения потребителей на основе результатов сегментирования рынка // Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. – 2016. – № 3. – С. 335-338.
8. Разумный А.С. Динамика развития табачной промышленности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2016/pdf/29489.pdf> (дата обращения: 12.05.2017).
9. Розмаинский И.В., Ивлиева А.А., Ким П.С., Подгайская А.Э. Институциональный анализ ограниченной рациональности современных россиян // Journal of Institutional Studies. – 2017. – Т. 9. – № 4. – С. 101-117.
10. Саломатин В.А. Формирование и развитие табачного рынка в условиях импортозамещения табачных сырьевых ресурсов в России / В.А. Саломатин, Н.К. Романова, Г.П. Шураева // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2016. – №1. – С. 102-108.
11. Сборник статистических и оценочных показателей по табачному бизнесу Российской Федерации ассоциации производителей табачной продукции. - 10-е изд. доп. — М.: «Табакпром», 2015.
12. Скульская Л.В., Широкова Т.К. Проблемы качества алкогольной и табачной продукции // Проблемы прогнозирования. – 2017. – № 1. – С. 77-86.
13. Филоненко А.Н., Ротанова И.В. Специфика функционирования организаций табачной отрасли в республике Беларусь // Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки. – 2015. – № 2. – С. 61-63.
14. Evans W., Farrelly M. The compensating behavior of smokers: taxes, tar, and nicotine // Rand Journal of Economics. – 1998. – Vol. 29. – No. 3. – pp. 578-595.
15. Farrelly M., Nimsch C., Hyland A., Cummings M. The effects of higher cigarette prices on tar and nicotine consumption in a cohort of adult smokers // Health Economics. – 2004. – Vol. 13, – No. 1. – pp. 4958.

УДК 331.101.262:005.95

Лыгина Н.И., Пьянова Н.В., Потапова Е.В.

ЭФФЕКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Lygina N.I., Pyanova N.V., Potapova E.V.

EFFECTIVE TECHNOLOGIES OF PERSONNEL MANAGEMENT

Лыгина Нина Ивановна, доктор экономических наук, профессор кафедры маркетинга и торгового дела ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: lyginani@mail.ru

Lygina Nina Ivanovna, Doctor of Economic Sciences, Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: lyginani@mail.ru

Пьянова Наталия Викторовна, кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: rus.bagira@mail.ru

Pyanova Nataliya Viktorovna, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: rus.bagira@mail.ru

Потапова Елена Викторовна, кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: rus.bagira@mail.ru

Potapova Elena Viktorovna, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: rus.bagira@mail.ru

Аннотация: В условиях постоянно растущей конкуренции во всех сферах бизнеса стратегически важным представляется вопрос привлечения, управления и удержания высококвалифицированных сотрудников, которые способны обеспечить конкурентные преимущества организации. В этой связи важным является выбор эффективной и подходящей технологии управления персоналом, которая позволяет определить цель и задачи, касающиеся стратегической кадровой политики, оценить эффективность работы персонала

Abstract: Under conditions of constantly growing competition in all spheres of business the question of attraction, control and retention of highly skilled employees who can provide competitive advantages of the organization is strategically important.

Thereupon the choice of effective and suitable technology of personnel management is important as it allows defining the purpose and the problem, concerning strategic personnel selection, and estimating working efficiency of the personnel

Ключевые слова: кадровая политика, управление персоналом, квалификация кадров, корпоративная культура, маркетинг персонала

Keywords: personnel selection, personnel management, personnel qualification, corporate culture, personnel marketing

Эффективность деятельности компании в первую очередь зависит от клиентоориентированности бизнеса, наличия уникального товарного и сервисного предложения, от совершенствования бизнес-процессов, но еще более эта эффективность зависит от того, кто работает в данной конкретной компании.

Это касается не только персонала, взаимодействующего с клиентами, но и всех остальных работников компании. Высокое качество удовлетворения потребностей клиентов должно обеспечиваться совокупными усилиями всех структурных подразделений организации, которые последовательно вносят свой вклад в создание ценности конечного товара для потребителя. Иными словами, требуется усиление маркетинговой ориентации, т.е. ориентации деятельности каждого сотрудника организации на потребителей.

Такой вид управленческой деятельности, которая направлена на долговременное обеспечение организации человеческими ресурсами, называется маркетингом персонала.

Исторически маркетинг возник как концепция, которая ориентирует организацию на удовлетворение потребностей клиентов, внешних по отношению к организации. Начиная с 80-х гг. прошлого века некоторые авторы в своих работах по маркетингу услуг, позже в литературе по менеджменту услуг, промышленному маркетингу и маркетингу партнерских отношений стали говорить о том, что удовлетворение потребностей внешних клиентов зависит от того, насколько структура, бизнес-процессы и система стимулирования сотрудников внутри организации способствуют развитию у персонала ориентации на клиента как ценности.

Вследствие этого появилась новая концепция маркетинга персонала, рассматривающая организацию как рынок, где каждый работников независимо от отдела, в котором он работает, имеет своих внутренних поставщиков и внутренних потребителей результатов тех работ, которые он выполняет. То есть основы и инструменты маркетинга используются внутри компании, при этом её работники выступают как внутренние клиенты организации, чьи потребности необходимо удовлетворять.

Многие специалисты утверждают, что, чем лучше удовлетворены потребности персонала, тем

больше эти специалисты мотивированы на эффективное удовлетворение потребностей внешних клиентов. Следовательно, сотрудники рассматриваются как ресурс компании, который в значительной степени обеспечивает эффективность её функционирования.

Вопросы о сущности, границах и области применения понятия «маркетинг персонала» до сих пор остаются дискуссионными, хотя большинство ученых согласно с тем, что маркетинг персонала может оказывать влияние на работу с внешними клиентами и на удовлетворение их потребностей [13].

В последнее время при работе с персоналом часто используются методы маркетинга, при этом труд, его условия и рабочие места рассматриваются как продукты маркетинга. Зарубежные организации используют такие методы в управлении персоналом с 70-х годов прошлого века [10]. В существующих в западноевропейских компаниях подходах к определению состава и содержания задач маркетинга персонала следует выделить два основных принципа или подхода к определению задач маркетинга персонала. В этой связи понятие маркетинг персонала может рассматриваться в широком или узком смысле.

В широком смысле маркетинг персонала – это определенная философия и стратегия управления человеческими ресурсами. Персонал организации (в том числе и потенциальный) здесь является важнейшим социальным ресурсом, эффективная реализация потенциала которого требует специальных решений в зависимости от особенностей конкретных задач, которые решает каждый работник компании [9].

Целью такого маркетинга является создание благоприятных условий труда для сотрудников компании и, как следствие, оптимальное использование кадровых ресурсов. С помощью создания такого максимально благоприятного климата для работников можно добиться повышения эффективности труда, развития в каждом сотруднике партнерского отношения к предприятию. Здесь маркетинг персонала неразрывно связан с формированием, распределением (перераспределением), обменом и использованием человеческого капитала, а также его трансформацией в интеллектуальный капитал организации [8].

Толкование маркетинга персонала в узком смысле подразумевает особую функцию службы управления персоналом, которая включает анализ внешних и внутренних факторов, которые определяют направления маркетинговой деятельности, а также разработку и реализацию мероприятий маркетинга персонала. Причем эта функция направлена на выявление и покрытие потребности в кадровых ресурсах.

С этой точки зрения, маркетинг персонала - это особые отношения службы управления персоналом и работников компании, связанные с определением, установлением, поддержкой, расширением, а при необходимости и завершением отношений с сотрудниками и другими внутренними потребителями на всех уровнях организации с целью удовлетворения требований всех задействованных сторон, что достигается посредством обмена взаимными обязательствами и их исполнения. Более того, эти отношения, а также отношения руководителя с коллективом компании должны быть построены таким образом, чтобы все сотрудники чувствовали, что их потребности и ожидания принимаются во внимание.

В научной литературе существуют четыре основных подхода к понятию маркетинга персонала [14].

Первый подход основан на признании зависимости качества выпускаемой продукции и удовлетворения потребностей внешних клиентов от качества работы и удовлетворения потребностей сотрудников организации. Каждый сотрудник проявляет себя по-своему, имеет собственную систему взглядов и представлений, поэтому качество производимых товаров неодинаково, непостоянно и неотделимо от участвующих в этом процессе людей. Маркетинг персонала здесь выступает как специфическая философия управления человеческими ресурсами организации, как управленческий процесс, ориентированный на внешний рынок.

Второй подход основной целью маркетинга персонала определяет оптимизацию взаимодействия на внутреннем рынке организации. С помощью такой управленческой деятельности повышается качество внутреннего продукта и эффективности коммуникации внутри компании и, как следствие, повышается качество конечного продукта, выпускаемого организацией.

Основой третьего подхода является признание необходимости единой рыночной ориентации для всех сотрудников компании. Ориентация на рынок при этом рассматривается в двух аспектах: ориентация на клиентов и ориентация на конкурентов. Это означает, что сотрудники организации должны знать и понимать потребности клиентов организации и стремиться к их удовлетворению, в также должны знать слабые и сильные стороны конкурентов компании и использовать эту информацию для повышения эффективности деятельности компании.

Четвёртый подход рассматривает маркетинг персонала как способ реализации стратегии организации и формирования единых ценностей у всех её сотрудников. Это связано с тем, что при внедрении нововведений руководство организации, как правило, сталкивается с непониманием или нежеланием сотрудников адаптироваться к нововведениям.

Таким образом, маркетинг персонала — это планомерные управленческие действия по использованию маркетинговых методов внутри организации, направленные на преодоление сопротивления персонала изменениям, мотивацию и межфункциональную интеграцию сотрудников в целях эффективной реализации стратегии удовлетворения клиентов через создание мотивированного и клиентоориентированного персонала [2].

В маркетинге персонала можно выделить два основных направления.

Первое направление – пассивный маркетинг, который представляет собой одну из функций и обязанностей отдела управления персоналом организации и заключается в выявлении и покрытии потребностей организации в человеческих (трудовых) ресурсах. Эта функция осуществляется отдельно от других направлений работы с персоналом.

Второе направление – активный маркетинг. С помощью этого направления решаются более глобальные задачи, касающиеся стратегической кадровой политики фирмы. Сотрудники как уже работающие, так и потенциальные кандидаты на работу в фирме рассматриваются в качестве клиентов фирмы, внешних и внутренних. Цель этого направления маркетинга персонала состоит в повышении производительности труда путем оптимального использования человеческих ресурсов компании [1].

Эти направления не противоречат друг другу, более того, для достижения успеха в определенном сегменте рынка компании необходимо развивать оба эти направления персонал-маркетинга параллельно и одновременно.

Все современные технологии управления персоналом в зависимости от происхождения подразделяются на четыре вида:

- традиционные технологии (они, как правило, закреплены законодательно и применяются в каждой структуре предприятия (например, учет кадров));

- отраслевые технологии (реализуются в отдельных отраслях (например, в отношении кадровых вопросов));

- профессиональные технологии (создаются для конкретной компании с учетом её специфики, что является несомненным преимуществом, однако такие технологии характеризуются высокой себестоимостью и не являются универсальными);

- современные инновационные технологии (помощь в решении актуальных проблем с помощью HR-службы компании).

Для выбора эффективной и подходящей технологии управления персоналом, которая позволяет сочетать в себе черты всех видов, необходимо определить цель и задачи такой деятельности, оценить эффективность работы персонала. Выбор при этом во многом будет зависеть от состояния ресурсов предприятия [4].

Маркетинговая деятельность в области управления персоналом в первом направлении, так называемом пассивном маркетинге, состоит из четырех основных взаимосвязанных этапов.

Первый этап – это выбор и анализ источников информации для маркетинговой деятельности. На этом этапе определяется, какие внешние и внутренние источники являются подходящими для получения информации, решается вопрос о достоверности и полезности такой информации.

Второй этап – анализ внешних и внутренних факторов, которые определяют направления маркетинговой деятельности. Этот этап необходим для составления плана маркетинговой деятельности, эффективного в данной ситуации и для данной организации. Необходимым является анализ как внешних, так и внутренних факторов. Внешние факторы – это обстоятельства, которые организация или её руководство не могут изменить, не могут повлиять на нее, однако должны учитывать и анализировать для успешного функционирования компании. Среди внешних факторов следует отметить ситуацию на рынке труда, научно-технический прогресс, социальные особенности общества, изменения нормативно-правовых актов о труде, кадровую политику конкурентов предприятия.

Ситуация на рынке труда определяется общеэкономическими процессами, протекающими в стране и мире, влиянием экономических циклов (спад, депрессия, подъем), демографической ситуацией, наплывом мигрантов из других регионов и другими особенностями. Здесь учитывается уровень безработицы в стране и мире в конкретный период времени, политический курс страны в области занятости, в том числе уровень развития программ по подготовке и переподготовке специалистов в различных отраслях деятельности.

Кроме того, необходимо отметить, что ситуацию на рынке труда определяют два основных показателя: спрос и предложение на рынке труда. Спрос в данном случае показывает количество и качество представленного на рынке персонала; какие специалисты представлены на рынке труда; сколько таких специалистов и каково качество их подготовки [11]. Предложение в свою очередь демонстрирует количество учебных заведений, готовящих квалифицированные кадры, центров переподготовки персонала, эффективность работы государственных органов занятости и уровень текучести кадров из организаций в различных отраслях производства.

Следующим важным фактором является развитие новых технологий. Научно-технический прогресс, внедряя технологии во все отрасли производства, влияет на увеличение производительности труда, определяет изменение в характере и содержании труда. Более того, достижения научно-технического прогресса способны заменить низкоквалифицированных рабочих на производстве.

Особенности социальных потребностей общества также влияют на выбор направления маркетинговой деятельности. Анализ состояния социума позволяет получить представление о внутреннем состоянии общества, члены которого являются потенциальными кандидатами на занятие вакантных должностей в

той или иной организации.

Изменение законодательства о труде и положения такого законодательства в целом также должны учитываться при решении вопросов, связанных с маркетингом персонала. Безусловно, правовая база входит в основу любой деятельности, в том числе и деятельности в исследуемой области. Кроме того, необходимо учитывать изменения нормативно-правовых актов в сфере охраны труда, в области занятости, миграции и других аспектах, связанных с управлением персоналом.

Еще один важный фактор – это кадровая политика конкурентов. Для того чтобы разработать наилучшую стратегию управления персоналом, необходимо изучать подобные стратегии, которые используются в компаниях-конкурентах, анализировать их и выявлять преимущества и недостатки отдельных форм и методов работы с персоналом. На основе этих данных представляется возможным разработать наилучшего пути развития собственной компании в области управления персоналом.

Другая группа факторов, определяющих направления маркетинговой деятельности в области персонала, – это внутренние факторы, т.е. такие, которые поддаются управляющему воздействию со стороны организации и её руководства. Среди таких факторов следует назвать цели фирмы, финансовые ресурсы компании, кадровый потенциал организации, источники покрытия потребности в персонале.

Цели фирмы являются внутренним фактором для управления персоналом в целом. Общая цель фирмы определяет направление кадровой политики организации на долгосрочную перспективу. С учетом этого фактора, в том числе, проводится подбор персонала, работа с кадрами.

Второй внутренний фактор – это финансовые ресурсы компании. Возможность финансирования фирмой мероприятий, связанных с управлением персоналом, определяет выбор альтернативных вариантов в области планирования потребности в персонале и ее удовлетворения, использования кадрового потенциала, обучения персонала. Кроме того, финансовые ресурсы компании неизбежно влияют на мотивационные ожидания сотрудников (в плане заработной платы, премий, иных материальных вознаграждений), сказываются на производительности труда в организации.

Следующий фактор – кадровый потенциал организации. Это значит, что необходимо учитывать внутреннюю структуру персонала компании, возраст, образование, пол работников, общий потенциал персонала. Это позволит определить мотивы, побуждающие сотрудников к деятельности, а также разработать подходящую политику управления персоналом. Такую оценку должны проводить специалисты службы управления персоналом. От точности этого анализа зависит, в том числе, и успех маркетинга персонала.

Источники покрытия потребности в персонале также рассматриваются учеными в качестве внутреннего фактора. Это значит, что компания определяет источники, с помощью которых будет покрываться потребность в персонале с учетом всех остальных внешних и внутренних факторов.

Полный и точный учет всех вышеперечисленных факторов определяет уровень и особенности реализации основных направлений маркетинга персонала.

Третий этап – это разработка мероприятий по направлениям маркетинга персонала. К таким мероприятиям традиционно относятся:

1. Разработка требований к персоналу. Она производится на основе анализа требований к работникам по должностям и рабочим местам, а также в соответствии со штатным расписанием организации. Здесь определяются качества и компетенции, необходимые сотрудникам организации для достижения целей компании и повышения производительности труда.

2. Определение потребности в персонале. Отдел управления персоналом, анализируя ситуацию на предприятии, определяет, какие сотрудники необходимы для привлечения к производству и в каком количестве.

3. Расчет плановых затрат и расходов на персонал. Сюда включаются и ожидаемые затраты.

4. Выбор путей удовлетворения потребностей в персонале. Данное мероприятие подразделяется на четыре этапа:

- установление источников удовлетворения потребности как внешних, так и внутренних;
- определение путей привлечения персонала для занятия вакантных должностей;
- анализ источников и путей с точки зрения их соответствия требованиям количественных и качественных характеристик потенциальных работников и затрат, связанных с использованием того или иного источника, и пути привлечения персонала;
- выбор альтернативных или комбинированных вариантов источников и путей.

Четвертый этап – изучение имиджа организации, ее образа на внутреннем и внешнем рынке труда.

Основной задачей маркетинга персонала для любой организации является создание привлекательного образа компании как работодателя для потенциальных кандидатов на должности фирмы. Создание и поддержание такого образа позволит компании обеспечить конкурентные преимущества на рынке труда, привлечь новых высококвалифицированных специалистов для обеспечения организации необходимыми кадровыми ресурсами, а также удержать уже имеющихся сотрудников, удовлетворяя их потребности.

То есть главными задачами и основными этапами так называемого пассивного маркетинга являются: исследование рынка труда для удовлетворения потребностей организации в персонале; изучение

развития производственных отраслей; поиск и приобретение нового высококвалифицированного персонала. Таким образом, это направление маркетинга персонала фактически является предварительной стадией набора сотрудников [6].

Второе направление маркетинга персонала - активный маркетинг - включает в себя следующие элементы:

1. Прием персонала и расстановка кадров. Этот процесс производится на основе разработанной компанией системы поиска и найма персонала. Этот этап очень важен, так как любые недостатки кандидата, упущенные из вида на этом этапе, могут проявиться в процессе его работы и, как следствие, могут принести компании немалые убытки. Именно поэтому компании стремятся разработать такую систему подбора персонала, которая поможет минимизировать подобные риски.

2. Оценка деятельности сотрудников. Здесь имеется в виду оценка как уже работающих сотрудников, так и потенциальных кандидатов на должности в организации. Для такой оценки также разрабатываются специальные методики, в результате применения которых руководитель может сделать вывод о профпригодности сотрудников фирмы. Таким образом, появляется возможность повышения квалификации работников за счет направления их на специальное обучение либо замены неподходящих сотрудников другими, более квалифицированными кадрами.

3. Разработка системы корпоративного обучения. Этот этап необходим для того, чтобы персонал мог адаптироваться к постоянно изменяющимся условиям труда.

4. Построение корпоративной культуры фирмы. Корпоративная культура в организации позволяет предотвратить текучесть кадров, сплотить сотрудников и, тем самым, повысить производительность их труда [6].

5. Создание и поддержание нормального социально-психологического климата в коллективе. Для достижения целей компании и нормального её функционирования необходимо, чтобы сотрудники были мотивированы, получали удовлетворение от труда, вознаграждения за этот труд и от общения внутри коллектива компании. Для поддержания благоприятного климата в организации нужно осуществлять индивидуальный подход к сотрудникам организации, учитывая потребности, ценности и интересы каждого из них.

Таким образом, маркетинг персонала – это такой вид управленческой деятельности, который необходим для внедрения в любой организации, имеющей своей целью успешное развитие в той или иной сфере бизнеса. Этот подход является инновационным, способствует повышению производительности труда сотрудников предприятий, а также модернизации экономики труда.

Список источников:

1. Бурдюгова О.В., Коркешко О.Н., Прытков Р.М. *Маркетинг персонала в организации: основные направления и функции // Инновационная наука. – 2016. – №4-1 (16). – С.64-67.*
2. Кирьянко А.В. *Маркетинг персонала: учеб. пособие / А.В. Кирьянко; СиБАГС. – Новосибирск : Изд-во СиБАГС, 2013. – 188 с.*
3. *Маркетинг персонала организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://biglibrary.ru/category38/book117/part51/>.*
4. Некрасов А.Э. *Маркетинг персонала в современных организациях [Электронный ресурс] // Концепт. – 2017. – Т. 39. – С. 3596–3600. – URL: <http://e-koncept.ru/2017/971046.htm>.*
5. Никольская Е.Ю. *Маркетинг персонала – формирование кадрового потенциала предприятия // Российское предпринимательство. – 2007. – Том 8. – № 5. – С. 171-176.*
6. Шапиро С.А. *Инновационные подходы к процессу управления персоналом организации: монография. – М.: РХТУ им Д.И. Менделеева, 2011 – 152 с.*
7. Шурупова А.С. *Управление знаниями как фактор социально-экономического развития // Креативная экономика. – 2013. – № 12 (84). – С. 133-143.*
8. Anderson L., Ellwood P., Coleman C. *The Impactful Academic: Relational Management Education as an Intervention for Impact // British Journal of Management. – 2017. – Т. 28, № 1. – С. 14-28.*
9. Deery M., Jago L. *Revisiting talent management, work-life balance and retention strategies // International Journal of Contemporary Hospitality Management. – 2015. – Т. 27, № 3. – С. 453-472.*
10. Ehnert I., Parsa S., Roper I., Wagner M., Muller-Camen M. *Reporting on sustainability and HRM: a comparative study of sustainability reporting practices by the world's largest companies // International Journal of Human Resource Management. – 2016. – Т. 27, № 1. – С. 88-108.*
11. Kulkarni M., Lengnick-Hall M. L., Martinez P. G. *Overqualification, mismatched qualification, and hiring decisions Perceptions of employers // Personnel Review. – 2015. – Т. 44, № 4. – С. 529-549.*
12. Lai Y. Q., Saridakis G., Blackburn R., Johnstone S. *Are the HR responses of small firms different from large firms in times of recession? // Journal of Business Venturing. – 2016. – Т. 31, № 1. – С. 113-131.*
13. Marler J. H., Parry E. *Human resource management, strategic involvement and e-HRM technology // International Journal of Human Resource Management. – 2016. – Т. 27, № 19. – С. 2233-2253.*
14. Martin G., Farndale E., Paauwe J., Stiles P. G. *Corporate governance and strategic human resource management: Four archetypes and proposals for a new approach to corporate sustainability // European Management Journal. – 2016. – Т. 34, № 1. – С. 22-35.*

УДК 338.487

Чемодурова С.С., Шмаркова Л.И.

ДИНАМИЧЕСКОЕ ПАКЕТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТУРИСТСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Chemodurova S.S., Shmarkova L.I.

DYNAMIC PACKAGING AS A TOOL OF COMPETITIVENESS INCREASE
OF TOURIST ENTERPRISE

Чемодурова Снежана Сергеевна, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева»; РФ, 302026, г. Орёл, ул. Комсомольская, д. 95; e-mail: tps131-16@yandex.ru

Chemodurova Snezhana Sergeevna, Orel State University named after I.S. Turgenev; 95 Komsomolskaya Street, Orel 302026, Russian Federation; e-mail: tps131-16@yandex.ru

Шмаркова Лариса Ивановна, кандидат физико-математических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орёл, ул. Октябрьская, д. 12; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева»; РФ, 302026, г. Орёл, ул. Комсомольская, д. 95; e-mail: shmarkova_lara@mail.ru

Shmarkova Larisa Ivanovna, Candidate of Physico-mathematical Sciences, Associate Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; Orel State University named after I.S. Turgenev; 95 Komsomolskaya Street, Orel 302026, Russian Federation; e-mail: shmarkova_lara@mail.ru

Аннотация: В современных рыночных реалиях конкурентная борьба между предприятиями туризма достигла своего пика. Помимо активного вхождения в туристский бизнес новых предприятий и снижения спроса, ситуация обострилась недоверием потенциальных заказчиков туристского продукта к турфирмам. Доля самостоятельных бронирований на рынке туризма растет с каждым годом. Турфирмам приходится отыскивать новые инструменты привлечения клиентов и повышения качества предоставления услуг. Обозначилась тенденция совершенствования сервисов для взаимодействия с потенциальными клиентами и обслуживания их. В статье рассматривается одно из новшеств, успешно применяемое турфирмами, реализующими туристский продукт, – динамическое пакетирование, являющееся инструментом расширения спектра предложений, формирования персонализированных предложений и, как следствие, повышения лояльности потребителей туристских услуг, эффективности и конкурентоспособности предприятий туристской индустрии. Уделено внимание принципам и преимуществам формирования туров с помощью инструментов динамического пакетирования, а также проведен сравнительный анализ состава конкретного туристского продукта, сформированного в классическом и динамическом вариантах с точки зрения привлекательности для потенциального потребителя туров. Определены наиболее актуальные в настоящее время тенденции развития туристской отрасли

Abstract: Under modern market conditions competition between tourism enterprises has reached its peak. In addition to the active entry of new enterprises into tourism business and reducing demand the situation has worsened with the distrust of potential consumers of tourism product to travel agencies. The share of independent bookings in tourism market grows every year. Travel agencies have to find new tools to attract customers and improve the services quality. There is a tendency of improvement of services for interactions with potential clients and their serving.

The article considers one of the innovations successfully applied by travel agencies implementing tourism product-dynamic packaging, which is a tool for expanding the offers range forming personalized offers and, as a consequence, increased loyalty of consumers of tourist services, efficiency and competitiveness of enterprises of tourism industry. The article describes the principles and advantages of tours formation with dynamic packaging tools. Besides, comparative analysis of a particular tourist product formed in classic and dynamic variants in terms of attractiveness for potential consumers of travel services. The most actual now development tendencies of tourist branch are defined

Ключевые слова: туристский продукт, туровые услуги, динамическое пакетирование, конкуренция

Keywords: tourism product, tour services, dynamic packaging, demand, consumers, competition

Сегодня в туристском сообществе наиболее острой и обсуждаемой является проблема сокращения количества потребителей услуг турагентств и туроператоров [2, 3, 5, 7, 9, 13, 15, 17]. Данная проблема является следствием череды негативно сказавшихся на доверии потенциальных потребителей событий:

- банкротств и ухода с рынка туристских операторов (в 2017 году рынок покинули такие компании, как West-line Travel, TED Travel, Аэлига Тревел);

- сбоев в деятельности авиакомпаний (яркий пример 2017 года - авиакомпания Вим Авиа, чьи пассажиры многократно терпели огромные неудобства, связанные с невозможностью вылета к месту отдыха или же, наоборот, были вынуждены ожидать обратного отправления с курортов более суток);

- запрета на организацию туров на популярные у российских туристов курорты Египта.

Эти события повлекли за собой серьезные последствия для компаний, производящих и предлагающих потребителям туристский продукт. Многие туристы стали самостоятельно бронировать авиабилеты и проживание в средствах размещения, не прибегая к услугам туристских агентов и операторов. По мнению экспертов и турагентов, сегмент самостоятельных путешествий растет с каждым годом [1, 6, 8, 18, 19]. К самостоятельному бронированию ежегодно обращается не менее 30–40% клиентского потока.

Для решения данной проблемы многие туроператоры стали внедрять в свою деятельность инструменты динамического пакетирования [4, 11], которые позволяют пользователю в режиме реального времени, исходя из своих предпочтений, создать уникальный туристский продукт, состоящий из основных туристских услуг (проезда, проживания и других), к которым на свое усмотрение можно добавить дополнительные услуги, например, разнообразные пакеты страхования, трансферы, экскурсионные программы и др.

Динамическое пакетирование – это формирование туров в реальном времени на одной площадке под запросы конкретного пользователя с актуализацией цены и мест. Основное отличие динамического пакетирования от традиционного состоит в том, что его ценообразование всегда основывается на актуальной стоимости и доступности входящих в формируемых пакет туристских услуг [10, 12, 16].

Рассмотрим основные преимущества динамического пакетирования для трех участников туристского рынка: туроператора, турагента и потребителя туристского продукта (туриста).

Туроператоры вследствие использования динамического пакетирования получают:

- возможность конкурировать с онлайн-площадками для самостоятельных бронирований отдельных услуг;

- существенное расширение ассортимента туристских услуг;

- снижение финансовых рисков при динамическом пакетировании, в отличие от традиционного варианта;

- расширение рыночной доли и повышение конкурентоспособности.

Для турагентств преимуществами использования систем динамического пакетирования являются следующие:

- возможность реализации эксклюзивного туристского продукта;

- стоимость туров, сформированных с использованием инструментов динамического пакетирования, зачастую ниже суммы входящих в состав тура отдельных услуг (за счет выставления специальных предложений и цен поставщиками туристских услуг);

- отсутствие дополнительных штрафов за отмену бронирований (только фактические затраты поставщиков услуг).

Для потребителей туристских услуг, помимо вышеприведенных преимуществ, прежде всего, можно отнести повышение безопасности формирования и приобретения услуг, которая обеспечивается за счет синхронности бронирования на площадке динамического пакетирования и прямой оплаты услуг их поставщикам. В то же время это дает возможность моментально получить авиабилеты, ваучеры на проживание и другие документы на право пользования выбранными услугами, в отличие от случая приобретения пакетного тура при классическом его формировании, когда документы для его осуществления доступны туристу только за 1 – 3 дня до начала путешествия, что зачастую тревожит клиента турфирмы (у него нет уверенности в том, что все услуги оплачены туроператором и будут предоставлены ему в полном объеме).

Рассмотрим на конкретном примере, каким образом функционирует система динамического пакетирования, а также сравним характеристики тура по заданным параметрам в системе динамического и традиционного (классического) пакетирования. Для начала зададим параметры предстоящего тура: допустим, что семья из двух взрослых человек планирует путешествие в Испанию в период с 5 мая 2018 года продолжительностью в 7 ночей, для проживания рассматриваются апартаменты Salou Pacific Apartments без питания. Данный апарт-отель является популярным у путешественников из России, ввиду чего широко представлен туроператорами. Туры по данному направлению реализуют на базе динамических пакетов операторы Natalie Tours, НТК Интурист, а на базе традиционного пакетирования тур можно приобрести у оператора Anex Tour. В таблице 1 приведены ценовые параметры указанного тура у разных туристских операторов.

Таблица 1 – Стоимость туристского продукта при разных видах пакетирования

Туроператор	Natalie Tours	НТК Интурист	Anex Tour
	вид пакетирования		
	динамическое		традиционное
Стоимость тура при подборе (в системе поиска туроператора), руб.	53 946, 73	47 934,00	56 273,00
Стоимость тура при актуализации (в системе бронирования туроператора), руб.	53 946, 73	68 183,00	57 430,00

На основе данных таблицы 1 среди конкурирующих предложений следует отметить турпакет, сформированный туроператором Natalie Tours на базе динамического пакетирования, и классический турпакет, сформированный туроператором Apex Tour. Отметим, что турпродукт, образованный инструментами динамического пакетирования, предлагает более низкую, а значит, и более привлекательную для потребителя стоимость.

Рассмотрим подробнее процесс динамического пакетирования и перечень услуг, входящих в полученный туристский продукт (рис. 1 - 4).



Рисунок 1 – Результаты подбора базового туристского продукта по заданным параметрам туроператора Natalie Tours



Рисунок 2 – Предложения по выбору авиарейсов в системе динамического пакетирования туроператора Natalie Tours

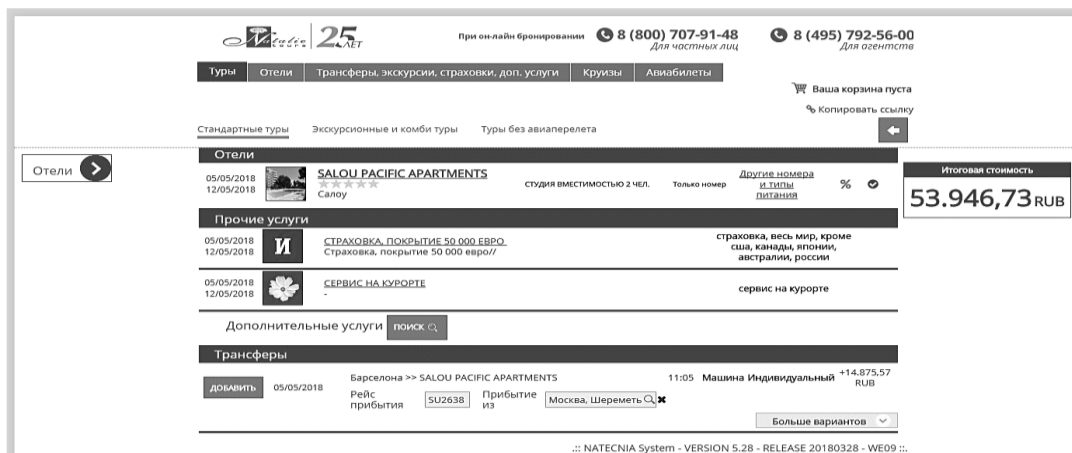


Рисунок 3 – Результаты выбора услуг проживания и дополнительных услуг в системе динамического пакетирования туроператора Natalie Tours

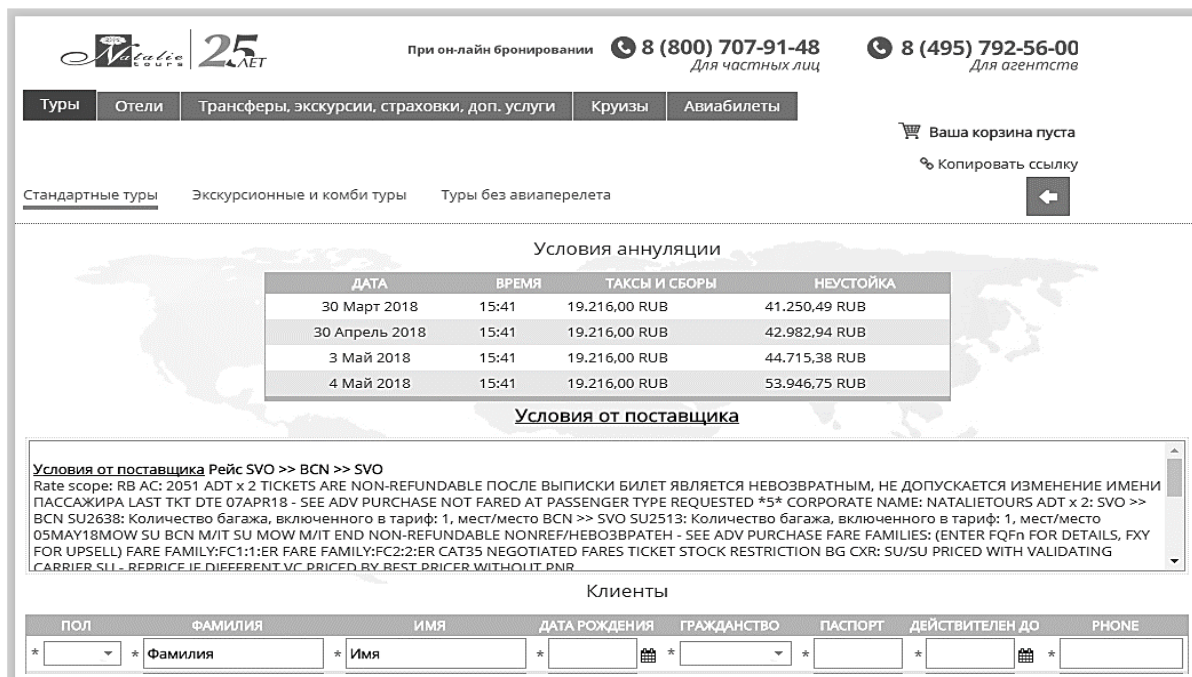


Рисунок 4 – Страница бронирования тура по выбранным параметрам и условия предоставления услуг от их поставщиков туроператора Natalie Tours

На рисунках 1-4 мы наблюдаем процесс формирования уникального туристского продукта с учетом предпочтений потребителя. В режиме реального времени после выбора отеля пользователь может подобрать удобные ему авиарейсы авиаперевозчиков из приведенного на 83 страницах перечня, что свидетельствует о весьма обширном предложении услуг туроператором при динамическом пакетировании. После выбора конкретной авиакомпании и удобных рейсов пользователь может изменить условия размещения: выбрать наиболее подходящую категорию номера и тип питания. Отметим, что в данном случае в стоимость динамического пакета, как и при традиционном пакетировании, включается медицинский страховой сертификат, наличие которого является обязательным условием при посещении стран Шенгенского соглашения, к которым и относится Испания, а также сопровождение русскоязычным гидом на курорте. Любые другие услуги в виде дополнительных страховых программ, трансферов в отель или аэропорт, экскурсионных программ пользователь может добавить в стоимость своего пакета, воспользовавшись вкладкой «Дополнительные услуги», где также отражено наличие дополнительных услуг и их стоимость.

Далее рассмотрим параметры аналогичного пакетного тура, сформированного в традиционной системе бронирования туроператора Alex Tour, и перечень услуг, входящих в него (рис. 5). В стоимость пакетного тура входят услуги по размещению, транспортные услуги чартерной авиаперевозки (время вылета и аэропорт, обозначенные при бронировании, не являются окончательными и могут быть изменены), трансфер (аэропорт-отель-аэропорт), а также услуги медицинского страхования и страхования «визовый риск», что требует обязательную дополнительную оплату туристом.

Отметим, что эта система бронирования содержит опцию внесения изменений в тур, однако при обращении к ней мы можем видеть, что изменение базовых характеристик тура невозможно – заказчик не может отменить пользование групповым трансфером, но может заменить его на индивидуальный трансфер со значительной доплатой. Также не подлежит отмене включенная в состав тура услуга страхования, в то время как страховая программа «Визовый риск» не является обязательной для посещения выбранной страны. Таким образом, включение данной услуги в состав тура, по сути, является ее «навязыванием» для туриста, которое к тому же влечет повышение стоимости тура, что негативно воспринимается потенциальным заказчиком тура. Отметим, что по завершении процедуры бронирования тура туроператор принимает запросы на отмену дополнительного страхования, однако это доставляет определенные неудобства заказчику, связанные с дополнительными затратами времени.

Таким образом, стоимость тура, сформированного по классическому варианту, является более высокой по сравнению со стоимостью тура, сформированного динамическими инструментами пакетирования.

Подводя итог, отметим, что при бронировании в системе динамического пакетирования потребитель получает тур, сформированный исходя из его индивидуальных предпочтений и по стоимости ниже среднерыночной, при наиболее высоком качестве услуг, а также имеет возможность не оплачивать услуги,

являющиеся обязательными в случае традиционного пакетирования, и ввиду этого получает максимально привлекательное предложение по своему запросу.

Проживание

Гостиница	Город	Номер	Размещение	Питание	Период проживания
SALOU PACIFIC (EX. PACIFIC APARTMENTS) Apart	Salou	Apartment 2/4	DBL	RO	05.05.2018—12.05.2018

Транспорт

Рейс	Дата	Кол-во
<input type="text" value="Эконом (Места: есть) ZF 7755 (Москва DME 13:45 — Барселона BCN 2 17:20)"/>	05.05.2018	2
Перевозка производится чартерным рейсом. Время вылета и аэропорт, обозначенные при бронировании, не являются окончательными и могут быть изменены		
<input type="text" value="Эконом (Места: есть) ZF 7756 (Барселона BCN 2 18:40 — Москва DME 00:05 +1)"/>	12.05.2018	2
<input type="text" value="Эконом (Места: есть) ZF 7756 (Барселона BCN 2 18:40 — Москва DME 00:05 +1)"/>		

Страхование

Название	Даты	Количество
ERV T-1 Медицинская страховка 40000 EURO в FRANCHIZE (40000 EUR)	05.05.2018 - 12.05.2018	2
ERV T-1 Виза Риск 3000 EURO	31.03.2018 - 05.05.2018	+20 EUR 2

[Изменить страховки](#)

Дополнительные услуги

Название	Даты	Количество
Transfer: GROUP TRANSFER ANEX TOUR SPAIN (AIRPORT-HOTEL) (Barcelona—>Salou)	05.05.2018	2
Transfer: GROUP TRANSFER ANEX TOUR SPAIN (HOTEL-AIRPORT) (Salou—>Barcelona)	12.05.2018	2

[Изменить услуги](#)

Рисунок 5 – Предложение классического пакетного тура по заданным параметрам в системе бронирования туроператора Apex Tour

На данном этапе развития туристского рынка динамическое пакетирование является одним из наиболее эффективных инструментов для подбора и бронирования туристских услуг. Именно на базе системы динамического пакетирования туроператоры имеют возможность создать и реализовать новую эффективную модель развития туристской отрасли, в основе которой лежит прозрачность, безопасность и надежность взаимодействия всех ее участников.

Список источников:

1. Барташевич Д.А. *Инновации маркетинга в туристской индустрии* // Экономика. Бизнес. Банки. – 2017. – № 58. – С. 150-156.
2. Буркальцева Д.Д., Цехла С.Ю. *Инновационное развитие экономики сферы услуг* // Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. – 2016. – № 4. – С. 192-196.
3. Микитченко Д.В. *Важнейшая задача - расширение платежеспособного спроса* // ЭКО. – 2015. – № 9 (495). – С. 19-29.

4. Стахова Л.В. Преимущества использования динамического пакетирования туров для отрасли и бизнеса // *Сервис plus*. – 2016. – Т. 10. – № 3. – С. 28-35.
5. Степанова М.А., Паршутина И.Г. Система стандартизации в туризме и направления ее совершенствования // *Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования*. – 2016. – № 3. – С. 86-89.
6. Хорошеева А. Турист, вернись, я все прощу! [Электронный ресурс] // *Профессиональный портал о туризме и туристическом бизнесе TravelRussianNews*. – Режим доступа: <https://www.trn-news.ru/articles/47501>.
7. Шмарков М.С. Разработка стратегии построения эффективных взаимодействий турагентства с туроператорами // *Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки*. – 2012. – № 3-1. – С. 272-282.
8. Шмарков М.С., Шмаркова Е.А. Особенности предпринимательской деятельности на современном рынке туризма / *Профессиональное обучение: стратегические приоритеты и социальный запрос* / Под ред. В.Н. Правдюк. – Орёл, 2017. С. 266-283.
9. Шмарков М.С., Шмаркова Л.И. Проблемы развития современного рынка туризма и аспекты деятельности компаний // *Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования*. – 2016. – № 3. – С. 305-309.
10. Шмарков М.С. Тенденции развития современного предпринимательства на рынке туризма // *Научные записки ОрелГИЭТ*. – 2016. – № 4 (16). – С. 150-152.
11. Шмарков М.С., Шмаркова Е.А., Шмаркова Л.И. GDS системы как инновационный механизм повышения эффективности предпринимательской деятельности на рынке туризма // *Вестник ОрелГИЭТ*. – 2017. – № 3 (41). – С. 73-80.
12. Arenoe B., van der Rest J. P. I., Kattuman P. Game theoretic pricing models in hotel revenue management: An equilibrium choice-based conjoint analysis approach // *Tourism Management*. – 2015. – Т. 51. – С. 96-102.
13. Chang K.-C. Examining the Effect of Tour Guide Performance, Tourist Trust, Tourist Satisfaction, and Flow Experience on Tourists' Shopping Behavior // *Asia Pacific Journal of Tourism Research*. – 2014. – Т. 19, № 2. – С. 219-247.
14. Cheng J.-C., Chen C.-Y., Teng H.-Y., Yen C.-H. Tour leaders' job crafting and job outcomes: The moderating role of perceived organizational support // *Tourism Management Perspectives*. – 2016. – Т. 20. – С. 19-29.
15. Huang S. S., Weiler B., Assaker G. Effects of Interpretive Guiding Outcomes on Tourist Satisfaction and Behavioral Intention // *Journal of Travel Research*. – 2015. – Т. 54, № 3. – С. 344-358.
16. Lai I. K. W. Traveler Acceptance of an App-Based Mobile Tour Guide // *Journal of Hospitality & Tourism Research*. – 2015. – Т. 39, № 3. – С. 401-432.
17. Szopinski T., Staniewski M. W. Socio-economic factors determining the way e-tourism is used in European Union member states // *Internet Research*. – 2016. – Т. 26, № 1. – С. 2-21.
18. Vavrečka V., Mezulánik J. Marketing communications in tourism - trends and reality // *Маркетинг и менеджмент инноваций*. – 2016. – № 2. – С. 80-93.
19. Yen C. H., Chen C. Y., Cheng J. C., Teng H. Y. Brand Attachment, Tour Leader Attachment, and Behavioral Intentions of Tourists // *Journal of Hospitality & Tourism Research*. – 2018. – Т. 42, № 3. – С. 365-391.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

УДК 331.101.262:004.1

Алехина Л.Л., Легостаева С.А., Ляхова О.В.

СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ ПЕРВИЧНОГО ОТБОРА ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИЮ

Alekhina L.L., Legostaeva S.A., Lyakhova O.V.

MODERN TOOLS AND TECHNOLOGIES FOR AUTOMATION OF PRIMARY PERSONNEL SELECTION IN THE ORGANISATION

Алехина Лариса Леонидовна, кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: allar9372@mail.ru

Alekhina Larisa Leonidovna, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: allar9372@mail.ru

Легостаева Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: legostaevasa@gmail.com

Legostaeva Svetlana Alekseevna, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: legostaevasa@gmail.com

Ляхова Ольга Валерьевна, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: leahova.olga@gmail.com

Lyakhova Olga Valerjevna, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: leahova.olga@gmail.com

Аннотация: Актуальность отбора персонала в организацию на этапе формирования ее трудовых ресурсов не вызывает сомнений, поскольку ошибки при оценке персонала в таком случае могут привести к нежелательным последствиям. Отбор персонала в организацию - трудоемкий и длительный процесс, который предполагает детальное изучение и тщательный анализ профессиональных, личностно-деловых и психологических качеств претендентов с целью определения их соответствия требованиям профессии или занимаемой в будущем должности. Автоматизация процесса формирования трудовых ресурсов, в том числе первичного отбора кадров, на сегодняшний день приобретает особую значимость. Автоматизация кадровых процессов прочно вошла в жизнь организаций и предприятий. Сегодня практически все ИТ-компании предлагают услуги по автоматизации управления персоналом, а некоторые даже специализируются на программных продуктах для кадровых служб. В статье рассмотрены современные технологии и инструменты отбора персонала. Представлена статистика по автоматизации HR-процессов в российских компаниях. Сформулированы основные преимущества и недостатки сервисов видеointервью. Выявлены потребности компаний, которые могут быть удовлетворены сервисами по онлайн-тестированию

Abstract: The urgency of personnel selection in the organization at the stage of labour resources formation is undoubtable because mistakes in personnel assessment in this case can lead to undesirable consequences. Personnel selection to the organization is a laborious and lengthy process, which involves a detailed study and a thorough analysis of professional, personal, business and psychological qualities of the candidates to determine their compliance with the requirements of the profession or future position. Automation of the process of labour resources formation including the initial personnel selection is of special importance today, it is a part of everyday life of any organization or enterprise. Today, almost all IT companies suggest services for personnel management automation, and some of them even specialize in software products for HR services. The article considers modern technologies and tools of personnel selection. Statistics on HR processes automation in Russian companies is presented. The main advantages and disadvantages of video interview services are formulated. The needs of companies that can be satisfied with online testing are identified

Ключевые слова: HR-технологии, отбор персонала, видеointервью, онлайн-тестирование, инструменты отбора, технологии отбора

Keywords: HR-technologies, personnel selection, video interview, online testing, selection tools, selection technologies

В последние годы при определении возможностей развития хозяйствующих субъектов доминирующим фактором выступает нестабильность экономической ситуации в Российской Федерации, в том числе и на региональном уровне. Переход отечественной экономики в постиндустриальную фазу определяет существенное усиление влияния человеческого фактора на эффективность деятельности организаций

и предприятий всех форм собственности и разнообразных видов деятельности. Персонал выступает наиболее динамичным и активным ресурсом организации, поэтому ее внутренняя среда находится в постоянном взаимодействии с внешней средой, а также в заметной зависимости от последней.

Обеспеченность предприятий и организаций персоналом необходимого количества и соответствующего качества является залогом последующего успеха не только кадровой сферы, но и финансово-экономической и коммерческой деятельности хозяйствующих субъектов. Следовательно, функция «подбор, отбор и найм персонала в организацию» является в таком случае особенно актуальной. Реализация данной функции предусматривает специальные технологии и включает проведение подбора персонала на вакантные либо вновь создаваемые рабочие места, отбор наиболее подходящих организации кандидатов и заключение с ними договорных отношений в виде трудовых договоров.

Перед отбором персонала в организацию осуществляется его подбор, т.е. поиск претендентов как внутри компании, так и на внешнем рынке труда для работы на определенных должностях или рабочих местах. Таким образом, существуют источники поступления персонала внутри организации как за счет выдвижения и кадровых перемещений, в том числе ротации, так и внешних источников, включающих свободный рынок труда, учебные заведения, государственные и частные организации по подбору кадров, в том числе и рекрут-агентства, другие организации и т.д.

Отбор персонала - это процесс изучения и анализа профессиональных, личностно-деловых и психологических качеств претендентов с целью определения их соответствия требованиям профессии либо должности. Данный процесс может носить достаточно трудоемкий характер в зависимости от той или иной должности или рабочего места. При отборе кандидатов используются различные методы в зависимости от занимаемой должности или рабочего места. Среди них выделяют: анализ анкетных данных, психологическое и специальное тестирование, оценочные деловые игры, квалифицированное тестирование, проверку отзывов, изучение резюме, собеседование. Так, данные методы отбора персонала в организацию позволяют оценить такие качества, как интеллект; эрудицию, в том числе общепрофессиональную, экономическую и правовую; профессиональные знания, умения и навыки; организаторские и коммуникативные способности и навыки; личностные способности в виде психологического портрета; здоровье и работоспособность, внешний вид и манеры поведения; мотивацию, т.е. готовность и заинтересованность выполнять предлагаемую работу в данной организации. При этом тестирование и анализ анкетных данных и резюме в большей степени позволяют оценить профессиональные знания и навыки, что первично в процессе любого отбора [10].

Процедура процесса отбора претендента в организацию выглядит следующим образом (рис. 1).

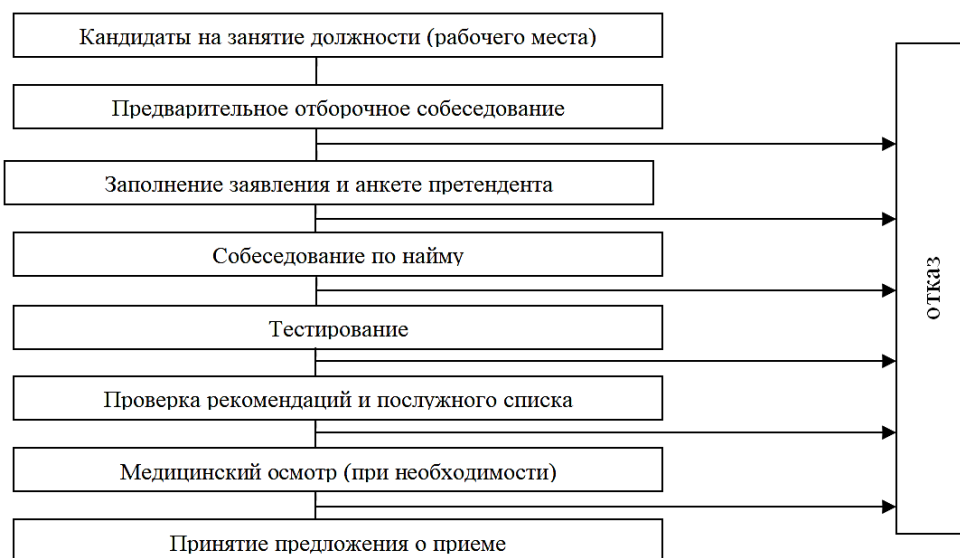


Рисунок 1 – Процесс отбора претендентов в организацию

Процедуре процесса отбора потенциальных сотрудников может предшествовать анализ резюме претендентов. В результате данный процесс довольно-таки длительный и формируется из нескольких этапов, которые должны пройти претенденты.

Для верного определения критериев отбора важно четко сформулировать необходимые качества сотрудника, требуемые для того или иного вида деятельности в рамках должности или рабочего места.

Основные значимые критерии должны формироваться и формулироваться таким образом, чтобы они максимально полно и точно описывали и характеризовали претендента. Важно учитывать опыт, здоровье, личностно-деловые и профессиональные характеристики, наличие тех или иных компетенций, обусловленных профессиональными функциями и задачами.

Итак, претендент проходит оценку, в процессе которой ошибки работодателя могут привести к печальным результатам. Поэтому на этапе отбора персонала в организацию необходимо учитывать множество нюансов.

Завершающим моментом рассматриваемой функции выступает наем персонала в организации, что означает назначение или утверждение на должности наиболее подходящего и соответствующего необходимым требованиям кандидата, а также заключение с ним трудового договора.

Автоматизация кадровых процессов прочно вошла в жизнь организаций и предприятий. Сегодня практически все ИТ-компании предлагают услуги по автоматизации управления персоналом, а некоторые даже специализируются на программных продуктах для кадровых служб. Автоматизация процесса формирования трудовых ресурсов, в том числе первичного отбора кадров, на сегодняшний день приобретает особую актуальность.

Если еще несколько лет назад автоматизация затрагивала исключительно финансовые и учетные аспекты, расчет заработной платы и кадровое делопроизводство, то уже на сегодняшний день программные продукты для кадровых служб вышли на новый качественный уровень и включают не только средства сбора и учета данных по персоналу, но и функции современного HR-менеджмента: управление результативностью, управление компетенциями, управление обучением и развитием персонала, подбором и первичным отбором кадров, управление льготами и компенсациями, лояльностью персонала, управление организационными изменениями, а также работу с резервом и планирование деловой карьеры, ведение кадровых архивов. В новых системах, помимо средств составления типовой отчетности и доступа к кадровой информации, есть также инструменты оперативного анализа данных, поддержки принятия решений. Функциональность предлагаемых на сегодняшний день ИТ-компаниями программных продуктов позволяет существенно увеличить круг пользователей, что особенно важно и необходимо для организаций с расширенной структурой управления. Столь объемный комплекс решаемых задач дает возможность трансформировать работу с персоналом в реальное управление человеческими ресурсами.

Конкурентными преимуществами любой организации являются применение современных технологий и наличие мотивированных, талантливых сотрудников. Сегодня в основном крупные предприятия могут себе позволить комплексные системы, автоматизирующие все HR-процессы. Для малого и среднего бизнеса на рынке присутствуют различные монофункциональные продукты для автоматизации подбора, отбора, оценки, обучения персонала и др.

По данным экспертов, лучше всего в России автоматизировано кадровое делопроизводство (рис. 2). Автоматизация подбора и отбора персонала на отечественных предприятиях недостаточно распространена [1].



Рисунок 2 – Автоматизация кадровых процессов в организациях

Лишь треть отечественных компаний использует автоматизированные системы при подборе и отборе сотрудников в организацию. Следовательно, многие российские компании при первичном отборе кандидатов используют традиционные методы, когда современные инструменты могут сэкономить их время и деньги, а также улучшить качество отбора. Ведь именно от компетентности персонала, его профессиональных и личностных качеств зависит стабильное развитие бизнеса.

Одним из новых инструментов, оптимизирующих процесс отбора кандидатов, является видеointервью. Это есть самостоятельная запись ответов на заранее заданные вопросы без участия рекрутера. Данная технология достаточно давно уже пользуется спросом на европейском и американском рынках. Однако в России она только начинает набирать популярность, несмотря на то, что первый российский сервис видеointервью VCV.ru появился еще в 2010 году.

Сервис VCV имеет множество преимуществ. Во-первых, автоматизируется процесс первичного отбора кандидатов, освобождая время рекрутера и повышая эффективность найма. Во-вторых, видеointервью хранится в записи, его всегда можно пересмотреть или переслать нанимающему менеджеру для предварительной оценки. В-третьих, рекрутеру не нужно согласовывать время интервью с кандидатом: приглашение отправляется в режиме онлайн, когда кандидат записывает ответы, а рекрутер просматривает в удобное для него время полученный видеоматериал.

Применение данного сервиса позволит стандартизировать процесс отбора в организации:

- единые вопросы,
- единые стандарты оценки кандидатов.

Среди дополнительных возможностей сервиса VCV – интеграция с hh.ru и superjob.ru и базами данных кандидатов (ATS), запись видеointервью с мобильных устройств, оценка компетенций и анализ данных [5].

Компании, которые успели познакомиться с таким инструментом отбора, как видеointервью, при всех его плюсах выделяют и следующие минусы:

– специалист по персоналу не может задать кандидату дополнительные вопросы или попросить его углубиться в какую-либо тему;

– многие кандидаты отказываются пройти видеointервью из-за недоверия к новым технологиям [7].

Исходя из этих недостатков, можно прийти к выводу, что видеointервью эффективно не для всех вакансий в организации. Так, если работа связана с информационными технологиями, то видеointервью не вызовет опасений у кандидатов, а наоборот, они будут довольны сэкономить свое время и находиться в привычной для них обстановке во время интервью. Но даже в таком случае видеointервью лучше использовать для первичного отбора кандидатов, а решение о найме принимать после личной встречи, на которой специалист по персоналу сможет задать вопросы, появившиеся во время просмотра видео.

Если когда-то на российском рынке сервис VCV был единственным в своем роде, то на сегодняшний день услуги видеointервью предлагают и другие стартапы, такие как PRE-INTERVIEW (preint.ru), Limeprime.ru и др. Возможности перечисленных сервисов схожи с VCV. Но для того чтобы молодые компании смогли завоевать свою нишу рынка, необходимы новаторские идеи. Как показывает практика, передовые и смелые идеи для России - уже давно разработанные концепции в Америке. Поэтому Skillaz, вдохновленные работой американской компании HireVue, разработали роботизированную систему для поиска и первичного отбора кандидатов. Стоит заметить, что в ранее перечисленных сервисах не предусмотрена возможность поиска кандидатов. В Skillaz поиск осуществляется по заданным критериям не только на рабочих сайтах, но и в социальных сетях, профессиональных форумах и сообществах. Если по формальным критериям человек подходит, ему присылается письмо, сообщение (смс) или робот делает ему звонок, приглашая пройти оценку на соответствие компетенций. В зависимости от выбора заказчика формат онлайн-оценки может быть разным: анкеты, тесты, кейсы с заданиями, квесты, видео- и аудиointервью [4].

В будущем создатели Skillaz с помощью элементов искусственного интеллекта планируют подсказывать компаниям, какие типы сотрудников им подходят, а какие нет. В идеале HR-директор будет выбирать регион, а система автоматически подсказывать ему, на каких профессионалов стоит обратить особое внимание. При этом Skillaz не ориентируются только на работодателей. По словам основателя Skillaz Андрея Крылова, цель компании — быть полезными не только работодателям, но и соискателям. Например, если у человека не хватает компетенций или профессиональных знаний, умений и навыков, система на почту вышлет рекомендации по обучению или даже сделает ссылку на курсы в его регионе. Либо порекомендует соискателю компанию, которая в наибольшей степени подходит для развития его карьеры. Таким образом, Skillaz со временем будет давать клиентам дополнительный поток мотивированных заинтересованных кандидатов.

А пока основатели Skillaz разработали для региональных соискателей специальное устройство «рекрутомат» - терминал для собеседований, внешне напоминающий пластиковый стол с экраном и видеокamerой. Данное устройство разработано для людей, у которых нет возможности выхода в систему для прохождения собеседования: нет компьютера, мобильного телефона или подключенного Интернета. Процесс оценки с помощью «рекрутомата» прежний — человек кликает на вакансию, регистрируется в системе, а потом компьютер задает ему вопросы или задания, предлагает записать видео. При желании можно даже отсканировать документы. Выпуск данных устройств запланирован на 2018 год [11].

Для тех компаний, которые по каким-либо причинам не могут или не хотят воспользоваться системой с различными инструментами отбора кандидатов, например, как Skillaz, разработаны сервисы онлайн-

тестирования: Proaction.pro, Skilltech.ru, Letstest.ru, Opentest.ru и др.

Бесспорно, многие организации давно используют тестирование при отборе персонала, чтобы определить способности кандидата, возможные перспективы его профессионального и должностного роста, выявить специфичность его трудовой мотивации. Применяемые тесты в рамках данного сервиса обычно бывают нескольких видов:

- 1) на профессиональную пригодность, когда моделируется ситуация, некоторым образом похожая на работу, которую придется выполнять;
- 2) тесты способностей, направленные на оценку общего уровня развития и особенностей мышления, обучаемости, памяти и других психических функций;
- 3) биографические, анализирующие особенности интеллекта, семейные отношения, главные потребности и интересы;
- 4) личностные, выявляющие на оценку развития отдельных качеств личности или отнесение человека к определенному типу темперамента и характера [12].

Сервисы онлайн-тестирования могут быть полезны следующим компаниям:

1) у которых нет своих экспертов для составления тестов. Например, HR-менеджерам бывает сложно оценить компетенции технических специалистов. Помочь им в этом может сервис Skilltech, который предназначен для тестирования специалистов в области информационных технологий. В базе системы насчитывается более 30 тестов с теоретическими и практическими заданиями. Также по результатам тестов сервис помогает работодателям оценить слабые и сильные стороны кандидатов [8]. Другой сервис Proaction.pro предлагает готовые тесты для более двадцати специальностей, а также оценки логики, мотивации, личной эффективности и др. [3];

2) у которых множество откликов на вакансии. В этом случае HR-менеджеры тратят много времени на анализ всех резюме, проведение собеседований, как потом оказывается с абсолютно неподходящими кандидатами. Создатели сервиса Proaction.pro утверждают, что при использовании сервиса воронка кандидатов выглядит так: из 50 откликнувшихся 40 пройдут тест; 10 из 40 подойдут по всем параметрам; 5 из 10 доберутся до собеседования; 1 - 2 выйдут на работу. При этом потратить нужно пять минут на отправку писем со стандартным набором тестов и 15 минут на просмотр их результатов [2];

3) которые составляют тесты самостоятельно, но хотят автоматизировать процесс тестирования кандидатов. Сервисы Letstest.ru и Opentest.ru позволяют добавлять свои тесты с различными типами заданий, анализировать результаты тестирования, настроить интерфейсы страниц тестирования и встроить их на корпоративный сайт [6, 9].

Все вышеизложенное доказывает, что сегодня российский рынок систем для автоматизации отбора персонала может удовлетворить потребности организаций любого размера, специализирующихся в любой области. Правильно подобранный современный инструмент сможет улучшить HR-бренд компании, снизить риски отбора некомпетентного или немотивированного персонала, освободить HR-менеджера от рутинных задач для выполнения более важных, например, развития и обучения персонала.

Список источников:

1. HR-сервисы в России: обзор рынка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rb.ru/story/HR-tech-present/>.
2. Proaction: HR-сервис для оценки кандидата [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://rjob.ru/articles/proaction_hr_servis_dlya_otsenki_kandidata/.
3. Proaction - Онлайн сервис оценки персонала [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://proaction.pro/>.
4. Skillaz - все самые прогрессивные мировые технологии найма на одной платформе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://skillaz.co/>.
5. Автоматизация в HR-менеджменте: как устроен сервис подбора персонала с помощью видеointervyu [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://biz360.ru/materials/avtomatizatsiya-v-hr-menedzhmente-kak-ustroen-servis-podbor-a-personala-s-pomoshchyu-videointervyu/>.
6. Бесплатная система тестирования и конструктор тестов и конструктор тестов – Let'stest [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://letstest.ru/>
7. Жариков В.В. Инновационные технологии отбора персонала [Электронный ресурс] / В.В. Жариков, М.А. Лыжникова. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnye-tehnologii-otbora-personala>.
8. Система тестирования и оценки персонала SkillTech [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://skilltech.ru/>.
9. Система тестирования сотрудников StartExam [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.opentest.ru/>.
10. Управление персоналом организации / Под ред. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 695 с.
11. Цифровую революцию в HR можно не ждать — она уже началась [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hbr-russia.ru/innovatsii/startap/a21891/>.
12. Шапиро С.А. Управление персоналом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=272164>.

УДК 004.7

Смагина И.В., Савенкова Е.В., Сергеева И.И.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ЕДИНОГО ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА
В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Smagina I.V., Savenkova E.V., Sergeeva I.I.

FEATURES OF THE UNIFORM INFORMATION SPACE IN PUBLIC HEALTH SPHERE

Смагина Ирина Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: rina-smag@yandex.ru

Smagina Irina Valerjevna, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: rina-smag@yandex.ru

Савенкова Евгения Вячеславовна, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: irina-smag@yandex.ru

Savenkova Evgeniya Vyacheslavovna, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: rina-smag@yandex.ru

Сергеева Инна Ивановна, кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: inchiksergeeva@yandex.ru

Sergeeva Inna Ivanovna, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: inchiksergeeva@yandex.ru

Аннотация: В современных условиях информационно-телекоммуникационные технологии становятся наиболее эффективным инструментом решения большинства социальных проблем, в том числе и в области здравоохранения. Правительство России активно поддерживает позицию мирового сообщества о необходимости регулирования социальных структур посредством их информатизации. В связи с этим актуальной представляется задача разработки, внедрения, сопровождения и других организационных моментов, связанных с созданием защищенных каналов связи, по которым предполагается передача персональных данных между медицинскими информационными системами и региональными центрами обработки данных.

Abstract: Under modern conditions information-telecommunication technologies becomes the most effective tool of the solution of the majority of social problems, including the ones in the sphere of public health. Russia government actively supports the world community position about the necessity to regulate social structures by means of their informatization. In this connection the problem of working out, introduction, support and other organizational moments seems actual as it is connected with the creation of secure communication channels on which personal data between medical information systems and regional data-processing centres is supposed to be transferred.

В статье рассматривается организация системы, направленной на обеспечение информационной поддержки административных и функциональных элементов механизма реализации врачебной помощи населению. Это предопределяет и принцип её построения, основанный на интеграции между собой сегмента централизованных общесистемных компонентов единого информационного пространства и сегмента прикладных компонентов единого информационного пространства.

In the article the organization of the system aimed at information support of administrative and functional elements of realization mechanism of medical assistance to the population is considered. It also predetermines aufbau principle based on integration of the segment of centralized generally system components of the uniform information field and the segment of applied components of the uniform information field.

Проанализировано движение информационных потоков в медицинских учреждениях, сообщение участников системы здравоохранения с прикладными компонентами ЕГИСЗ, рассмотрены структуры федерального сегмента ЕГИСЗ, центрального сегмента VPN-сети МО Субъекта РФ, архитектура организации криптографической защиты каналов при взаимодействии в рамках ЕГИСЗ

Information streams in medical institutions and message of the participants of the public health system with applied components of EGISZ (Uniform Information Field Of Health Care) are analyzed and structures of federal segment of EGISZ, central segment of VPN-network MO of the Russian Federation Subject and architecture of cryptographic security of channels at interaction within the limits of EGISZ are considered

Ключевые слова: информационные технологии здравоохранения, информационные потоки, ЕГИСЗ, компоненты ЕГИСЗ, архитектура ЕГИСЗ, конфиденциальность персональные данные, криптографическая защита

Keywords: information technologies of public health, information streams, EGISZ, EGISZ components, EGISZ architecture, confidentiality, personal data, cryptographic security

Процесс обмена информацией (документооборот) в организациях здравоохранения протекает как внутри больниц, так и в учреждениях, так или иначе с ними связанных, и является предметом государственного регулирования, так как при его осуществлении затрагивается право гражданина на сохранение

конфиденциальности персональных данных. В сфере здравоохранения закрепление данного права не выливается в отдельный закон и олицетворяется через принцип защиты сведений, составляющих врачебную тайну, отнесенный к положениям Федерального закона от 21.11.2011 N 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации». Как можно заключить, данная норма является специальной, то есть применяется к конкретным субъектам правоотношений, а именно к лицам, оказывающим медицинскую помощь, и соответственно распространяется на документооборот лечебных учреждений.

При переходе сведений о пациентах в другие организации, наделенные компетенцией их запроса и обработки, они подпадают под действие ряда законов, направленных на обеспечение сохранности данных в неизменном виде, а также устанавливающих порядок их обращения и защиты.

К данным нормативно-правовым актам относят:

- Федеральный закон от 19.12.2005 №160-ФЗ «О ратификации Конвенции Совета Европы о защите физических лиц при автоматизированной обработке персональных данных»;
- Федеральный закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации»;
- Федеральный закон от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных»;
- Федеральный закон от 29.11.2010 № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации»;
- Федеральный закон от 27.07.2010 № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг»;
- Постановление Правительства РФ от 01.11.2012 № 1119 «Об утверждении требований к защите персональных данных при их обработке в информационных системах персональных данных»;
- Приказ ФСТЭК РФ от 18. 02. 2013 г. № 21 «Об утверждении состава и содержания организационных и технических мер по обеспечению безопасности персональных данных при их обработке в информационных системах персональных данных».

Как можно заключить, почти все представленные положения регулируют обмен данными, осуществляемый в электронном виде. Это связано в первую очередь с тем, что в настоящее время неавтоматизированное обращение информации между учреждениями изжило себя. Касательно лечебных структур необходимость компьютеризации движения номенклатуры прямо закрепляется законом, что обосновывается способностью информационных систем обеспечить конфиденциальность передаваемых сведений и оптимизировать процесс их обработки. Поэтому можно сделать вывод о том, что нормы права, действующие в российской системе охраны здоровья, отличаются спецификой, поскольку регулируют чрезвычайно сложные отношения, субъектами которых являются государство, граждане, различного рода учреждения и организации. На практике функционирование данных правоотношений неразрывно связано с их закреплением посредством документирования и оборотом полученной информацией между элементами механизма здравоохранения. Все это вскрывает важность подбора таких инструментов управления, которые смогли бы гарантировать высокий уровень защиты, обработки и хранения данных, а также методическую и организационную поддержку участников системы.

В настоящее время во всех сферах человеческой жизни происходят значительные изменения, обусловленные переходом от постиндустриального общества к обществу информационному. В современных условиях информационно-телекоммуникационные технологии становятся наиболее эффективным инструментом решения большинства как экономических, так и социальных проблем. Правительство России активно поддерживает позицию мирового сообщества о необходимости регулирования социальных структур посредством их информатизации. Результатом чего стало создание государственной концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года.

Воплощение в жизнь этой программы привело к развитию на её базе приоритетного национального проекта «Здоровье». Стоит сказать, что его реализация существенно укрепила аппаратно-техническую базу лечебных учреждений, но, несмотря на это, нерегламентированной осталась область использования прикладных систем, большинство из которых не позволяет в полной мере обеспечить поддержку актуальных задач как в области управления отраслью, так и в области непосредственного оказания медицинской помощи.

В сегменте регулирования здравоохранения нерешенными остались вопросы получения достоверных первичных данных об объемах и качестве оказываемых медицинских услуг, что порождает частичную осведомленность управленческих структур о величине затрат, осуществляемых лечебными учреждениями при предоставлении гарантированной помощи, лекарственного обслуживания и своевременности мер по обеспечению санитарно-эпидемиологического благополучия населения.

Во врачебной практике также присутствует ряд трудностей, связанных с проблемой точного диагностирования заболеваний, что вызвано отсутствием механизма справочно-информационной поддержки принятия решений путем предоставления оперативного доступа к полной и достоверной информации о

здоровье пациента, а также автоматизированных систем, позволяющих производить проверку соответствия выбранного плана лечения стандартам оказания медицинской помощи.

К тому же при аккумуляции и агрегировании информации, значительный объём которой является конфиденциальной, затруднение вызывает установление её безопасности, потому как большинство информационных систем здравоохранения не может предоставить надлежащий уровень защиты данных.

Перечисленные проблемы привели к решению изменить подход государственной политики к информатизации медицинской деятельности и усилить координирующую роль посредством создания единого информационного пространства в сфере здравоохранения (далее – ЕГИСЗ), концепция реализации которого утверждена приказом Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 28.04. 2011 г. № 364.

Из вышесказанного следует, что рассматриваемая система направлена на обеспечение информационной поддержки административных и функциональных элементов механизма реализации врачебной помощи населению. Это предопределяет и принцип её построения, основанный на интеграции между собой сегмента централизованных общесистемных компонентов единого информационного пространства и сегмента прикладных компонентов единого информационного пространства.

В свою очередь, первый соотносится только с федеральным звеном и представляет собой совокупность платформенного обеспечения и серверов доступа, обработки, хранения данных, то есть является отражением программно-аппаратного комплекса. В то время как второй может реализовываться на региональном участке структуры и обнаруживает себя через набор приложений к общесистемному модулю, разделяемых в зависимости от автоматизируемых задач на транзакционные, управленческие и справочные.

Транзакционные системы обеспечивают компоновку первичной документации медицинских и фармацевтических организаций, а также автоматизируют обмен данными как внутри учреждений, так и между ними. Управленческие системы осуществляют информационную поддержку руководящих органов по вопросам регулирования сферы здравоохранения. Справочные системы являются механизмом, предоставляющим возможность ознакомления медицинского персонала с методическими материалами в области врачебной практики.

Схема компонентов и движение информационных потоков между ними подробнее рассмотрены на рисунке 1. Специфика и территориальная удалённость друг от друга рассматриваемых решений предопределяет функционирование на платформе федерального сегмента сервиса интеграции прикладных систем (ИПС) и единой системы идентификации, аутентификации и авторизации (ЕСИАиА), с реализацией которых связано объединение информационных систем регионального сегмента в единое пространство с одной точкой доступа.

Сообщение участников системы здравоохранения с прикладными компонентами ЕГИСЗ наглядно представлено на рисунке 2.

Подходя к рассмотрению сегмента централизованных общесистемных компонентов единого информационного пространства, важно остановить внимание на региональных элементах инфраструктуры, построенных по принципу двухуровневой модели.

Нижний уровень представляет собой совокупность информационных систем медицинских организаций (МИС МО), предназначенных для автоматизации лечебно-диагностического процесса. Верхний уровень – региональная медицинская информационная система (РМИС), представляющая собой аналитическую систему, обеспечивающую сбор первичной документации МИС МО, а также при наличии санкционированного запроса её предоставление в надлежащем порядке в федеральное звено и в организации, в чью компетенцию входит работа с данного рода информацией.

Исследование актуальной архитектуры равным образом предопределяет необходимость выделения среды выполнения фрагментов программного обеспечения. Для инфраструктуры ЕГИСЗ таковой является федеральный центр обработки данных Министерства здравоохранения Российской Федерации (ФЦОД), размещенный на территориально разнесенных площадках: основной, резервной и тестовой.

Технологическая основа ФЦОД ЕГИСЗ построена на базе виртуальной инфраструктуры, то есть является облачной средой и играет роль датацентра для РМИС, получающих доступ к серверу. Взаимодействие осуществляется по принципу «тонкий клиент» в проекции рассматриваемой структуры. Это подразумевает, что региональным сегментам предоставляются средства базовых вычислительных ресурсов, на которых потребитель может развертывать и выполнять произвольное программное обеспечение, включая операционные системы и приложения, а также управлять сетевыми компонентами (МИС МО), но не может контролировать саму облачную сеть.

При этом федеральный сегмент ЕГИСЗ формируется основными и вспомогательными функциональными системами и сервисами, а региональный сегмент – региональной медицинской информационной системой, интегрирующей медицинские информационные системы медицинских организаций, реализуемых как на основе «облачных», так и на основе локализованных технологий.

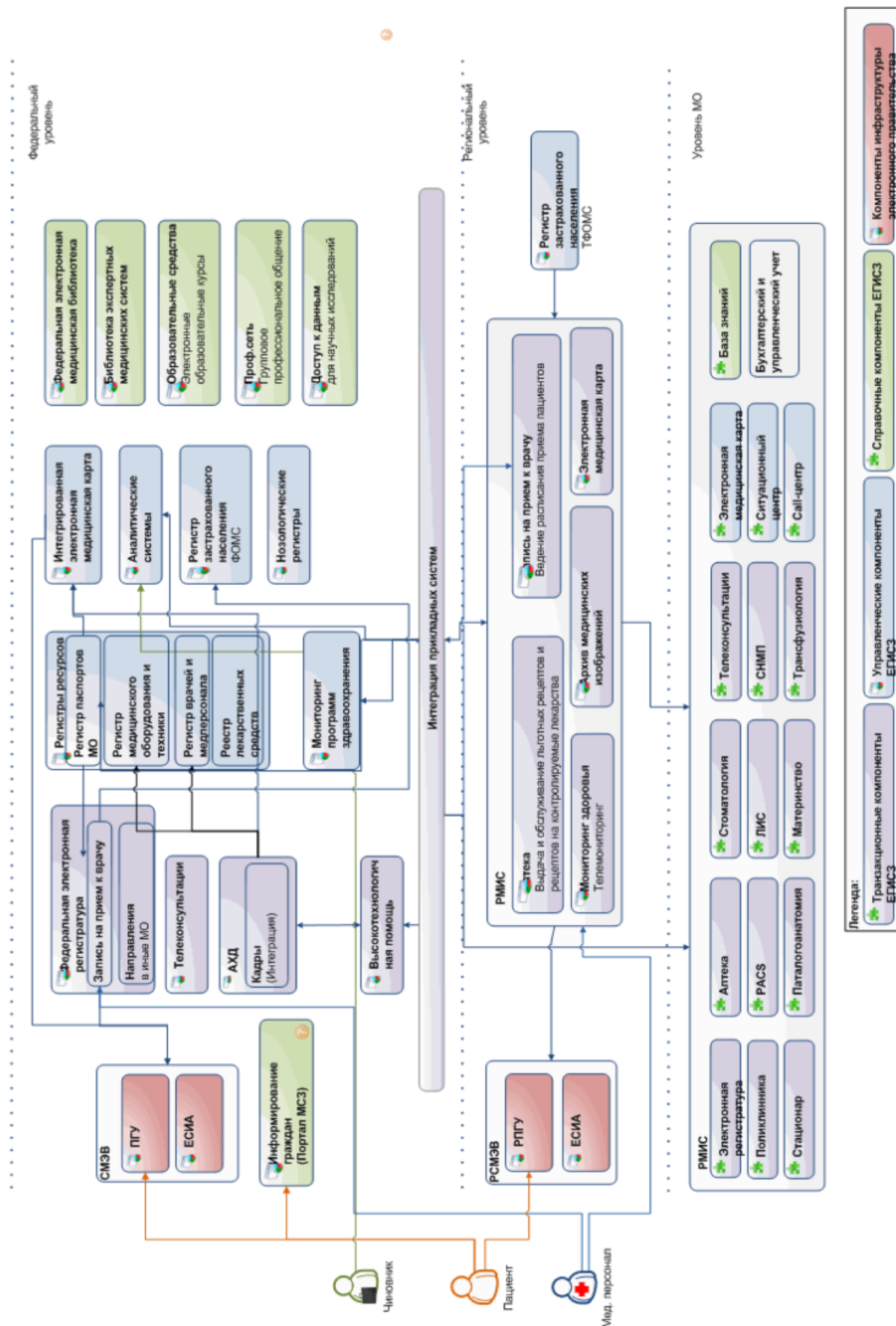


Рисунок 1 – Движение информационных потоков в медицинских учреждениях

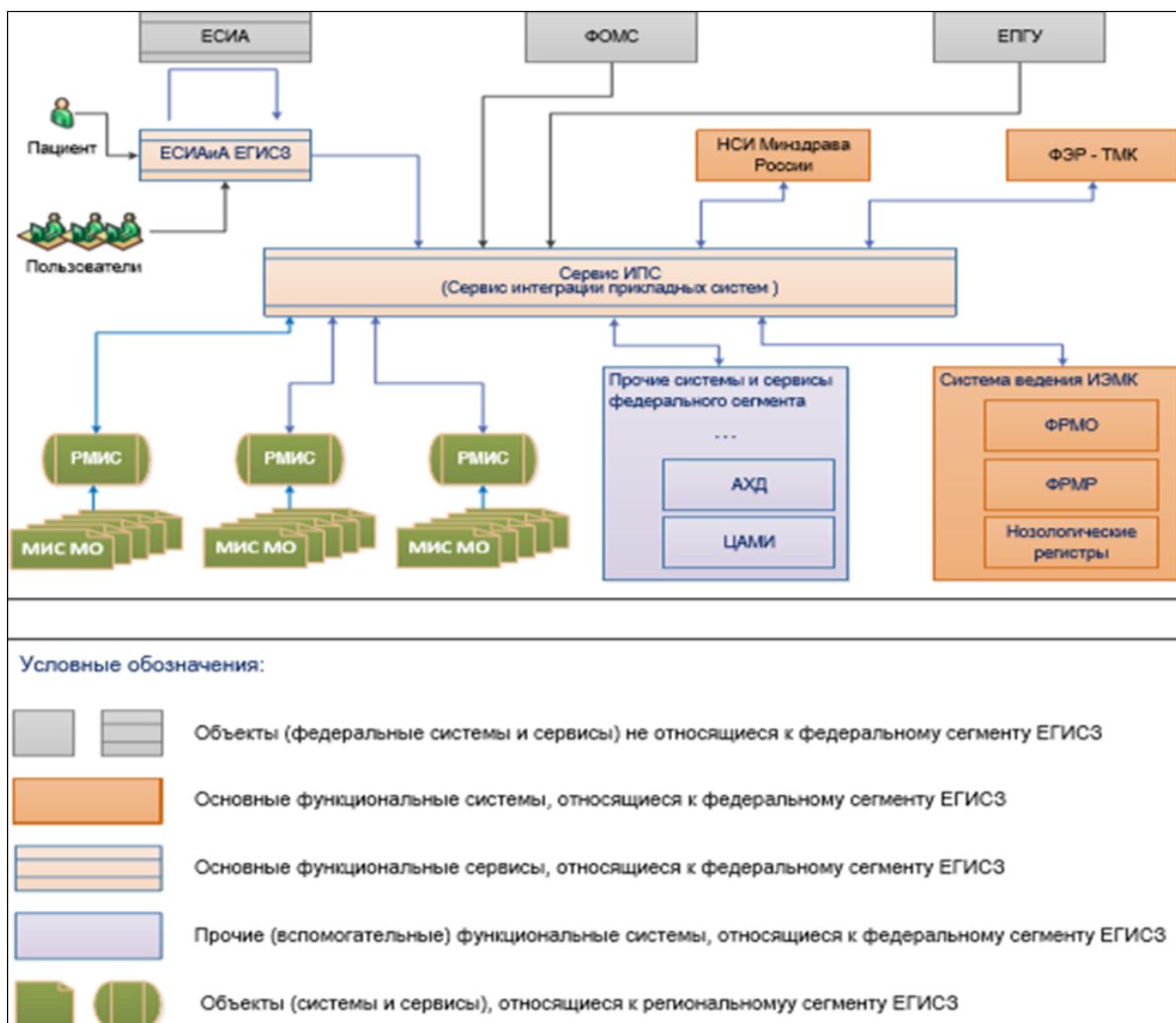


Рисунок 2 – Сообщение участников системы здравоохранения с прикладными компонентами ЕГИСЗ

Строение федерального сегмента и принцип сообщения элементов конфигурации подробно отображены на рисунке 3.

Структура демонстрирует, что передача данных осуществляется посредством использования VPN-сети, представляющей собой защищенный канал связи, необходимый для сохранения конфиденциальности передаваемой информации. При этом экспорт данных между структурными единицами ЕГИСЗ осуществляется через систему юридически значимого электронного документооборота, позволяющего обеспечить надлежащий порядок обработки и аутентичности медицинских сведений.

Также стоит сказать, что в соответствии с классификационными признаками, изложенными в Постановлении Правительства РФ от 1 ноября 2012 г. № 1119 г. Москва «Об утверждении требований к защите персональных данных при их обработке в информационных системах персональных данных», федеральный сегмент должен обеспечивать защиту персональных данных по первому уровню защищенности (УЗ-1), что предопределяет условия, необходимые для интеграции сетевых компонентов с ЕГИСЗ.

Согласно Федеральному закону № 152-ФЗ «О персональных данных», медицинские сведения носят характер ограниченного распространения и не составляют государственную тайну, что определяет классификацию систем, регулирующих обработку и защиту документации, получаемой от лечебных учреждений. Все технические и программные средства, осуществляющие работу с персональными данными, разделяются по уровню необходимой защищенности на классы, которые устанавливаются Приказом ФСТЭК России № 17 исходя из значимости негативных последствий, вызванных несанкционированным доступом, для носителя конфиденциальной информации.

Из этого следует принадлежность федерального элемента механизма ЕГИСЗ к первому классу защищенности, что вызывает потребность осуществлять документооборот между ФЦОД и МИС МО только по безопасным каналам связи, построенным посредством использования VPN-сегмента.

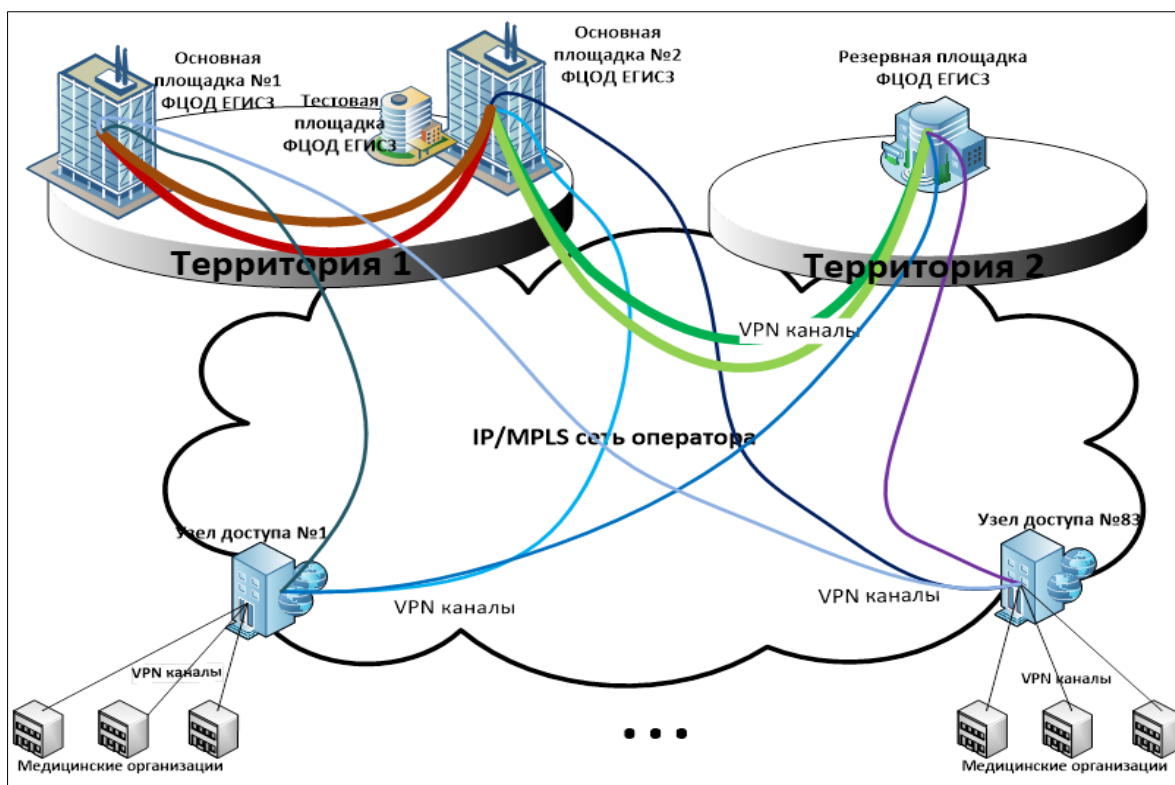


Рисунок 3 – Структура федерального сегмента ЕГИСЗ

Для реализации взаимодействия больниц с ЕГИСЗ в субъекте РФ выбирается отдельная медицинская организация (МО Субъекта РФ), выступающая в роли центра регионального сегмента ЕГИСЗ, на базе которого строится архитектура VPN-сети. Данный статус обычно возлагается на учреждение, уполномоченное модернизировать здравоохранение в регионе. Структура данного звена системы подробно отражена на рисунке 4.

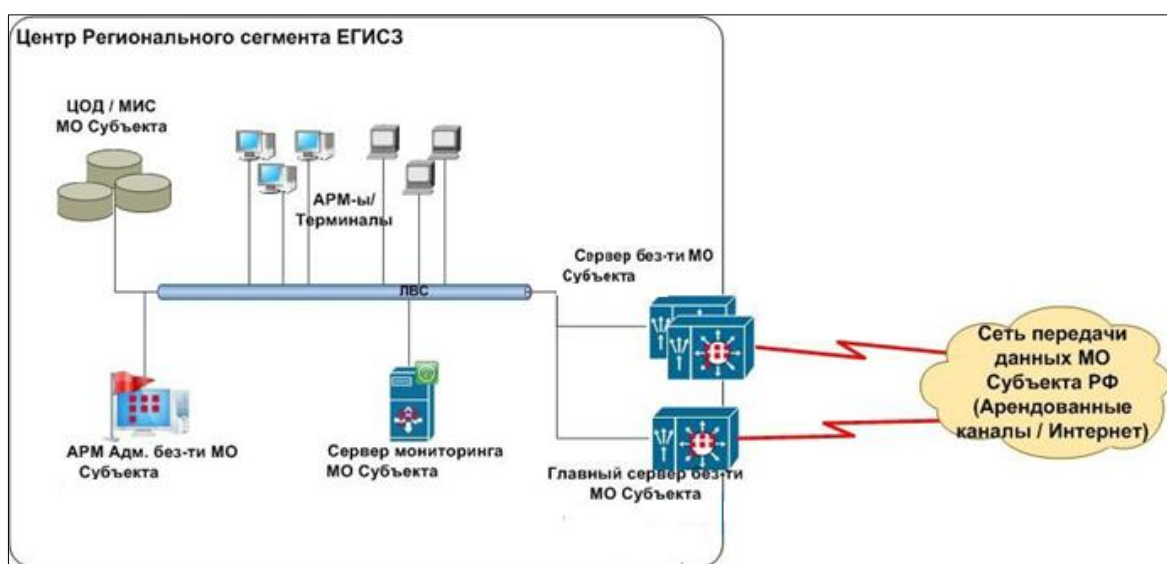


Рисунок 4 – Структура центрального сегмента VPN-сети МО Субъекта РФ

Инструментами, используемыми для подключения к сети передачи данных, выступают два элемента: главный сервер безопасности МО Субъекта РФ и сервер безопасности МО Субъекта РФ. Первый

выполняет служебные функции по эксплуатации VPN-сети, в частности осуществляет рассылку ключевой, справочной информации, обновлений программного обеспечения, а также служит хранилищем IP-адресов лечебных учреждений и провайдером взаимодействия с другими сетями. Второй проводит криптографическую обработку потоков, адресованных как в ФЦОД ЕГИСЗ, так и в ЦОД Субъекта РФ.

Для организации подключения VPN-сети регионального сегмента к информационному пространству системы в его инфраструктуру внедряется шлюз, впоследствии связываемый с сервером безопасности ФЦОД. Интеграция ЛВС сетевых компонентов с каналом взаимодействия также должна протекать через узел, осуществляющий шифрование экспортируемых данных и конструируемый на базе программно-аппаратного комплекса, прошедшего лицензирование ФСТЭК.

Стоит отметить, что в соответствии с системным проектом VPN-сегмент ФЦОД ЕГИСЗ организуется на базе технологии ViPNet, в связи с этим использование аналогичного программно-аппаратного комплекса является обязательным условием при проектировании VPN-сети МО Субъекта РФ, но не носит императивный характер для структурных единиц. Это служит основанием внедрения в инфраструктуру регионального сегмента криптографических шлюзов, построенных по технологиям, используемым лечебными учреждениями.

Конечная архитектура регионального VPN-сегмента и порядок осуществления интеграций между элементами системы представлены на рисунке 5.

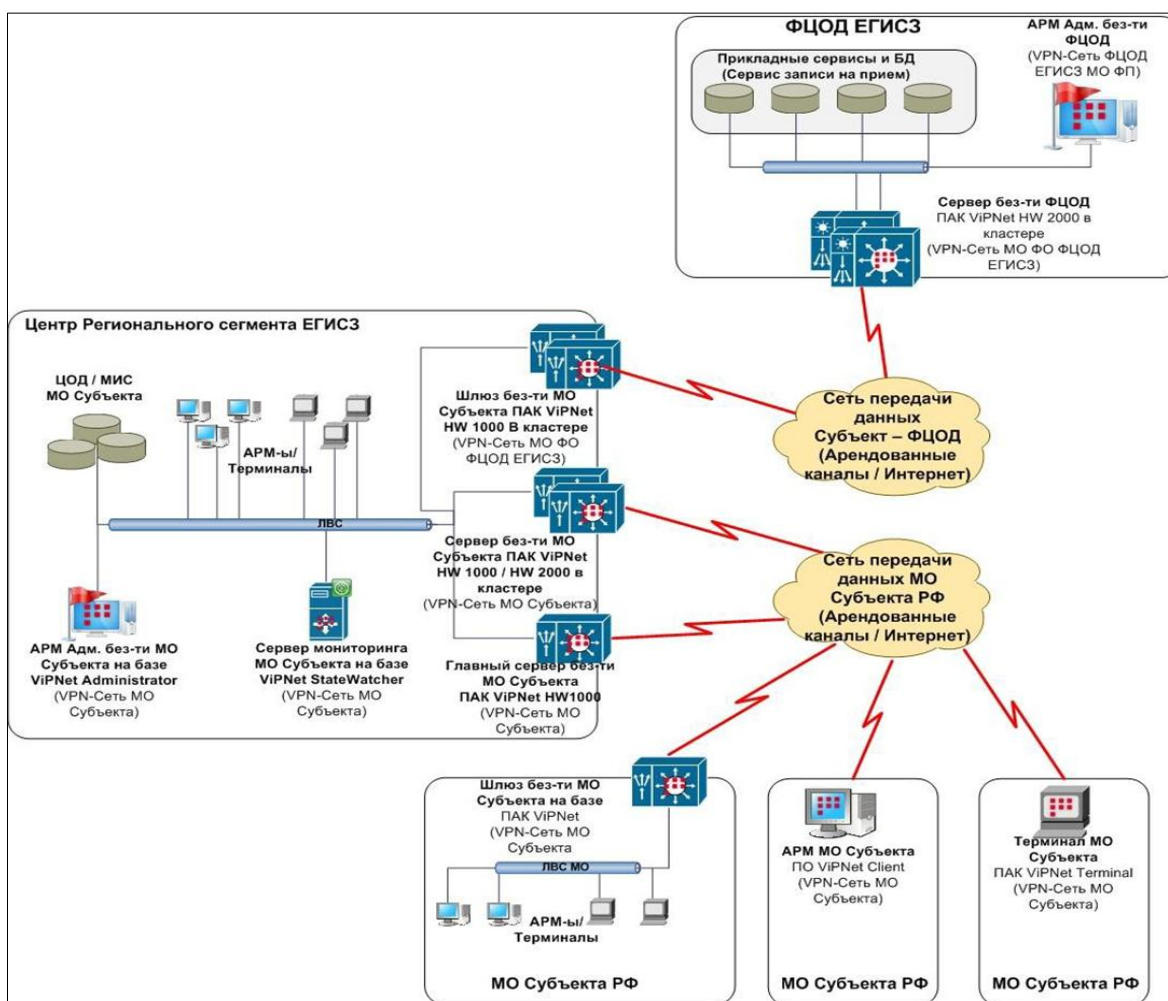


Рисунок 5 – Архитектура организации криптографической защиты каналов при взаимодействии в рамках ЕГИСЗ

Проведя анализ нормативно-правовой базы в сфере здравоохранения, можно сделать вывод, что массив документации, на которой строятся взаимоотношения между медицинскими организациями, пациентами и государством, достаточно обширный, а в связи со сложностью рассматриваемого предмета и постоянно изменяющейся позицией административных органов по вопросу его регламентации требует ре-

гулирования путем использования инструментов, способных обеспечить решение актуальных задач, стоящих на повестке дня. К тому же при использовании такого рода механизмов важной остается проблема сохранения всего спектра прав пациента, включающих защиту персональных данных.

В связи с этим можно выделить две тенденции по управлению рассматриваемой области. Первая связана с попыткой создания универсального шаблона информационной системы, представляющей собой единое пространство документооборота всех лечебных учреждений. Вторая тенденция связана с проработкой законодательной базы в области разработки, внедрения, сопровождения и других организационных моментов, связанных с созданием защищенных каналов связи, по которым предполагается передача персональных данных между медицинскими информационными системами и региональными центрами обработки данных. Также актуальной представляется задача внедрения в конкретной медицинской организации программно-аппаратного комплекса по криптографической защите данных, необходимого для интеграции с единой средой передачи данных всех лечебных учреждений, что продиктовано законодателями и реалиями развития современной медицины.

Список источников:

1. Докукина А.И. Анализ актуальных проблем развития здравоохранения в системе государственного управления // *Научные записки ОрелГИЭТ*. – 2017. – № 6 (24). – С. 83-87.
2. Единая государственная информационная система в здравоохранении [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://cyulowiki.org/wiki/Единая_государственная_информационная_система_в_здравоохранении.
3. Зарубина Т.В. ЕГИСЗ. Направления развития. Нормативно-справочное и методическое обеспечение [Электронный ресурс] // ГВС Минздрава России по внедрению современных информационных систем в здравоохранении. – Режим доступа: https://itmcongress.ru/upload/iblock/58b/0_2_zarubina_itm2017.pdf.
4. Капицын В.М., Басуров В.А., Герасименко О.А., Андропова Л.Н. Некоторые оценки результативности федеральных медицинских программ в части применения высоких технологий // *Проблемы прогнозирования*. – 2016. – №4 (157). – С. 140-150.
5. Ким Д., Аланази Х., Даим Т. Перспективы распространения телемедицины: прогностическое моделирование на примере сельских районов США // *Форсайт*. – 2015. – Т. 9. – № 4. – С. 32-41.
6. Незнанов А.А., Старичкова Ю.В. Развитие классификации клинических диагнозов в медицинских информационных системах // *Бизнес-информатика*. – 2015. – № 2 (32). – С. 39-47.
7. О единой государственной информационной системе в сфере здравоохранения (ЕГИСЗ) [Электронный ресурс] // сайт «Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации». – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/499028015>.
8. О региональном проекте ЕГИСЗ – как это сделано во Владимире [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://d-russia.ru/o-regionalnom-proekte-egisz-kak-eto-sdelano-v-vladimire.html>.
9. Приказ Минздрава России №364 от 28 апреля 2011 г. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства Здравоохранения РФ. – Режим доступа: <https://www.rosminzdrav.ru/documents/7200-prikaz>.
10. Сафоненко В.В. Актуальные проблемы совершенствования информационных технологий в управлении предприятиями и жизни общества // *Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки*. – 2017. – № 6. – С. 136-138.
11. Соломатина Е.И. Стратегическое планирование в здравоохранении // *Экономическая среда*. – 2017. – №2(20). – С. 85-88.
12. Цехла С.Ю., Плугарь Е.В. Здоровье населения и развитие экономики здоровья // *Ученые записки Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. Экономика и управление*. – 2017. – Т. 3(69). – № 1. – С. 104-110.
13. Avdoshin S.M., Pesotskaya E.Yu. Mobile healthcare: perspectives in Russia // *Business Informatics*. – 2016. – №3(37). – С. 38-44.
14. Haghi M., Thurow K., Stoll R. Wearable Devices in Medical Internet of Things: Scientific Research and Commercially Available Devices // *Healthcare Informatics Research*. – 2017. – Т. 23, № 1. – С. 4-15.
15. Liu X. M., Lu R. X., Ma J. F., Chen L., Qin B. D. Privacy-Preserving Patient-Centric Clinical Decision Support System on Naive Bayesian Classification // *Ieee Journal of Biomedical and Health Informatics*. – 2016. – Т. 20, № 2. – С. 655-668.
16. Mandel J. C., Kreda D. A., Mandl K. D., Kohane I. S., Rami R. B. SMART on FHIR: a standards-based, interoperable apps platform for electronic health records // *Journal of the American Medical Informatics Association*. – 2016. – Т. 23, № 5. – С. 899-908.
17. Rojas E., Munoz-Gama J., Sepulveda M., Capurro D. Process mining in healthcare: A literature review // *Journal of Biomedical Informatics*. – 2016. – Т. 61. – С. 224-236.
18. Wang J. W., Hu Y., Xiao F. Y., Deng X. Y., Deng Y. A novel method to use fuzzy soft sets in decision making based on ambiguity measure and Dempster-Shafer theory of evidence: An application in medical diagnosis // *Artificial Intelligence in Medicine*. – 2016. – Т. 69. – С. 1-11.

МИРОВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 336.1/5

Бардовский В.П., Звягинцева Ю.А.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВО – ЭКОНОМИЧЕСКОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ
МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Bardovsky V.P., Zvyagintseva Ju.A.

FINANCIAL-ECONOMIC INDEPENDENCE OF LOCAL GOVERNMENT

Бардовский Виктор Петрович, кандидат экономических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: bardovskijv@bk.ru

Bardovsky Viktor Petrovich, candidate of economic sciences, professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: bardovskijv@bk.ru

Звягинцева Юлия Александровна, кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: yguliazv@yandex.ru

Zvyagintseva Julia Aleksandrovna, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: yguliazv@yandex.ru

Аннотация: В современных условиях важным направлением муниципальной политики государства является обеспечение финансово-экономической самостоятельности местного самоуправления. Необходимо провести замещение в бюджетах муниципальных образований финансовой помощи из федерального и регионального бюджетов поступлениями от собственных доходных источников. Выполнение муниципальными образованиями функций местного самоуправления должно быть обеспечено финансовыми ресурсами в основном из собственных источников. Только в этом случае органы местного самоуправления смогут качественно и в полном объеме выполнять свои функции. Важной задачей государства является расширение налогооблагаемой базы местного самоуправления. В статье рассматриваются направления совершенствования обеспечения финансово-экономической самостоятельности местного самоуправления в соответствии с Федеральным законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ.

Abstract: Under modern conditions provision of financial-economic independence of local government is an important direction of a municipal policy of the state. It is necessary to replace financial help from federal and regional budgets with the receipts from own profitable sources in the budgets of municipalities. Performance of the functions of local government by municipalities should be provided mainly with own financial resources. Only in this case local governments can carry out the functions qualitatively and in full volume. The expansion of taxable base of local government is an important problem of the state.

The directions of perfection of financial-economic independence of local government according to the Federal Law № 131 "About the General Principles of Organization of Local Government in the Russian Federation" adopted in October, 6th, 2003 -F3 are considered in the article

Ключевые слова: местное самоуправление, финансово-экономические основы местного самоуправления

Keywords: local government, financial-economic bases of local government

В последние годы в стране в соответствии с Федеральным законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ осуществлен ряд мер, направленных на развитие местного самоуправления. Вместе с тем основные задачи этого федерального закона реализуются медленно и не в полной мере. Это, прежде всего, относится к финансово-экономическому обеспечению местного самоуправления. Многие муниципальные образования всегда имели недостаток финансовых средств, но в последние годы эта проблема обострилась, деятельность муниципальных образований в финансово-экономической сфере во многом сводилась к поиску денег для финансирования текущих расходов. Муниципальные образования не имеют достаточных собственных доходов для финансирования местного самоуправления. Об этом свидетельствует удельный вес межбюджетных трансфертов (без субвенций) в собственных доходах местных бюджетов (табл. 1).

В 2016 г. в целом по Российской Федерации доля межбюджетных трансфертов (без субвенций и других безвозмездных поступлений) в собственных доходах местных бюджетов составляла 43,2%. Наименьшая доля межбюджетных трансфертов в собственных доходах местных бюджетов была в Южном федеральном округе - 30,3%, Центральном федеральном округе - 33,5% и Северо-Западном федеральном округе - 36,6%. Лидерами по доле межбюджетных трансфертов (без субвенций и других безвозмездных поступлений) в собственных доходах местных бюджетов в 2016 г. были Уральский федеральный округ - 50,7%, Крымский федеральный округ - 57,2% и Дальневосточный федеральный округ - 36,6%.

Таблица 1 – Удельный вес межбюджетных трансфертов (без субвенций) в собственных доходах местных бюджетов в разрезе федеральных округов Российской Федерации в 2015 - 2016 гг. [7]

Федеральный округ	Доля межбюджетных трансфертов (без субвенций и других безвозмездных поступлений) в собственных доходах местных бюджетов, %	
	2015 г.	2016 г.
Российская Федерация	43,3	43,2
Центральный федеральный округ	29,8	33,5
Северо-Западный федеральный округ	37,8	36,6
Южный федеральный округ	34,5	30,3
Северо-Кавказский федеральный округ	45,4	43,0
Приволжский федеральный округ	41,5	43,1
Уральский федеральный округ	52,5	50,7
Сибирский федеральный округ	46,3	46,0
Дальневосточный федеральный округ	61,7	60,0
Крымский федеральный округ	64,6	57,2

Бюджеты большинства муниципальных образований Российской Федерации являются дефицитными. В качестве примера можно привести бюджеты муниципальных образований Орловской области за 2014 - 2015 гг. В целом по Орловской области за 2014 – 2016 гг. доходы бюджетов муниципальных образований увеличились с 13756 млн руб. до 15788 млн руб., или 5,25%; расходы местных бюджетов за эти годы выросли с 14230 млн руб. до 16320 млн руб., или на 14,68%. В 2014 - 2016 гг. дефицит бюджетов муниципальных образований Орловской области составлял соответственно 474 млн руб.; 418 млн руб.; 532 млн руб. Имел место дефицит бюджетов муниципальных районов, городских округов, городских и сельских поселений (табл. 2).

Таблица 2 – Бюджеты муниципальных образований Орловской области в 2014 – 2016 гг. (млн рублей) [7]

Вид муниципального образования	Годы		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Орловская область			
доходы	13756	13364	15788
расходы	14230	13782	16320
Дефицит (-); профицит (+)	-474	- 418	-532
Муниципальные районы			
доходы	8391	7299	6588
расходы	8525	7416	6663
Дефицит (-); профицит (+)	- 134	-117	-75
Городские округа			
доходы	4757	5402	7973
расходы	5065	5669	8387
Дефицит (-); профицит (+)	-308	-267	-413
Городские поселения			
доходы	208	199	306
расходы	218	203	315
Дефицит (-); профицит (+)	-10	-4	-9
Сельские поселения			
доходы	747	465	920
расходы	768	495	955
Дефицит (-); профицит (+)	-21	-30	-35

В 2016 г. 32,0% всех муниципальных образований Российской Федерации имело долю дотаций в общем объеме собственных доходов местных бюджетов более 50%, в том числе 24,5% - городские округа, 32,2% - муниципальные районы, 7,7% - городские поселения, 34,6% - сельские поселения, 78,9% - внутригородские районы. В том же году 16,2% всех муниципальных образований Российской Федерации имело долю дотаций в общем объеме собственных доходов местных бюджетов от 5% до 20%, в том числе 22,3% - городские округа, 14,3% - муниципальные районы, 29,3% - городские поселения, 15,8% - сельские поселения (табл. 3).

Таблица 3 – Распределение по видам муниципальных образований Российской Федерации в зависимости от финансовой самостоятельности в 2016 г. [8]

Доля дотаций в общем объеме собственных доходов местных бюджетов	Доля соответствующих муниципальных образований в их общем количестве, %*							
	Всего	ГО	МР	ГП	СП	ГО с ВГД	ВГР	ВГ МО
менее 5%	12,4	21,5	5,4	40,7	9,4	66,7	0,0	73,4
от 5% - до 20%	16,7	22,3	14,8	29,3	15,8	33,3	0	8,3
от 20% - до 50%	38,9	31,7	47,6	22,3	40,2	0,0	21,1	7,1
более 50%	32,0	24,5	32,2	7,7	34,6	0,0	78,9	11,2

* ГО - городской округ, МР - муниципальный район, ГП - городские поселения, СП - сельские поселения, ГО с ВГД - городской округ в внутригородском делении, ВГР - внутригородской район, ВГ МО - внутригородские муниципальные образования городов федерального значения

В 2016 г. долг муниципальных образований в целом по Российской Федерации вырос с 342,1 млрд рублей (по состоянию на 1.01. 2016 г.) до 364,3 млрд рублей (по состоянию на 1.01. 2017 г.). Рост долга муниципальных образований за 2016 г. составил 6,5%. Из общего долга муниципальных образований 84,0% долга приходится на долю городских округов, 13,8% - муниципальных районов, 1,7% - городских поселений, 0,5% - сельских поселений. На начало 2017 г. долг муниципальных образований составил 30,9% доходной части местных бюджетов (без безвозмездных поступлений). В структуре муниципального долга наибольшую долю занимают кредиты банков - 62,3% [8].

Регионы и муниципальные образования предпринимают определенные попытки по сокращению муниципального долга. Наиболее распространенным способом сокращения муниципального долга, используемым самими муниципалитетами, практически во всех регионах и муниципальных образованиях является оптимизация расходов местных бюджетов. При оптимизации расходов местных бюджетов на первом месте находится сокращение расходов на финансирование органов местного самоуправления. Следует отметить, что при сокращении расходов на содержание органов местного самоуправления эти расходы нередко выше, чем расходы на культуру, образование, защиту окружающей среды и т.п. Это приводит к негативной оценке местными сообществами мероприятий по оптимизации расходов [4;5]. В регионах Российской Федерации при оптимизации расходов местных бюджетов практикуется снижение расходов на содержание муниципальных учреждений за счет сокращения штатной численности муниципальных служащих, объединения муниципальных структур.

Значительную часть доходов местных бюджетов составляют межбюджетные трансферты, которые предоставляются в форме дотаций, субсидий, субвенций. Межбюджетные трансферты местным бюджетам из бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, которые направлены на финансовое обеспечение решения вопросов местного значения (без учета субвенций), в 2016 г. составили 1016,3 млрд руб., 43,8% от общего объема безвозмездных поступлений в местные бюджеты) [8].

В настоящее время в регионах Российской Федерации, помимо оптимизации расходной части местных бюджетов, большое внимание уделяется увеличению доходов муниципальных образований, так как налоговых поступлений в местные бюджеты всегда было недостаточно для решения вопросов местного значения. В связи с закреплением в Бюджетном кодексе Российской Федерации распределения доходов между разными уровнями бюджетной системы, а также в связи с хроническим дефицитом местных бюджетов зависимость бюджетов муниципальных образований от межбюджетных трансфертов в последние годы увеличивалась [2]. Увеличение объема местных налогов не решает вопрос бюджетной обеспеченности муниципальных образований, так как эти налоги обеспечивают ограниченный объем средств бюджетов муниципалитетов. В связи с этим местные сообщества ставят вопрос об установлении нормативов отчислений налогов в местные бюджеты в соответствии с возложенными на муниципальные образования полномочиями и выполняемыми функциями.

Основным налоговым поступлением муниципальных образований выступает налог на доходы физических лиц, на долю которого приходится до двух третей доходов в форме налогов районов и городских округов. Доходы в форме налогов в бюджетах городских округов выше, чем доходы, поступающие в бюджеты городских и сельских поселений. Это обеспечивает большую самостоятельность городских округов. В 2015 – 2016 гг. произошло снижение поступлений налога на доходы физических лиц в бюджеты муниципальных образований. В то же самое время существенно увеличился объем субвенций. Это показывает, что происходит централизация финансовой системы, а также снижение финансовых возможностей местного самоуправления в решении вопросов местного значения.

Важнейшим направлением муниципальной политики государства должно стать движение к финансово-экономической самостоятельности местного самоуправления. Необходимо замещение в бюджетах муниципальных образований финансовой помощи федерального и регионального бюджетов поступлениями от собственных доходных источников. Только в этом случае органы местного самоуправления смогут

качественно и в полном объеме выполнять свои функции. Необходимо расширение собственной доходной базы муниципальных образований. Расширение налогооблагаемой базы выгодно не только для местных бюджетов, но и для федерального и региональных бюджетов.

Одной из основ местного самоуправления является имущество, которое находится в муниципальной собственности. Согласно статье 8 Конституции Российской Федерации, муниципальная собственность определяется наравне с государственной и другими формами собственности [1]. Реализация Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ, муниципальная реформа привели к определенному ограничению муниципальных органов по владению, пользованию и распоряжению муниципальной собственностью. Имеются основания полагать, что это связано с распространенным мнением о муниципальном образовании как неэффективном собственнике по сравнению с частным собственником. Получила широкое распространение точка зрения, в соответствии с которой в собственности муниципальных властей может находиться только имущество, предназначенное для решения местных вопросов, а также обеспечения деятельности органов местного самоуправления [9].

Практика местного самоуправления показывает, что государственные органы и коммерческие структуры, ссылаясь на Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ, оказывают влияние на муниципальные органы по вопросам приватизации муниципальной собственности [3]. Политика, направленная на лишение муниципальных образований непрофильной собственности, приносящей доход, снижает экономическую основу местного самоуправления, ограничивает поступление неналоговых доходов, которые можно использовать для решения вопросов местного значения. Доходы от использования муниципальной собственности являются для муниципальных образований значительными. По данным исследования, проведенного Институтом экономики города, доля неналоговых доходов в бюджетах муниципальных образований в 2015 г. в целом по Российской Федерации составляла в городских округах - 12,9%, в муниципальных районах - 4,5%, в поселениях - 7,4%. В структуре неналоговых доходов в 2015 г. 65% составили доходы от сдачи в аренду имущества муниципальных образований [6].

В настоящее время вопрос разграничения имущества муниципальных образований является актуальным. Муниципальная собственность сосредоточена в основном на уровне муниципальных районов. Муниципальные районы неохотно передают муниципальное имущество поселениям. У муниципальных поселений в настоящее время находится большой объем имущества в аварийном состоянии, требующего капитального ремонта. Это приводит к дополнительным финансовым расходам и сокращению финансирования выполнения функций местного самоуправления. Важной проблемой является выбор муниципального образования, в собственность которого должны переходить объекты муниципальной собственности (электро-, тепло-, газо- и водоснабжения), которые обслуживают нескольких муниципальных поселений. Проблемным вопросом во многих субъектах Российской Федерации является разграничение собственности между муниципальными районами и входящими в их состав городскими и сельскими поселениями.

Таким образом, реформирование местного самоуправления предполагает разработку и реализацию эффективных путей и механизмов укрепления финансово-экономической основы местного самоуправления. Обеспечение финансово-экономической самостоятельности муниципальных образований является обязательным условием успешного выполнения ими функций местного самоуправления.

Список источников:

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vladrieltor.ru/constitution>.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации (с изменениями на 14 ноября 2017 года) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/901714433>.
3. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 6 октября 2003 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2003/10/08/zakonsamouprav.html>.
4. Доклад о состоянии местного самоуправления в Российской Федерации, 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ranepa.ru/images/News/2016-03/11-03-2016-doklad-vshgu.pdf>.
5. Доклад о состоянии местного самоуправления в Российской Федерации, 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ranepa.ru/images/News/2016-03/11-03-2016-doklad-vshgu.pdf>.
6. Институт экономики города [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.urbanomics.ru/>.
7. Местное самоуправление. Ростат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1244553308453.
8. Мониторинг местного самоуправления Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://131fz.ranepa.ru/uploads/files/2017/08/monitoring_budzhetoiva_2016.pdf.
9. Местное самоуправление в России: состояние, проблемы, пути совершенствования. Итоговый доклад. Москва, Экон – Информ, 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.insorussia.ru/files/final_report_MSU.pdf.

УДК 330.322.1

Гайдамакина И.В., Музалевская А.А.

РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ ЦФО

Gaydamakina I.V., Muzalevskaya A.A.

RATING ESTIMATION OF INVESTMENT APPEAL OF TSFO (CENTRAL FEDERAL DISTRICT) REGIONS

Гайдамакина Ирина Викторовна, кандидат педагогических наук, доцент, доцент кафедры социологии и информационных технологий; Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г. Орел, бульвар Победы, д. 5А; e-mail: gaydamakina@mail.ru

Gaydamakina Irina Viktorovna, Candidate of Pedagogic Sciences, Associated Professor; Central Russian Institute of Management, Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: gaydamakina@mail.ru

Музалевская Алла Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент, доцент кафедры математики, информатики и информационных технологий ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли» maa_orel@mail.ru

Muzalevskaya Alla Anatoljevna, Candidate of Pedagogic Sciences, Associated Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: maa_orel@mail.ru

Аннотация: В настоящей статье представлены результаты исследования инвестиционной привлекательности регионов ЦФО на основе сравнительного анализа трех рейтингов: агентства «Эксперт Ра», Национального рейтингового агентства и Агентства стратегических инициатив. Как базовый объект сравнения рассматривалась Орловская область. Проанализировав показатели инвестиционного риска и инвестиционного потенциала рейтинга агентства «Эксперт Ра», авторы вывели итоговую оценку, по которой лидерами являются Московская, Липецкая и Тамбовская области. Изучение показателей Национального рейтингового агентства позволило определить области, занимающие высшие позиции: Московская, Белгородская и Липецкая. Высокие места в рейтинге Агентства стратегических инициатив занимают Московская, Тульская и Калужская области. В статье выявлено, что Орловская область является аутсайдером по всем проанализированным рейтингам, при высоком показателе инвестиционного риска невысок инвестиционный потенциал региона. В связи с этим в статье выделены три направления работы административного аппарата Орловской области, города Орла и муниципалитетов для улучшения инвестиционного климата. От эффективности мер муниципального управления зависит успешность привлечения инвестиций и, как следствие, повышение уровня жизни всего населения региона

Abstract: In the article the results of the investment appeal research of TSFO regions (Central Federal District) on the basis of comparative analysis of three ratings are presented: agencies "Experts Ra", National Rating Agency and the Agency of Strategic Initiatives. Orel region was considered as the basic comparison object. Having analyzed the indicators of investment risk and investment potential of the rating of agency "Expert Ra" the final rating is deduced in which leaders are Moscow, Lipetsk and Tambov regions. Having studied the indicators of National Rating Agency regions occupying the highest positions are defined: Moscow, Belgorod and Lipetsk. Moscow, Tula and Kaluga regions occupy high places in the rating of the Agency of Strategic Initiatives. It is revealed in the article, that Orel region is the outsider in all analyzed ratings. With high indicator of investment risk the investment potential of the region is low. In this connection there are three directions of work of administrative machine of Orel region, a city Orel and municipalities to improve investment climate in the article. Success of investments attraction and, as consequence, increase of the living standard of the region population depends on the efficiency of municipal management measures

Ключевые слова: рейтинг инвестиционной привлекательности регионов, инвестиционный риск, инвестиционный потенциал

Keywords: rating of investment appeal of the regions, investment risk, investment potential

Введение

Регионы Центрального федерального округа (ЦФО) неоднородны по своим финансово-экономическим показателям инвестиционной деятельности. Это связано с существенными различиями по влиянию факторов инвестиционной привлекательности. Какие-то регионы обладают выгодным географическим положением, какие-то имеют оставшуюся от советских времен хорошо сохранившуюся материально-техническую базу, другие отличаются концентрацией кадрового потенциала. Таким образом, для каждого региона должна формироваться собственная программа, отличающаяся региональной спецификой. При этом особое внимание должно уделяться факторам, которые оказывают негативное воздействие, увеличивая

риски инвестиционной деятельности и снижая инвестиционный потенциал, а также определению факторов – драйверов роста инвестиционной привлекательности [3]. Такие меры необходимы для создания высокой конкурентной борьбы за инвестора внутри федеральных округов и активизации экономических процессов путем интенсификации инвестиционной деятельности.

Основные результаты исследования

В рамках целей и задач, решаемых в ходе проведения исследования, проанализируем состояние инвестиционной деятельности регионов ЦФО как ключевой результирующей фактор инвестиционной привлекательности территории. Как базовый объект сравнения будем рассматривать Орловскую область. Для анализа возьмем рейтинги инвестиционной привлекательности регионов, представленные в открытом доступе:

- рейтинговая оценка агентства «Эксперт Ра»;
- рейтинг инвестиционной привлекательности регионов Национального рейтингового агентства;
- национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации Агентства стратегических инициатив.

Проанализируем данные рейтинговой оценки регионов ЦФО агентства «Эксперт Ра» [13]. Так как итоговая оценка региона складывается из показателей инвестиционного риска (табл.1) и инвестиционного потенциала (табл. 2), поочередно разберем показатели и оформим их в таблицы.

Таблица 1 – Показатель инвестиционного риска регионов ЦФО в 2016-2017 годах

Регион	Ранг риска		Изменение ранга риска, (+,-)	Средневзвешенный индекс риска, 2017 г.
	2016 г.	2017 г.		
Белгородская область	8	7	+ 1	0,147
Брянская область	36	31	+ 5	0,217
Владимирская область	23	21	+ 2	0,199
Воронежская область	9	8	+ 1	0,150
Ивановская область	67	58	+ 9	0,271
Калужская область	22	20	+ 2	0,196
Костромская область	63	56	+ 7	0,269
Курская область	6	10	- 4	0,151
Липецкая область	3	3	0	0,133
Московская область	5	1	+ 4	0,128
Орловская область	58	62	- 4	0,279
Рязанская область	15	14	+ 1	0,173
Смоленская область	54	47	+ 7	0,244
Тамбовская область	2	5	- 3	0,138
Тверская область	40	52	- 12	0,250
Тульская область	10	11	-1	0,155
Ярославская область	27	28	- 1	0,214
г. Москва	13	13	0	0,167

Исходя из полученных результатов, в 2017 году наивысшее место не только в ЦФО, но в Российской Федерации в целом занимает Московская область с показателем средневзвешенного индекса инвестиционного риска на уровне 0,128. Также отметим в качестве регионов лидеров: Липецкую (0,133), Тамбовскую (0,138), Белгородскую (0,147) и Воронежскую (0,150) области. Регионами-аутсайдерами были Тверская (0,250), Костромская (0,269), Ивановская (0,271) и Орловская (0,279) области. Отклонения от региона-лидера Московской области от региона-аутсайдера Орловской области составил 217,97%. То есть в Орловской области более чем в два раза рискованнее осуществлять инвестирование.

Отдельно отметим, что Орловская область занимает низкое значение не только среди регионов Центрального федерального округа, но и в общем рейтинге – всего 62 место, при том, что показатель ухудшается – на 4 места по сравнению с 2016 годом. По динамике наилучший рост показала Ивановская область (плюс девять позиций), но, несмотря на это, рейтинг остается на невысоком уровне – 58 место. Отрицательная динамика зафиксирована в Тверской области, и падение составило 12 позиций рейтинга – до 52 места.

Далее рассмотрим показатели инвестиционного потенциала регионов ЦФО в 2016-2017 годах и проанализируем их динамику. Наивысшую позицию в общероссийском рейтинге показателей инвестиционного потенциала занимает Москва с долей в общероссийском потенциале в 14,412% и Московская область, существенно отстав от Москвы, – 5,860. Ивановская и Орловская области и по этому показателю являются регионами-аутсайдерами с 0,622 % и 0,533%. В 2017 году значительных изменений по сравнению с 2016 годом не наблюдалось, отметим лишь Рязанскую область, которая совершила рывок на 4 места в рейтинге вверх.

Таблица 2 – Показатель инвестиционного потенциала регионов ЦФО в 2016-2017 годах

Регион	Ранг риска		Изменение ранга потенциала, (+,-)	Доля в общероссийском потенциале, 2017 г., %
	2016 г.	2017 г.		
Белгородская область	17	14	+ 3	1,551
Брянская область	47	45	+ 2	0,704
Владимирская область	39	39	0	0,824
Воронежская область	19	19	0	1,315
Ивановская область	59	58	+ 1	0,622
Калужская область	35	35	0	0,919
Костромская область	74	73	+ 1	0,401
Курская область	37	37	0	0,856
Липецкая область	40	40	0	0,809
Московская область	2	2	0	5,860
Орловская область	62	62	0	0,533
Рязанская область	53	49	+ 4	0,684
Смоленская область	55	54	+ 1	0,652
Тамбовская область	49	48	+ 1	0,685
Тверская область	46	47	- 1	0,695
Тульская область	36	34	+ 2	0,930
Ярославская область	38	38	0	0,845
г. Москва	1	1	0	14,412

Для дифференциации регионов по рейтингу инвестиционного климата рейтингового агентства «Эксперт Ра» проранжируем их по субъектам ЦФО (табл. 3).

Таблица 3 – Распределение регионов ЦФО по рейтингу инвестиционного климата в 2017 году

Ранг в ЦФО	Регион	Изменение индекс риска, 2017 г. от 2016 г.	Изменение доли в потенциале, 2017 г. от 2016 г.
Максимальный потенциал – минимальный риск (1А)			
1	Московская область	-0,032	-0,008
2	г. Москва	-0,029	-0,099
Средний потенциал – минимальный риск (2А)			
3	Белгородская область	-0,019	+0,073
Пониженный потенциал – минимальный риск (3А1)			
4	Владимирская область	-0,022	-0,001
5	Воронежская область	-0,017	+0,018
6	Калужская область	-0,021	-0,003
7	Курская область	-0,012	+0,000
8	Липецкая область	-0,013	-0,012
9	Рязанская область	-0,037	+0,017
10	Тамбовская область	-0,004	-0,003
11	Тульская область	-0,012	+0,009
Пониженный потенциал – умеренный риск (3В1)			
12	Брянская область	-0,029	+0,003
13	Ивановская область	-0,057	+0,026
14	Смоленская область	-0,041	-0,003
15	Тверская область	-0,010	-0,009
16	Ярославская область	-0,013	+0,016
Незначительный потенциал – умеренный риск (3В2)			
17	Костромская область	-0,034	+0,011
18	Орловская область	-0,013	+0,001

Согласно рейтингу к регионам-лидерам по ЦФО следует отнести Московскую область и город Москву с максимальным инвестиционным потенциалом и минимальным риском (1А), а также Белгородскую область со средним инвестиционным потенциалом и минимальным риском (2А). Незначительный

инвестиционный потенциал при умеренном риске показали Костромская и Орловская области и стали самыми последними регионами в ЦФО.

Подводя итог этого рейтинга, скажем, что Орловская область занимает наихудшие позиции и среди регионов Центрального федерального округа, и Российской Федерации. Одновременно с этим в рейтинге имеем значительных лидеров общефедерального ранжира. Инвестиционную стратегию лидеров регионов-аутсайдеры должны рассматривать как базовую с учетом своих региональных особенностей.

Как положительное выделим, что, во-первых, высокие места по показателям инвестиционного потенциала и инвестиционного риска занимают более половины регионов ЦФО, что говорит о высоком конкурентном статусе всего округа. Во-вторых, по изменению индекса риска все регионы показали позитивную динамику и снизили риски при вложении капитала. И, в-третьих, незначительный инвестиционных потенциал показали только два региона, и ни один не показал высокого или экстремального риска.

Далее для сравнения приведем значения Рейтинга инвестиционной привлекательности регионов ЦФО Национального рейтингового агентства в 2016-2017 гг. [14]. Категоризация инвестиционной привлекательности ведется путем буквенного обозначения от IC1 до IC9. То есть от регионов с высокой инвестиционной привлекательностью первого уровня до умеренной инвестиционной привлекательности третьего уровня. Полученные данные в динамике за 2016 и 2017 гг. отобразим в таблице 4.

Таблица 4 – Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов ЦФО Национального рейтингового агентства в 2016-2017 гг.

Ранг в ЦФО	Регион	2016 г.	2017 г.	Статус
1	2	3	4	5
1	г. Москва	IC1	IC1	подтвержден
2	Московская область	IC2	IC2	подтвержден
3	Белгородская область	IC3	IC2	повышен
4	Липецкая область	IC3	IC3	подтвержден
5	Воронежская область	IC4	IC3	повышен
6	Тульская область	IC4	IC3	повышен
7	Калужская область	IC3	IC3	подтвержден
8	Курская область	IC4	IC4	подтвержден
9	Ярославская область	IC6	IC5	повышен
10	Тамбовская область	IC6	IC5	повышен
11	Владимирская область	IC5	IC5	подтвержден
12	Брянская область	IC6	IC6	подтвержден
13	Смоленская область	IC6	IC6	подтвержден
14	Костромская область	IC8	IC6	повышен
15	Рязанская область	IC6	IC6	подтвержден
16	Тверская область	IC7	IC6	повышен
17	Орловская область	IC6	IC6	подтвержден
18	Ивановская область	IC9	IC9	подтвержден

Оформленные в таблице 4 данные свидетельствуют о схожей картине по сравнению с рейтингом агентства «Эксперт Ра». Москва, Московская и Белгородская области занимают лидирующие позиции. Причем Москва является лучшей в стране по инвестиционному климату с индексом IC1 – регионы с высокой инвестиционной привлекательностью первого уровня. Регионы-аутсайдеры практически те же: Орловская и Ивановская области. Отметим рост Костромской области: согласно этому рейтингу, на 2 уровня вверх. Позитивным выделим отсутствие понижений в рейтинге регионов в Центральном федеральном округе. В итоге по рейтингу Национального рейтингового агентства в 2017 году Орловская область также занимает догоняющие позиции.

В заключение проведем детальный анализ Национального рейтинга состояния инвестиционного климата Агентства стратегических инициатив по регионам ЦФО в сопоставимом исследовании за период 2015-2017 гг. [15].

В качестве одного из негативных факторов выделим наличие в рейтинге только первых двадцати регионов общероссийского рейтинга. Регионы, которые не попали в двадцатку в 2016-2017 годах, были отмечены как регионы, по которым отсутствуют данные. В 2015 году перечень регионов в рейтинге был полным.

Данные по общероссийскому рейтингу, а также данные по ЦФО оформим в виде таблицы 5.

Таблица 5 – Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата Агентства стратегических инициатив в ЦФО за 2015-2017 гг.

Ранг в ЦФО	Регион	Общероссийский рейтинг		
		2015 г.	2016 г.	2017 г.
1	2	3	4	5
1	г. Москва	13	10	3
2	Тульская область	10	4	4
3	Калужская область	2	3	5
4	Воронежская область	14	23	8
5	Московская область	26	21	9
6	Тамбовская область	4	9	11
7	Костромская область	6	25	12
8	Липецкая область	34	16	14
9	Владимирская область	18	8	15
10	Ивановская область	36	33	19
11	Белгородская область	3	2	н/д
12	Курская область	19	н/д	н/д
13	Орловская область	27	13	н/д
14	Ярославская область	30	н/д	н/д
15	Брянская область	35	н/д	н/д
16	Смоленская область	60	н/д	н/д
17	Тверская область	69	н/д	н/д
18	Рязанская область	70	н/д	н/д

Отметим, что регионы-лидеры и в этом рейтинге аналогичные предыдущим. Это Москва и Московская область. Высокие места в 2017 году занимают Тульская (4 место), Калужская (5 место), Воронежская (8 место) области. Регионами-аутсайдерами выступают Смоленская, Тверская и Рязанская области. Наихудшую негативную динамику продемонстрировала Белгородская область: в 2015-16 годах регион входил в пятерку лучших областей страны, а в 2017 году не попал даже в двадцатку.

Исходя из сравнения рейтингов, отраженных в исследовании, относительно Орловской области можно сделать нижеперечисленные выводы:

- регион является аутсайдером по всем указанным рейтингам;
- при высоком показателе инвестиционного риска невысок инвестиционный потенциал области;
- эталонными регионами для области можно выделить Москву, Московскую и Белгородскую область.

Таким образом, ввиду невысоких показателей инвестиционной привлекательности Орловской области целесообразно сконцентрировать внимание в трех направлениях. Во-первых, это уточнение применяемых методик с последующим формированием интегрального индекса с учетом рейтингов и средневзвешенных результирующих показателей инвестиционной деятельности в абсолютных значениях и в динамике, скорректированной на масштабы отдельного региона [2]. Это позволит определить регионы-эталонные с учетом трендов развития и внутренних резервов самим областей. Во-вторых, это совершенствование процесса интенсификации инвестиционной деятельности путем прямого и косвенного государственного воздействия [4]. И, в-третьих, разработка программы непосредственно под анализируемую в исследовании Орловскую область с учетом ее слабых и сильных сторон и применяемых практик регионов-эталонных [8].

Список источников:

1. Афонина Т.Н. Методология использования производственных функций для анализа эффективности инвестирования в регионы Российской Федерации / Т.Н. Афонина, И.В. Гайдамакина // Проблемы современных интеграционных процессов и пути их решения: сборник статей Международной научно - практической конференции (3 апреля 2017 г., г. Казань). – В 2 ч. – Ч.2. – Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2017. – С. 3-5.
2. Гайдамакина И.В. Анализ ключевых факторов инвестиционной привлекательности регионов центрального федерального округа / И.В. Гайдамакина, Д.А. Шалимов, В.Н. Орлова // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. – 2017. – Т. 43. – № 16 (265). – С. 25-34.
3. Гайдамакина И.В. Базовые индикаторы научного потенциала регионов центральной России: статистическая оценка // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: История. Политология. Экономика. Информатика. – 2014. – № 31-1. – С. 23.
4. Гайдамакина И.В. Интенсификация инвестиционной деятельности регионов ЦФО мерами государственной поддержки / И.В. Гайдамакина, А.А. Музалевская, Д.А. Шалимов // Вестник ОрелГИЭТ. – 2017. – №1(39). – С. 71-75.
5. Гусева К.У. Ранжирование субъектов Российской Федерации по степени благоприятности инвестиционного климата // Вопросы экономики. – 2012. – № 6. – С. 90–93.

6. Закон Орловской области от 05.10.2015 года № 1851-ОЗ «Об государственной поддержке инвестиционной деятельности в Орловской области» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/430571876>.
7. Инвестиции в России. 2017: стат. сб. / Росстат. – М., 2017. – 188 с.
8. Инвестиционная стратегия Орловской области «Открытый Орёл» на период до 2020 года [Электронный ресурс]: распоряжение Правительства Орловской области № 203-р от 24.05.2017 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://invest-orel.ru/articles/razdel_1.
9. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016: стат. сб. / Росстат. – М., 2016. – 1326 с.
10. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2017: стат. сб. / Росстат. – М., 2017. – 1402 с.
11. Смаглюкова Т.М. Методика оценки инвестиционной привлекательности региона // Экономические науки. – 2010. – № 4. – С. 117–119.
12. Шалимов Д.А. Анализ источников финансирования процесса инвестирования в промышленности предприятия Орловской области // Транспортное дело России: экономика, управление, транспорт. – 2009. – №5(66). – С. 18-22.
13. Рейтинговое агентство РАЕХ («Эксперт РА») [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://raexpert.ru/>.
14. Рейтинг инвестиционной привлекательности субъектов РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ra-national.ru/ru/taxonomy/term/90?type=rating>.
15. Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://asi.ru/investclimate/rating/>.

УДК 332.142

Маркова Л.А., Котенко Н.В., Ивахненко В.В.

ПОЛИТИКА АССОЦИАЦИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЕГИОНОВ КАК ЭФФЕКТИВНАЯ ФОРМА ИСПОЛНЕНИЯ ИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ

Markova L.A., Kotenko N.V., Ivakhnenko V.V.

ASSOCIATIONS POLICY OF THE REGIONS ECONOMIC INTERACTION AS AN EFFECTIVE FORM OF SATISFACTION OF THEIR ECONOMIC INTERESTS

Маркова Любовь Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент; Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) СКФУ в г. Пятигорске; РФ, 357500, СКФО, Ставропольский край, г. Пятигорск, пр. 40 лет Октября, д. 56; e-mail: markova_lyubov@mail.ru

Markova Lubov Alekseevna, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor; Institute of Service, Tourism and Design (branch of NCFU in Pyatigorsk); 56 40 Let Oktyabrya Avenue, Pyatigorsk, Stavropol Region 357500, Russian Federation; e-mail: markova_lyubov@mail.ru

Котенко Николай Валерьевич, магистрант; Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) СКФУ в г. Пятигорске; РФ, 357500, СКФО, Ставропольский край, г. Пятигорск, пр. 40 лет Октября, д. 56; e-mail: nkotenko@miswaco.slb.com

Kotenko Nikolay Valerjevich, Institute of Service, Tourism and Design (branch of NCFU in Pyatigorsk); 56 40 Let Oktyabrya Avenue, Pyatigorsk, Stavropol Region 357500, Russian Federation; e-mail: nkotenko@miswaco.slb.com

Ивахненко Владлена Владиславовна, студентка Школы Кавказского гостеприимства, Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) СКФУ в г. Пятигорске; РФ, 357500, СКФО, Ставропольский край, г. Пятигорск, пр. 40 лет Октября, д. 56; e-mail: markova_lyubov@mail.ru

Ivakhnenko Vladlena Vladislavovna, Institute of Service, Tourism and Design (branch of NCFU in Pyatigorsk); 56 40 Let Oktyabrya Avenue, Pyatigorsk, Stavropol Region 357500, Russian Federation; e-mail: markova_lyubov@mail.ru

Аннотация: В статье исследованы методы регулирования межрегиональных связей с учетом отечественного опыта. Проанализированы особенности развития и деятельности межрегиональных ассоциаций экономического взаимодействия субъектов РФ. На примере СКФО и в результате создания на его территории ассоциации экономического развития выявлены проблемы и рассмотрены приоритетные направления деятельности с целью реализации экономических интересов регионов

Abstract: In the article regulation methods of inter-regional relations with the account of domestic experience are investigated. On the basis of the analysis features of the development and activity of inter-regional associations of economic interaction of the subjects of the Russian Federation are revealed. On the example of North Caucasian Federal District and creation of association of economic development in its territory, the problems and priority directions of the activity in order to satisfy economic interests of the regions are revealed and considered

Ключевые слова: политика ассоциаций, межрегиональные ассоциации, экономический интерес, экономическое взаимодействие,

Keywords: association, association policy, inter-regional associations, economic interaction, economic interest

Территориальная масштабность России, ресурсное разнообразие ее регионов создают проблемы механизмов и координации межрегиональных рынков. Данной проблематике посвящено немало исследований как зарубежных, так и отечественных ученых экономистов: Дж. Харриса, А. Преда, Л.И. Абалкина, А.Г. Гранберга, А.Л. Гапоненко, С.Ю. Глазьева, Ю.В. Гришанова, Г.И. Иванова, Т.Г. Морозовой, П.А. Минакира, Л.А. Третьяковой, И.Г. Тюнена и т.д.

Межрегиональные связи являются не только одним из факторов, оказывающих влияние на выгодное сотрудничество между регионами и странами, но также одним из важнейших условий устойчивого развития территории.

Проблемы межрегиональных рынков особенно проявились в период начавшихся в стране рыночных преобразований, когда федеральная власть делегировала ряд полномочий на уровни региональных и местных властей, что как следствие повлекло нарастание процессов децентрализации между регионами. Данные обстоятельства послужили поводом для создания всевозможных территориальных организаций, политика которых сводилась к налаживанию межрегионального сотрудничества и отстаиванию интересов регионов на федеральном уровне. Так как определенные территории, которые не представляли собой особой значимости в экономическом, политическом и др. аспектах, не могли в одиночку решить своих проблем. А став членами определенных ассоциаций, они получили шанс на поддержку и внимание от центра.

Таким образом, стали появляться межрегиональные ассоциации экономического взаимодействия, и уже к концу 89 года ими были охвачены практически все регионы страны [6].

Указ Президента РФ «Об обеспечении условий по повышению роли и взаимодействия республик в составе РСФСР, автономных образований, краев и областей в осуществлении радикальной экономической реформы» [2] предусматривал решение задач эффективного экономического взаимодействия и правовой основы формирования всех межрегиональных ассоциаций.

Однако стоит отметить, что нормативно-правовая база получила свое развитие лишь в 1999 году после того, как в силу вступил ФЗ «Об общих принципах организации и деятельности ассоциаций экономического взаимодействия субъектов Российской Федерации» [1]. В нем говорилось, что создание межрегиональных ассоциаций происходит добровольно, ассоциации не являются коммерческими организациями, учредителями ассоциаций могут быть органы государственной власти субъектов РФ.

Ассоциации создавались с целью регулирования межрегиональных связей и социально-экономического развития субъектов РФ. Основной вид деятельности - это разработка, планирование, реализация программ и проектов как на региональном, межрегиональном, так и местном уровнях [5]. Свою деятельность они осуществляют за счет тех взносов, которые отчисляют учредители.

Рассматривая принцип их создания в географическом расположении, можно отметить, что он соответствовал экономическим районам России (рис 1), причем отдельные регионы могли входить не только в одну, но и в две ассоциации. Например, из всех регионов России восемь входили одновременно в две ассоциации, что позволяло им иметь большие возможности для своего развития.



- | | | | | | |
|---|------------------------------|---|-------------------------|----|-------------------------|
| 1 | Центральный район | 5 | Северный район | 9 | Уральский район |
| 2 | Центрально-Черноземный район | 6 | Северо-Кавказский район | 10 | Волго-Вятский район |
| 3 | Восточно-Сибирский район | 7 | Северо-Западный район | 11 | Западно-Сибирский район |
| 4 | Дальневосточный район | 8 | Поволжский район | 12 | СЭЗ (Калининградская) |

Рисунок 1 – Экономические районы России [8]

На первоначальном этапе было организовано восемь межрегиональных ассоциаций, но по мере происшедших преобразований в стране изменялись и сами ассоциации (структура, состав, изменения состава участников, ликвидация, создание новых, и т.д.) (табл. 1).

Таблица 1 – Межрегиональные ассоциации экономического взаимодействия

Первоначальный состав			Текущий состав (действующий на конец 2017 г.)		
Ассоциация	Состав	Преобразования	Статус	Ассоциация	Состав
БОЛЬШАЯ ВОЛГА	Калмыкия, Марий Эл, Мордовия, Татарстан, Чувашия. Астраханская, Волгоградская, Нижегородская, Самарская, Саратовская, Ульяновская обл.	<i>Вошла</i> Пензенская область <i>Вышла</i> Калмыкия.	Ликвидирована	ЮГ	Адыгея, Калмыкия, Краснодарский край. Астраханская область, Волгоградская область, Ростовская области.
ДАЛЬНЕВОСТОЧНАЯ	Бурятия, Саха (Якутия). Приморский, Хабаровский края. Амурская, Камчатская, Магаданская, Сахалинская, Читинская области. Еврейская автономная область Чукотский АО	<i>Вошли:</i> Агинский Бурятский и Корякский автономные округа.	Реорганизована	ДАЛЬНИЙ ВОСТОК И ЗАБАЙКАЛЬЕ	Бурятия, Саха (Якутия). Забайкальский, Камчатский, Приморский, Хабаровский края Амурская, Магаданская, Сахалинская области. Еврейская АО. Чукотский АО
СЕВЕРНЫЙ КАВКАЗ	Адыгея, Дагестан, Кабардино-Балкарская, СО-Алания. Краснодарский, Ставропольский края. Ростовская область.	<i>Вошли:</i> Ингушетия, Калмыкия, Карачаево-Черкессия.	Реорганизована	СЕВЕРНЫЙ КАВКАЗ	Дагестан, Ингушетия, Кабардино-Балкария, Карачаево-Черкессия, Северная Осетия–Алания, Чечня.
СЕВЕРО-ЗАПАД	Карелия, Коми. Архангельская, Вологодская, Калининградская, Кировская, Ленинградская, Мурманская, Новгородская, Псковская области город Санкт-Петербург.	<i>Вошел:</i> Ненецкий автономный округ.			
СИБИРСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ	Алтай, Бурятия, Тыва, Хакасия.	Алтайский, Красноярский края. Иркутская, Кемеровская, Новосибирская, Омская, Томская, Тюменская, Читинская области. Агинский Бурятский, Таймырский (Долгано-Ненецкий), Усть-Ордынский Бурятский, Ханты-Мансийский, Эвенкийский, Ямало-Ненецкий АО.	Реорганизована	СИБИРСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ	Алтай, Бурятия, Тыва, Хакасия Алтайский, Забайкальский, Красноярский края Иркутская, Кемеровская, Новосибирская, Омская, Томская, Тюменская области Ханты-Мансийский автономный округ

Первоначальный состав			Текущий состав (действующий на конец 2017 г.)		
Ассоциация	Состав	Преобразования	Статус	Ассоциация	Состав
БОЛЬШОЙ УРАЛ	Башкортостан, Удмуртия, Курганская, Оренбургская, Пермская, Свердловская, Тюменская, Челябинская области. Коми-Пермяцкий автономный округ.		В стадии ликвидации		
ЦЕНТРАЛЬНАЯ РОССИЯ	Брянская, Владимирская, Ивановская, Калужская, Костромская, Московская, Рязанская, Смоленская, Тверская, Ярославская области.	Вошли Калининградская область и г. Москва.	Реорганизована	ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	Белгородская, Брянская, Владимирская, Воронежская, Ивановская, Калужская, Костромская, Курская, Липецкая, Московская, Орловская, Рязанская, Смоленская, Тамбовская, Тверская, Тульская, Ярославская области. г. Москва
ЧЕРНОЗЕМЬЕ	Белгородская, Воронежская, Курская, Липецкая, Орловская, Тамбовская области.	Вошли Брянская, Новгородская, Тульская области.	Ликвидирована		

Источник: составлено авторами по материалам [7]

В общей сложности ассоциации объединили 58 субъектов РФ, было организовано более 50 отраслевых координационных советов и множество рабочих групп [7].

Создание ассоциаций положительным образом сказывалось на развитии отдельно взятого региона.

Во-первых, складывались новые отношения между всеми уровнями власти (федеральным, региональным, местным). Во-вторых, появилась потребность в налаживании отношений и связей (хозяйственных, экономических, финансовых и т.д.) между регионами. В-третьих, было уже не так проблематично отстаивать и продвигать интересы, координируя действия регионов перед федеральным центром.

Сама по себе идея создания ассоциаций в условиях развития внутреннего рынка была весьма актуальной, так как представляла собой управленческо-связующее звено между интересами как всех субъектов страны, так и федеральных структур. Однако, несмотря на реальные успехи в деятельности ассоциаций, их механизм территориального управления, к сожалению, не получил своего развития как в правовом, экономическом, так и интеграционном аспектах. Кроме того, в 2000 году в деятельности многих межрегиональных ассоциаций возникали серьезные сложности, что было связано с вышедшим Указом Президента России «О полномочном представителе Президента Российской Федерации в федеральном округе» [3]. Назначение полномочных представителей и образование окружных советов в значительной степени уменьшило роль ассоциаций экономического взаимодействия регионов.

Реформы и изменения деятельности ассоциаций стали причиной выхода отдельных регионов из их состава. Например, из ассоциации «Северный Кавказ» вышел Краснодарский край, а чуть позже и Ставропольский край. Причины выхода различны, но основная из них - неведение на должном уровне уставной деятельности и неуклапаемость тех трат, которые регионы вносят за членство в Ассоциации.

В то же время часть ассоциаций продолжает активно функционировать, используя не только региональные ресурсы, но и различные институциональные механизмы эффективного взаимодействия, преследуя цель – экономическое и социальное развитие регионов.

Говоря о развитии СКФО и создании на его территории ассоциации экономического развития, стоит обратиться к историческому аспекту. Первоначально на Северном Кавказе она была учреждена в начале 1992 года. Затем на основании Федерального закона от 17.12.1999 г. за № 211 была преобразована в ассоциацию экономического взаимодействия Южного федерального округа «Северный Кавказ». Учредителями ассоциации были республики: Адыгея, Дагестан, Ингушетия, КБР, КЧР, Чечня; Ставропольский край, Калмыкия, Краснодарский край, Ростовская область и СО-Алания. Штаб-квартира находилась в Ростове-на-Дону. Надо отметить, что деятельность ассоциации «Северный Кавказ» внесла значительный вклад в развитие округа благодаря разработанным программам, которые и сегодня успешно реализуются.

После создания Северо-Кавказского федерального округа произошла реорганизация ассоциации, вследствие чего образовались две организации - «Юг России» ЮФО и «Северный Кавказ» СКФО, последняя из которых включила в себя не только республику и край округа, но ее членами стали Астраханская область, Республика Южная Осетия и Абхазия. Интересным, на наш взгляд, оказывается то, что корпоративных членом представили Северо-Кавказская железная дорога и Ассоциация («Высокие технологии»). Не совсем понятно членство последней, она находится в Ростове-на-Дону, а ее учредители - это правительство Ростовской области и несколько заводов, причем большинство из них имеет оборонную направленность.

Анализируя деятельность ассоциации «Северный Кавказ» со дня ее существования, следует отметить, что за последний период ассоциация, становясь учредителем 2-х компаний, 3-х юридических лиц, 1-торгового дома и 1- НИИ «Иерусалимский форум-диалог авраамических цивилизаций», практически не вела уставной деятельности, что послужило поводом, как отмечалось ранее, выходом Ставропольского края из ее состава [4].

Следует сказать, что проблемы не только ассоциации «Северный Кавказ», но и большинства других имеют схожий и более глобальный характер, который можно обозначить следующими факторами:

- несовершенство управленческого механизма, связанного с отсутствием координации деятельности между ассоциациями и региональными институтами развития;
- отсутствие централизованной платформы для сотрудничества между институциональными структурами развития (национальных ассоциаций, агентств стратегического развития, координационных советов межрегиональных ассоциаций, межрегиональных корпораций развития и т.д.);
- недостаток скоординированности и единства в деятельности разных структур, отвечающих за развитие регионов, что впоследствии порождает недостаток в налаживании контактов и повторении функций, которые ими выполняются.

Сегодня, несмотря на серьезные проблемы, стоящие перед ассоциациями экономического взаимодействия, можно с уверенностью констатировать, что их деятельность на протяжении более двух десятилетий являлась хорошей организационно-экономической основой, вносившей незаменимый вклад в интеграцию регионов и укрепление единства страны.

Список источников:

1. Закон от 17.12.1999. № 211-ФЗ «Об общих принципах организации и деятельности ассоциаций экономического взаимодействия субъектов Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12117772/>.
2. Указ Президента РФ №194 «Об обеспечении условий по повышению роли и взаимодействия республик в составе РСФСР, автономных образований, краев и областей в осуществлении радикальной экономической реформы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.lawmix.ru/pprf/44290>.
3. Указ Президента Российской Федерации от 13 мая 2000 г. № 849 «О полномочном представителе Президента Российской Федерации в федеральном округе» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_23329/.
4. Распоряжение Правительства Ставропольского края от 14 июня 2016 года № 181-рп «О выходе Ставропольского края из Ассоциации экономического взаимодействия субъектов Российской Федерации, находящихся в пределах Северо-Кавказского федерального округа», "Северный Кавказ" [Электронный ресурс] // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/439091539>.
5. Дубровская Ю.В. Особенности межрегионального взаимодействия в экономической сфере: эволюционно-правовой аспект // Государственная власть и местное самоуправление. – 2017. – № 8. – С. 47-51.
6. Координация рынка региональных институтов развития: опыт федеральных округов. [Электронный ресурс] // Интернет-издание "Капитал страны". – Режим доступа: http://kapital-rus.ru/articles/article/koordinaciya_rynka_regionalnyh_institutov_razvitiya_opyt_federalnyh_okrugov/.
7. Межрегиональные ассоциации экономического взаимодействия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.politika.su/reg/regass.html>.
8. Экономические районы России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://yandex.ru/images/search?img_ur.

УДК 338.45(470.2)

Шманев С.В., Суханов А.В., Морковкин Д.Е.

**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ НА ОСНОВЕ
МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА**

Shmanev S.V., Sukhanov A.V., Morkovkin D.E.

**PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF INDUSTRY OF THE REPUBLIC OF CRIMEA ON THE
BASIS OF A PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP**

Шманёв Сергей Владимирович, доктор экономических наук, профессор; профессор Департамента экономической теории ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»; РФ, 125993 (ГСП-3), г. Москва, Ленинградский просп., д. 49; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: shmanev_s_v@mail.ru

Shmanev Sergey Vladimirovich, Doctor of Economic Sciences, Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation; 49 Leningradsky Prospekt, Moscow 125993, GSP-3, Russian Federation; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: shmanev_s_v@mail.ru

Суханов Алексей Викторович, магистрант факультета государственного управления и финансового контроля ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»; РФ, 125993 (ГСП-3), г. Москва, Ленинградский просп., д. 49; e-mail: alexeysuhanov95@gmail.com

Sukhanov Alexey Viktorovich, Financial University under the Government of the Russian Federation; 49 Leningradsky Prospekt, Moscow 125993, GSP-3, Russian Federation; e-mail: alexeysuhanov95@gmail.com

Морковкин Дмитрий Евгеньевич, кандидат экономических наук, доцент, доцент Департамента экономической теории ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»; РФ, 125993 (ГСП-3), г. Москва, Ленинградский просп., д. 49; e-mail: MorkovkinDE@mail.ru

Morkovkin Dmitry Evgenjevich, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation; 49 Leningradsky Prospekt, Moscow 125993, GSP-3, Russian Federation; e-mail: MorkovkinDE@mail.ru

Аннотация: Промышленность Республики Крым в настоящий момент переживает непростой этап, связанный с восстановлением экономической активности. Основными отраслями экономики становятся подверженные сезонности туризм и сельское хозяйство. Исторически развитые отрасли, вроде химической промышленности, находятся в стадии стагнации. Однако использование механизма государственно-частного партнерства открывает перспективы восстановления прежних и развития новых ключевых для социально-экономического развития региона отраслей промышленности

Abstract: Crimean industry suffers stagnation and transformation now. The leading role in the economy is taken by tourism and agriculture exposed to seasonal fluctuations.

Historically developed branches like chemical industry are in a stagnation stage. However private public partnership provides opportunity to either recovery of previously developed or development of new key industries for social and economic development

Ключевые слова: экономика, промышленность, государственно-частное партнерство, Республика Крым, государственное регулирование национальной экономики, социально-экономическое развитие

Keywords: economy, industry, public-private partnership, Republic of Crimea, state regulation of national economy, social and economic development

Вхождение Республики Крым в состав Российской Федерации в 2014 году открыло значительные перспективы по развитию промышленности в стране за счет новообретенных ресурсов. Множество фак-

торов, таких как благоприятные климатические условия, тектоническое строение, трудовые ресурсы, стратегическое геополитическое расположение и крупные производственные объекты и предприятия, способствуют развитию самых различных отраслей промышленности в регионе. Развитие региона является одной из наиболее актуальных проблем на данный момент, в связи с чем правительством было принято решения по разработке государственной программы «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя на период до 2020 года».

Как было отмечено академиком РАН С.Ю. Глазьевым, основной преградой перед становлением Республики Крым в роли финансово самостоятельного региона является сезонность основных отраслей. Именно развитие промышленности способствует нормализации колебаний загруженности мощностей внутри годового цикла и позволяет снизить зависимость от сезонных факторов [13]. В данной работе будут освещены перспективы развития промышленности в Республике Крым, а в качестве главного драйвера будут рассмотрены различные формы государственно-частного партнерства. Это позволит сконцентрироваться на решении следующих проблем:

- государство как неэффективный собственник и управляющий;
- ограниченный доступ к капиталу;
- отсутствие технологического обеспечения;
- отсутствие необходимого опыта;
- неэффективное расходование средств;
- необходимость постоянного вливания дополнительного капитала.

Целью данной статьи является изучение перспектив развития промышленности Республики Крым и выявление ключевых отраслей применения инструментов государственно-частного партнерства (далее – ГЧП).

Данный анализ требует выполнения следующих задач:

1. Анализ динамики развития промышленности Республики Крым.
2. Выделение приоритетных отраслей для устойчивого социально-экономического развития региона.
3. Рассмотрение механизмов развития ГЧП.
4. Определение оптимальных механизмов развития ГЧП в Крыму.

Благоприятные климатические условия и историческое развитие, как можно заметить в работе О.В. Волобуева [6], создали предпосылки к интенсивному развитию сельского хозяйства. Те же факторы становятся в нынешнее время драйверами роста туристско-рекреационного комплекса на полуострове. Оба этих направления сильно подвержены сезонности и не позволяют эффективно использовать ресурсы, особенно наименее мобильные из них.

С другой стороны, такие факторы, как близость к Европе и европейской части России, наличие полезных ископаемых, перспективы развития транспортного сообщения в рамках российских и международных проектов, значительные трудовые ресурсы, создают условия для развития транспортно-логистического сектора, обрабатывающей промышленности и высокотехнологического производства.

Рассмотрим основные показатели промышленности с момента вхождения Республики Крым в состав РФ (табл.1). Прежде всего, стоит обратить внимание на динамику валового регионального продукта [12].

Таблица 1 – Индексы физического объема валового регионального продукта республики Крым по видам экономической деятельности за 2015 – 2017 годы

Показатель	Значение		
	2015	2016	2017*
год			
всего:	108,50%	106,0%	110,1%
в том числе:			
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	75,00%	94,5%	94,3%
рыболовство, рыбоводство	122,60%	85,1%	82,9%
добыча полезных ископаемых	59,50%	90,8%	157,2%
обрабатывающие производства	84,40%	112,9%	110,3%
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	126,40%	96,1%	80,8%
строительство	63,90%	134,1%	570,2%
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	123,10%	103,8%	101,4%
гостиницы и рестораны	111,10%	138,6%	100,8%
транспорт и связь	178,60%	99,4%	104,3%

Показатель	Значение		
	2015	2016	2017*
финансовая деятельность	62,50%	150,1%	120,3%
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	198,90%	121,5%	105,8%
государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	145,80%	121,9%	103,0%
образование	126,10%	104,4%	104,6%
здравоохранение и предоставление социальных услуг	118,40%	99,8%	91,6%
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	150,60%	97,2%	87,9%
деятельность домашних хозяйств	-	-	-

*составлено на основе данных Управления социально-экономического развития Министерства экономического развития Республики Крым

Несмотря на общий показатель индекса физического объема ВРП за 2017 год в 110,1%, его разбивка по видам экономической деятельности дает более детальное представление об источниках роста и основных тенденциях развития региона. В 2017 году в реальном секторе Республики значительное количество отраслей показало положительную динамику. Наибольший прирост наблюдался в разделах «Добыча полезных ископаемых» и «Строительство» с показателями в 157,2% и 570,2% соответственно. В совокупности с динамикой прошлых лет это свидетельствует лишь о начале восстановления добывающей промышленности и о развитии инфраструктуры. Одновременно с этим основная доля ресурсов экономики по-прежнему сосредоточена в сельском хозяйстве, и лишь в 2017 году обрабатывающая промышленность начала догонять ее. Одновременно с этим промышленность испытывала значительный упадок в 2015 и 2016 годах. Так, добыча полезных ископаемых сократилась на 40,5% в 2015 году и на 9,1% в 2016 году, а обрабатывающие производства - на 15,6% в 2015 году, строительство - на 36,1% в 2015 году. Именно эти отрасли по своей специфике считаются наиболее науко- и капиталоемкими. Столь значительное снижение в физическом объеме свидетельствует об оттоке капитала, сокращении инвестиций в основные фонды и росте барьеров для внедрения технологий.

Данную ситуацию в значительной мере исправил рост внутренних, в том числе и государственных инвестиций, начавшийся в 2016 году за счет реализации федеральной целевой программы «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года».

С другой стороны, если посмотреть на ВРП в разрезе структуры валовой добавленной стоимости (табл.2), можно заметить следующую динамику:

- наибольший вклад в экономику региона вносит сельское хозяйство и торговля;
- предприятия обрабатывающей промышленности и строительства в среднем внесли около 14% в общий валовой региональный продукт.

Таблица 2 – Структура валового регионального продукта по видам экономической деятельности (валовая добавленная стоимость) за 2015 – 2017 годы

Показатель	Значение		
	2015	2016	2017*
всего	100%	100%	100%
в том числе:			
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	15,9%	13,3%	13,8%
рыболовство, рыбоводство	0,2%	0,1%	0,1%
добыча полезных ископаемых	2,8%	2,2%	2,8%
обрабатывающие производства	8,9%	9,1%	11,2%
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	7,5%	6,6%	1,2%
строительство	2,1%	3,0%	7,7%
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	15,7%	15,3%	15,3%
гостиницы и рестораны	2,4%	3,0%	2,8%
транспорт и связь	9,5%	8,8%	10,5%
финансовая деятельность	0,3%	0,4%	0,2%
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	9,6%	11,5%	5,5%

Показатель	Значение		
	2015	2016	2017*
государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	8,3%	10,9%	8,6%
образование	4,7%	4,5%	5,0%
здравоохранение и предоставление социальных услуг	9,5%	8,8%	9,4%
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональ- ных услуг	2,6%	2,5%	1,9%
деятельность домашних хозяйств	-	%	

*составлено на основе данных Управления социально-экономического развития Министерства экономического развития Республики Крым

Таким образом, наиболее развитыми оказываются отрасли, наиболее подверженные сезонности. Такая структура отражает исторически сформировавшийся отраслевой уклад региона. Благоприятный климат способствует развитию сельского, лесного хозяйства, животноводства.

Для более детального анализа следует рассмотреть данные официальной статистики по показателям промышленного производства (табл.3, 4). Так, промышленность Крыма на момент присоединения обладала наибольшей долей занятого населения - около 17%. Одновременно с этим можно обнаружить, хотя и положительную, но имеющую нисходящий тренд динамику номинального индекса промышленного производства. Однако, переведя значения в реальные с использованием индекса цен производителей промышленных товаров, можно обнаружить, что за три года показали существенный рост лишь отрасли «Добыча полезных ископаемых» на 11% и «Производство машин и оборудования». Среди лидеров в сокращении оказались наиболее наукоемкие отрасли: химическое производство, уменьшившее выработку на 64% в 2015 году и 12% в 2016 году; энергетическая отрасль и обрабатывающее производство, сократившиеся на 11% и 24% за три года соответственно. Данные отрасли требуют квалифицированных кадров и технологий для развития и поддержания. В условиях сложившейся внешнеполитической обстановки с ограничениями доступа капитала, технологий и информации из-за санкций западных стран развитие существующего промышленного комплекса значительно затруднено. Таким образом, можно сделать вывод о существенном воздействии группы факторов, сдерживающих промышленное производство в регионе.

Таблица 3 – Индексы промышленного производства по основным видам деятельности в 2015 - 2017 годы

Показатель	Значение		
	2015	2016	2017
производство промышленных товаров	123%	104,6%	100,1%
добыча полезных ископаемых	115%	129,4%	111,9%
обрабатывающие производства	142%	87,9%	110,2%
пищевые продукты	150%	96,3%	99,9%
химическое производство	87%	112,3%	110,7%
машины и оборудование	121%	128,1%	390,0%
электроэнергия, газ, вода	108%	155,8%	83,9%

Таблица 4 – Индексы цен производителей промышленных товаров по видам экономической деятельности по Республике Крым за 2015 – 2017 годы

Показатель	Значение		
	декабрь к декабрю		
производство промышленных товаров	130%	114%	110%
добыча полезных ископаемых	113%	105%	111%
обрабатывающие производства	136%	116%	103%
пищевые продукты	153%	113%	95%
химическое производство	144%	128%	94%
машины и оборудование	107%	110%	101%
электроэнергия, газ, вода	117%	111%	123%
год к году			

производство промышленных товаров	140%	112%	110%
добыча полезных ископаемых	105%	107%	108%
обрабатывающие производства	149%	115%	106%
пищевые продукты	166%	110%	100%
химическое производство	151%	128%	92%
машины и оборудование	121%	109%	108%
электроэнергия, газ, вода	125%	109%	116%

Для анализа промышленности также целесообразно оценить внешний спрос на производимую продукцию и в целом развитие торговых отношений [20]. Внешнеэкономическая деятельность любого региона характеризуется структурой импорта, экспорта и торговым балансом [16]. Импорт, как и экспорт, в Республику продолжает сокращаться на протяжении трех лет (табл.5). Так, сокращение импорта составило 37%. Экспорт показал худший результат, уменьшившись на 63%, значительно увеличив отрицательный результат торгового баланса.

Основными статьями импорта Республики Крым являются продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного) и машины, оборудование и транспортные средства. Одновременно экспортируют преимущественно те же товары вместе с продукцией химической промышленности и каучуком. В целом структура внешнеторговой деятельности характеризуется значительным спросом на продукцию химической промышленности и других обрабатывающих производств.

Таблица 5 – Товарная структура импорта и экспорта республики Крым за 2015 – 2017 годы

Показатель	Значение					
	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт
год	2015		2016		2017	
всего, млн долларов	100,1	79,5	67	47,7	63,4	29,8
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	39973	19376,3	29714	10363,4	22309,2	6067,4
минеральные продукты	1856,1	424,6	961,6	898,5	3562,6	232,1
топливно-энергетические товары	754,3	205,9	784	793,6	3326,2	204,5
продукция химической промышленности, каучук	9461,2	21876	3903,4	11867,8	3675,0	9438,1
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	261,3	30,1	169,6	8,7	108,3	9,2
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	5009,3	112,7	3696,9	447,4	5147,5	87,0
текстиль, текстильные изделия и обувь	2466,9	278,9	1091,7	4804,1	1764,5	872,5
драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них	37,5	-	-	9,9	6868,0	1356,4
металлы и изделия из них	4469	7691,9	2719,7	4879,1	14844,9	11361,8
машины, оборудование и транспортные средства	20136,7	29463,4	21143,1	13312,1	5127,4	396,6
другие товары	16448,3	247,2	3630,9	1149,6	22309,2	6067,4

На основании проведенного анализа можно выделить несколько ключевых отраслей промышленности, являющихся наиболее перспективными для экономического развития региона как субъекта РФ, так и субъекта мирового хозяйства. Основными критериями для отбора отраслей следует принять: стадию цикла развития, на котором находится промышленность, перспективы спроса на производимые ею товары, логистические и ресурсные условия для развития, значение промышленности для диверсификации и создания условий снижения сезонности экономики региона, капиталоемкость, наукоемкость.

На основании выбранных критериев перспективными отраслями для региона являются:

- добывающая промышленность;
- химическая и нефтехимическая промышленность;

- машиностроение;
- электроэнергетика.

Многие из этих отраслей тесно связаны между собой. Так, добывающая промышленность способна обеспечивать химическую и особенно нефтехимическую промышленность сырьем. С другой стороны, для промышленных химических процессов характерно большое потребление воды и электроэнергии, что сможет обеспечивать энергетическая отрасль, топливом для которой могут являться добываемые в регионе энергоносители, например попутный газ или газовый конденсат. Наличие в данном регионе значительных разведанных запасов энергоносителей, которые описывают в своих работах И.А. Гусарова, А.А. Сагдеева, Е.Н. Парфирьева и В.И. Лысенко [6,8], открывает перспективы для всех отраслей. Как видно, промышленный комплекс Крыма подвержен значительной синергии. Развитие данных отраслей будет дополнять друг друга и способствовать становлению региона как экономически независимого.

Развитие данных отраслей, как отмечалось ранее, требует значительных инвестиций как капитала, так и научных разработок и достижений. Государство, обладая ограниченными ресурсами и не ставящее перед собой саму цель получения прибыли через управление активами, объективно нуждается в поддержке данных проектов со стороны частного сектора. На данный момент наиболее оптимальной формой взаимодействия государства и бизнеса является государственно-частное партнерство. Опыт зарубежных стран подтвердил его эффективность. Рассмотрим понятие государственно-частного партнерства подробнее. П. Бруссер и С. Рожкова рассматривают ГЧП как «развитие традиционных механизмов взаимодействия хозяйственных взаимоотношений между государственной властью и частным сектором в целях разработки, планирования, финансирования, строительства и эксплуатации объектов инфраструктуры», а также акцентируют внимание на том, что «ГЧП - качественно новый и эффективный способ привлечения инвестиций» [4]. Данное определение не отражает весь охват возможных сфер применения ГЧП, ограничиваясь лишь инфраструктурой. Данное упущение, прежде всего, связано с отсутствием опыта применения этого механизма и нахождением ГЧП на стадии развития. Стоит также рассмотреть региональный аспект нормативно-правового регулирования механизма государственно-частного партнерства, в котором планируется применение данного инструмента. Так, проект закона Республики Крым «О государственно-частном партнерстве в Республики Крым» дает следующее определение: «государственно-частное партнерство – взаимодействие (сотрудничество) Республики Крым и частных партнеров по реализации производственных, инфраструктурных, инновационных, инвестиционных и иных проектов и программ в социально-экономической сфере, которое осуществляется путем заключения и исполнения соглашений о государственно-частном партнерстве, в том числе с участием муниципальных образований [2]. Приведенное определение гораздо шире рассматривает данный механизм и сферы его применения, позволяя привлекать частного партнера к любым проектам социально-экономической сферы. Одновременно данное определение указывает на необходимость оформления отношений в контракт, не указывая на его специфику, что позволяет оставаться в рамках нормативно-правового поля, добавляя гибкость в отношения между государством и частным сектором.

В существующей практике есть несколько способов классификации ГЧП по формам. Первой является мировой опыт классификации ГЧП, отмеченный в исследовании П. Гагарина [10]:

1. ВОТ (Построй-Управляй-Передай) – соглашение предусматривает участие частного партнера в строительстве и управлении (использовании) объекта без права собственности с последующей передачей обратно публичной стороне;
2. ВООТ (Построй-Владей-Управляй-Передай) – соглашение, аналогичное предыдущему, однако вместе с правом управления частной стороне передается и право собственности, которое в завершение инвестиционного проекта возвращается публичной стороне;
3. ВТО (Построй-Передай-Управляй) – в данном случае имеет место так называемый контракт жизненного цикла, когда частная сторона сразу после строительства передает объект государству, но продолжает его обслуживание в обмен на регулярные платежи;
4. ВОО (Построй-Владей-Управляй) – особенностью данной формы является то, что объект после постройки и передачи в собственность и управление не возвращается государственному представителю;
5. ВОМТ (Построй-Управляй-Поддерживай-Передай) – специфичной особенностью данной формы является обязанность частной стороны поддерживать объект в определенном состоянии на протяжении периода управления им;
6. ДВООТ (Спроектируй-Построй-Владей-Управляй-Передай) – данная форма полностью совпадает с ВООТ, за исключением передачи процесса проектировки частному сектору;
7. ДВФО (Спроектируй-Построй-Финансируй-Управляй) – последняя форма ГЧП больше переходит в плоскость финансовых отношений. Здесь частный партнер не только проектирует, создает и управляет объектом, но и осуществляет финансирование на всех стадиях. Государству же остается только право

собственности, но взамен оно осуществляет регулярные платежи частной стороне в период эксплуатации.

Помимо основных форм взаимодействия сторон, следует также рассмотреть основные формы договоров, на основании которых может формироваться ГЧП. Российское законодательство предусматривает различные виды договорных отношений, на практике же существуют устоявшиеся форматы, следующие из них используются в рамках ГЧП:

- концессионные соглашения;
- арендные отношения;
- государственные контракты;
- лизинг;
- создание особых экономических зон;
- соглашение о разделе продукции;
- долевое участие (акционерное);
- финансово-промышленные группы;
- сорегулирование бизнеса и власти (долгосрочные публичные договоры о сотрудничестве);
- информационное взаимодействие;
- совместное правотворчество;
- аутсорсинг.

Каждый из видов договорных отношений обладает своими особенностями. Их применение основано на специфике объекта и поставленных целях. Так, например, акционерное участие будет характерно для объектов, над которыми государство хочет сохранить контроль, одновременно отделив функцию собственности от управления и привнести корпоративные подходы к управлению. С другой стороны, аутсорсинг применяется в случаях, когда государству важен лишь конечный результат, а способы его достижения не представляют опасений. Некоторые из видов договорных отношений лучше сочетаются с одними формами ГЧП, некоторые с другими. Для некоторых форм приходится создавать индивидуальные контракты, так как их специфика не укладывается в рамки существующих шаблонов. Таким образом, государственно-частное партнерство представляет достаточно гибкий механизм развития социально-экономической обстановки в регионе. ГЧП включает как уже готовые решения, так и предоставляет возможность к модификации их под конкретные особенности регионального законодательства, интересы сторон и цели проекта.

Теперь, зная основные формы ГЧП, следует указать, какие из них лучше подойдут для реализации задачи развития промышленности Республики Крым по приоритетным отраслям, способным обеспечить снижение сезонности и увеличение показателя созданной добавленной стоимости на душу населения. Для выбора формы ГЧП для каждой отрасли промышленности сначала следует понять структуру будущих проектов, интересы и возможности государства при их реализации так же, как аналогичные характеристики участников со стороны частного сектора.

Добывающая промышленность характеризуется наличием нескольких этапов: поиск, подготовка, разработка, свертывание. В данных проектах на каждом этапе требуются значительные финансовые ресурсы, однако сами проекты носят относительно стандартизированный характер. Государство со своей стороны способно предложить как земельный участок для разработки, так и нормативное оформление. Компании частного сектора взамен на возможность осуществлять добычу должны обладать значительным опытом работы в данном секторе и положительной финансовой историей. Таким образом, наиболее оптимальной формой для реализации проектов добывающего производства будет ВОТ. Государство в данном случае предоставляет специальные условия аренды территории. Возможно, также через механизм аутсорсинга финансирует поисковые работы для определения подходящих районов. В то же время компании на конкурсной основе предлагают свои проекты разработки месторождений ресурсов. По итогам конкурса выбирается оптимальный вариант и заключается договор. Естественно, для проведения конкурса государство выдвигает ряд требований к проектам, а именно: включение работ по закрытию рудников, скважин и других объектов с минимальными последствиями для экологии, обязательство поддерживать их на всем сроке договора и другие условия.

Для проектов химической и нефтехимической промышленности и машиностроения характерны следующие этапы: подготовка, строительство, эксплуатация. Спецификой данного проекта являются значительные инвестиции лишь на этапе строительства и необходимость создания транспортной инфраструктуры для поставки сырья и вывоза готовой продукции. В данном случае оптимальной формой является ВОО. Государство способно не только предоставить территорию и сопровождение оформления проекта, но и установить специальный налоговый режим для данных предприятий на первоначальном этапе, или способствовать решению вопросов логистики (ж/д-, авто-, трубопроводы). С другой стороны, предприниматель должен иметь достаточный опыт работы в отрасли, и в рамках договора нести определенную ответственность за поддержание финансовых показателей производства в зависимости от среднемировой

динамики отрасли, и соблюдать стандарты экологической безопасности. Таким образом государство застрахуется от риска неэффективного и неответственного управляющего, не возложив на плечи предпринимателя риски мировых финансовых систем, цикличности и смены структуры спроса.

Последним приоритетным сектором была выделена энергетика. В данной отрасли проекты носят совершенно разный характер и дифференцируются по следующим группам: генерация, транспортировка и распределение. Наибольшие проблемы в Республике Крым наблюдаются как раз в области генерации. Учитывая значительные запасы природного газа и перспективы увеличения его добычи, целесообразно сосредоточиться на развитии конденсационных электростанций газового типа. В таких проектах государству важно сохранить контроль над станцией и передать его вместе с управлением станцией генерирующей компании, так как данная область является естественной монополией. Исходя из данных предпосылок, проект ГЧП стоит строить по форме ВТО. Частная сторона сможет участвовать в постройке объектов и их обслуживании, в то время как государство сможет включить данную станцию в систему электроснабжения полуострова.

Подводя итоги проведенного исследования, следует отметить, что Республика Крым обладает значительным потенциалом для развития промышленности. Здесь сочетаются как внутренние, так и внешние и географические, и природные факторы. В промышленности региона в последнее время наблюдается разнонаправленная динамика. Механизм государственно-частного партнерства сочетает в себе ряд преимуществ, способных решить ключевые проблемы региона в развитии промышленности. Для эффективного развития региона, помимо традиционного туризма и агропромышленного комплекса, следует развивать следующие отрасли с использованием соответствующих форм ГЧП:

- добывающую промышленность (ВОТ);
- химическую и нефтехимическую промышленность (ВОО);
- машиностроение (ВОО);
- электроэнергетику (ВТО).

Данные меры позволят вывести регион на положительную динамику экономического роста, создать бездефицитный бюджет, снизить безработицу, укрепить экономические связи региона внутри государства. Перечисленные преимущества создадут благоприятный климат и твердые предпосылки для устойчивого социально-экономического развития.

Список источников:

1. Федеральный закон "О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" от 13.07.2015 N 224-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/ (Дата обращения: 22.05.2018).
2. Проект закона республики Крым «О государственно-частном партнерстве в Республике Крым» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://crimea.gov.ru/textdoc/ru/7/project/263.pdf> – (Дата обращения: 22.05.2018).
3. Проект Государственной программы Республики Крым «Развитие промышленного комплекса на 2018-2020 годы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mprom.rk.gov.ru/rus/file/pub/pub_356066.pdf (Дата обращения: 22.05.2018).
4. Бруссер П., Рожкова С. Государственно-частное партнерство - новый механизм привлечения инвестиций // Рынок ценных бумаг. – 2007. – № 2. – С. 29-33.
5. Ванюшкин А.С. Отраслевая диверсификация экономики Крыма как инструмент регионального развития // Теория и практика общественного развития. – 2015. – С. 119–126.
6. Волобуев О.В. Сельское хозяйство Крыма в послевоенные (1944-1953) годы: динамика и тенденции развития // Вестник МГОУ. Серия: История и политические науки. – 2016. – № 4 – С. 92–100.
7. Гусарова И.А., Сагдеева А.А., Парфирьева Е.Н. Перспективы освоения нефтегазовых ресурсов Крыма // Вестник Казанского технологического университета – 2014. – С. 280–283.
8. Красовская Л.И. Механизмы формирования государственно-частного партнерства в промышленности // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. – 2011. – С. 17–22.
9. Лысенко В.И. Перспективы поиска месторождений нефти и газа в юго-западном Крыму по результатам изучения палеодегазации неогена и геологии региона // Пространство и Время. – 2014. – С. 234–235.
10. Газарин П. Государственно-частное партнерство: проблемы и перспективы развития // Финансовая газета. – 2013. – № 14. – С. 11–13.
11. Государственно-частное партнерство как инструмент реализации масштабных проектов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.webcitation.org/6FclsScjo?url=http://www.gradient-alpha.ru/assets/docs/PPP-Research-14.03.2014.pdf> (Дата обращения: 22.05.2018).
12. Министерство промышленной политики Республики Крым [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mprom.rk.gov.ru/rus/> (Дата обращения: 22.05.2018).
13. Сергей Глазьев – перспективы развития Крыма [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vsesovetnik.ru/archives/5875> (Дата обращения: 22.05.2018).

14. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Крым [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://crimea.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/crimea/ru/ (Дата обращения: 22.05.2018).

15. Экспресс-оценка инвестиционной привлекательности Республики Крым: рискованный актив [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://raexpert.ru/researches/regions/krim_2014/ (Дата обращения: 22.05.2018).

16. Шманев С.В., Морковкин Д.Е. Макроэкономическое регулирование внешнеторговой деятельности в условиях глобализации // Вестник ОрелГИЭТ. – 2017. – № 3 (41). – С. 88-94.

17. Макроэкономическое регулирование: задачи и перспективы развития: монография / коллектив авторов; под ред. Д.Е. Сорокина, С.В. Шманева, И.Л. Юрзиновой. – Москва: КНОРУС, 2018. – 336 с.

18. Вертакова Ю.В., Клевцова М.Г., Положенцева Ю.С. Формирование точек кластерного роста экономического развития территорий // Вестник ОрелГИЭТ. – 2015. – № 2 (32). – С. 56-61.

19. Морковкин Д.Е. Управление развитием промышленного комплекса региона на основе кластерного подхода: монография / Д.Е. Морковкин. – М.: ЧОУВО «МУ им. С.Ю. Витте», 2013. – 160 с.

20. Морковкин Д.Е. Развитие взаимодействия государства и бизнеса в России: состояние и перспективы // Экономика в промышленности. – 2016. – № 1. – С. 4-7. – DOI: 10.1707/2072-1663-2016-1-4-7

21. Сорокин Д.Е., Толкачев С.А. Условия и факторы эффективной реиндустриализации и промышленной политики России // Экономическое возрождение России. – 2015. – № 4. – С. 78-99.

22. Шкодинский С.В., Архипова Н.И., Поморцева И.М. Промышленная политика России: глобальные вызовы, риски и национальные приоритеты // Вестник МГОУ. Серия «Экономика». – 2015. – № 2. – С. 28-34.

23. Шманев С.В., Шманева Л.В., Егорова Т.Н. Особенности государственной экономической политики в условиях глобализации и модернизации // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2015. – №1(11). – С. 363-369.

24. Шумаев В.А. Модернизация промышленности и логистики на основе кластерного подхода // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2015. – № 2. – С. 174-181.

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

УДК 658.5:641/642

Глотко А.В., Угарова Ю.В., Болховитина Е.Н., Усенко В.Д.

ЦЕЛЕВЫЕ ОРИЕНТИРЫ И ПРОГНОЗНЫЕ СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Glotko A.V., Ugarova J.V., Bolkhovitina E.N., Usenko V.D.

TARGET GUIDELINES AND PROGNOSTIC DEVELOPMENT SCENARIOS OF PUBLIC CATERING ENTERPRISES UNDER CONDITIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT

Глотко Андрей Владимирович, доктор экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»; РФ, 656038, г. Барнаул, пр. Ленина, д. 46; e-mail: ganiish_76@mail.ru

Glotko Andrei Vladimirovich, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Polzunov Altai State Technical University; 46 Lenina Avenue, Barnaul, Altai Region 656038, Russian Federation; e-mail: ganiish_76@mail.ru

Угарова Юлия Валерьевна, кандидат технических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»; РФ, 656038, г. Барнаул, пр. Ленина, д. 46; e-mail: julie1207@mail.ru

Ugarova Julia Valerievna, Candidate of Engineering Sciences, Associate Professor Polzunov Altai State Technical University; 46 Lenina Avenue, Barnaul, Altai Region 656038, Russian Federation; e-mail: julie1207@mail.ru

Болховитина Елена Николаевна, кандидат технических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»; РФ, 656038, г. Барнаул, пр. Ленина, д. 46; e-mail: elenaobraz@mail.ru

Bolkhovitina Elena Nikolaevna, Candidate of Engineering Sciences, Associate Professor, Polzunov Altai State Technical University; 46 Lenina Avenue, Barnaul, Altai Region 656038, Russian Federation; e-mail: elenaobraz@mail.ru

Усенко Варвара Дмитриевна, помощник проректора по учебной работе ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»; РФ, 656038, г. Барнаул, пр. Ленина, д. 46; e-mail: barbarossa83@mail.ru

Usenko Varvara Dmitrievna, assistant pro-rector for educational work Polzunov Altai State Technical University; 46 Lenina Avenue, Barnaul, Altai Region 656038, Russian Federation; e-mail: barbarossa83@mail.ru

Аннотация: Современное состояние экономики, характеризующееся падением потребительской активности, оказывает существенное влияние на развитие предприятий общественного питания. Это актуализирует использование сценарного подхода к планированию направлений развития, адекватных экономическим вызовам. Одной из ключевых составляющих, определяющих конкурентоспособность предприятия в современных условиях, являются инновации. Их применение возможно при наличии соответствующего инновационного потенциала.

Abstract: The modern state of economy characterized by falling of consumer activity makes essential impact on the development of public catering establishments. It makes actual the use of scenario approach to planning of directions corresponding development adequate to economic calls. Under modern conditions one of the key components defining competitiveness of the enterprise are innovations. It is possible to use them if there is corresponding innovative potential.

Статья посвящена разработке направлений развития предприятий общественного питания в условиях инновационного развития. Представлена модель выбора, которая будет способствовать развитию предприятий общественного питания, и система показателей оценки инновационного потенциала личности. Предложены три сценария развития предприятий общественного питания: инерционный, оптимистический и инновационный. Определены преобладающие целевые установки, выполняемые функции и механизмы управления, описаны организационные структуры и система взаимосвязей преимущественно на институциональном и отраслевом уровнях

The article is devoted to working out of the directions of public catering development under conditions of innovative development. The model of choice of the development direction of public catering establishment and estimation indicators system of innovative potential of a person are presented. Three scenarios of public catering development are offered: inertial, optimistic and innovative. The prevailing purposes, functions and management mechanisms are defined. Organizational structures and system of interrelations are described mainly on institutional and branch levels

Ключевые слова: инновационное развитие, инновационный потенциал, оценка, сценарий развития

Keywords: innovative development, establishment, innovative potential, estimation, development scenario

Сегмент общественного питания в сложившихся экономических условиях испытывает трудности. Это обусловлено снижением потребительской активности населения в связи с падением реальных доходов,

введением контрсанкций в отношении США, Канады и ряда Западных стран с осени 2014 г. [1], ограничивающих ввоз отдельных видов продовольственных товаров.

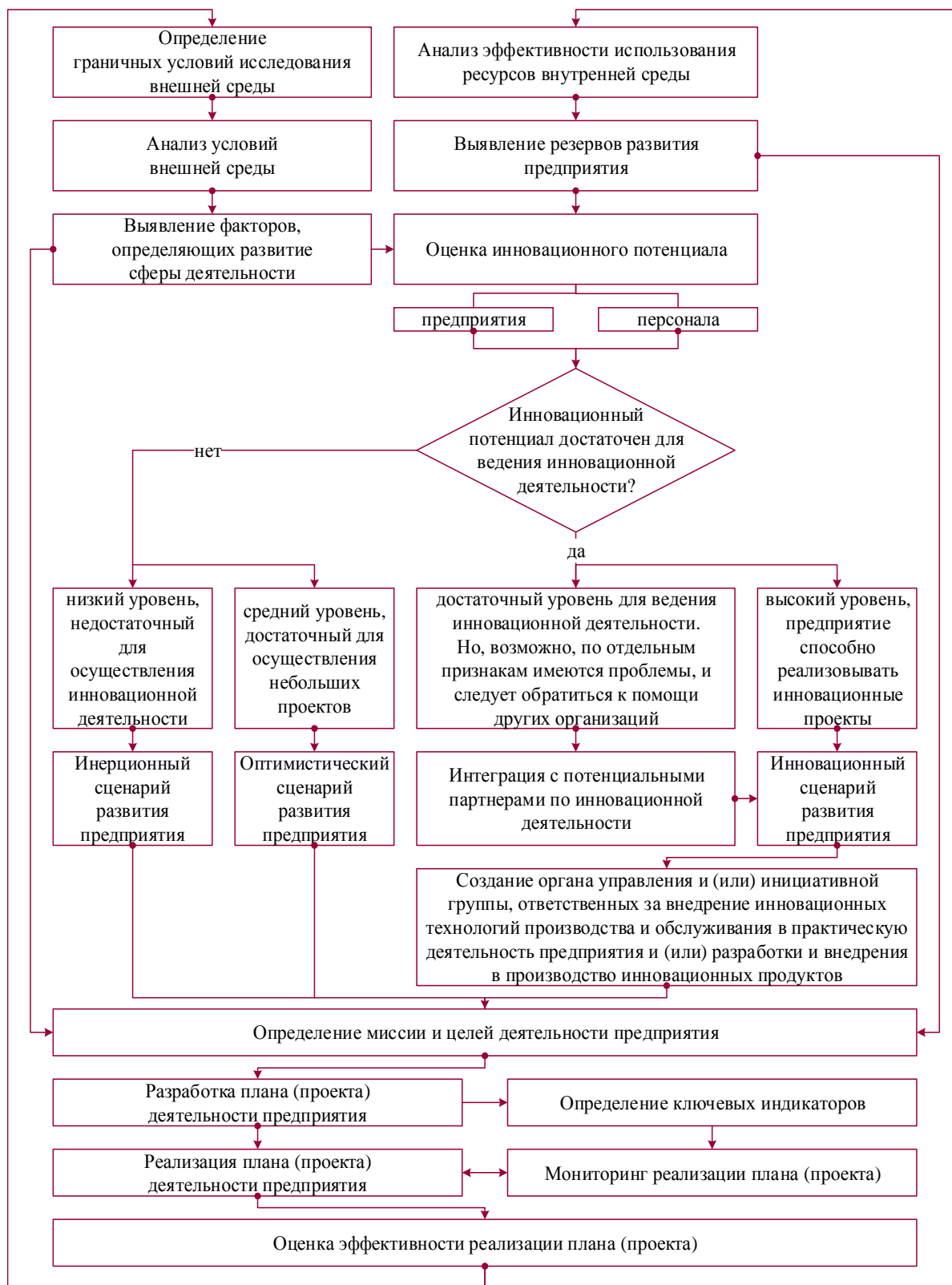


Рисунок 1 – Модель выбора направления развития предприятия общественного питания

В этой связи предприятиям общественного питания необходимо искать новые направления своего развития, адекватные экономическим вызовам: снижать цены на продукцию и услуги за счет использования более дешевого сырья, переориентироваться на отечественных поставщиков.

Состояние внешнего окружения как совокупность социальных, политических и гражданско-правовых факторов, экономических процессов, технологического уровня оказывает существенное влияние на деятельность предприятия общественного питания и перспективы его развития [2, 3]. Также привлекательность сферы деятельности и конкурентная среда определяют возможности и угрозы развитию предприятия. Поэтому планирование преобразований на предприятиях общественного питания начинается с комплексного анализа внешнего окружения (рис. 1).

При анализе внешней среды предприятия используется совокупность показателей, характеризующих условия изменения сферы деятельности, а также природу и интенсивность проявления конкурентных сил. Анализ способствует пониманию стратегической ситуации и позволяет сделать вывод о степени привлекательности сферы деятельности для предприятия и ведения эффективного бизнеса.

Диагностика предприятия проводится по всем его ресурсным составляющим и основным процессам. Оценка состояния предприятия предполагает:

- выявление сильных и слабых сторон предприятия;
- оценку конкурентоспособности издержек и цен предприятия, его конкурентной позиции и конкурентных преимуществ;
- выявление стратегических проблем, стоящих перед предприятием.

В условиях инновационной деятельности становится важным определение инновационных возможностей предприятия, а также его инновационной активности. Для этого рекомендуется использовать методы оценки инновационного потенциала [4, 5, 6].

Ключевым фактором формирования, развития и конкурентоспособности промышленного предприятия в инновационной экономике является человеческий капитал. А точнее личность, способная эффективно работать в инновационной сфере, обладающая высоким инновационным потенциалом. Поэтому, на наш взгляд, целесообразна оценка инновационного потенциала сотрудников предприятия как силы (ресурс), способствующей успешному инновационному процессу.

Полагаем, инновационный потенциал личности отражает способность человека осуществлять инновационную деятельность и представляет собой совокупность сопряженных между собой показателей и факторов, которые его формируют, включая те, которые характеризуют успешность его использования. Уровень инновационного потенциала личности во многом определяет его конкурентоспособность на рынке труда в условиях инновационной экономики.

Способность человека осуществлять инновационную деятельность – величина непостоянная как во времени, так и в пространстве, поэтому для принятия эффективных управленческих решений целесообразно проводить ее сравнительную оценку на основе модели [7]. В качестве индикаторов инновационного потенциала в модели оценки личности используются объективно измеряемые характеристики самой личности, а также условия и факторы, определяющие возможность ведения инновационной деятельности и ее эффективность. Индикаторы объединены в девять групп (табл. 1). Каждая группа содержит от трех до 11 индикаторов.

Таблица 1 – Система показателей оценки ИП личности

Локальный потенциал	Индикаторы оценки
Финансовый потенциал	уровень среднемесячного заработка (включая стипендию), величина трат на учебную литературу, участие в тренингах и приобретение инструментария, возможность привлечения дополнительных финансовых средств
Интеллектуальный потенциал	уровень образования и направление подготовки, стаж работы, количество публикаций, количество рецензий научных работ и повышение квалификации
Организационно-управленческий потенциал	стремление к лидерству, навыки планирования деятельности, способность к созданию авторской концепции, организации эксперимента, способность использования чужого опыта творческой деятельности, способность к сотрудничеству, способность решать конфликты, ответственность
Маркетинговый потенциал	тип темперамента, статус в социуме, способность отказаться от стереотипов, преодолеть инерцию мышления, способность к оценочным суждениям, критичность мышления, способность к самоанализу, способность выходить из зоны комфорта в процессе обучения/работы, обучаемость, способность адаптироваться, бренд личности, способность решать конфликты, ответственность

Локальный потенциал	Индикаторы оценки
Информационно-методический потенциал	информированность в области нормативно-правовых документов, навыки использования программных продуктов и интернет-технологий, навыки патентного поиска, владение методами исследования, участие в отраслевых выставках, конференциях, семинарах и тому подобных мероприятиях
Опыт реализации инновационных проектов	наличие интеллектуальной собственности, ее статус, тип участия в инновационном проекте, участие в грантах/конкурсах и его успешность
Психофизиологический потенциал	работоспособность, стрессоустойчивость, мобильность
Внешний инновационный климат	наличие системной работы в инновационной сфере в организации, мотивация к участию в инновационной деятельности, материальное стимулирование участия в инновационной деятельности, наличие времени для инновационной деятельности, доступность повышения квалификации, переподготовки, дополнительного образования, наличие помощников при ведении инновационной деятельности
Инновационная культура	восприимчивость новшеств личностью, готовность и способность к реализации новшеств в качестве инноваций

Оценка инновационного потенциала личности в предлагаемой модели проводится с помощью программы для ЭВМ, реализованной на языке С# в программной среде Microsoft Visual Studio с использованием системы управления базами данных SQL Server.

Для приведения в соответствие качественных и количественных показателей при оценке инновационного потенциала личности используется шкала, представленная в таблице 2.

Таблица 2 – Соответствие количественных и качественных значений для оценки ИП личности

Числовое значение	Соответствие качественной характеристике
0-3	слабый уровень инновационного потенциала
3-5	средний уровень, удовлетворительный уровень инновационного потенциала, достаточный для привлечения личности к осуществлению небольших проектов
5-8	достаточный уровень инновационного потенциала для инициации инновационных проектов и участия в инновационной деятельности
8-10	высокий уровень инновационного потенциала, личность способна инициировать и успешно реализовывать инновационные проекты

Разработанная модель предназначена для оценки и прогнозирования инновационного потенциала личности сотрудников предприятий, выявления сильных и слабых сторон личности в условиях инновационной деятельности, разработки и реализации программ развития инновационного потенциала персонала предприятия как основы для развития предприятия в целом.

Развитие предприятий общественного питания в средне- и долгосрочной перспективе, безусловно, зависит от тенденций изменения общеэкономической ситуации в стране. Доминирующими факторами являются: инвестиционная активность и конкурентная среда в индустрии питания, таможенно-тарифная политика, динамика обменного курса рубля, платежеспособность и потребительская активность населения.

На основе проведенного исследования и анализа различных сочетаний факторов, определяющих развитие общественного питания, определены три сценария (рисунок 2):

- инерционный;
- оптимистический;
- инновационный.

Инерционный сценарий предполагает сочетание наименее благоприятного воздействия внешних и внутренних факторов. При его реализации развитие предприятий общественного питания будет зависеть от динамики доходов населения, которые будут определять спрос на традиционную продукцию и услуги при условии повышения их конкурентоспособности. Инерционный сценарий предполагает сохранение текущих показателей развития, использование существующих конкурентных преимуществ, поддержание сложившегося уровня производства и обслуживания, базирование на традиционных системах управления.

Оптимистичный сценарий предполагает рост удовлетворения потребностей населения в услугах общественного питания за счет развития существующего бизнеса, открытия новых предприятий, повышение качества обслуживания, модернизацию производственных мощностей предприятий. Реализация оптимистичного сценария возможна при условии развития внутреннего туризма и туристско-рекреационного

комплекса, создания благоприятного инвестиционного климата и повышения инвестиционной привлекательности индустрии питания, роста благосостояния населения.

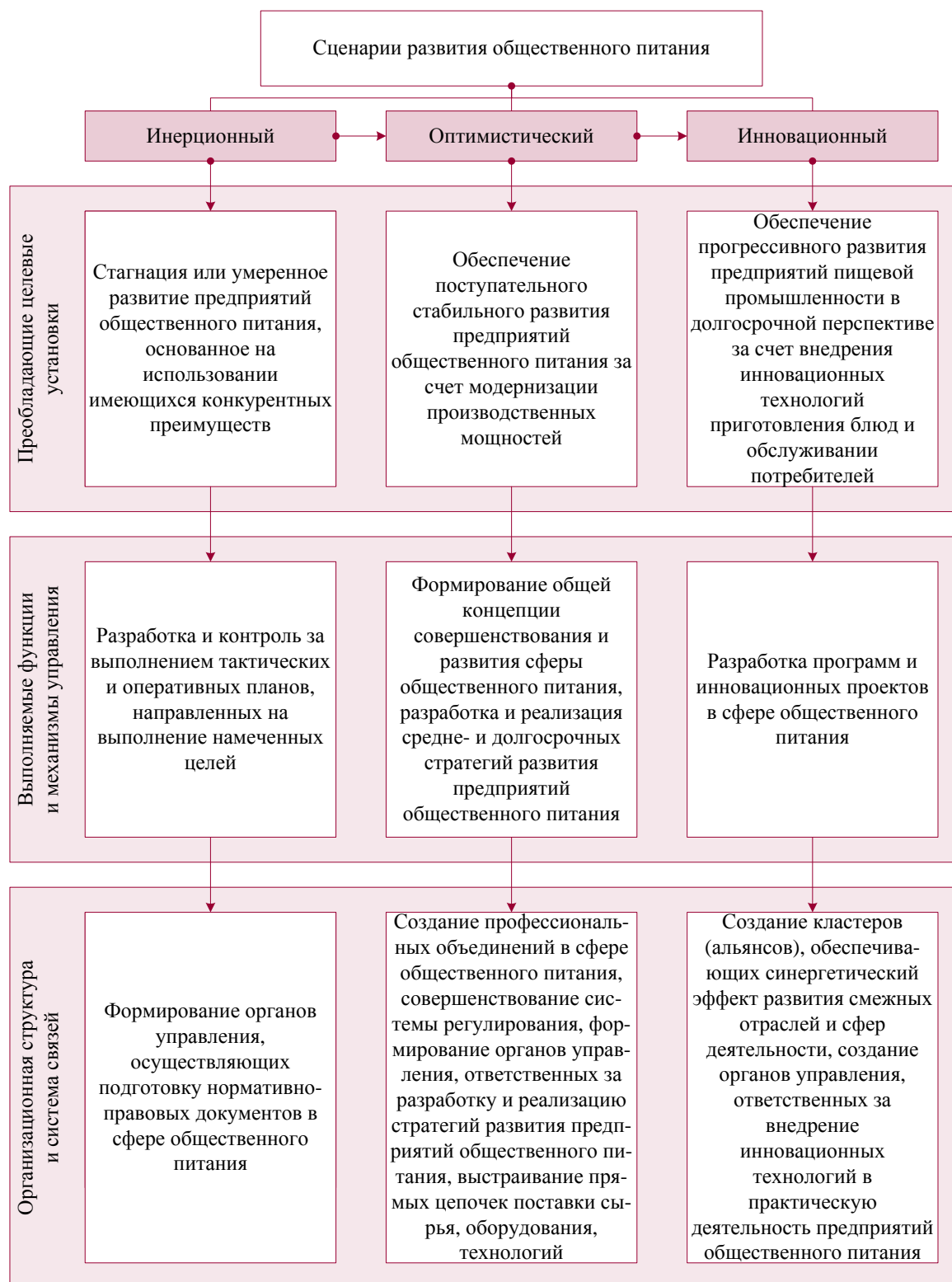


Рисунок 2 – Сценарии развития предприятий общественного питания

Инновационный сценарий развития индустрии питания предполагает реализацию инновационного потенциала, предоставление прогрессивных инструментов обслуживания, разнообразие экологически чистой и здоровой продукции. Инновационное развитие предприятий общественного питания базируется на

знаниях, компетенциях, технологиях, а следовательно, высоком качестве человеческого капитала, который будет способен обеспечить рост и развитие индустрии питания.

Таким образом, предлагаемые сценарии развития предприятий общественного питания учитывают состояние факторов внешней среды, включают описание целевых установок, функций и механизмов управления, а также организационные структуры и системы связей. В сложившихся условиях наиболее вероятным и наименее рискованным является инерционный сценарий развития. При этом наиболее прогрессивным и обеспечивающим конкурентные преимущества является инновационный сценарий развития. Следует отметить, что предлагаемые сценарии развития в индустрии питания применимы как на федеральном, региональном, так и локальном уровнях.

Список источников:

- 1 О мерах по реализации указов Президента Российской Федерации от 06 августа 2014 г. №560, от 24 июня 2015 г. №320 и от 29 июня 2016 г. №305: постановление Правительства РФ от 07 августа 2014 г. №778 (ред. от 20 мая 2017 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/420212838>.
- 2 Arulselvan, A. Analysis of food industry market using network approaches / A. Arulselvan, G. Baourakis, V. Boginski, E. Korchina, P. Pardalos // *British Food Journal*. – 2008. – Vol. 110. – Iss. 9. – P. 916-928.
- 3 Lu, C. Online Group-buying and Its Impact on Business Model Innovation in Catering Industry / Lu C., Su X., Wang C. // *Journal of Tianjin University of Commerce*. – 2017. – Т. 3. – С. 011.
- 4 Угарова Ю. В. Выявление и анализ факторов, формирующих потребительские свойства продовольственных товаров, на основе моделирования инновационного потенциала : диссертация ... кандидата технических наук : 05.18.15 / [Место защиты: Кемер. технол. ин-т пищевой пром.]. – Барнаул, 2011. – 221 с.
- 5 Новоселов С. В. Методология проектирования и продвижения на потребительский рынок пищевых продуктов в условиях инновационной деятельности : диссертация ... доктора технических наук : 05.18.15 / [Место защиты: ГОУ ВПО "Кемеровский технологический институт пищевой промышленности"]. – Кемерово, 2012. – 486 с.
- 6 Крапива Т. В. Системный подход к управлению качеством продукции общественного питания в условиях инновационного развития : диссертация ... кандидата технических наук : 05.18.15 / [Место защиты: Кемер. технол. ин-т пищевой пром.]. – Кемерово, 2013. – 158 с.
- 7 Угарова Ю. В. Методические подходы к оценке инновационного потенциала личности / Ю. В. Угарова, Е. Н. Болховитина, Л. П. Очековская // *Научное обозрение*. – 2017. – №17. – С.115-119. – Режим доступа: https://www.sced.ru/ru/index.php?option=com_content&view=article&id=394:nauchnoe-obozrenie-gumanitarnye-issledovaniya-10-2015&catid=43:uncategorised.

УДК 332.146.2(470.319)

Захарова Т.В.

ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Zakharova T.V.

ESTIMATION OF INNOVATIVE ACTIVITY OF OREL REGION

Захарова Татьяна Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: ztvorl@rambler.ru

Zakharova Tatyana Valerevna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: ztvorl@rambler.ru

Аннотация: Региональные различия в уровнях инновационной активности могут быть существенными, и выявление основных характеристик и факторов, способствующих инновационной активности и развитию конкретных производств на региональном уровне, может помочь пониманию инновационных процессов и быть полезным для выработки инновационной политики

Abstract: Regional distinctions in the levels of innovative activity can be considerable, and revealing of the basic characteristics and factors promoting innovative activity and development of concrete producers at regional level can help understand innovative processes and be useful for innovative policy development

Ключевые слова: инновации, инновационная активность, затраты на технологические инновации

Keywords: innovations, innovative activity, technological innovations expenses

Статья выполнена при финансовой поддержке РФФИ в рамках гранта на реализацию научного проекта № 18-010-01011 «Инновационные подходы и инструменты восстановления экономической активности отраслей и регионов для преодоления диспропорций социально-экономического развития территорий страны»

Инновации выполняют особую функцию в системе воспроизводства – функцию порождения изменений, что позволяет оценить их как источник саморазвития предпринимательских систем и как фактор

позитивных структурных преобразований в национальной экономике. В последние годы Россия приступила к всесторонней реализации программы инновационного развития своей экономики в соответствии со «Стратегией инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года», которая была утверждена Распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 года №2227-р. Кроме того, Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 года, разработанный Министерством экономического развития, в качестве одного из двух сценариев пространственного развития национальной экономики содержит инновационный сценарий, ориентированный на создание конкурентоспособного сектора высокотехнологичных производств и экономики знаний. Указанный сценарий, по мнению авторов, будет способствовать ускорению темпов экономического развития крупных городов, особенно в Европейской части России, и позволит преодолеть зависимость экономик отдельных регионов от особенностей географического положения, наличия полезных ископаемых, степени обеспеченности энерго-сырьевыми и финансовыми ресурсами, сложившегося в предыдущие годы размещения промышленного комплекса. Инновационный сценарий развития российской экономики предполагает появление новых центров инновационного роста, которые могут возникнуть в местах концентрации человеческого и технологического потенциала.

Инновационный путь развития актуален в качестве стратегического приоритета для региональных экономик многих субъектов РФ, в том числе и для экономики Орловской области. Орловская область находится в юго-западной части Европейской территории Российской Федерации, в центре Среднерусской возвышенности, в южной части Центрального экономического района. Протяженность территории с севера на юг составляет более 150 км, в широтном направлении – свыше 200 км. Площадь территории – 24,7 тыс. кв. км. Численность постоянного населения Орловской области на 1 января 2017 года составила 754,8 тыс. человек, на 1 января 2018 года – 747,2 тыс. человек. Плотность населения в среднем по области – 30,3 жителей на 1 кв. км. Численность занятых в экономике на 1 января 2017 года составляла 330,2 тыс. человек, среднедушевой денежный доход – 23 237 руб., среднемесячная номинальная начисленная заработная плата – 23 127 руб. По площади территории Орловская область занимает 71 место среди всех регионов Российской Федерации, по численности населения – 64 место, по уровню занятости – 61 место, по уровню безработицы – 52 место, по размеру среднедушевого денежного дохода – 57 место, по показателю среднемесячной номинальной начисленной заработной платы – 70 место [6].

Объем валового регионального продукта Орловской области в 2015 году составлял 205 763,5 млн руб., что в сопоставлении с численностью определило 53 позицию среди других регионов РФ по показателю ВРП на душу населения. Инвестиционная активность области характеризуется 50 строкой в рейтинге регионов, что в абсолютной величине составило 47 873 млн руб. [6].

Областной центр – г. Орёл. Наиболее крупные города – г. Ливны и г. Мценск. Расстояние от города Орла до Москвы – 361 км. Орловская область граничит с Тульской, Калужской, Брянской, Курской, Липецкой областями. Орловская область располагает достаточно развитой транспортной инфраструктурой, достоинство которой предопределяется, прежде всего, относительной близостью к столице России – городу Москве. При этом регион не является приграничной территорией, не имеет выхода к морю, что не позволяет ему развиваться, используя исключительно выгодное географическое положение.

Кроме того, в Орловской области практически отсутствуют запасы стратегически важных полезных ископаемых (углеводородов, редких металлов), а те природные ресурсы, которыми располагает область, могут использоваться только в строительной отрасли. По уровню добычи полезных ископаемых область находится на последнем 85 месте [6].

Традиционно область развивается как сельскохозяйственная, поскольку имеет обширные сельхозугодья. По объему производства сельскохозяйственной продукции область находится на 27 позиции среди всех регионов страны: по итогам 2016 года было произведено сельхозпродукции на сумму 70 932 млн руб. [6].

В структуре производства сельскохозяйственной продукции преобладает продукция растениеводства – 50 262 млн руб. (70,9%), объем продукции животноводства в денежном выражении составил 20 670 млн руб., или 29,1% [6].

Обрабатывающими производствами региона в 2016 году было выпущено продукции на сумму 105 689 млн руб. – 58 место в России [6]. Промышленность представлена машиностроением, металлургией, пищевой, перерабатывающей отраслями, отдельные предприятия которых характеризуются высокой степенью износа основных производственных фондов, слабостью научно-технического потенциала, невысоким уровнем эффективности, финансовыми проблемами и слабой инвестиционной активностью. Некоторые производства, еще недавно выпускавшие востребованную рынком продукцию, обанкротились или находятся на грани банкротства. В таких условиях развитие экономики региона невозможно без поиска перспективных «точек роста», создания новых наукоемких и высокотехнологичных производств и модернизации еще жизнеспособных предприятий с учетом требований научно-технического прогресса для расширения выпуска инновационной продукции.

В Орловской области разработана и распоряжением Правительства 26 февраля 2016 г. № 79-р принята Инвестиционная стратегия Орловской области «Открытый Орёл» на период до 2020 года, которая позволит реализовать стратегический подход к успешному развитию региона через инвестиционную политику, территориально-отраслевую специализацию региона, инновационное развитие и создание технопарковой среды, а также посредством реализации инфраструктурных проектов внедрения современных технологий на предприятиях.

Инновационная политика региона должна формироваться с учетом уже достигнутого уровня инновационной активности предпринимательского сектора экономики, учитывать факторы и ограничения, препятствующие созданию инновационных предприятий в различных сферах бизнеса и способствовать выявлению дополнительных возможностей, благоприятствующих инновационному развитию. Так, например, наличие местных государственных исследовательских организаций, крупных динамичных фирм, промышленных кластеров, венчурного капитала и сильного предпринимательского окружения может влиять на инновационную эффективность регионов.

Для изучения инновационного потенциала региона могут быть использованы сведения Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Орловской области (Орелстата), Роспатента, данные инициативных обследований, выполняемые по заказам органов государственной власти и управления. Характеристика инновационной активности на уровне региона проводится по следующим абсолютным и относительным показателям:

- число организаций, осуществляющих технологические инновации;
- число организаций, осуществляющих технологические, маркетинговые, организационные инновации;
- удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе организаций региона;
- совокупный уровень инновационной активности - удельный вес организаций, осуществляющих технологические, маркетинговые, организационные инновации, в общем числе организаций региона.

Таблица 1 – Анализ инновационной активности организаций Орловской области [14]

Показатель	Год						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Число организаций, осуществляющих технологические инновации, ед.	30	28	29	22	23	22	22
Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе организаций, %	9,3	8,8	8,9	6,8	7,2	7,5	5,8
Число организаций, осуществляющих технологические, маркетинговые, организационные инновации, ед.	37	34	33	27	27	28	28
Совокупный уровень инновационной активности (удельный вес организаций, осуществляющих технологические, маркетинговые, организационные инновации, в общем числе организаций), %	11,5	10,7	10,1	8,4	8,4	9,6	7,4

Следует отметить, что еще в 2010 году количество организаций, осуществлявших технологические инновации в Орловской области, составляло 30 ед. Однако, несмотря на явную потребность для экономики региона в увеличении числа таких компаний, наблюдается абсолютно противоположная тенденция к их сокращению до 22 единиц в 2015-2016 гг. Статистика количества предприятий, осуществлявших различные виды инноваций, в том числе маркетинговые и организационные, имеет также негативную направленность: их количество за период 2010-2016 гг. сократилось с 37 до 28 ед.

Удельный вес организаций Орловской области, осуществляющих технологические инновации, в 2010 году составил 9,3%, что практически совпадает с общероссийским уровнем. Начиная с 2011 года доля организаций, внедряющих технологические инновации, снижается и к 2016 году составляет лишь 5,8%, что ниже показателя 2010 года на 3,5%.

Отрицательная динамика прослеживается и по показателю совокупной инновационной активности: удельный вес организаций, осуществлявших технологические, маркетинговые и организационные виды инноваций, снизился с 11,5 до 7,4%.

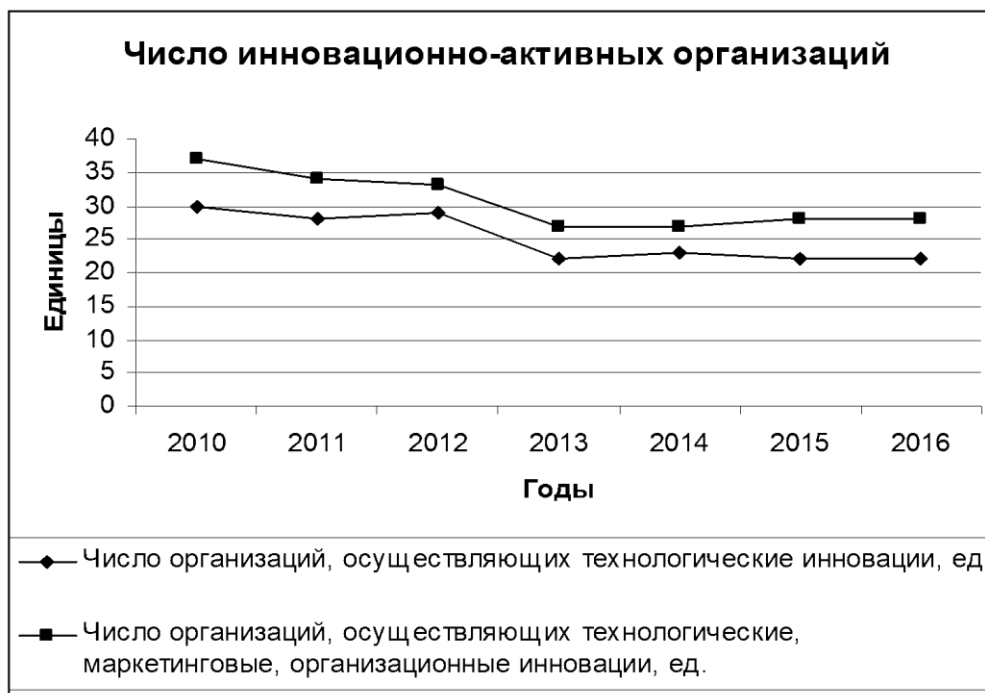


Рисунок 1 – Число инновационно-активных организаций Орловской области

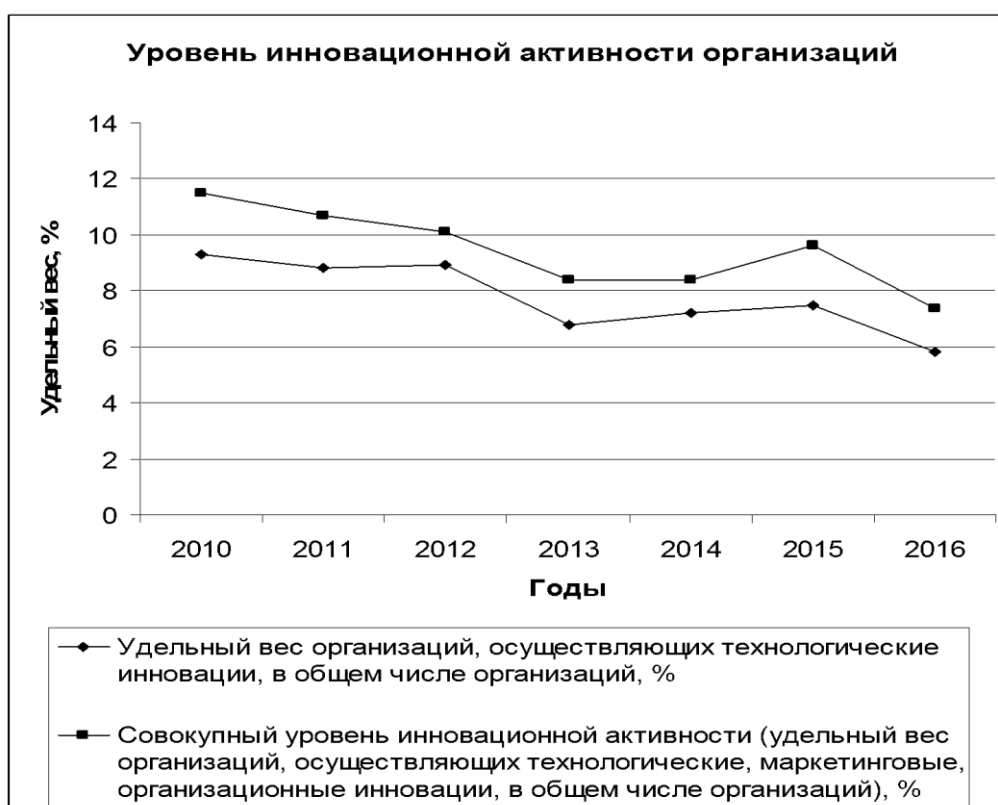


Рисунок 2 – Уровень инновационной активности организаций Орловской области

Следует отметить, что инновационные процессы происходят в основном на предприятиях, относящихся к обрабатывающим производствам, а именно на предприятиях, выпускающих машины и оборудование, транспортные средства, электрооборудование, а также электронное и оптическое оборудование.

Снижение инновационной активности на предприятиях региона обусловлено дефицитом собственных средств и финансовой поддержки со стороны государства, недостатком информации о новых технологиях, высокой стоимостью нововведений, низким спросом на новые товары, работы, услуги и ограниченностью информации о рынках сбыта, нехваткой квалифицированного персонала, недоразвитостью инновационной инфраструктуры.

Научно-технический потенциал Орловской области характеризуется количеством организаций, разработавших передовые производственные технологии; количеством организаций, использовавших передовые производственные технологии; количеством организаций, выполнявших научные исследования и разработки; активностью подачи заявок на получение патентов и количеством выданных патентов.

На территории Орловской области не так много организаций, которые занимаются разработкой передовых производственных технологий. Если в 2010 году таких организаций было четыре, то в 2011 и 2016 гг. – уже одна, а в период 2012-2015 гг. организации, деятельность которых связана с разработкой передовых технологий, в регионе отсутствовали. При этом достаточно большое количество организаций Орловской области используют передовые производственные технологии: в 2010 году их было 77, в 2014 году – уже 117, а в 2016 году – 101 организация.

Позитивным образом характеризует инновационный потенциал Орловской области наличие организаций, выполнявших научные исследования и разработки. Их число увеличилось к концу анализируемого периода и составило 19 единиц в 2015 году и 18 единиц в 2016 году. Это непосредственно научно-исследовательские организации, которых в области 6-7 ед., к которым относятся высшие учебные заведения – в 2015 году их было 9. Примечательно, что в составе промышленных организаций присутствуют структурные подразделения научно-исследовательского и проектно-конструкторского направления в количестве двух единиц в течение всего периода, кроме 2015 года, когда таких отделов было три.

Таблица 2 – Развитие научно-технического потенциала Орловской области [14]

Показатель	Год						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1	2	3	4	5	6	7	8
Число организаций, разработавших передовые производственные технологии, ед.	4	1	-	-	-	-	1
Число организаций, использовавших передовые производственные технологии, ед.	77	90	96	97	107	95	101
Число организаций, выполнявших научные исследования и разработки, всего, ед., в том числе:	14	16	15	14	14	19	18
научно-исследовательские организации	6	6	7	6	6	6	7
образовательные организации высшего образования	4	5	5	5	5	9	8
промышленные организации, имевшие научно-исследовательские, проектно-конструкторские подразделения	2	2	2	2	2	3	2
прочие	2	3	1	1	1	1	1
Подано заявок на выдачу патентов на:	229	223	161	191	127	93	-
изобретения	160	160	101	129	88	50	-
полезные модели	63	60	56	55	35	39	-
промышленные образцы	6	3	4	7	4	4	-
Выдано патентов на:	163	215	220	174	131	148	-
изобретения	115	165	158	123	86	112	-
полезные модели	46	45	59	51	41	29	-
промышленные образцы	2	5	3	-	4	7	-

Достаточно высока патентная активность субъектов интеллектуальной деятельности Орловской области. В 2010 году было подано 229 заявок на патенты, 163 из которых было удовлетворено. Однако количество заявок на выдачу патентов в динамике сократилось до 93 ед. в 2015 году. Лидирует по выдаче

патентов 2012 год, когда Роспатент выдал 220 патентов, в том числе 158 патентов на изобретение, 59 патентов – на полезную модель и три патента на промышленные образцы. Больше всего патентов на промышленные образцы, которые создаются на завершающих стадиях инновационного процесса и являются прообразом готовой инновационной продукции, было выдано в 2015 году - 7 патентов. Всего за период 2010-2015 гг. заявителями был получен 1051 патент.

Результаты инновационной деятельности в Орловской области представлены объемами произведенных и реализованных инновационных товаров, работ и услуг. Их объем в производственном секторе в 2010 году составил 576,6 млн руб. В 2011 году указанный показатель увеличился на 65,89% и достиг значения 956,5 млн руб. В 2012 году объемный показатель сократился по сравнению с предыдущим годом на 11,75%.

Показатель объемов производства инновационных товаров на территории Орловской области был максимальным в 2013 году – 1043 млн руб., что на 80,89% больше значения 2010 года и на 23,56% больше предшествующего. В 2014-2016 гг. происходило неуклонное снижение объемов производства инновационных товаров на 18,34, 19,10 и 5,02% соответственно. По итогам 2016 года объем показателя составил 652,8 млн руб., что больше показателя 2010 года на 13,22%.

Статистические данные об объемах инновационных услуг на территории региона по результатам статистического наблюдения за 2010-2011 гг. и 2013-2014 гг. отсутствуют. В 2012 году их величина составила лишь 0,5 млн руб., в 2015 году – 53 млн руб., в 2016 году - 75,4 млн руб.

Таблица 3 – Анализ результативности инновационной деятельности организаций Орловской области [14]

Показатель	Год						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1	2	3	4	5	6	7	8
Объем инновационных товаров, работ, услуг организаций, осуществлявших технологические инновации, млн руб.	576,6	956,5	844,6	1043,0	849,6	740,3	728,2
добывающие и обрабатывающие производства	576,6	956,5	844,1	1043,0	849,6	687,3	652,8
- в % к 2010 году	-	165,89	146,39	180,89	147,35	119,20	113,22
- в % к предшествующему периоду	-	165,89	88,25	123,56	81,46	80,90	94,98
связь, деятельность с использованием информационных технологий	-	-	0,5	-	-	53,0	75,4
- в % к предшествующему периоду	-	-	-	-	-	-	142,26
Затраты на технологические инновации, млн руб.	577,0	602,9	382,3	435,7	694,5	405,6	1439,8
добывающие и обрабатывающие производства	455,0	558,0	345,0	435,0	684,5	390,9	1317,4
- в % к 2010 году	-	122,64	75,82	95,60	150,44	85,91	289,54
- в % к предшествующему периоду	-	122,64	61,83	126,09	157,36	57,11	337,02
связь, деятельность с использованием информационных технологий	122,0	44,9	37,3	0,7	10,0	14,7	122,4
- в % к 2010 году	-	36,80	30,57	0,57	8,20	12,05	100,33
- в % к предшествующему периоду	-	36,80	83,07	1,88	1428,57	147,00	832,65
Объем инновационных товаров, работ, услуг на рубль затрат на технологические инновации, руб./руб.	1,00	1,59	2,21	2,39	1,22	1,83	0,51
добывающие и обрабатывающие производства	1,27	1,71	2,45	2,40	1,24	1,76	0,50
связь, деятельность с использованием информационных технологий	-	-	0,01	-	-	3,61	0,62

Затраты на технологические инновации предприятия региона осуществляли на протяжении всего анализируемого периода с определенными колебаниями в абсолютной сумме. В 2011 году их величина увеличилась в производственном секторе на 22,64% и составила 558,0 млн руб. В следующем 2012 году

затраты на инновации снизились до минимального значения – 345 млн руб. Инновационная деятельность 2013-2014 гг. сопровождалась ростом затрат на 26,09 и 57,36% соответственно. Для 2015 года характерно снижение вложений в инновации до 390,9 млн руб. В 2016 году затраты на технологические инновации региональных бизнес-структур достигли рекордного значения и составили 1317,4 млн руб., что больше значения 2010 года в 2,89 раза.

Затраты на технологические инновации в сфере услуг в 2010 и 2016 гг. составили практически одну и ту же величину – 122 млн руб. с существенными колебаниями внутри периода. Так, в 2013 году вложения в инновации были сведены к минимуму до 0,7 млн руб.

Сопоставление результатов инновационной деятельности в виде объемов инновационной продукции и затрат на технологические инновации позволили исчислить показатель эффективности инновационной деятельности. Неравномерный рост показателей объемов производства инновационной продукции, работ, услуг и колебания затрат на инновации обусловили разнонаправленную динамику показателя эффективности инновационной деятельности. Соотношение объемов производства инновационной продукции и затрат на инновации в промышленном производстве имело тенденцию к увеличению в 2010-2012 гг.



Рисунок 3 – Динамика объемов инновационных товаров, работ, услуг и затрат на технологические инновации в Орловской области

Отдача от инновационной деятельности была максимальной именно в 2012 году, когда с каждого рубля инновационных затрат было получено товаров на 2,45 руб. Но уже в 2013 году затратноотдача инновационной деятельности снизилась, а по итогам 2016 года она достигла минимума: каждый рубль вложений в технологические инновации позволил произвести инновационных товаров лишь на 50 копеек.

Подводя итог исследованию инновационной деятельности на территории Орловской области, следует отметить, прежде всего, весьма ограниченные информационно-аналитические возможности Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Орловской области. Кроме того, несмотря на достаточно высокую степень активности в сфере получения патентов, наличие организаций, осуществляющих научные исследования и разработки, рост затрат на технологические инновации; количество и удельный вес организаций, осуществляющих инновации, сокращается до значений ниже среднего российского уровня, сокращаются объемы производства инновационной продукции. Также снижается эффективность инновационной деятельности в виде соотношения объемов произведенных товаров, работ, услуг и затрат на технологические инновации.

Оценка инновационной активности отдельного региона будет неполной, если не отследить место данного региона в авторитетных национальных рейтингах, формируемых с учетом рекомендаций международных и российских статистических стандартов.

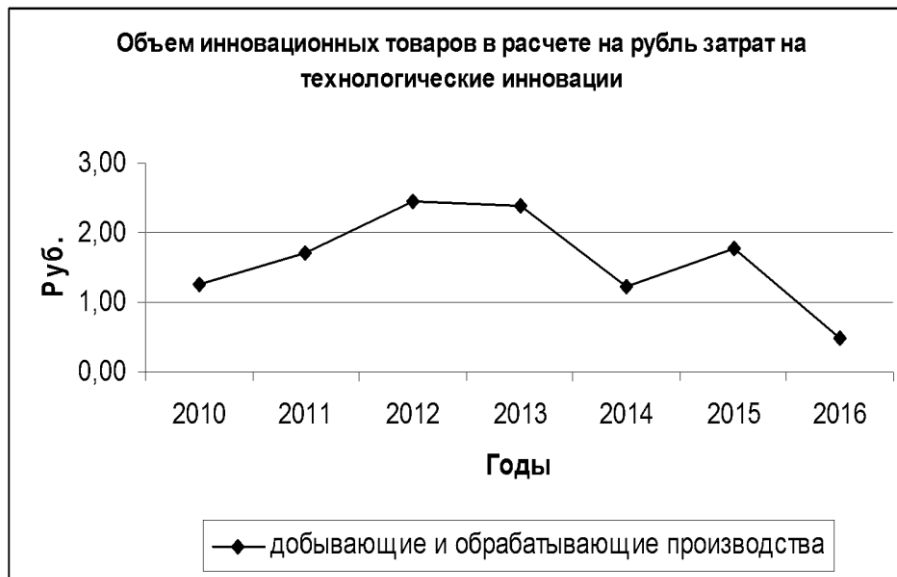


Рисунок 4 – Динамика отдачи затрат на технологические инновации Орловской области

Так, в частности Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации, подготовленный Институтом статистических исследований и экономики знаний Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», позволяет определить позицию региона по одному комплексному показателю – российский региональный инновационный индекс (РРИИ) - и четырем субиндексам:

- социально-экономические условия инновационной деятельности – рассчитывается по общеэкономическим региональным показателям и показателям наличия человеческих ресурсов;
- научно-технический потенциал – определяется по наличию кадровых и финансовых ресурсов научных исследований и разработок, публикационной и патентной активности, способности осуществлять разработку передовых производственных технологий и экспорт услуг технологического характера;
- инновационная деятельность – характеризует интенсивность процессов создания, внедрения и практического использования технологических, организационных и маркетинговых инноваций;
- качество инновационной политики региона – определяется проработанностью нормативной и правовой базы, наличием в регионе специализированного органа и институтов развития по инновационной политике, уровнем относительных бюджетных затрат на науку, технологические инновации и инновационную инфраструктуру [8].

Рейтинг инновационного развития распределяет регионы по четырем группам и ранжирует их в порядке убывания. Лидерами рейтинга по РРИИ являются Республика Татарстан, г. Москва, г. Санкт-Петербург, Нижегородская область, Республика Башкортостан, Калужская область, Чувашская Республика, Республика Мордовия, Томская область, Красноярский край, Новосибирская область [8].

Орловская область входит в третью группу по интегральному показателю РРИИ и занимает 60-е место со значением индекса 0,2793, что ниже лидирующего значения 0,5753 более чем в два раза. По социально-экономическим условиям инновационной деятельности Орловская область находится на более высокой позиции – 32 место, хотя также включена в третью группу, в которой социально-экономические показатели ниже средних по стране. Научно-технический потенциал Орловской области количественно оценивается в 0,2336, что соответствует 68-му месту из 85 в четвертой группе регионов. По значению индекса «инновационная деятельность» Орловская область занимает 35-е место и входит в третью группу регионов. Качество инновационной политики в регионе оценивается на том же уровне, что научно-технический потенциал: 68-е место - третья группа [8].

Другой рейтинг – рейтинг инновационных регионов России – был разработан Ассоциацией инновационных регионов России (АИРР) совместно с Министерством экономического развития РФ с использованием официальных статистических данных. Показатели рейтинга также группируются по четырем направлениям: научные исследования и разработки; инновационная деятельность; социально-экономические условия инновационной деятельности; инновационная активность региона.

Всего в расчете используется 29 индикаторов, которые позволяют исчислить совокупный индекс – индекс инновационного развития региона (ИИРР) и распределить регионы по пяти группам: сильные инноваторы, средне-сильные инноваторы, средние инноваторы, средне-слабые инноваторы и слабые инноваторы.

В число сильных инноваторов (по мере убывания) входят: г. Москва, г. Санкт-Петербург, Республика Татарстан, Томская область, Новосибирская область, Калужская область, Республика Башкортостан, Нижегородская область, Московская область, Самарская область, Красноярский край, то есть практически все регионы – лидеры первого рейтинга [7].

Что касается Орловской области, то ее позиция в рейтинге АИРР чуть выше – 54 позиция (значение индекса – 0,32) в предпоследней группе средне-слабых инноваторов. Направление «научные исследования и разработки» определяет Орловскую область на 31 место, «инновационная деятельность» региона характеризуется 69 позицией в рейтинге. По мнению экспертов АИРР, социально-экономические условия инновационной деятельности Орловской области достойны 40 места, а «инновационная активность региона» заслуживает 56 позиции [7].

Таблица 4 – Место Орловской области в национальных рейтингах инновационной активности регионов [7,8]

Рейтинг инновационного развития субъектов РФ (ИСИЭЗ НИУ ВШЭ)		Рейтинг инновационных регионов России (АИРР)	
Тематические блоки показателей	Позиция Орловской области в рейтинге	Тематические блоки показателей	Позиция Орловской области в рейтинге
Социально-экономические условия инновационной деятельности	32	Социально-экономические условия инновационной деятельности	40
Научно-технический потенциал	68	Научные исследования и разработки	31
Инновационная деятельность	35	Инновационная деятельность	69
Качество инновационной политики региона	68	Инновационная активность региона	56
Совокупный индекс РРИИ	60	Совокупный индекс ИИРР	54

Существенные отличия в оценке места региона по аналогичным тематическим блокам кроются в наборе и методике расчета конкретных показателей, наполняющих ту или иную группу показателей. Следует отметить, что спектр показателей рейтинга ИСИЭЗ НИУ ВШЭ шире, чем АИРР, более детально исследуется заключительный раздел, характеризующий вовлеченность региональной власти в инновационные процессы в экономике территории. Часть показателей тождественна по методике своего расчета и принадлежности к определенным блокам, часть – различается. Так, в частности показатели «объем поступлений от экспорта технологий в расчете 1 тыс. руб. ВРП» и «число созданных передовых производственных технологий в расчете на 1 млн человек экономически активного населения» учитываются в разных тематических блоках. В рейтинге ИСИЭЗ НИУ ВШЭ в блоке «Научно-технический потенциал», в рейтинге АИРР в блоке «Инновационная деятельность», что и обусловило существенную разницу в оценке положения Орловской области по данным двум блокам.

Кроме того, показатель «Численность студентов, обучающихся по программам высшего образования» в рейтинге ИСИЭЗ НИУ ВШЭ включен в раздел «Социально-экономические условия инновационной деятельности», что, несомненно, благоприятно повлияло на позиционирование Орловской области (32 место), но ухудшило оценку научно-технического потенциала региона (68 место). В то же время в рейтинге АИРР учет численности студентов, обучающихся по программам высшего образования, положительно отразился на тридцать первой позиции региона по направлению «научные исследования и разработки», но привел к снижению до сороковой позиции региона в подрейтинге «Социально-экономические условия инновационной деятельности». Невысокую оценку по «качеству инновационной политики региона» и «инновационной активности региона» получила Орловская область и том и в другом рейтинге.

В целом, следует отметить, что Орловская область не занимает лидирующих позиций в национальных рейтингах инновационного развития. Понимание места конкретного региона в подобных аналитических системах позволяет региональной власти выявлять не только проблемные моменты, но и определять направления для дальнейшего развития региональных инновационных систем, механизмы совершенствования поддержки предпринимательского сектора, вовлеченного в инновационную сферу, а также по-новому расставлять акценты региональной инновационной политики.

Список источников:

1. Захарова Т.В. Социально-экономическое развитие Орловской области // Актуальные аспекты фундаментальных и прикладных исследований: сборник научных трудов / под общ. ред. И.Г. Париутиной. – Орёл: ОрелГУЭТ, 2016. – 352 с. – (Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. – 2016. – № 4. – С.303-308).
2. Захарова Т.В. Проблемы инновационной активности российской экономики // Актуальные аспекты фундаментальных и прикладных исследований: сборник научных трудов / под общ. ред. И.Г. Париутиной. – Орёл: ОрелГУЭТ, 2017. – 352 с. – (Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. – 2016. – № 5. – С.138-142).
3. Инвестиционная стратегия Орловской области «Открытый Орёл» на период до 2020 года [Электронный

ресурс]. – Режим доступа: http://invest-orel.ru/media/docs/invest_strategy_open_orel.pdf.

4. Индикаторы инновационной деятельности: 2017: статистический сборник / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2017. – 328 с.

5. Прогноз долгосрочного социально – экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/doc20130325_06

6. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2017: стат. сб. [Электронный ресурс] / Росстат. – М., 2017. – 1402 с. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156

7. Рейтинги инновационных регионов России: версия 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://i-regions.org/images/files/presentations/AIRR_26.12.pdf

8. Рейтинги инновационного развития субъектов Российской Федерации. Выпуск 5 / Г. И. Абдрахманова, П. Д. Бахтин, Л. М. Гохберг др.; под ред. Л. М. Гохберга; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2017. – 260 с.

9. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям (руководство Осло). Совместная публикация ОЭСР и Евростата [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/.

10. Светульников С.Г., Заграновская А.В., Светульников И.С. Комплексный анализ и моделирование неравномерности социально-экономического развития регионов России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sergey.svetunkov.ru/economics/complex/MD2012>.

11. Статистика инноваций в России [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/nauka/ind_2020/pril4.pdf.

12. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20120210_04.

13. Теория инноваций и инновационных процессов: учебное пособие / М.В. Райская; Министерство образования и науки России, Казанский национальный исследовательско - технологический университет. – Казань: Изд-во КНИТУ, 2013. – 268 с.

14. Технологические, организационные и маркетинговые инновации в Орловской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://orel.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/orel/ru/statistics/enterprises/.

15. Управление инновационными процессами в современной экономике : монография / под общ. ред. С.В. Шмаева. – Воронеж: Научная книга, 2011. – 192 с.

УДК [338.45:69]:001.895

Питель Т.С.

МЕХАНИЗМЫ ВНЕДРЕНИЯ LEAN - ТЕХНОЛОГИЙ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ В СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ

Pitel T.S.

MECHANISMS OF LEAN-TECHNOLOGIES INTRODUCTION AS INNOVATIVE APPROACH TO MANAGEMENT IN CONSTRUCTION

Питель Татьяна Семеновна, кандидат экономических наук, доцент ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет им. Н.В.Парахина», Инженерно-строительный институт, Орел, Россия; e-mail: tatiana.pitel@yandex.ru

Pitel Tatyana Semenovna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor; Engineering and Construction Institute of Orel State Agrarian University; 69 Generala Rodina Street, Orel 302019, Russian Federation; e-mail: tatiana.pitel@yandex.ru

Аннотация: В статье рассмотрена проблема управления строительной отраслью, современные подходы к управлению бережливым производством и бережливым строительством. Дано описание метода бережливого строительства как инновационного подхода к управлению строительными объектами с применением принципов бережливого производства

Abstract: In the article the problem of management in construction, modern approaches to economical production management and economical construction are considered. The description of economical building method as an innovative approach to management of building objects with the principles of economical production is given

Ключевые слова: бережливое производство, бережливое строительство, снижение потерь, управление строительством, создание ценности

Keywords: economical manufacture, economical building, losses decrease, construction management, value creation

Введение. В последнее время стало модным трендом внедрение lean-технологий, и для современного менеджмента не знать понятий TPS, кайдзен, гемба, SMED - просто плохой тон. С высоких правительственных и отраслевых трибун все чаще звучат призывы к повышению производительности труда, эффективности процессов, внедрению бережливого производства в строительной сфере.

Участие в тендерах, планирование проектов и составление графика работ - везде необходимо снижать время выполнения заказа, повышать эффективность использования рабочего времени и прибыль. Это позволяет компании быть конкурентоспособной и поддерживать инфраструктуру. Важным фактором, который непосредственно влияет на конкурентоспособность строительства, является повышение эффективности производства и управления. Поэтому тема lean-технологий как одного из основных инновационных рычагов очень актуальна для нас.

Цель исследования - анализ основных тенденций и значения lean-технологий как одного из инновационных методов управления строительством, способствующих улучшению бизнес-процессов в строительной отрасли; выявление особенностей и возможностей применения lean-технологии с целью повышения конкурентоспособности предприятий.

Условия, материалы и методы. Исходными данными для анализа послужила систематизация научных трудов отечественных и зарубежных ученых в области применения бережливого производства в управлении строительством.

Результаты и обсуждения. Девелоперские инвестиционные проекты играют огромную роль в строительной сфере и зачастую наблюдаются значительные потери при их реализации [2].

Если затрагивать текущие российские реалии, то наблюдаются довольно интересные моменты, в частности к реализации планируются инфраструктурные мегапроекты с вовлечением огромных инвестиций, с другой стороны, недвижимостью находится в ожидании ценового пика.

В итоге выиграют те генподрядчики и девелоперы, которые смогут оперативно управлять себестоимостью в соответствии с изменениями рынка, а также строго соблюдать сроки проекта и качество работ.

Сегодня одним из таких инструментов является бережливое строительство, или lean construction. Lean, или бережливое производство, – в широком смысле система управления производственным предприятием, нацеленная на систематический анализ и устранение всех видов потерь [1].

Рассматривая терминологию, обозначающую западные инновации, мы встречаемся с одним из них – lean («лин»), который можно перевести как «бережливое производство» или «бережливые технологии». Во главе этого понятия lean стоит минимизация потерь, которую строительное предприятие пытается достичь любыми способами [4].

В нашей статье мы затрагиваем механизмы внедрения lean-технологий как инновационного подхода к управлению в строительной сфере, ориентирующиеся на минимизацию потребления всех известных ресурсов.

Существующее новое определение бережливого строительства подразумевает снижение отходов, правильное понимание потребностей и ожиданий заказчика, улучшение коммуникаций и координации между всеми заинтересованными сторонами проекта, повышение эффективности процессов путем точного и правильного управления ими.

На наш взгляд, применяя принципы бережливого строительства, предотвращаются возможные несоответствия, которые обеспечивают получение продукции требуемого качества, предотвращается перерасход средств и временные издержки, снижается объем отходов и гарантируется удовлетворенность заказчиков [3].

Необходимо отметить, что внимание государства обращено на то, что в мире активно развивается и уже широко применяется BIM и что этот подход вписывается в понятие бережливого строительства.

Если проанализировать факторы, которые приводят к потерям в строительстве, то на основании нашего мониторинга более тысячи инвестиционных проектов, можно сказать, что ключевыми предпосылками перерасхода бюджета и сдвига сроков являются ошибки в проектировании.

Основные проблемы и ошибки, возникающие при увязке проектных решений различных проектировщиков, приводят к переделкам на более поздних этапах проекта и сдвигу критического пути. Также часто возникают сбои в цепочке поставок, когда нарушаются сроки поставки и качество поставляемых на площадку материалов и оборудования. При выполнении строительно-монтажных работ возникают существенные задержки при координации выполнения взаимосвязанных работ большим количеством субподрядчиков [4]. Также частой проблемой является рассогласованность планов и несинхронизированные план-графики выдачи, поставки материалов и строительной техники, график выхода субподрядчиков на площадку и пр.

Но вернемся к детальному рассмотрению заявленного принципа «бережливого производства» (или LEAN) и его применения в строительстве. Начнем с определения в применении к строительному процессу. LEAN - это система управления всеми этапами жизненного цикла проекта, направленная на сокращение временных и стоимостных издержек проекта [3].

Существенное отличие системы бережливого производства от бережливого строительства - это более длинный производственный цикл, большая вариативность в технологии выполнения работ, меньшая автоматизация производственных процессов и соответственно отсутствие больших партий для обработки (один из видов потерь).

Первое, с чего необходимо начать, на наш взгляд, это подготовить интегрированный план-график проекта, в котором синхронизированы графики выдачи руководящих документов, поставки оборудования и материалов, выполнения строительно-монтажных работ.

Причем, необходимо зафиксировать дату начала эксплуатации объекта и от этой даты отсчитывать последовательно «влево» работы. Данное упражнение по технологии LEAN «вытягивает» план-график инвестиционного проекта и позволяет сбалансировать работу. Важно помнить, что время, потерянное на критическом пути, - это время, потерянное во всей системе [4].

Но мы все же можем предполагать, что таким образом построенный график не впишется в доступный график времени, т.е. от сегодняшнего дня до окончания строительства. Поэтому необходимо подключать инструментальный анализ потерь. График необходимо декомпозировать по каждому участку и проанализировать возникающие потери, что можно сделать или сдвинуть данную работу «вправо» или сделать работу быстрее обычного.

Нам видится, что ответы на такие вопросы необходимо дать совместной команде строителей, проектировщиков, снабженцев, инженеров, сметчиков, то есть взаимосвязать все элементы в единую систему. Одним из возможных примеров классификации потерь может быть деление на операционные, когда проблемы выполнения работы конкретным подрядчиком происходят из-за низкого качества рабочих или недостатка рабочей силы, и межоперационные, когда координируется работа субподрядчиков между собой или подрядчика и проектировщика.

Важно отметить, что межоперационные потери могут составлять огромную долю, практически до 80%. И их выявление, как раз, и связано с вытягивающим планированием, при этом классификация потерь может быть различной, т.к. производственная система каждой компании в чем-то уникальна.

Проведя анализ потерь в плане, необходимо устранить их и систематизировать, а также проконтролировать исполнение данного «вытягивающего» плана. Как мы говорили выше, одна из существенных потерь на площадке - это координация различных служб заказчика, генерального подрядчика и субподрядчиков.

С одной стороны, идея проста: чтобы достичь цели, ее нужно написать, потом визуализировать. Как бы ни казалась элементарной данная концепция, она дает потрясающие результаты с точки зрения план/факта выполнения задач, но при этом очень сложна во внедрении.

И вот здесь мы сталкиваемся с первыми проблемами во внедрении. Одной из причин отсутствия положительного эффекта от внедрения всех аспектов LEAN здесь является как раз требование составить план на столь длительный срок. Такое требование зачастую вызывает затруднение, и план-график составляется формально. Если нет реально работающего графика, то не с чем сравнивать факт выполнения, отсутствует эффект от хронометража выполнения работ и накопление статистики теряет ценность [5].

В случае успешной работы системы LEAN может возникнуть и другая проблема, когда заказчик получает сокращение сроков реализации конкретной работы (например, монтаж трубопроводов), однако, к сожалению, он не сможет получить сокращение всего графика проекта. Дело в том, что последующая работа уже зафиксирована по времени (например, подрядчик, задействованный в следующем этапе, не может выйти раньше даты, прописанной в контракте).

И это очень тяжело разрешить в первом пилотном проекте, поэтому задача LEAN как раз не допустить увеличения сроков. И уже в последующих проектах при «вытягивающем» планировании необходимо вспомнить о том, что работу по монтажу трубопроводов можно сделать быстрее и таким образом сдвинуть график «вправо» [5].

Между тем внедрение полного цикла LEAN в жизнь строительной отрасли - процесс далеко не быстрый. Как уже описывалось выше, первый, реализованный по всем правилам проект вряд ли приведет к существенному эффекту, однако опыт реализации такого проекта создаст задел для будущих проектов.

При внедрении LEAN важна каждая деталь системы управления: только если каждый рабочий, каждый проектировщик, каждый поставщик работает на каждом этапе процесса «в унисон» друг с другом, достигается колоссальный эффект по сокращению сроков и стоимости работ.

В случае если люди на стройплощадке проекта не замотивированы на улучшение качества работы, то получение данного эффекта путем внедрения одной только системы «вытягивающих» план-графиков обречено на провал.

Выводы. Таким образом, для эффективного внедрения lean-процессов и правильной системы принятия решений крайне важна работа с персоналом, причем на каждом уровне необходимо понять мотивацию каждого человека, систематически работать над ошибками, не закрывать глаза на проблемы взаимодействия различных подразделений. И на это уходит самое большое время, минимум несколько лет, но в случае внедрения lean-подхода можно существенно сократить объем перерасхода средств по проектам, сроки выполнения проектов - от 10% до 20%, что составляет внушительные суммы при учете общих экономических трудностей в России на ближайшие годы. Постоянное затягивание с внедрением подобного подхода приведет к отсутствию положительного эффекта от его реализации. Мы твердо убеждены, что пик внедрения системы бережливого производства - это тема ближайшего будущего.

Список источников:

1. Вумек Д.П. Бережливое обеспечение. Как построить эффективные и взаимовыгодные отношения между поставщиками и потребителями. Пер. с англ. / Д. П. Вумек; Д.П. Вумек, Д.Т. Джонс. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2016. – 264с.
2. Кошелев В.А. Оценка проектных затрат в строительстве с учетом рисков // Российское предпринимательство. – 2014. – №5(251). – С.63-68.
3. Питель Т.С. Основные предпосылки эффективного управления девелоперским договором // Гражданско-правовое регулирование общественных отношений в современной России // Сборник научных статей и докладов V Международной научно-практической конференции, посвященной 450-летию основания г. Орла и 20-летию Орловского филиала ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации». – Орел, 2016. – С. 149-151.
4. Питель Т.С. Современные подходы к повышению эффективности деятельности предприятий агропромышленного комплекса в условиях реализации LEAN-технологий // Вестник сельского развития и социальной политики. – 2017. – № 3 (15). – С.27-30.
5. Питель Т.С. Проблемы развития российской экономики на современном этапе // Фундаментальные и прикладные исследования в области экономики и финансов. Международная научно-практическая конференция: материалы и доклады / Под общей редакцией О.А.Строевой. – Орел, 2015. – С. 98-100.
6. Черных Е.А. Применение принципа потока в бережливом строительстве // Менеджмент качества. – 2010. – № 2 (10). – С. 102-121.
7. The Toyota Way Model: An Alternative Framework For Lean Construction // Total Quality Management And Business Excellence. – 2014. – Vol. 25. – Issue 5-6. – pp. 664-682.
8. Gao S., Low S.P. The Last Planner System in China's construction industry — A SWOT analysis on implementation // International Journal of Project Management. – 2014. – Vol. 32. – Issue 7. – pp. 1260–1272. – <https://doi.org/10.1016/j.ijproman.2014.01.002>.

УДК 334.7:001.895

Симонова Е.В.

**ПРОБЛЕМАТИКА РАЗВИТИЯ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ МАЛОГО
ИННОВАЦИОННОГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА**

Simonova E. V.

**DEVELOPMENT PROBLEMATICS OF PARTNER RELATIONS OF SMALL INNOVATIVE
AND BIG BUSINESS**

Симонова Евгения Владимировна, кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: jezzi@mail.ru

Simonova Evgeniya Vladimirovna, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: jezzi@mail.ru

Аннотация:

Предмет. Основой любой высокоразвитой и эффективной экономики являются стабильно работающие большие и мелкие предприятия, организации и частные предприниматели, а также их эффективные взаимоотношения. Экономическая система России только делает первые шаги в решении всех возможных проблем взаимоотношений между малым и крупным бизнесом. Взаимодействие малого инновационного и крупного бизнеса относится к числу важнейших факторов развития современной экономики. Партнерские отношения малого и крупного бизнеса оказывают многогранное позитивное воздействие как на его непосредственных участников, так и на экономику этих стран в целом.

Цель. Авторская интерпретация проблем развития партнерских отношений малого инновационного и крупного бизнеса.

Методология. Обоснованность, достоверность и аргументация рекомендаций в научной статье обеспечиваются применением следующего инструментария: сопоставления данных, формирования теоретического базиса исследования, оценки позиционных элементов, сравнения и аргументации полученных данных.

Abstract:

The basis of any advanced and effective economy are stably working big and small enterprises, organizations and private businessmen and their effective mutual relations. Economic system of Russia makes only the first steps in the solution of all possible problems of mutual relations between small and large business. Interaction of small innovative and large business are among the major development factors of modern economy. Partner relations of small and large business influence both its direct participants, and the economy of these countries as a whole in many ways positively.

The purpose. Author's interpretation of the development problems of partner relations of small innovative and large business.

Methodology. Validity, reliability and argument of recommendations in the scientific article are provided with application of the following toolkit: data comparisons, formations of theoretical basis of the research, estimation of positional elements, comparison and argument of the received data.

Результаты. В статье рассмотрена проблематика развития партнерских отношений малого инновационного и крупного бизнеса; выявлены преимущества применения различных форм взаимодействия малого инновационного и крупного бизнеса; сформированы пути решения обозначенных проблем по развитию партнерских отношений малого инновационного и крупного бизнеса.

Выводы. Научная статья носит теоретико-прикладной характер. С одной стороны, рассмотрение проблемной тематики позволяет выявить значение партнерских отношений малого инновационного и крупного бизнеса для развития экономики страны в целом. С другой стороны, автор пробует переместить акцент проблематики в границы практической деятельности, выявив пути решения, во-первых, по линии выработки совместных программ развития партнерских отношений самими представителями малого и крупного бизнеса; во-вторых, включением задачи развития партнерских отношений малого и крупного бизнеса в систему стратегических целей государственной политики

Ключевые слова: малый инновационный бизнес, крупный бизнес, партнерские отношения, формы взаимодействия

Results. In the article the subject matter of the development of partner relations of small innovative and large business is considered; advantages of application of various forms of interaction of small innovative and large business are revealed; ways of the solution of the designated problems on the development of partner relations of small innovative and large business are generated.

Conclusions. The scientific article has theoretic applied character. On the one hand, consideration of the problem subject matter allows revealing the value of partner relations of small innovative and large business for national economy development as a whole. On the other hand, the author tries to move the accent of the subject matter to practical activities, having revealed the solution, first, in the area of joint development programs of partner relations by the representatives of small and large business; secondly, inclusion of the development problem of partner relations of small and large business in the system of strategic targets of the state policy

Keywords: small innovative business, large business, partner relations, interaction forms

Сейчас, когда весь мир стремится к глобализации и стиранию границ между странами, разные участники экономической системы России демонстрируют самые разнообразные направления ориентации своего бизнеса. Так, крупные компании и предприятия в первую очередь хотят завоевать международные рынки сбыта. Средние предприятия ориентированы на региональный и внутренний рынок и очень сильно зависят от государственного регулирования. Ну а мелкие фирмы и предприниматели реализуют свою продукцию, как правило, только в пределах местного рынка. Но при этом они могут очень быстро приспосабливаться к постоянно меняющимся условиям бизнеса и наиболее заинтересованы в осуществлении максимально эффективной государственной политики, направленной на регулирование и поддержку малого бизнеса [9].

Если рассматривать зарубежный опыт развития экономики, то стоит обратить внимание, что там среди субъектов бизнеса преобладают как раз мелкие коммерсанты и фирмы и именно они играют основополагающую роль в росте ВВП государства. Предприятия крупного бизнеса используют гибкость деятельности малых фирм, чтобы увеличить с их помощью объема реализации своей продукции, а малые предприятия, в свою очередь, в результате взаимоотношений получают стабильный доступ к инновационным, технологическим, информационным, материальным ресурсам.

Как свидетельствует опыт передовых стран, партнерские отношения малого и крупного бизнеса оказывают многогранное позитивное воздействие как на его непосредственных участников, так и на экономику этих стран в целом. Так, в результате активного взаимодействия с крупными корпоративными структурами субъекты малого предпринимательства получают, во-первых, доступ с производимыми ими товарами и услугами на их емкий рынок и, во-вторых, разнообразную и достаточно весомую финансовую, техническую, информационную, консультационную, кадровую и иную поддержку, значительно укрепляющую их ресурсно-хозяйственный потенциал. Для крупных же предприятий выгоды от установления партнерских отношений с предприятиями малого бизнеса заключаются в снижении производственных издержек в рамках производственной кооперации, доступе к инновационным ресурсам малого бизнеса, расширении сбыта продукции с помощью таких форм партнерства, как франчайзинг и лизинг. Наконец, развитие партнерских отношений малого и крупного бизнеса обеспечивает значительные внешние эффекты для экономики в целом, заключающиеся в создании большого числа новых рабочих мест, расширении масштабов производства, росте производительности труда, увеличении налоговой базы и др. [6].

Как отмечают многие аналитики, взаимодействие крупного и малого бизнеса в России, масштаб и эффективность их связей между собой на сегодняшний день находятся на низком уровне [2]. На это влияет достаточно много факторов, среди которых можно выделить: низкое развитие малого бизнеса; отсутствие заинтересованности крупных корпораций во взаимоотношениях с мелкими; большой разрыв в условиях осуществления деятельности. Все условия, в которых осуществляется деятельность предприятий разного масштаба, по своим характеристикам разделяются на следующие группы: бюджетные и административные ограничения; правовое регулирование и судебная защита; взаимодействие с властью [9].

Представители крупного бизнеса так же, как и все, сталкиваются с административными барьерами и бюрократией, но имеют значительный ресурс для их прохождения. В свою очередь, многие малые предприниматели и фирмы осуществляют свою деятельность в тени, не показывая государству весь размер

своих доходов. К тому же государственные органы особо не заботятся о развитии ИП и мелких предприятий, вспоминая о них преимущественно в периоды оплаты налогов. Влияние этих факторов на крупный бизнес также имеет персонализированный характер. Проявляется он в определении правил игры на рынке, а также в правовых механизмах решения хозяйственных или других споров.

Малый бизнес практически не нуждается в правовом регулировании, так как небольшие предприятия или предприниматели стараются сами между собой решать возникшие проблемы [1]. Как правило, крупный бизнес очень тесно связан с государственной властью и имеет значительное влияние на региональную власть: большие предприятия являются преимущественно градообразующими и основными плательщиками налогов в городскую казну. Взаимодействие с властью малого и среднего бизнеса находится на очень низком уровне. А на региональном уровне отсутствуют эффективные рычаги влияния на государственные органы, вследствие чего нет благоприятных условий для осуществления бизнес-деятельности, не предусмотрено механизмов и инструментов лоббирования интересов малого бизнеса перед властью.

В свете позитивного опыта передовых стран представляется необходимым развивать в рамках, указанных выше основных институциональных форм партнерские отношения между малым и крупным бизнесом и в России, ориентируя их на решение стратегических задач системной социально-экономической модернизации страны.

По масштабам и качественному уровню развития партнерских отношений малого инновационного и крупного бизнеса Россия далеко отстает от передовых стран. Это отставание обусловлено, прежде всего, гораздо более короткой историей развития в нашей стране базовых институтов рыночной экономики, к числу которых относятся корпоративные структуры и малый бизнес, по сравнению со странами со зрелой рыночной экономикой. Наряду с этим, оно вызвано отсутствием, с одной стороны, интереса у отечественного крупного капитала к развитию партнерских отношений с малым бизнесом, а с другой – недостатком поддержки развития этих отношений со стороны органов власти, не рассматривающих их как один из важнейших факторов экономической динамики и структурных преобразований. И в этом видится одна из главных причин слабого развития отечественного малого бизнеса в реальном секторе экономики. А потому одной из важнейших задач намечаемой стратегии модернизации следует рассматривать обеспечение развития современной системы партнерских отношений малого и крупного бизнеса.

Решение данной проблемы может осуществляться двумя путями:

- во-первых, по линии выработки совместных программ развития партнерских отношений самими представителями малого и крупного бизнеса;

- во-вторых, включением задачи развития партнерских отношений малого и крупного бизнеса в систему стратегических целей государственной политики.

В рамках первого направления между малым инновационным и крупным бизнесом на уровне их профессиональных объединений должны быть выработаны договоренности о развитии между ними двухуровневой системы партнерских отношений. Первый уровень представляет организационную инфраструктуру взаимоотношений крупного и малого инновационного бизнеса, формируемую их профессиональными объединениями. Со стороны крупного бизнеса – это главным образом Российский союз промышленников и предпринимателей, а со стороны малого бизнеса – ОПORA России, «Деловая Россия» и др. В состав указанной инфраструктуры должны входить [6]:

- совместные организационные структуры с совещательными функциями, такие как комитеты, советы, рабочие группы и др.;

- рамочные соглашения между бизнес-объединениями крупного и малого бизнеса о сотрудничестве и партнерстве как общего характера, так и по ключевым направлениям и сферам хозяйственной деятельности;

- регулярные совместные конференции, семинары, консультации и т.п. Некоторые элементы этой инфраструктуры уже созданы.

Не менее значимым является необходимость активного задействования второго из упомянутых выше направлений развития партнерских отношений между двумя рассматриваемыми укладами, связанного с подключением к решению данной проблемы органов государственной власти, в частности путем включения ее в число важнейших задач государственной политики. Для решения этой задачи органам власти в первую очередь было бы целесообразно приступить к ее обсуждению с представителями крупного бизнеса в целях побудить его развивать интенсивные партнерские отношения. В качестве первоочередных мер органам власти следовало бы добиваться от крупного бизнеса согласия на заключение с представителями малого бизнеса стратегических соглашений о сотрудничестве при соответствующей их поддержке со стороны органов власти. В настоящее время государство принимает такое участие главным образом в развитии лизинга и венчурного бизнеса. Представляется необходимым участие государства и по другим направлениям партнерства крупного и малого бизнеса, особенно по таким, как производственная кооперация, создание инноваций, передача технологий, госзаказ. Органам власти необходимо обеспечить раз-

работку и принятие отвечающего требованиям современной мировой практики законодательства, касающегося хозяйственной кооперации малого и крупного бизнеса, передачи технологий, венчурного бизнеса, франчайзинга, взаимодействия сторон в сфере государственных закупок [3].

В России законодательство, касающееся перечисленных форм хозяйственных отношений малого и крупного бизнеса, находится, по существу, в зачаточном состоянии. Достаточно развитая нормативно-правовая база создана лишь в сфере лизинга.

Одним из важных факторов развития партнерства крупного и малого бизнеса в области создания инноваций, как свидетельствует мировая практика, является его информационное обеспечение. С учетом зарубежного опыта представляется целесообразным осуществить комплекс мер по решению данной проблемы, включающий в себя:

- создание единой информационной агрегированной базы малых инновационных и крупных предприятий (банк данных по малым инновационным предприятиям; банк данных по крупным предприятиям; банк данных по предложениям инновационной кооперации);

- проведение статистических исследований, касающихся инновационного партнерства крупного и малого инновационного бизнеса;

- разработка практического руководства-алгоритма по инновационному партнерству.

Для успешного развития партнерских отношений малого инновационного и крупного бизнеса требуется создание системы его информационного и аналитического обеспечения, включающей в себя:

- создание системы мониторинга развития партнерских отношений крупного и малого бизнеса по их основным направлениям;

- создание организациями малого инновационного и крупного бизнеса соответствующих сайтов в Интернете, содержащих статистическую, аналитическую, правовую и иную информацию, касающуюся состояния и развития хозяйственных отношений между малым инновационным и крупным бизнесом и др.

Развитие при активной государственной поддержке интенсивных хозяйственных связей малого инновационного и крупного бизнеса позволит внести весомый вклад в задачи структурно-технологической перестройки и подъема российской экономики, которые предстоит решать в рамках стратегии ее системной модернизации [4].

Взаимодействие малого инновационного и крупного бизнеса относятся к числу важнейших факторов развития современной экономики. Начав активно развиваться в последние несколько десятилетий, хозяйственное партнерство малого и крупного бизнеса в передовых странах стало сегодня особенно масштабным и интенсивным. Взрывной характер развития партнерских отношений в современном мире обусловлен вызовами, связанными с необходимостью обеспечения конкурентоспособности субъектов хозяйственной деятельности в условиях высоких темпов технологических изменений и глобализации. Партнерские отношения малого и крупного бизнеса оказывают многогранное позитивное воздействие как на его непосредственных участников, так и на экономику этих стран в целом.

Благодаря активному взаимодействию с крупными корпоративными структурами субъекты малого предпринимательства получают, во-первых, доступ к производимым ими товарами и услугами на их емкий рынок и, во-вторых, разнообразную и достаточно весомую финансовую, техническую, информационную, консультационную, кадровую и иную поддержку, значительно укрепляющую их ресурсно-хозяйственный потенциал.

Для крупных же предприятий выгоды от установления партнерских отношений с предприятиями малого бизнеса заключаются в снижении производственных издержек в рамках производственной кооперации, доступе к инновационным ресурсам малого бизнеса, расширении сбыта продукции с помощью таких форм партнерства, как франчайзинг и лизинг.

К тому же взаимодействие малого инновационного и крупного бизнеса обеспечивает значительные внешние эффекты для экономики в целом, заключающиеся в создании большого числа новых рабочих мест, расширении масштабов производства, росте производительности труда, увеличении налоговой базы и др. Россия за минувшие два десятилетия радикальных институциональных реформ значительно продвинувшись вперед в области создания рыночной экономики. Тем не менее, как по масштабам, так и по качественному уровню развития партнерских отношений малого и крупного бизнеса далеко отстает от передовых стран, что значительно сужает пространство возможностей ее дальнейшего развития, в том числе, возможностей по реализации заявленного руководством страны курса на модернизацию экономики. Это отставание обусловлено не только гораздо более короткой историей развития в нашей стране базовых институтов рыночной экономики, к числу которых относятся корпоративные структуры и малый бизнес, по сравнению со странами со зрелой рыночной экономикой. Оно в значительно большей степени вызвано отсутствием интереса у отечественного крупного капитала к развитию партнерских отношений с малым бизнесом, а также недостатком поддержки развития этих отношений со стороны органов власти, не рассматривающих их как один из важнейших факторов экономической динамики и структурно-технологических преобразований.

В рамках государственной политики по поддержке развития малого инновационного бизнеса параллельно с реализацией системы мер, направленных на стимулирование малого инновационного бизнеса и

формирование благоприятной институциональной среды для его функционирования и развития, должны осуществляться эффективные меры по обеспечению развития его партнерства с крупными корпоративными структурами, ориентированными на создание, распространение и использование инноваций. Выработку таких мер следует осуществлять на основе внимательного изучения накопленного в мировой практике большого опыта государственного регулирования и стимулирования развития партнерских отношений между малым и крупным бизнесом в области создания, распространения и использования инноваций.

Список источников:

1. Аракелова И.В. Причины и условия институционализации партнерских отношений в малом и микробизнесе // Известия ВГПУ. – 2013. – № 3 (78). – С. 88-91.
2. Вертакова Ю.В. Алгоритм стратегической оценки взаимодействия малых и крупных бизнес-структур / Ю.В. Вертакова, И.В. Петрищева // Всероссийский журнал научных публикаций. – 2012. – № 1(11). – С. 34.
3. Взаимодействие малого инновационного и крупного бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mb.tomsk.ru/publications/12136/vzaimodejstvie-malogo-innovacionnogo-i-kрупного-biznesa/> (дата обращения: 11.04.2018).
4. Гершанок Г.А. Партнерство крупного и малого бизнеса в стратегии развития промышленно развитого региона // Вестник Пермского университета. – 2016. – № 4 (31). – С. 140-149.
5. Каленский Ф.Ю. Взаимодействие малого и крупного бизнеса в рамках кластерной экономики // Экономика и политика. – 2009. – № 12 (61). – С. 64-66.
6. Ключевые направления развития системы институциональных преобразований для эффективного функционирования малого бизнеса исходя из современной мировой практики и задач модернизации России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fasie.ru/fund/research/> (дата обращения: 11.04.2018).
7. Комарова О.В. Партнерство малого и крупного бизнеса: комплексная оценка эффективности / О.В. Комарова, С.А. Чернов // Управленец. – 2016. – № 2 (60). – С. 16-22.
8. Макаров А.Н. О взаимодействии малого и крупного бизнеса в промышленном инновационном импортозамещении // Региональная экономика: теория и практика. – 2012. – № 18 (249). – С. 33-37.
9. Малый и крупный бизнес: в чем трудности взаимоотношений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vseproip.com/biznes-ip/maluyu/vzaimootnosheniya-malogo-i-kрупного-biznesa.html> (дата обращения: 21.04.2018).
10. Набиев Р.А. Развитие систем взаимодействия малого и крупного предпринимательства / Р.А. Набиев, Г.А. Тактаров // Вестник АГТУ. Сер.: Экономика. – 2011. – № 2. – С. 95-100.

УДК 346.548

Шумаев В.А., Одинцов А.А., Морковкин Д.Е.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В УСЛОВИЯХ НАРАСТАНИЯ ГЛОБАЛЬНЫХ РИСКОВ

Shumaev V.A., Odintsov A.A., Morkovkin D.E.

STRATEGIC FACTORS OF NATIONAL ECONOMIC SECURITY INCREASE UNDER CONDITIONS OF GLOBAL RISKS GROWTH

Шумаев Виталий Андреевич, доктор экономических наук, профессор, академик РАЕН; ФГБОУ ВО «Российский университет транспорта (МИИТ)»; РФ, 127994, г. Москва, ул. Образцова, д. 9, стр. 9; тел. 8-915-047-48-52, e-mail: vitshumaev@mail.ru

Shumaev Vitaly Andreevich, Doctor of Economic Sciences, Professor, academician of the Russian Academy of natural Sciences; Russian University of Transport (RUT - MIIT); 9/9 Obrazcova Street, Moscow 127994, Russian Federation; e-mail: vitshumaev@mail.ru

Одинцов Андрей Алексеевич, доктор экономических наук, профессор, академик РАЕН, ФГБОУ ВО «Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана (национальный исследовательский университет)»; 105005, Москва, 2-я Бауманская ул., д. 5, стр. 1; тел. 8-925-338-46-42, e-mail: votan3@mail.ru

Odintsov Andrey Alekseevich, Doctor of Economic Sciences, Professor, academician of the Russian Academy of natural Sciences; Bauman Moscow State Technical University; 5/1 ul. Baumanskaya 2-ya, Moscow 105005, Russian Federation; e-mail: votan3@mail.ru

Морковкин Дмитрий Евгеньевич, кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»; РФ, 125993 (ГСП-3), г. Москва, Ленинградский просп., д. 49; ФГБОУ ВО «Российский университет транспорта (МИИТ)»; РФ, 127994, г. Москва, ул. Образцова, д. 9, стр. 9; e-mail: MorkovkinDE@mail.ru

Morkovkin Dmitry Evgenjevich, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor; Financial University under the Government of the Russian Federation; 49 Leningradsky Prospekt, Moscow 125993, GSP-3, Russian Federation; Russian University of Transport (RUT - MIIT); 9/9 Obrazcova Street, Moscow 127994, Russian Federation; e-mail: MorkovkinDE@mail.ru

Аннотация: Показаны риски, влияющие на экономическую безопасность страны, рассмотрено развитие инноваций, транспорта, логистической инфраструктуры в качестве факторов повышения экономической безопасности

Abstract: The risks influencing economic security of the country are shown, innovations development, transport, logistical infrastructure as the factors of increase of economic security are considered

Ключевые слова: риски, угрозы, экономическая безопасность, инновации, транспорт, логистическая инфраструктура

Keywords: risks, threats, economic security, innovations, transport, logistics infrastructure

Введение

Прежде чем начать рассматривать вопрос об экономической безопасности страны в целом и в частных её случаях, целесообразно отметить совокупность направлений угроз безопасности нашей страны, чтобы ощутить их масштабы.

Основными факторами, снижающими безопасность страны, являются следующие:

- низкий уровень валового внутреннего продукта (ВВП);
- низкий уровень производства;
- сырьевая направленность основных доходов России;
- организованная преступность, коррупция, правонарушения в сфере экономики;
- зависимость экономики страны от импорта продукции;
- низкая инвестиционная активность;
- невысокий уровень научно-технического и технологического потенциала;
- утечка капиталов за рубеж;
- вывоз технологий, патентов и открытий за рубеж;
- неустойчивость денежно-кредитной системы государства, банков и предприятий;
- невысокая конкурентоспособность экономики России;
- низкая эффективность использования государственной собственности;
- низкий уровень реальных доходов большей части населения;
- высокий уровень материально-имущественной дифференциации населения;
- проникновение в стратегически важные сферы экономики России иностранного капитала;
- незаконная и законная миграция населения;
- утечка ценных кадров за рубеж;
- низкий уровень финансирования науки и образования из федерального бюджета;
- низкий уровень финансирования здравоохранения;
- невысокое качество продуктов питания;
- несовершенство государственного управления на различных уровнях;
- неразвитость инфраструктуры рынка, транспортно-логистической инфраструктуры;
- ограничение свободного доступа к информации;
- большой разрыв уровней социально-экономического развития регионов;
- зависимость экономики от внешнеэкономической конъюнктуры, действия экономических санкций.

Указанный перечень составляет около 30 позиций угроз экономике страны и не является полным, поскольку на экономику оказывают негативное влияние десятки факторов, присущие нашей стране с суверенным климатом, национальным менталитетом, многообразием (различием) религиозных и расовых правил, а также демографических недостатков и особенностей. Многие из них подробно рассмотрены в литературе [5, 6, 7]. Предотвращение угроз экономике и ликвидация недостатков ведения хозяйства всегда является актуальным, поскольку позволяет повысить экономический потенциал и безопасность страны.

Финансирование науки

Как было указано ранее, в нашей стране наблюдается недостаточное финансирование науки, образования, что не способствует развитию инновационных технологий и продуктов производства, а это, в свою очередь, отражается на наличии невысокого уровня научно-технического и технологического потенциала и конкурентоспособности российской экономики.

В настоящее время доля средств, выделяемых из бюджета страны на науку, составляет около 1%, в то время как в развитых зарубежных странах эта доля (не говоря об абсолютном значении) выше в несколько раз. Финансирование науки должно иметь приоритетное значение, учитывая взятый курс на инновационное развитие, поэтому целесообразно увеличить эту долю в разы. Также следует пересмотреть отношение к финансированию образования. В последних классах школьного обучения занятия посвящены, в основном, натаскиванию учащихся на сдачу ЕГЭ. На что они тратят свои молодые годы? Зато можно поступить в университет на платное обучение. На так называемый «бюджет» могут поступить практически только те, кто имеет льготы. Высшее образование постепенно переводится на платную основу, что не способствует улучшению качества подготовки кадров. Студенты плохо посещают занятия, имеют много задолженностей («хвостов»), однако их не исключают, поскольку они платят. Многим вузам важнее

финансовое обеспечение, а не качество образования. Это важнейший критерий оценки министерством вузов. Учащиеся старших курсов уже работают, им достаточно принести на работу диплом. А многие из тех, которые посещали занятия и получили заслуженный диплом, не могут найти работу по специальности. Такое положение необходимо менять, то есть требуются изменения в системе высшего образования. В СССР, например, было распределение выпускников. Не самое радостное для бывших студентов, но они были обеспечены работой по специальности. Имеется в виду необходимость сбалансированности спроса на выпускников вузов и их подготовку (предложение). Кроме изучения спроса, целесообразно предоставить открытую информацию о наличии вакантных мест по специальностям. Для этого надо бы создать инфраструктуру при Министерстве образования и филиалы в регионах, которые могли бы заниматься отмеченными выше вопросами.

Тематику научных исследований, как правило, подсказывают участники конкурсов. Конкурс проводится в соответствии с законом [1], регламентирующим порядок проведения и оценки результатов. Согласно ему, лот выигрывает тот участник, кто предложил наименьшую цену выполнения конкурсной темы. Этот критерий, по нашему мнению, является ошибкой. Поскольку участник не знает, сколько предложат другие, то бывают случаи, когда участник, предложивший выполнить работу на 30% дешевле (например), выигрывает конкурс, получает заказ, затем аванс, а завершить её не может по каким-либо причинам, часто из-за нехватки финансов. Поэтому предлагается такой критерий исключить, а дать возможность комиссии определять победителя, прежде всего, по критериям компетентности, финансовой устойчивости и др.

Развитие экономики России на основе инноваций

Закономерности развития экономики определены Н.Д. Кондратьевым [3] в виде длинных циклов примерно полувековой продолжительности, «повышательные» и «понижательные» стадии этих циклов имеют связь с появлением технических изобретений и их практическим использованием, названными волнами технологических инноваций. Каждый цикл подразделяется на четыре фазы: депрессия (упадок), оживление (восстановление), подъем (процветание), спад (рецессия) и снова депрессия (рис. 1).

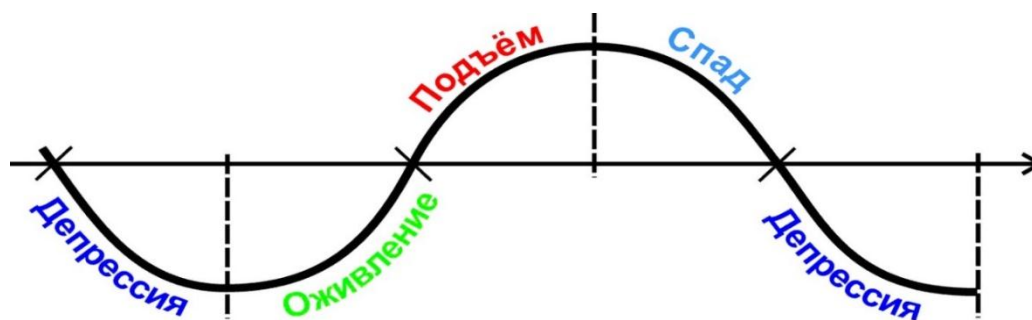


Рисунок 1 – Стадии цикла Кондратьева [3]

Период депрессии означает кризис экономики и необходимость оживления, возможности для выживания. Основным источником оживления и дальнейшего подъема является инновационная деятельность: именно её развитие выводит экономику на повышательную стадию цикла. Успех государственной инновационной политики зависит от способности руководства предвидеть инновационные процессы и активно содействовать их развитию в периоды оживления и подъёма.

Под инновациями авторы понимают процесс реализации комплекса взаимосвязанных видов деятельности по созданию новшеств, организации их производства и реализации на рынке на основе последовательного финансирования процесса на всех стадиях инновационной деятельности. Инновация в конечном итоге представляет собой материализованный результат, полученный от вложения капитала в логистическую цепочку: наука – производство – распределение [8].

Под инновационной деятельностью понимается выполнение работ, оказание услуг по созданию в науке, освоению в производстве и практическому применению новой или усовершенствованной продукции, нового или усовершенствованного технологического процесса, востребованных рынком, на основе законченных научных исследований и разработок при осуществлении финансирования инновационной деятельности на всех этапах её осуществления. Следует подчеркнуть, что только посредством финансирования науки (начиная с неё) рождается инновация. Это отмечено потому, что многие экономисты в последнее время называют инновациями новшества, забывая о финансировании их создания посредством научных разработок [9].

Ускорение инновационного развития

Период диффузии и оживления длится порядка 45–50 лет. Однако для подъёма экономики России необходимо вместо эволюционных процессов применить скачкообразные, чтобы сократить продолжи-

тельность этого периода. Для этого предлагается использовать уже достигнутые другими странами переломные инновационные достижения. Наиболее эффективным путем такого использования является покупка за рубежом заводов по производству инновационной продукции.

В последние годы практикуется ввоз из-за рубежа капиталов, строительство предприятий и реализация готовой продукции на российском рынке. Кроме того, проводится организация совместных производств по сборке конкурентоспособной продукции. Эти варианты производств приводят к появлению рабочих мест, однако в обоих случаях прибыль от реализации этой продукции является собственностью зарубежных компаний и не участвует в развитии российской экономики, а вывозится за рубеж. Использование этих схем создает зарубежным компаниям благоприятный способ получения прибыли за счёт экспорта в Россию своей продукции. По нашему мнению, эти способы недостаточно эффективны для России в деле развития национальной экономики на инновационной основе.

Покупка за рубежом заводов по выпуску необходимого для хозяйства страны инновационного конкурентоспособного продукта выводит российскую экономику на мировой уровень. При этом является российской собственностью сам продукт, технология его производства, производственные здания, оборудование и прибыль от его реализации. И так же происходит организация рабочих мест на территории. Причём вся прибыль от реализации его может быть вложена в дальнейшее развитие этого или другого тоже инновационного производства. Покупка инновационных производств создает ступеньку, по которой российская экономика способна шагнуть в группу мировых лидеров по производству и реализации конкурентоспособной продукции. С достигнутого таким образом уровня должно быть организовано дальнейшее инновационное развитие уже национального продукта, производимого по принадлежащим нам технологиям. Инициатором инновационного развития экономики страны должно быть государство с дальнейшим привлечением бизнеса, то есть на основе реализации государственно-частного партнерства [9].

Указанная выше схема апробирована рядом восточных стран (Япония, Республика Корея, Тайвань, КНР и др.) и показала положительные результаты. Целесообразно использовать их опыт. В нашей стране, к сожалению, большая часть отпущенных на инновации средств расходуется на закупку оборудования, которое у нас не производится (что тоже надо), чем на инновационную деятельность.

Организация трансфера научных разработок

Однако для развития экономики в инновационном направлении необходимо не только вложить деньги в науку, но и обеспечить движение этих разработок в производство и реализацию. Известно, что в нашей стране имеется немалое количество изобретений и научных разработок, которые не используются по разным причинам. Прежде всего, это отсутствие организации, которая проводила бы маркетинговые исследования в области инновационного развития в нашей стране и за рубежом, отслеживала бы отечественные и зарубежные достижения, опыт реализации, а также конкурентные риски.

В Германии, например, работают 346 университетов, 170 из которых не только преподают, но и проводят исследования в области прикладных наук. Поскольку они осуществляют научные разработки, то не могут одновременно заниматься маркетингом и ведением бизнеса. Поэтому необходима передача новых технологий и других разработок другим организациям, специально нацеленным на трансфер их непосредственно производственным предприятиям.

В этой стране функционирует две структуры в области трансфера технологий: «Fraunhofer» и «Steinbeis». «Steinbeis» имеет тесные взаимоотношения с малым и средним бизнесом. За последние годы было учреждено более 700 маленьких компаний «Steinbeis», в которых работают более 4000 сотрудников, причём «Steinbeis» проводит работу в различных странах. «Fraunhofer» — одна из крупнейших организаций по передаче технологий: в её состав входят 58 филиалов, расположенных в 40 городах Германии, где работают более 12 тысяч сотрудников. Бюджет составляет около 1,5 млрд евро в год. Они проводят исследования по различным направлениям, а также на возмездной основе заключают контракты с промышленными компаниями о внедрении инновационных разработок [2].

В настоящее время в России осуществляется создание подобных посреднических организаций, занимающихся доведением научных разработок до производства: охвачено 56 регионов Российской Федерации, причём около 80 объектов уже создано и они действуют [11]. Ещё большее количество находится в стадии создания. Причём, внешне они могут называться по-разному: технопарки, центры инновационных технологий, бизнес-инкубаторы, чаще всего в виде аббревиатуры, например, Сколково, Калибр, Сапфир, Дубна, Нахабино, Дулёвский фарфор и т.д. Некоторые технопарки созданы (или создаются) в стенах университетов и уцелевших научно-исследовательских институтов, которые сами участвуют в разработке новаций. Всё это способствует развитию экономики страны на инновационной основе.

Однако наиболее успешной в части создания и внедрения инновационных разработок является кластерная схема организации предпринимательства, в которой прослеживается тесная связь науки с производством и единым управлением процесса создания инновационного продукта [4]. Не обязательно приводить примеры зарубежного опыта, поскольку в нашей стране он имеется. Так, в холдинговой компании ОАО «Российская электроника» имеется опыт организации кластерного механизма инновационного развития. В част-

ности, организованный кластер состоит из управляющей компании, промышленных предприятий по производству продукции, профильных университетов и научно-исследовательских институтов, готовящих кадры по заявкам предприятий и проводящих научные разработки и опытно-конструкторские работы для использования их промышленными предприятиями кластера, координационный совет производителей и потребителей продукции, а также центр компетенции по материалам, который осуществляет связь с поставщиками сырья, материалов и комплектующих изделий для предприятий кластера. Указаны только основные структуры кластера. В результате такой интеграции удалось создать системный механизм взаимодействия сопряженных объектов, нацеленный на инновационное развитие всего комплекса.

Развитие транспорта и логистической инфраструктуры

Одним из сдерживающих факторов развития российской экономики является неразвитость транспорта и транспортно-логистической инфраструктуры (железных и автомобильных дорог, портов и причалов, аэродромов, объектов сервиса и др.). В перспективе намечено расширение хозяйства в части освоения разведанных месторождений полезных ископаемых, освоения Сибири, Дальнего Востока и северных регионов страны. Для решения этих задач необходимо разработать проекты и создать логистическую инфраструктуру (дороги, вокзалы, порты, причалы, логистические и сервисные центры и т.д.), а также обеспечить развитие самого транспорта, то есть тех объектов, которые будут способствовать расширению хозяйства и освоению новых территорий.

Для развития транспорта и логистической инфраструктуры целесообразно разработать и реализовать целевую комплексную программу, финансирование которой надо предусмотреть в приоритетном порядке. Следует подчеркнуть, что без развития транспорта и инфраструктуры освоение новых территорий и разведанных природных богатств невозможно. На данном этапе развития экономики страны приоритетным следует установить курс на логистизацию страны и создание единого транспортно-логистического пространства. Логистизация может быть уподоблена электрификации, однако если в электрификации функционируют потоки электричества, то в логистизации – материальные потоки [8].

Заключение

Одной из угроз экономике страны является недостаточно высокий экономический потенциал, который можно повысить за счёт реализации инновационной политики, интеграции российских предприятий и организаций в научно-производственные объединения и кластеры. Кроме того, предстоит осуществить освоение новых месторождений и территорий, что возможно только при условии развития транспорта и логистической инфраструктуры. Для этого целесообразно разработать и учредить целевую комплексную программу с соответствующим финансированием. Реализация указанных мер не только повысит социально-экономический уровень страны и её жителей, но и создаст экономические условия её безопасности.

Список источников:

1. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/.
2. Дитц У. Опыт построения системы трансфера технологий между вузами и предприятиями Германии. // *Международный опыт развития инфраструктуры инновационной деятельности. Материалы 1-го международного форума «От науки к бизнесу», г. Санкт-Петербург, 17-19 мая 2007 г.* – СПб, 2008, С. 97-105.
3. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. -М.: Экономика, 2002.
4. Морковкин Д.Е. Управление развитием промышленного комплекса региона на основе кластерного подхода: монография. – М., 2013.
5. Одинцов А.А. Страхование. – М.: ИИЦ МГУДТ, 2012. – 125 с.
6. Одинцов А.А. Управление риском / А.А. Одинцов, О.В. Одинцова. – М.: ИИЦ МГУДТ, 2010. – 233 с.
7. Уколов В.Ф. Риски в государственной сфере и бизнес-структурах / В.Ф. Уколов, Н.К. Николаев, А.А. Одинцов. – М.: Изд-во «Проспект», 2009 (Инновационные технологии взаимодействия власти, бизнеса и общества / Ред. кол. сер.: Уколов В.Ф. – гл. ред. и др.). – 60 с.
8. Шумаев В.А. Инновационные направления развития инфраструктуры рынка и логистики / В.А. Шумаев, С.С. Илюхина, А.А. Галушкин // *Евразийский юридический журнал.* – 2015. – № 9(88). – С. 21-23.
9. Шумаев В.А. Инновационное развитие: проблемы и решения // *Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция (РИСК).* – 2013. – № 3. – С. 90-93.
10. Шумаев В.А. Логистика товародвижения на основе информатизации и маркетинга. – М.: Издательский дом Новый век, 2004. – 250 с.
11. Список технопарков и индустриальных парков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://russia-industrialpark.ru/tehnopark_catalog_perecheny_spisok_russia.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 338.23

Степанова О.А., Алтынникова Л.А., Кузнецова И.В., Ханенко М.Е.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

Stepanova O.A., Altynnikova L.A., Kuznetcova I.V., Khanenko M.E.

EFFICIENCY OF FEDERAL TARGET PROGRAMS REALIZATION AND DIRECTION OF ITS INCREASE

Степанова Оксана Александровна, кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: St-oks@yandex.ru

Stepanova Oksana Aleksandrovna, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: St-oks@yandex.ru

Алтынникова Людмила Александровна, кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: alyudmila@bk.ru

Altynnikova Lyudmila Aleksandrovna, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: alyudmila@bk.ru

Кузнецова Ирина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: kuzma-79@mail.ru

Kuznetcova Irina Vladimirovna, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: kuzma-79@mail.ru

Ханенко Мария Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: hmae@yandex.ru

Khanenko Maria Evgenievna, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: hmae@yandex.ru

Аннотация: Федеральные целевые программы являются программным инструментом бюджетного планирования. Они обеспечивают взаимосвязь финансовых, материальных и трудовых ресурсов с целями и задачами социально-экономического развития, а также согласованность решений и действий государственных органов на федеральном и региональном уровнях. Реализация мероприятий федеральных целевых программ направлена на решение ключевых задач и достижение важнейших стратегических целей и приоритетов социально-экономического развития российской экономики в среднесрочной перспективе

Abstract: Federal targeted programs are a program tool for budget planning. They ensure the interconnection of financial, material and labour resources with the goals and objectives of social and economic development, as well as the consistency of decisions and actions of state bodies at the federal and regional levels. The implementation of measures of federal targeted programs is aimed at solving key problems and achieving the most important strategic goals and priorities of social and economic development of the Russian economy in the medium term perspective

Ключевые слова: федеральные целевые программы, государственный финансовый контроль, расходы федерального бюджета, бюджетное планирование

Keywords: federal target programs, state financial control, federal budget expenditures, budget planning

Реализация федеральных целевых программ в 2016 году осуществлялась в сложных экономических условиях, что вызвало необходимость оптимизации расходов федерального бюджета. В общей сложности расходы инвестиционного характера на 2017 год были сокращены более чем на 400 млрд рублей. После внесения изменений в федеральный бюджет потребовалась корректировка и федеральных целевых программ [8].

В связи с этим возникли сложности своевременного заключения (корректировки) государственных контрактов на реализацию многих программных мероприятий. В результате в первом полугодии 2016 г. по многим федеральным целевым программам не осуществлялась реализация значительного числа программных мероприятий. В то же время, несмотря на указанные сложности, удалось обеспечить должные темпы реализации федеральных целевых программ. Так, по итогам 2016 года параметры реализации мероприятий федеральных целевых программ в целом соответствуют аналогичным показателям 2015 года [7]. Несколько сократился уровень достижения значений целевых индикаторов и показателей эффективности реализации

федеральных целевых программ (с 92,3% в 2015 году до 87,8% по итогам 2016 года). При этом, несмотря на нестабильность экономической ситуации и валютного курса рубля, а также экономические санкции, уровень привлечения государственными заказчиками средств на реализацию программных мероприятий из иных источников финансирования (консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации, внебюджетные источники) возрос на 6,8% (2015 год – 75,4%, 2016 год – 82,2%). Ресурсное обеспечение мероприятий федеральных целевых программ из внебюджетных источников увеличилось на 5,9% (2015 год – 74,2%, 2016 год – 80,1%); привлечение средств бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов возросло еще существеннее – на 13,6% (2015 год – 84,7%, 2016 год – 98,3%) [7].

По сравнению с аналогичными показателями 2015 года по федеральным целевым программам незначительно снизился уровень использованных средств из федерального бюджета – на 1,2%. При этом значительно вырос уровень финансирования за счет внебюджетных источников – на 14,4%, а уровень привлечения средств из бюджетов субъектов Российской Федерации – на 13% [7].

При формировании и реализации федеральных целевых программ в 2017 году необходимо было учесть следующие моменты.

1. Следует учесть угрозы реализации мероприятий федеральных целевых программ, которые не утверждены или не откорректированы. Так, по мероприятиям новых неутвержденных федеральных целевых программ отсутствуют основания для проведения торгов и заключения государственных контрактов. Также невозможна реализация мероприятий, по которым изменились их ключевые параметры, но соответствующей корректировки федеральных целевых программ обеспечено не было.

2. Минэкономразвития России подготовило предложения по введению двухэтапной процедуры включения инвестиционных проектов в федеральную адресную инвестиционную программу.

На первом этапе предлагается принимать решения о предоставлении средств федерального бюджета на подготовку обоснования инвестиций. Указанное обоснование готовится с привлечением выбранной на конкурсной основе проектной организации. При подготовке обоснования инвестиций проводятся, в том числе, инженерные изыскания. Результатом данного этапа является задание на проектирование, разработанное на вариантной основе, которое предусматривает ключевые проектные решения, в том числе основные архитектурно-планировочные и конструктивные решения, предельную стоимость строительства. Задание на проектирование проходит технологический аудит, оценку эффективности капитальных вложений.

На втором этапе принимается решение о предоставлении средств федерального бюджета на строительство или реконструкцию объектов капитального строительства, в том числе на проведение проектных работ на основании подготовленного на первом этапе обоснования инвестиций.

Предлагаемая процедура обеспечит повышение эффективности планирования государственных капитальных вложений, в том числе:

- обеспечит повышение точности принимаемых проектных решений и их качества;
- позволит достоверно уже на I этапе определить предельную стоимость строительства;
- исключит пересмотр проектных решений в ходе строительства объекта;
- исключит необходимость проведения аудита по результатам разработки проектной документации.

Формирование такого механизма потребует внесения изменений в 3 федеральных закона, принятия или внесения изменений в 13 нормативных правовых актов Правительства Российской Федерации.

3. В соответствии с поручениями Президента Российской Федерации от 18 августа 2015 г. № Пр-1659 и Правительства Российской Федерации от 29 августа 2015 г. № ДМ-П13-5943 о совершенствовании механизма формирования ФАИП, обеспечивающего включение в нее объектов акционерных обществ, государственных корпораций, государственных компаний, Минфином России совместно с Минэкономразвития России подготавливается проект федерального закона по внесению изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации.

Указанным законопроектом будет установлен специальный порядок принятия решений о предоставлении из федерального бюджета субсидий в виде имущественного взноса государственным корпорациям и государственным компаниям, бюджетных инвестиций акционерным обществам, включая вертикально интегрированные структуры, в целях реализации инвестиционных проектов, которые должны учитываться в федеральной адресной инвестиционной программе.

Предусмотренные законопроектом нормы предлагается применять при составлении проекта федерального закона о федеральном бюджете с 2018 года. Реализация указанной задачи обеспечит повышение обоснованности капитальных вложений в указанные объекты и контроля за ходом реализации инвестиционных проектов. Вместе с тем, хотя прошла уже половина срока, установленного для выполнения указанного поручения Президента Российской Федерации, работа по подготовке законопроекта до настоящего времени не завершена. Соответственно не могут быть приняты нормативные правовые акты, устанавливающие порядок принятия решений по осуществлению капитальных вложений в такие объекты и особенности их предоставления. В связи с этим невозможно утверждение корректировок федеральных целевых программ и решений по отдельным объектам, предусматривающих реализацию вышеуказанного механизма, в том числе уже фактически подготовленных ведомствами. Таким образом, возникает риск срыва исполнения поручения

Президента Российской Федерации. Принимая это во внимание, необходимо рассмотреть вопрос о необходимости ускорения работы по указанному законопроекту.

4. В ходе работы по оптимизации расходов федерального бюджета на 2017 год возникли разногласия между ведомствами по вопросу о возможности сокращения расходов по объектам, в отношении которых установлены ограничения по выполнению работ и финансированию. Так, Минфин России не поддерживает предложения по перераспределению средств с указанных объектов, поскольку расходы по таким объектам будут сокращены в полном объеме, в случае если до 31 марта 2017 г. по ним не будет утверждена проектная документация. При этом аналогичную позицию Минфин России занимает в отношении мероприятий (укрупненных инвестиционных проектов), по которым отсутствует пообъектная детализация. Вместе с тем, в результате такого подхода складывается ситуация, при которой расходы именно по таким объектам являются наиболее защищенными при оптимизации бюджетных расходов.

В результате ведомства вынуждены, не затрагивая ресурсы по объектам с указанными ограничениями, сокращать расходы на объекты, по которым работы могут выполняться в полном объеме. Указанная ситуация приведет к срывам сроков выполнения работ и ввода объектов в эксплуатацию и, как следствие, к снижению эффективности реализации мероприятий и использования бюджетных средств. В связи с этим целесообразно рассмотреть вопрос о допустимости в рамках оптимизации расходов подготовки предложений по сокращению объемов финансирования по объектам, по которым отсутствует проектная документация, а также по мероприятиям (укрупненным инвестиционным проектам), по которым отсутствует пообъектная детализация.

5. Указом Президента Российской Федерации от 11 апреля 2014 г. № 226 «О Национальном плане противодействия коррупции на 2014 - 2015 годы» и постановлением Правительства Российской Федерации от 6 ноября 2015 г. № 1199 «О мониторинге реализации крупных проектов с государственным участием, в том числе инфраструктурных проектов, финансируемых в рамках федеральных целевых программ и за счет средств Фонда национального благосостояния» в целях выявления, предупреждения и предотвращения коррупционных рисков предусмотрен мониторинг реализации крупных проектов с государственным участием.

Указанный мониторинг позволит сделать вывод о потенциальной возможности коррупционных проявлений при реализации каждого крупного проекта с государственным участием, взять такие проекты на особый контроль и принять меры по предупреждению и предотвращению коррупционных рисков при их реализации.

Минэкономразвития России на основании представляемых ежеквартально отчетов федеральных органов исполнительной власти, Госкорпорации «Росатом» и главных распорядителей средств федерального бюджета, ответственных за реализацию крупных проектов с государственным участием, будет подготавливать сводный доклад об осуществлении мониторинга крупных проектов и направлять его в Правительство Российской Федерации, Счетную палату Российской Федерации и Экспертный совет при Правительстве Российской Федерации. По итогам проведенного мониторинга за год Правительство Российской Федерации будет представлять Президенту Российской Федерации доклад о потенциальной возможности коррупционных проявлений при реализации крупных проектов, а также о фактах выявления, предупреждения и предотвращения коррупционных рисков при их реализации. Указанный механизм в увязке с установлением требований по включению в федеральную адресную инвестиционную программу объектов акционерных обществ, государственных корпораций, государственных компаний выводит в публичную прозрачную среду работу практически по всем существенным инвестиционным проектам федеральных целевых программ.

При этом необходимо отметить, что предпринимаемые рядом ведомств попытки вывести свои мероприятия из сферы действия механизма федеральных целевых программ приводят к невозможности использования в отношении их механизмов предупреждения коррупционных проявлений. Вместе с тем внедрение новых механизмов мониторинга не должно приводить к дополнительным издержкам и возникновению новых административных барьеров в работе государственных заказчиков. Напротив, новые возможности для мониторинга инвестиционных проектов создают перспективы для повышения самостоятельности государственных заказчиков [9].

С целью повышения качества реализации федеральных целевых программ и федеральной адресной инвестиционной программы Министерством финансов РФ предложено:

1. Обратить внимание Минтранса России на низкую эффективность реализации по итогам 2016 года федеральной целевой программы «Модернизация Единой системы организации воздушного движения Российской Федерации (2009-2020 годы)».

2. Государственным заказчикам-координаторам (государственным заказчикам) программ, допустившим низкий уровень привлечения для финансирования программных мероприятий средств бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов, а также средств внебюджетных источников, в 2017 году принять необходимые меры по своевременному финансированию запланированных программных мероприятий из средств бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов, а также внебюджетных источников с учетом восполнения недопривлеченных в 2015 году средств.

3. Минфину России, Минэкономразвития России ускорить подготовку проекта федерального закона о внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты РФ, направленного на установление требований по включению в ФАИП объектов акционерных обществ, государственных корпораций, государственных компаний, а также подготовить предложения по механизму

включения в ФАИП и ФЦП иных межбюджетных трансфертов, предусматриваемых в рамках подпрограммы «Дорожное хозяйство» государственной программы Российской Федерации «Развитие транспортной системы», используемых на строительство и реконструкцию автомобильных дорог общего пользования.

4. Федеральным органам исполнительной власти, Госкорпорации «Росатом», главным распорядителям средств федерального бюджета, ответственным за реализацию крупных проектов с государственным участием, обеспечить своевременное представление в установленном порядке ежеквартальных отчетов об осуществлении мониторинга реализации таких проектов в соответствии с требованиями постановления Правительства Российской Федерации от 6 ноября 2015 г. № 1199 «О мониторинге реализации крупных проектов с государственным участием, в том числе инфраструктурных проектов, финансируемых в рамках федеральных целевых программ и за счет средств Фонда национального благосостояния».

5. Федеральным органам исполнительной власти при подготовке предложений по оптимизации расходов федерального бюджета на 2016 год исходить из допустимости сокращения объемов финансирования по объектам, по которым отсутствует проектная документация, а также по мероприятиям (укрупненным инвестиционным проектам), по которым отсутствует пообъектная детализация [8].

Список источников:

- 1.Блошенко А.В., Тихонов И.П., Сахарова Н.А., Холстов А.В. Пути повышения эффективности современных научно-технических программ // *Экономическая наука современной России*. – 2015. – № 1 (68). – С. 70-76.
- 2.Головина В.А. Методика определения эффективности государственного финансового контроля за расходами федерального бюджета на реализацию целевых программ // *Экономическая среда*. – 2015. – № 4 (14). – С. 160-165.
- 3.Зеленцова Н.И., Петров А.Н., Гарина С.М., Тузова С.Ю. Об экспертном рассмотрении заявок на получение бюджетного финансирования в рамках ФЦП "Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014-2020 годы" // *Инновации*. – 2017. – № 2 (220). – С. 86-92.
- 4.Иванов А.В., Кузнецов О.В. Программно-целевое планирование как инструмент инновационной политики государства // *Управленческие науки*. – 2015. – Т. 5. – № 1. – С. 44-48.
- 5.Ильина Н.А., Путилов А.В. Инновационная экономика, инновационное бизнес-образование и инновационные компетенции // *Инновации*. – 2016. – № 1 (207). – С. 31-37.
- 6.Лобзина Ю.В. Целевые программы как инструмент государственного стратегического управления // *Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки*. – 2015. – № 2. – С. 202-207.
- 7.Отчет о работе Счетной палаты Российской Федерации в 2015 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://audit.gov.ru/>.
- 8.Официальный сайт ФЦП [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fcp.economy.gov.ru/>.
- 9.Степанова О.А. Способы повышения эффективности деятельности финансовых органов в рамках контрольной работы // *Модернизация финансово-кредитных взаимосвязей на фоне высокой волатильности глобальных рынков: сборник научных трудов / Под ред. А.Л. Лазаренко*. – Орел: ОрелГУЭТ, 2017. – С.105-108.

УДК 336.7

Степанова О.А., Сухарева Е.А.

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ

Stepanova O.A., Sukhareeva E.A.

DEVELOPMENT STATE AND PROSPECTS OF THE NATIONAL PAYMENT SYSTEM

Степанова Оксана Александровна, кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: St-oks@yandex.ru

Stepanova Oksana Aleksandrovna, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: St-oks@yandex.ru

Сухарева Екатерина Андреевна, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: ekaterina.suhareeva@yandex.ru

Sukhareeva Ekaterina Andreevna, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: ekaterina.suhareeva@yandex.ru

Аннотация: Современные тенденции на рынке финансовых услуг характеризуются вытеснением наличного денежного обращения и развитием современных средств связи и устройств, таких как мобильный и интернет-банкинг, карточные продукты, системы удаленных платежей Paypal и Paypass и т.д. Повсеместное развитие карточных продуктов требует от национальной платежной системы

Abstract: The current trends in the market of financial services are characterized by the replacement of money circulation and the development of modern means of communication and devices, such as mobile and Internet banking, card products, Paypal and Paypass remote payment systems, and etc. The widespread development of card products requires provision of smooth functioning of

обеспечения бесперебойного функционирования различных сервисов, а также обеспечения действия международных платёжных карт на территории страны

various services from the national payment system, as well as operation of international payment cards in the country

Ключевые слова: карточные продукты, банковская карта, платежная система, национальная система платёжных карт, мобильный банкинг

Keywords: card products, bank card, payment system, national payment card system, mobile banking

Попытки создания собственной платежной инфраструктуры в России предпринимались в конце XX века, но активизировалась работа в этом направлении только в 2014 году, когда международные платежные системы Visa и MasterCard приостановили обслуживание российских банков «Россия» и СМП Банка, акционеры которых попали под санкции США, а с конца 2014 года — обслуживание карт на территории Крыма. Причиной приостановления обслуживания стали политические события, происходящие как на территории Российской Федерации, так и за ее пределами.

В связи с этим в марте 2014 года для обеспечения интересов страны Президент России аргументировал необходимость развития национальной платежной системы. Куратором данного проекта выступил Банк России. В результате оперативно проведенных экономических ситуаций в мае был подписан приказ о создании в России национальной системы платёжных карт (НСПК). Также в 2014 году было зарегистрировано акционерное общество «Национальная система платёжных карт» (АО «НСПК»), оператор национальной платежной системы, где 100% акций принадлежат Центральному банку Российской Федерации.

Разработка, внедрение и продвижение национальной системы имеет свои особенности, начиная со своего названия и логотипа, для определения которых был объявлен всероссийский конкурс на лучшую их разработку. Таким образом, первая национальная платежная система России получила название «Мир» и логотип в виде земного шара, символизирующего мир, и крыла, символизирующего взгляд на мир «с высоты птичьего полета».

По данным Центрального банка Российской Федерации на 01.10.2017 года в стране было эмитировано 267119 тыс. ед. пластиковых карт, из них 235965 тыс. ед. - это расчетные карты, и 31263 тыс. ед. – кредитные карты. Рост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил 6,48%, а по сравнению с 2014 годом рост числа эмитированных банковских карт составил 19,16%.

На современном рынке пластиковых карт для физических лиц основная тенденция – это расширение спектра функциональных возможностей карты как физического носителя разного рода приложений. Различные приложения позволяют обеспечить доступность не только к финансовым услугам, но и получать транспортные, государственные и другие виды услуг.

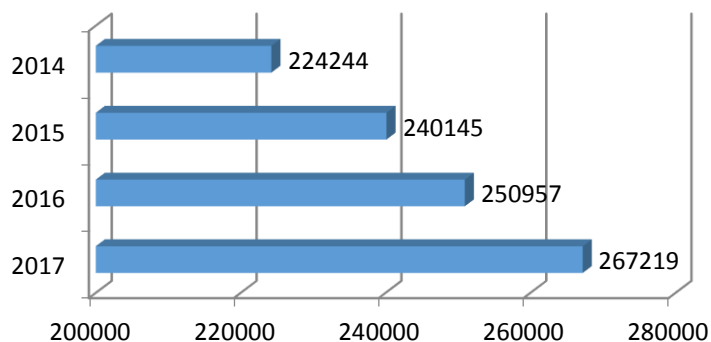


Рисунок 1 – Динамика эмитированных пластиковых карт на рынке России (тыс. ед.)

Крайне позитивно развивается рынок так называемых кобрендовых карт. Так, карта «Лукойл-Открытие-MasterCard» позволяет своим клиентам через систему лояльности экономить на покупке топлива на заправках сети, а также активировать бонусные программы партнеров.

Эксперты на рынке удаленных платёжных сервисов говорят о том, что со временем платежная карта из чистого средства платежа может стать универсальным идентификатором личности. В качестве примера выступает универсальная банковская карта, посредством которой пользователь может не только получить стандартное банковское обслуживание, но и обеспечить идентификацию пользователя и возможность получения государственных услуг.

Федеральный закон от 27.07.2010 N 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» дает право в определенных случаях считать универсальную банковскую карту документом, который удостоверяет личность гражданина, его права как застрахованного лица в системах обязательного страхования и т.п. Это является основной функцией данной карты, а предоставление банковского

обслуживания осуществляется при заключении договора с кредитной организацией. При этом кредитная организация обязана обеспечить функционирование электронного приложения, отвечающего за выполнение банковских функций карты. В результате, универсальная электронная карта несет в себе как черты документа, удостоверяющего личность, так и платежного средства [3, с. 7].

Распространение платёжных карт в сегменте С2G-платежей (Consumer-to-Government, или потребитель – государство) дает возможность говорить о них, как об инновациях в сфере удаленных платежей. Посредством платежных карт можно оплатить штрафы, налоги и государственные пошлины.

Федеральный закон от 27 июня 2011 г. N 161-ФЗ «О национальной платежной системе» причисляет к национальным платежным инструментам исключительно платежные карты и средства электронного платежа. И именно банковские карты стали самым распространённым национальным платежным инструментом. Карточные технологии, позволяющие клиенту осуществлять платежи, пришли на российский рынок в девяностых годах прошлого столетия, и при полном отсутствии отечественных разработок в этой области всю нишу заняли иностранные карточные платёжные системы, такие как Visa, MasterCard, American Express. Данные игроки и сейчас занимают подавляющую часть рынка. Но учитывая крайне обострившуюся с 2014 года политическую обстановку в мире и попытки влиять на платёжную систему в России через инструменты санкций, необходимость разработки и выведения на рынок собственных платежных систем ни у кого не вызывает сомнения. Россия - одна из немногих стран с достаточно сильной экономикой, не имеющая собственной платежной системы.

Карточные системы в России существовали и до принятия закона о национальной платежной системе. Примером тому является платежная система «Золотая корона», которая имитировала с 1994 года более 24 миллионов платежных карт [6, с. 68]. Но существующие карточные платежные системы разрознены и не могут обеспечить ни безопасности расчетов, ни покрыть существующую потребность.

Таким образом, учитывая все вышеобозначенные обстоятельства, был дан старт разработке и внедрению собственной платежной системы, которая имела бы возможность имитировать свой платёжный инструмент. Требования к данному платежному инструменту предъявлялись не только в сфере обеспечения безопасности расчетов клиентов внутри страны, но и возможностей взаимодействия с мировыми платежными системами, учитывая при этом экономические и политические интересы России.

Такой платежной системой стала национальная система платежных карт (НСПК), которая является оператором платежной системы «Мир» - эмитента национальной платежной карты, признаваемой российским национальным платежным инструментом. По состоянию на 05.04.2017 года участниками национальной платежной системы «Мир» являются более трехсот банков. Среди них находятся как крупнейшие банки страны из первой десятки, такие как ПАО «Сбербанк», ПАО «Росбанк» Банк ВТБ, так и менее крупные региональные банки: АКБ «Муниципальный Камчатпрофитбанк» (АО), Хакасский муниципальный банк, и ряд других. При этом каждый год число присоединившихся к национальной платежной системе растет. Не все банки являются эмитентами платежных карт, но большинство банков находится на этапе подготовки к процессам выпуска и обслуживания национального платежного инструмента - карты «Мир».

Рассмотрим, насколько распространено применение платежной карты «Мир» в рамках рынка пластиковых карт в России. Процесс создания национальной платежной системы был запущен в сентябре 2014 года, а к апрелю 2015 года система начала функционировать. С этого времени последовательно к системе подключалось все большее количество банковских учреждений страны. На данный момент карты «Мир» принимают все банкоматы и более восьмидесяти процентов терминалов по всей стране. Крупнейшие банки страны начали имитировать платежные карты «Мир»: ПАО «Сбербанк» приступил к выпуску с 03.11.2016 года, Банк ВТБ24 – с 24.10.2016 года, Россельхозбанк – с 11.10.2016 года [6, с. 69].

К сегодняшнему дню выпущено более трех миллионов платежных карт «Мир». Крайне положителен результат использования карт в крупнейших регионах страны. Так, Краснодарский край (80 тыс. транзакций) в феврале 2017 году по количеству произведенных платежей по данной карте вышел на второй результат после Московской области (93 тыс. ед.), Ростовская область (54 тыс. ед.), Волгоградская область (25 тыс. ед.). К расчетам по платежным картам «Мир» приступили крупнейшие ритейлеры и компании: «ИКЕА», «McDonald's», «Starbucks», «Ашан», «Аэрофлот», «Аэроэкспресс», «Дикси», «М-Видео», «Связной» и др.

Кроме этого ведётся активная работа по подключению карты «Мир» к расчетам в Интернете, и уже сейчас ею можно расплачиваться в Сети по большому списку услуг и товаров. Для обеспечения безопасности расчетов разработана собственная технология MirAccept, она дает возможность осуществить 3D Secure-аутентификацию. Вскоре картой можно будет оплачивать услуги по перевозке пассажиров на общественном транспорте. В Екатеринбурге внедряется система с транспортным приложением ЕКАРТА, выпущенная Газпромбанком. Подобные системы уже выпускает Санкт-Петербургский Индустриальный Акционерный Банк (СИАБ, бренд SIAV).

Ассортимент услуг, предоставляемых платежной картой «Мир», крайне обширен: это и дебетовые карты, карты с предоплаченной функцией, классические овердрафтные дебетовые карты, кредитные карты и т.д. Необходимо остановиться на системе безопасности карты «Мир», так как это ключевой момент в процессе удаленных расчетов. На платформе карты «Мир» реализуется технология протокола 3D Secure версии

2.0. Правами на эту технологию обладает EMVCo (Международная ассоциация по стандартам в области электронных платежных технологий). Наша платежная национальная система является партнером данной организации с 2015 года, с момента успешного аудита и получения сертификата соответствия требованиям международного стандарта безопасности данных индустрии платежных карт (Payment Card Industry Data Security Standard/PCI DSS 3.1) [6, с. 69].

Немаловажным конкурентным преимуществом данной платежной карты является и тот факт, что картой можно будет рассчитываться и за рубежом. Реализоваться данный протокол будет через кобейджинговые программы с международными платежными системами. В июне 2015 года такое соглашение было реализовано с Maestro, а в июле того же года было подписано соглашение о намерении подписать подобные договоры с другими платежными системами: такие соглашения уже есть с Мир-JCB (Япония) и Мир-AmEx (международная платежная система American Express), а также Мир-UnionPay. Все это дает держателям платежных карт «Мир» возможность вести расчеты на международном уровне, что в свою очередь позволяет распространять национальный платежный инструмент на международном уровне.

К конкурентным преимуществам национального платежного документа следует отнести и относительно небольшую стоимость годового обслуживания.

Нормативно – правовое регулирование национальных платежных инструментов во многом схоже с аналогами в зарубежной практике.

Пример США показывает, что изначально основным эмитентом АСН (автоматизированной расчетной системы) было государство в лице ФРС США. И только в 2003 году часть функции этой системы была передана The Clearing House's Electronic Payments Network (EPN) [8].

Аналогичная структура взаимоотношений существует в практике Китая. Все расчеты по умолчанию производятся в рамках национальной платежной системы UnionPay [10]. Их прием должны обеспечивать все банкоматы, POS-терминалы и иные эквайринговые устройства в стране. Китайское законодательство исключительно платёжную систему UnionPay наделяет правами единственного внутреннего оператора, хранящего всю информацию о расчетах в рамках платежной системы.

В Дании наряду с иностранными карточными платежными системами действует национальная Dankort [9]. Платежные карты этой платежной системы почти повсеместно принимаются на территории страны, а эквайринг Dankort может осуществлять только одна компания – Nets, которая является преемником конгломерата банков – создателей национальной карты. При этом за пределами страны Dankort не принимается.

Распространению национального платежного инструмента способствует налаживание внутренних связей между элементами национальной платежной системы, а также внешних межсистемных связей между российскими и иностранными платежными системами. Так, в рамках межсистемного взаимодействия национальная система платежных карт (НСПК) заключила договоры с платежными системами Visa и MasterCard. В ноябре 2015 года в рамках Российско-Вьетнамского бизнес-форума состоялось подписание меморандума о взаимопонимании между НСПК и вьетнамской платежной системой BanknetVN. Документ предполагает взаимодействие национальных систем платежных карт России и Вьетнама в области проведения операций в банкоматах и POS-терминалах на территории двух государств, а также осуществление переводов физическими лицами между странами. Прием карт в банкоматах обеих стран начат с четвертого квартала 2016 года.

Возможность установления взаимодействия с другими платежными системами, в первую очередь иностранными, имеет огромное значение для интеграции НСПК в международную финансовую сеть с тем, чтобы картами российской платежной системы можно было пользоваться во всем мире.

Список источников:

1. Вронская Л. Переводы при безналичных расчетах: кратко о новшествах // Практический бухгалтерский учет. Официальные материалы и комментарии. – 2015. – № 8. – С. 3-10; № 9. – С. 3-10.
2. Достов В.Л., Шуст П.М. Предоплаченные карты: дилеммы регулирования и особенности функционала // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. – 2016. – № 5. – С. 31-42.
3. Иванов В.Ю. Банковская карта как электронное средство платежа // Банковское право. – 2017. – № 1. – С. 7-13.
4. Иванов В.Ю. Договор о расчетах электронными денежными средствами в аспекте требований закона о национальной платежной системе // Банковское право. – 2015. – № 4. – С. 41-47.
5. Посадская М. Новые правила переводов денежных средств // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. – 2017. – № 4. – С. 8-20.
6. Хоменко Е.Г. Национальный платежный инструмент в национальной платежной системе России и практика его применения // Банковское право. – 2017. – № 4. – С. 68-73.
7. Шамаев А.В. Законодательство о национальной платежной системе и его влияние на развитие платежных инноваций // Банковское право. – 2016. – № 5. – С. 13-20.
8. Gowrisankaran G., Stavins J. Network externalities and technology adoption lessons from electronic payments // Rand Journal of Economics. – 2004. – Т. 35, № 2. – С. 260-276.
9. Jensen H. Dankort, the Danish National Debit Card System from the Early 1980s // History of Nordic Computing 4. – 2015. – Т. 447. – С. 93-100.
10. Zhong J. Y., Nieminen M. Resource-based co-innovation through platform ecosystem: experiences of mobile payment innovation in China // Journal of Strategy and Management. – 2015. – Т. 8, № 3. – С. 283-298.

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ И ОТРАСЛЕЙ

УДК 336:658.114

Суровнева А.А., Шапорова О.А.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Surovneva A.A., Shaporova O.A.

STRATEGIC ASPECTS OF NONCOMMERCIAL ORGANISATIONS DEVELOPMENT UNDER CRISIS

Суровнева Анна Александровна, аспирантка кафедры «Менеджмент и государственное управление», Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г. Орел, Бульвар Победы, д. 5А; e-mail: kafedramunh@mail.ru

Surovneva Anna Aleksandrovna, Central Russian Institute of Management, Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: kafedramunh@mail.ru

Шапорова Ольга Александровна, доктор экономических наук, профессор, проректор по учебной работе ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: olgashaporova_ogiet.ru@mail.ru

Shaporova Olga Aleksandrovna, Doctor of Economic Sciences, Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: olgashaporova_ogiet.ru@mail.ru

Аннотация: В условиях экономической неопределенности и риска для некоммерческих организаций приобретает все большее значение содержание стратегий развития и их финансовое обеспечение, которые учитывали бы особенности их функционирования, а также интересы всех стейкхолдеров. Под влиянием кризиса в данном секторе происходят значительные изменения в управлении, структуре, финансировании, стратегическом планировании и т.д. В статье обосновано, что стратегическое планирование позволяет некоммерческим организациям, основываясь на внутренних возможностях, которые имеются у организации, рассчитывать направления дальнейших действий с учетом всех необходимых изменений, которые происходят во внешней среде. В этой связи актуальным становится исследование сущности, механизмов функционирования и развития новых инструментов социального инвестирования. Авторами показано современное состояние, проблемы и перспективы развития социальных облигаций как технологии финансового обеспечения стратегии развития некоммерческого сектора. Определено, что социальные облигации как инструмент инвестирования социально значимых проектов в России позволят вывести социальные отношения на новый уровень, сместив фокус с реагирования на возникающие социальные проблемы на их предупреждение

Abstract: Under conditions of economic uncertainty and risk for noncommercial organizations the development strategies and their financial provision which would consider the features of their functioning and the interests of all stakeholders are of increasing value. Under crisis in the sector there are considerable changes in management, structure, financing, strategic planning, and etc. It is proved in the article that strategic planning allows the noncommercial organizations to count the directions of further actions taking into account all necessary changes which occur in an environment. The decisions are made on the basis of internal possibilities which are available for the organization. Thereupon, the research of the essence, functioning mechanisms and development of new tools of social investment become actual. The authors show the essence, modern state and development problems and prospects of social bonds as a technology of financial provision of the development strategy of noncommercial sector. It is defined that social bonds as a tool of investment in socially significant projects in Russia will allow putting social relations on a new level, having displaced the focus from reaction to arising social problems to their prevention

Ключевые слова: некоммерческие организации, стратегический менеджмент, стратегия развития, финансирование, социальные облигации, кризис

Keywords: noncommercial organizations, strategic management, development strategy, financing, social bonds, crisis

Уровень развития некоммерческого сектора в России достаточно низкий. При значительном числе зарегистрированных некоммерческих организаций их вклад в ВВП страны находится на уровне 0,9%. При этом за последние годы наблюдалось снижение данного показателя по сравнению с началом 2000-х годов, когда его значение оценивалось на уровне 1,2% [14,16]. Характеристикой сектора является большое число мелких организаций, не оказывающих значимого влияния на ситуацию в обществе. Реализуемые ими программы мероприятий редко направлены на поиск инновационных путей в решении реальных социальных

проблем страны. Большинство специализируется на досуговых мероприятиях для своих целевых групп.

Основными причинами сложившейся ситуации являются:

- низкий уровень управленческих компетенций руководителей и сотрудников некоммерческих организаций (НКО);
- отсутствие стратегий развития организации, в т.ч. понимания маркетинговой стратегии и возможностей для аккумуляции ресурсов;
- отсутствие доступа к высокопрофессиональным услугам (юридическим, маркетинговым, IT и т.п.) в связи с недостаточностью денежных средств и неразвитостью интеллектуального волонтерства).

Решением данной проблемы могут стать постоянно действующие комплексные программы для руководителей НКО, обеспечивающие повышение профессионального уровня и информированности о доступных на конкурентной территории ресурсах для развития их организаций.

Для эффективного управления некоммерческой организацией необходимо располагать знаниями о технологии менеджмента, ее составляющих и уметь использовать ту или иную технологию в своей профессиональной деятельности. В настоящее время профессиональный навык работников НКО сам по себе еще не обеспечивает успешное существование организации и не создает достойную репутацию. Для этого необходимо использовать ту или иную технологию эффективного менеджмента, расположить к себе аудиторию, благотворителей и партнеров.

Для реализации стратегий развития организаций необходимо обладать большим спектром знаний и навыков. Как минимум, необходимо обладать стратегическим видением, проектным управлением, навыками продаж, искусством презентаций, финансовым аналитиком, специалистом в области деятельности организации и многое другое. Примеры, когда всеми этим навыками обладает один человек, крайне редки.

Поэтому управленческие команды, как правило, формируются по принципу взаимодополняемости: в команду подбираются люди, разделяющие общую идеологию проекта, но обладающие уникальным набором навыков, необходимых для его реализации.

В случае если в команде отсутствует весь значимый для проекта набор навыков, рекомендуется дорабатывать команду: включать в планы программ развития отдельные мероприятия по поиску людей, способных компенсировать выявленные дефициты [2].

В настоящий момент на федеральном уровне принято несколько нормативно-правовых документов, направленных на расширение вовлеченности организаций негосударственного сектора в оказание социальных услуг [3,8]. Для соответствия требованиям, установленным законом и принятыми в его исполнение подзаконными актами, некоммерческие организации должны стать полноценными участниками рынка социальных услуг, в том числе профессиональными организациями с четко сформированным перечнем продуктов и услуг, профессиональным штатом и стратегиями своего развития. С позиций стратегического развития важное значение имеют финансовые возможности некоммерческого сектора в России.

Традиционные источники финансирования некоммерческих организаций включают:

- государственное/муниципальное финансирование из бюджетов всех уровней в форме грантов, субсидий и государственного/муниципального заказа;
- корпоративные социальные программы крупного и среднего бизнеса;
- частные пожертвования, в том числе с применением технологий краудфандинга;
- доходы от оказания услуг частным лицам и организациям;
- международное финансирование;
- фонды целевого капитала;
- негосударственные некоммерческие фонды и организации.

Многие некоммерческие организации в России существуют исключительно за счёт грантовых средств и/или средств пожертвований [5,11]. Такая финансовая политика несёт в себе существенные риски, связанные с высокой вероятностью прекращения финансирования в случае проигрыша на открытом конкурсе или изменения корпоративной политики организаций-жертвователей. При этом использование средств пожертвований и грантов ограничивает возможности финансирования административных расходов – необходимой составляющей бюджета профессиональной организации.

Соответственно для обеспечения финансовой устойчивости необходимо максимально диверсифицировать источники финансирования, используя все доступные ресурсы: от грантовых средств и средств пожертвований до доходов от предпринимательской деятельности.

Для организаций инфраструктурной поддержки продолжает оставаться актуальным вопрос расширения институционального финансирования, а не проектного, т.е. на поддержку текущей деятельности организации. Однако объемы институционального финансирования год от года снижаются, что создает определенные угрозы для устойчивости элементов инфраструктуры поддержки НКО [13,17].

В то же время «Государство-центризм» не позволяет формировать устойчивые элементы инфраструктуры, они скорее ситуативны и находятся в зависимости от государственной политики в сфере поддержки НКО (сегодня поддерживаем эндаумент-фонды, а завтра нет – и большинство регионов свернут

эту деятельность). Большая зависимость от государственного финансирования делает элементы инфраструктуры поддержки НКО «слабыми» и «уязвимыми», т.к. в основе своей они не создают заинтересованные стороны в этой инфраструктуре, которые бы формировали заказ на эту инфраструктуру и соответственно создавать устойчивость их вне государственного интереса.

По мнению авторов, отсутствие четкой и прозрачной системы оценки мониторинга по разным программам финансирования инфраструктуры поддержки НКО также рождает «общую неопределенность» в необходимых объемах поддержки этой инфраструктуры, каков спрос и кто заказчик на эту инфраструктуру.

Более того, продолжает оставаться проблема «фандрайзинговой необходимости» (получение финансирования на деятельность, не являющуюся основной компетенцией организации, а с целью «выживания структуры»), к которой в значительной степени ведет именно государственное финансирование, т.к. ограниченная тематическая линейка и дисбалансы в поддержке проектов вынуждают организации инфраструктурной поддержки идти за условиями государственного финансирования.

Основная идея краудфандинга – добровольное объединение ресурсов людей для поддержки инициатив других людей и организаций. С помощью краудфандинга можно собирать деньги на запуск коммерческих проектов, творческих проектов (запись альбома, издание книги), а также благотворительных проектов (например, строительство приюта для животных, сбор средств на операции для тяжелобольных детей, реставрация храма и т.п.). В России наиболее успешными являются платформы Planeta.ru и Boomstarter. В частности, инициаторами проектов на Planeta.ru за время её существования собрано около 470 млн рублей. Необходимо отметить, что размещение проекта на краудфандинговой платформе – это не только сбор средств на его финансирование, но это ещё и привлечение внимания к проекту, и, соответственно, продвижение его продукции среди потенциальных покупателей [15].

Одним из успешных краудфандинговых проектов на платформе Boomstarter является проект фабрики Тибож «Пара за пару». Это проект по развитию обувного производства в Санкт-Петербурге.

У фабрики две особенности:

1) основные сотрудники – люди с ограниченными возможностями, для которых работа на фабрике – это не только способ зарабатывания денег и профессиональной самореализации, но и способ социализации и развития;

2) при покупке пары обуви по рыночной стоимости вторая пара передаётся благотворительным организациям, которые отдают её нуждающимся в обуви людям.

На краудфандинговой платформе проект собрал более 2 млн рублей (при заявленной цели 1,7 млн рублей), спонсорами проекта стали 1255 человек.

Говоря о предпринимательской деятельности, нужно отметить, что среди российских некоммерческих организаций широко распространено мнение о том, что они не должны заниматься предпринимательской деятельностью. Их задача – служение обществу. Однако эта концепция постепенно уходит в прошлое. Её место занимает понимание того, что для реализации миссии некоммерческая организация должна быть финансово устойчивой, а значит, заботиться не только о социальном благе, но и о достаточно рациональных вещах, таких как привлечение финансирования, разработка востребованных на рынке товаров и услуг, организации продаж и т.п.

Недаром в последние годы большую популярность приобрела концепция «социального предпринимательства» – деятельности, органично объединяющей в себе социальную и предпринимательскую составляющие. При этом социальное предпринимательство не обязательно должно быть зарегистрировано как коммерческая организация. Во всём мире социально-предпринимательские проекты создаются в различных организационно-правовых формах – коммерческих и некоммерческих организациях, при этом нередко эти формы используются одновременно для реализации одного проекта. Это позволяет привлекать максимальный объём ресурсов для достижения их социально значимых целей.

Наиболее распространённым в настоящее время среди руководителей НКО убеждением является представление о том, что заказчиком их деятельности должно быть государство, поскольку обеспечение социального развития общества является его мандатом [7, 10]. Отсюда возникает ожидание того, что государство должно выделять НКО финансирование, бесплатные помещения и административную поддержку.

В результате значительные ресурсы управленческой команды уходят на попытки проведения переговоров с представителями органов исполнительной власти по формулированию запроса власти к НКО и выделению поддержки на осуществление их деятельности, при этом собственные стратегии организаций не формируются. К тому же нередко основным критерием успешности является именно признание деятельности организации представителями власти, а не достижение социально значимых целей.

Вторым широко распространённым убеждением, является то, что работа с некоммерческой организации – это не профессиональная деятельность, а личный подвиг («мы работаем ради великой идеи, нам деньги не нужны»). В результате люди занимаются социально значимой деятельностью до момента, когда необходимость финансово обеспечивать семью заставляет их искать другие виды занятости, позволяющие решить эту задачу.

В случае некоммерческих организаций необходимо рассматривать два целевых рынка: благополучатели и покупатели. Наиболее ярко различие между благополучателями и покупателями видно на примере Кива Микрофинанс – некоммерческой организации, обеспечивающей привлечение частных средств на условиях краудинвестинга для поддержки предпринимателей и студентов через интернет-платформу Kiva.org.

Kiva была создана в 2005 году Мэтом Фланнери (Matt Flannery) и Джессикой Джэкли (Jessica Jackley). Первоначально интерес к микрофинансированию у них возник после посещения лекции Махаммада Юнуса, создателя первой в мире микрофинансировочной организации – Грамин Банка [6,18].

Необходимость инструментов микрофинансирования для предпринимателей, особенно в развивающихся странах, подтвердил и их личный опыт работы в странах Африки. По возвращении в Америку они запустили пилотный проект по краудинвестингу – сбору средств у частных инвесторов для предоставления займов. Приоритетами организации являются люди, в наибольшей степени испытывающие потребность в первоначальном капитале и имеющие ограниченные возможности по привлечению банковских кредитов, а именно: предприниматели (прежде всего, предприниматели женщины) и студенты. Соответственно, собранные через платформу деньги могут быть направлены на реализацию предпринимательских проектов или на оплату обучения.

Важной особенностью платформы является то, что средства частных инвесторов собираются не в виде пожертвований, а виде беспроцентных займов, которые после возврата средств заёмщиком по желанию инвестора могут быть ему возвращены на счёт в системе PayPal, направлены на развитие платформы или реинвестированы в другие проекты.

Некоммерческим организациям необходимо чётко позиционировать своё предложение относительно предложений других организаций на рынке. Целесообразно рассматривать предложения не только прямых конкурентов – организаций, которые предлагают аналогичные продукты или услуги, но и косвенных конкурентов – организаций, продукты и услуги которых в значительной степени отличаются от предложения, но при этом удовлетворяют ту же потребность целевой аудитории – в отдыхе, обучении, социализации, самореализации и т.п.

Результатом оценки целевого рынка и конкурентной среды на территории должно стать ценностное предложение организации, которое содержит следующие тезисы:

- описание целевой аудитории;
- потребность целевой аудитории, которая может быть удовлетворена предлагаемым продуктом или услугой;
- название продукта или услуги, его типологизация – отнесение к известной группе товаров или услуг;
- характеристики, которые отличают его от других конкурирующих предложений.

При этом в случае некоммерческой организации может быть не одно, а несколько ценностных предложений. Ценностное предложение для благополучателей-предпринимателей – это возможность масштабирования бизнеса за счёт привлечения высококвалифицированной экспертизы и инвестиционных ресурсов.

Ценностное предложение для покупателей – частных благотворителей – снизить уровень бедности в развивающихся странах путём выращивания и масштабирования проектов со значимым социальным или экологическим эффектом.

Ценностное предложение должно стать основой всей дальнейшей работы по разработке стратегий продвижения продуктов или услуг организации и, как следствие, финансового планирования.

Необходимо отметить, что в случае некоммерческих организаций к разряду покупателей относятся не только те, кто покупает какие-либо программы или продукты проектов (например, кружки, изготовленные инвалидами в рамках программ реабилитации, или средства реабилитации), но и благотворителей (благотворительные фонды, крупные коммерческие организации), которым также нужно «продавать» свои программы, апеллируя к приоритетам конкретной организации и преимуществам данной программы, её эффективности в достижении социально значимой цели.

Соответственно, для этих организаций также нужно формировать ценностное предложение и продумывать кампанию по продвижению.

В рамках разработки маркетинговой стратегии необходимо определить 5 основных параметров. В англоязычной литературе это называется 5 «Р»:

- Product – продукт;
- Price – цена;
- Promotion – продвижение;
- Place – каналы распространения;
- Partners – партнёры [9,12].

В рамках позиционирования продукта ключевым является чёткое описание выгоды от покупки (ис-

пользования) продукта или услуги. В рамках маркетинговой стратегии бессмысленно рассказывать покупателю/потребителю о полезных свойствах продукта или услуги, потому что ему важно понимать, прежде всего, свои выгоды от приобретения [4].

Бизнес-модель – это комплексное описание деятельности организации. Традиционно бизнес-моделирование использовалось для описания предпринимательской деятельности коммерческих организаций, однако, как показала практика работы международных и российских акселераторов с НКО, такие же подходы к структурированию деятельности организаций и описанию стратегий их развития применимы и в данном случае. В международной практике существует несколько подходов к бизнес-моделированию:

- сегменты потребителей;
- ценностное предложение;
- каналы коммуникации с потребителями;
- взаимоотношения с клиентами;
- потоки доходов;
- ключевые ресурсы;
- ключевые действия;
- ключевые партнёры;
- структура расходов.

Наилучшим вариантом для описания бизнес-модели некоммерческой организации является подход, основанный на описании цепочки ценности (Value Chain), понятие которой впервые было введено Майклом Портером в его работе «Конкурентное преимущество» [1]. Цепочка ценности – это инструмент стратегического анализа, который включает:

- поставщиков ресурсов;
- производителей;
- дистрибьюторов/логистические компании;
- торговые компании/площадки;
- потребителей/благополучателей.

При этом долгосрочное благосостояние организации основано на следующем принципе: каждый человек или организация в их цепочке ценности должен быть мотивирован через финансовый доход, социальное воздействие, личное удовлетворение.

В этой связи в рамках стратегического планирования деятельности необходимо понимать мотивацию всех участников цепочки ценности и оценивать риски организации при нарушении участниками цепочки ценности договорённостей.

В рамках построения цепочки ценности нужно определиться с точным перечнем организаций, которые будут привлечены в рамках каждого этапа производства и распространения продукта / услуги некоммерческой организации, их ролью в цепочке ценности, стоимостью их участия в социальном проекте.

В то время как ресурсы традиционной благотворительности ограничены финансами отдельно взятого благотворительного фонда, финансовые инструменты, используемые в рамках социальных инвестиций, позволяют привлекать разнообразные источники ресурсов, находящиеся на рынках частного капитала.

По мнению авторов, социальные облигации - это инновационный инструмент для финансирования долгосрочных позитивных социальных изменений с механизмом оплаты только в случае достижения поставленных социальных целей на принципах государственно-частного партнерства. Они являются мощными инвестиционными инструментами для устойчивого решения социальных вопросов как в государственном, так и в частном секторах. Суть социальных облигаций заключается в их способности совместить интересы всех заинтересованных сторон для достижения общих целей в интересах бедных и уязвимых слоев населения.

Облигации социального воздействия предполагают использование частного капитала и инвестиционных инструментов для поддержки некоммерческих организаций как в развитых, так и развивающихся странах [19]. Модель социальных облигаций нашла применение в таких сферах, как адаптация молодежи к рынку труда, раннее развитие детей, профилактика правонарушений, социализация бездомных и т.д. Если социальный проект реализуется успешно, то государство возвращает инвесторам вложенный капитал и выплачивает проценты. Степень «успешности» определяется по итогам оценки проекта на основе заранее согласованных показателей. В случае неудачи инвестор утрачивает свой капитал.

Социальные облигации сочетают в себе черты долговых и долевого средств: данный инструмент инвестирования имеет фиксированный срок от пяти до десяти лет, а также предел роста, но как долевой инструмент уровень доходности меняется в зависимости от процента достижения поставленных целей. По сравнению с типичным долговым инструментом инвесторы несут более высокий риск потери основной суммы вложения.

Кроме того, эти инвестиции не подкреплены твердыми активами или денежными потоками, а также результаты (уровень социальной значимости) вложения практически невозможно измерить.

Схема функционирования модели социальных облигаций приведена на рисунке 1.

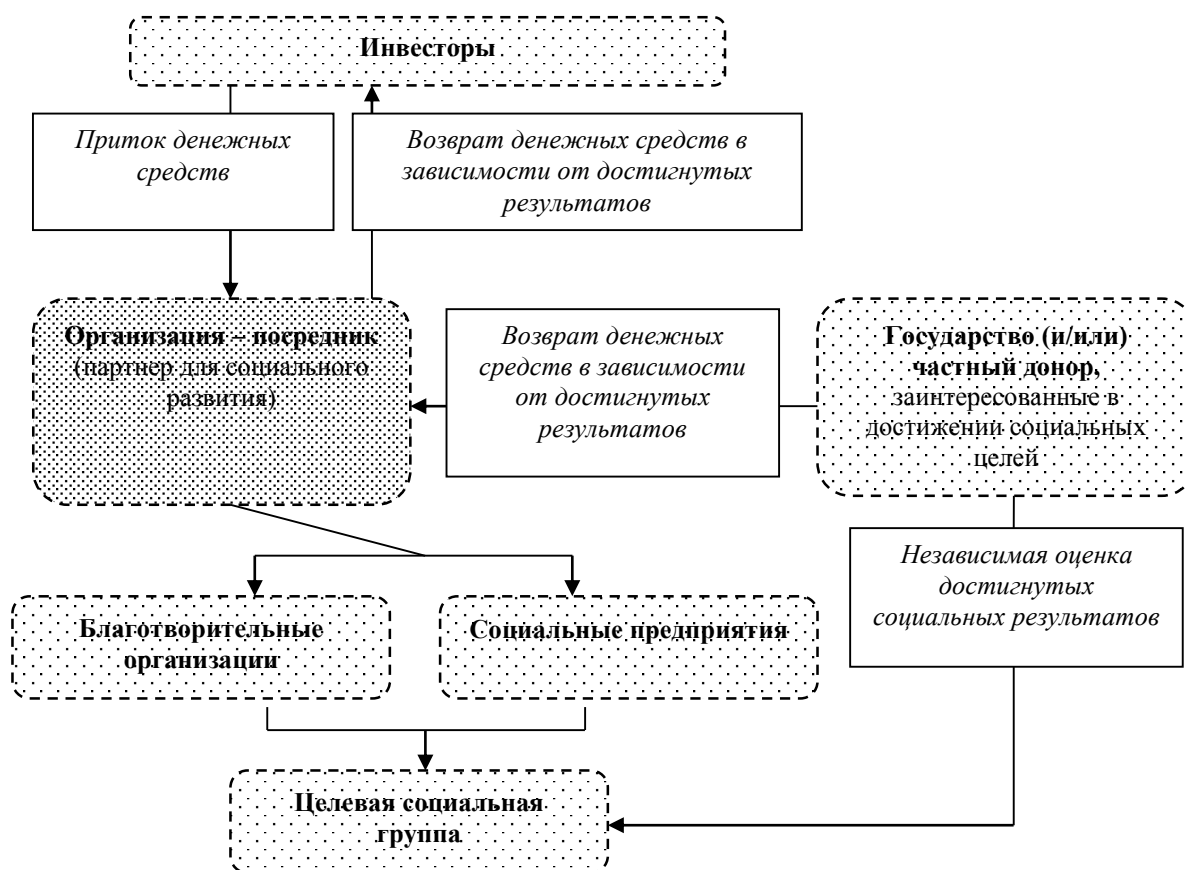


Рисунок 1 – Схема функционирования модели социальных облигаций

Содержание выгод участников инвестирования на основе социальных облигаций приведено на рисунке 2.

По состоянию на 2017 год запущено более 60 социальных облигаций общей стоимостью привлеченного капитала 216 млн долл. США сроком действия от 1 года до 7 лет и доходностью от 1 до 13%.

Самая первая американская программа социальных облигаций, нацеленная на снижение подростковой преступности в Нью-Йорке (2012 год), не привела к получению ожидаемого результата [19]. Тем не менее, ее инвесторы и партнеры анализируют ошибки и продолжают участвовать в новых сделках, предусматривающих возврат капитала и получение прибыли только при наличии подтвержденного успеха. В настоящий момент в США выполняются 10 социальных программ и более 30 проектов готовится к старту.

Социальные облигации, позволяющие держателям капитала финансировать важные для общества инициативы и одновременно с этим получать доход по невысоким, но разумным ставкам, становятся важным пунктом в повестке дня европейских инвесторов.

Сфера здравоохранения является ключевым сектором для реализации данного формата инвестирования. Так, Израиль стал первой страной, где выпускают социальные облигации для профилактики диабета. Исследовательскую программу запустят в июле 2018 года. В ней примут участие три группы людей, имеющих высокий риск развития диабета. Первые результаты оценят через три года после начала исследований в первой группе.

Инвестиционно-благотворительная организация Social Finance Israel выпустит первые, связанные с профилактикой диабета социальные облигации на 5,5 миллионов долларов для иностранных и израильских инвесторов. Это новаторская схема финансирования медицинских исследований за счет частных инвесторов, в соответствии с которой 2250 израильтянам с риском развития диабета 2-го типа будет оказана помощь по изменению образа жизни и рациона [14]. Если вмешательство ученых поможет предотвратить развитие заболевания, две израильские организации общественного здравоохранения и Национальный институт страхования компенсируют инвесторам вложения в облигации из средств, сэкономленных благодаря сокращению расходов на лечение участников исследования в случае, если бы их не удалось оградить от риска.

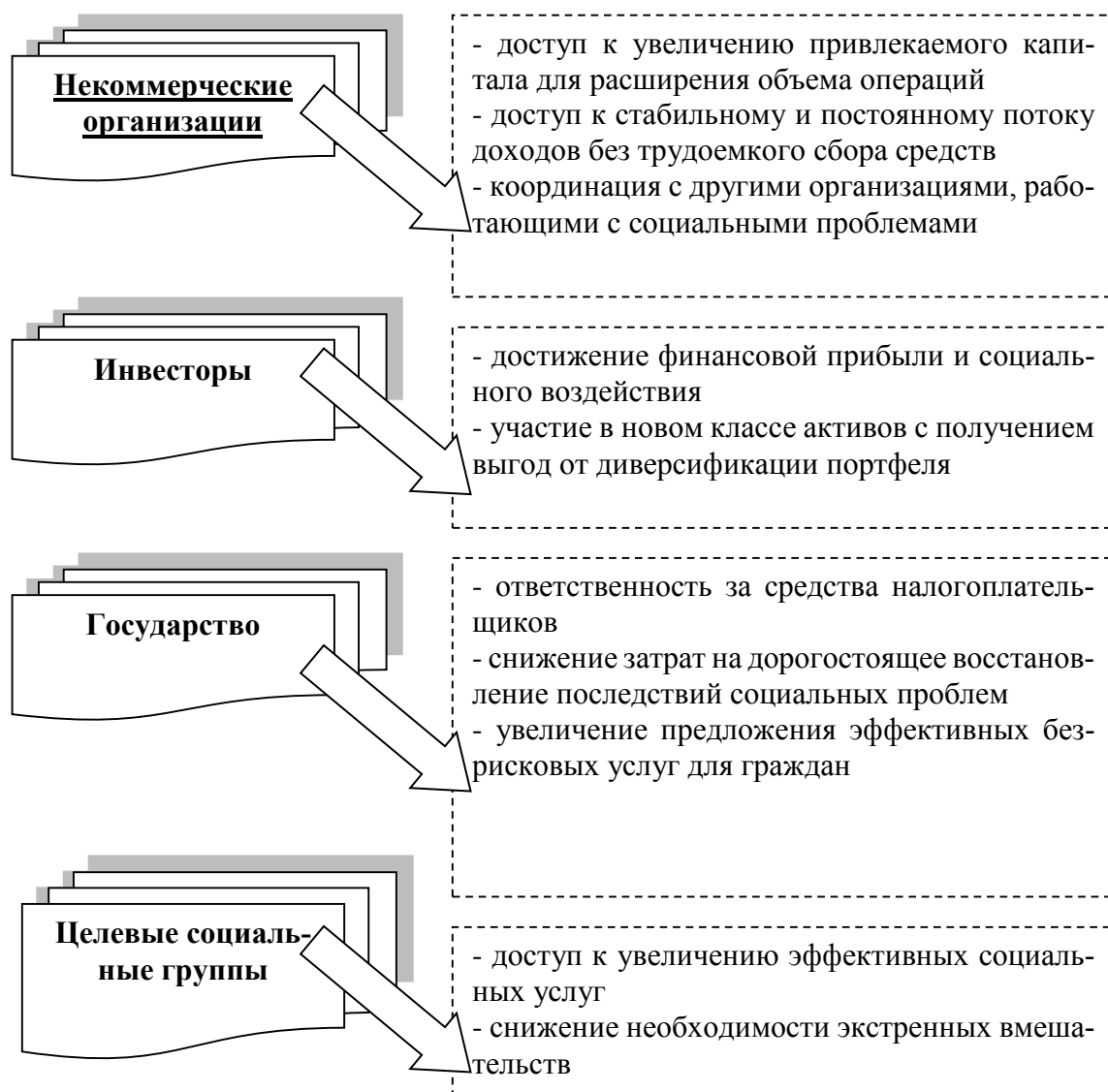


Рисунок 2 – Содержание выгод участников инвестирования на основе социальных облигаций

Представленные результаты свидетельствуют о том, что для успешного функционирования некоммерческого сектора в период кризиса необходимо использовать ряд мер, помогающих не только преодолеть кризисную ситуацию, но и успешно конкурировать НКО с коммерческими организациями. В период кризиса некоммерческим организациям в первую очередь необходимо разрабатывать стратегию финансирования деятельности, расширять ассортимент платных услуг, использовать инновационные механизмы привлечения инвестиций, увеличивать целевые группы и улучшать отношения с населением с помощью современных информационно-коммуникационных технологий.

Список источников:

1. Асаул А. Н., Князь И. П., Коротаяева Ю. В. Теория и практика принятия решений по выходу организаций из кризиса / Под ред. А. Н. Асаула. – СПб., 2007. – 224 с.
2. Авдеева И.Л., Головина Т.А., Парахина Л.В. Особенности формирования мотивационной модели организации в условиях социально-ориентированной экономики // Социально-экономическое развитие стран, регионов и оптимизация секторов экономики: анализ и прогнозы: сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции. – СПб.: НОО «Профессиональная наука», 2017. – С. 432-441.
3. Базаров Р.Т., Тишкина Т.В. К вопросу регулирования инвестиционных процессов деятельности НКО в России // Горизонты экономики. – 2015. – № 2 (21). – С. 50-54.
4. Беспятых, Е.А. Определение целей организации в стратегическом менеджменте // Молодежный научный форум: общественные и экономические науки. – 2017. – № 1 (41). – С. 168-174.
5. Бодунген А.Ю. На пути к успешному фандрайзингу: Финансирование проектов некоммерческих и благотворительных организаций. – М.: САФ, 1995. – 28 с.

6. Валиев Ш.З. Управление маркетингом некоммерческих организаций : монография / Ш.З. Валиев, Ш.Ш. Каримова. – Уфа: ДизайнПолиграфСервис, 2005. – 118 с.
7. Гретчин В.В., Полянин А.В. Основные аспекты электронного администрирования в менеджменте центров социального обслуживания населения // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2016. – № 1 (18). – С. 65-70.
8. Ерофеев К.Б. Некоммерческие организации: проблемы правового регулирования наименования // Мир политики и социологии. – 2015. – № 8. – С. 132-143.
9. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: теория и практика. – М., 2008. – 415 с.
10. Малахова О.В. Институты гражданского общества в современной России: концепции и перспективы взаимодействия с государством // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: История. Политология. – 2008. – Т. 7. – № 5 (45). – С. 165-170.
11. Макеева О.С., Штефан М.А. Источники финансирования деятельности некоммерческих организаций: понятие, классификация, особенности формирования и использования // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 35. – С. 43-59.
12. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий. – СПб.: Изд-во «Питер», 2000. – 330 с.
13. Лебедев В.М., Полянин А.В. Системный подход при формировании стратегий публичного управления // Вестник Орловского государственного университета. Серия: Новые гуманитарные исследования. – 2015. – № 3 (44). – С. 294-296.
14. Полянин А.В., Докукина И.А. Реализация конкурентных преимуществ устойчивого развития промышленных предприятий Орловской области на основе стратегического менеджмента // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2017. – Т. 7. – № 1 (22). – С. 29-38.
15. Саламон Л. Финансовый рычаг добра. Новые горизонты благотворительности и социального инвестирования / пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – С. 55.
16. Суровнева А.А., Полянин А.В., Головина Т.А. Особенности менеджмента некоммерческих организаций // Труд и социальные отношения. – 2017. – № 4. – С. 33-48.
17. Ульянова И.В. Формирование коммуникационной среды социально-ориентированных некоммерческих организаций // Вестник государственного и муниципального управления. – 2016. – № 2 (21). – С. 67-74.
18. Alexander F.H., Hamermesh L.A., Martin F.R. and Monhait N.M. M&A Under Delaware's Public Benefit Corporation Statute: A Hypothetical Tour // Harvard Business Law Review. – 2014. – Vol. 4. – P. 255-279.
19. Impact Bond Global Database. Social Finance [Электронный ресурс]. – URL: http://www.social-finance.org.uk/database/?project_id=12.

УДК 338.46:641/642

Лисичкина Н.В., Рыжакова С.Л., Ашихина Л.А., Извекова Е.В.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Lisichkina N.V., Ryzhakova S.L., Ashikhina L.A., Izvekova E.V.

STRATEGIC ANALYSIS OF PUBLIC CATERING COMPETITIVENESS

Лисичкина Наталия Владимировна, кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: natalyorel@hotmail.com

Lisichkina Nataliya Vladimirovna, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: natalyorel@hotmail.com

Рыжакова Софья Львовна, ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет», Институт «Высшая школа менеджмента»; РФ, 199004, г. Санкт-Петербург, Волховский пер., д. 3; e-mail: ala-orel@yandex.ru

Ryzhakova Sofia Lvovna, Graduate School of Management, St.Petersburg State University; 3 Volkhovskiy per., Saint-Petersburg 199004, Russian Federation; e-mail: ala-orel@yandex.ru

Ашихина Людмила Анатольевна, кандидат технических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: ala-orel@yandex.ru

Ashikhina Ludmila Anatoljevna, Candidate of Engineering Sciences, Associated Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: andizvek@mail.ru

Извекова Елена Витальевна, кандидат биологических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: andizvek@mail.ru

Izvekova Elena Vitalevna, Candidate of Biological Sciences, Associated Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: andizvek@mail.ru

Аннотация: Современный рынок общепита в крупных городах России отличается интенсивной конкуренцией между

Abstract: Modern market of public catering in large cities of Russia is distinguished by intensive competition

множеством разноформатных ресторанов, рассчитанных на разные целевые аудитории. В условиях динамично изменяющихся потребительских предпочтений, непредсказуемой политической ситуации и сдержанно положительных прогнозов развития экономической ситуации в стране для успешного функционирования предприятия общественного питания должно уметь здраво оценивать вероятные угрозы и возможности для создания эффективной и реализуемой стратегии завоевания конкурентного преимущества. Для оценки текущей рыночной ситуации в сфере общественного питания (на примере Санкт-Петербурга) и выявления потенциальных возможностей оптимизации функциональной стратегии конкретного предприятия питания были использованы различные методы стратегического анализа и планирования

between a variety of restaurants serving different target audiences. Under conditions of dynamically changing consumer preferences, unpredictable political situation and reserved positive forecasts of development of economic situation in the country for successful functioning, public catering enterprises should be able to estimate reasonably the probable threats and possibilities for creation of effective and realized strategy of gaining competitive advantage. To estimate the current market situation in the sphere of public catering (on the example of St.-Petersburg) and reveal potential optimization possibilities of functional strategy of concrete food enterprise, various methods of strategic analysis and planning were used

Ключевые слова: SWOT-анализ, PESTEL-анализ, модель рыночных сил Майкла Портера, франчайзинг, ресторанный бизнес, импортозамещение

Keywords: SWOT-analysis, PESTEL-analysis, market forces model of Michael Porter, franchising, restaurant business, import substitution

Для выработки действенной стратегии развития компании руководству необходимо иметь четкое представление о состоянии и перспективах изменения ключевых факторов внешней и внутренней среды, а также понимать, какие факторы угрожают ее функционированию и развитию и какие возможности фирма может использовать для укрепления своих позиций на рынке. Стратегический анализ институциональных условий осуществления бизнес-процессов в сфере общественного питания, базирующийся на методе PESTEL-анализа, позволяет выявить наиболее существенные факторы внешней среды, определяющие приоритетные направления и границы развития бизнеса (табл.1).

Таблица 1 – PESTEL-анализ ключевых факторов внешней среды предприятия общественного питания

Факторы	Проявления
1. Политические	Ввод определенных ограничений (наложение санкций) на ввоз импортной продукции
2. Экономические	Экономический кризис в стране: падение курса рубля ведет к росту цен на продукцию из качественного импортного сырья Высокие темпы инфляции
3. Социокультурные	Увеличение объема предложения высококвалифицированной рабочей силы на рынке труда Меняющееся отношение людей к процессу приема пищи и быстрый темп жизни
4. Технологические	Развитие социальных сетей и Интернета, частое его использование НТП, развитие технологий производства Широкое применение мобильных устройств
5. Экологические	Снижение качества продуктов питания в связи с ухудшением экологической ситуации в России Нерациональное использование ресурсов: перепроизводство продукции и излишние запасы продуктов питания
6. Правовые	Запрет заемного труда Запрет курения в общественных местах Альтернативные системы налогообложения для ресторанного бизнеса

Политическую ситуацию в России трудно назвать благоприятной для общепита. Ввод внешних и внутренних ограничений (наложение санкций) на ввоз импортной продукции приводит к существенному подорожанию или полной невозможности закупки многих видов аутентичных продуктов для популярной на российском рынке средиземноморской кухни. Например, в настоящее время в Россию запрещен ввоз итальянских томатов, многих видов европейских сыров, среди них: рокфор, чеддер, фета, гауда, а также пасты на основе молочных продуктов. Запрет распространяется также на мясную и рыбную продукцию, в том числе: мясо птицы, различные колбасы, кальмары, устрицы, мидии, угорь, лосось. Увеличение цен на сырье приводит к значительному удорожанию себестоимости продукции собственного производства, а высокий уровень конкуренции не позволяет отдельным ресторанам пропорционально повышать цены на готовую продукцию, поэтому на практике рост производственных издержек возмещается за счет снижения рентабельности.

Экономическая ситуация также не внушает оптимизма. Из-за снижения уровня реальных доходов во время глобального экономического кризиса наблюдается тенденция к сокращению гражданами бюджета расходов на потребности, не относящиеся к жизненно необходимым, включая походы в рестораны и кафе. Посещаемость ресторанов по России с приходом кризиса в среднем снизилась на 15%. Около половины россиян (53%) переключились на бренды продуктов питания, более дешевые по сравнению с теми, что они потребляли ранее. Более того, в связи с кризисом увеличивается количество закрывающихся и убыточных ресторанов и кафе. В 2015 году оборот в сфере общественного питания в Петербурге упал на 5,1%. Например, количество ресторанов Pizza Hut в Санкт-Петербурге в 2015-2016 гг. составляло 9, а в 2017 году – 8, причем средний оборот заведения также сократился.

Высокие темпы инфляции могут привести к обесцениванию накоплений. В результате владельцы предприятий, в том числе и ресторанов, не знают, какую цену назначить на свои товары, так как не знают, какую сумму будут готовы заплатить потребители (в условиях роста инфляции), что зачастую приводит к принятию неправильных решений и нестабильному положению компании на общем рынке.

Анализ социокультурных факторов показал, что около 60-70% предприятий ресторанного бизнеса постоянно испытывают потребность в высококвалифицированном персонале. Увеличение объема предложения высококвалифицированных сотрудников на рынке труда обычно вызвано заинтересованностью молодежи в той или иной специальности. Так, интерес со стороны студентов приводит к тому, что все больше и больше людей получают высшее образование по направлению «менеджмент» – в некоторых регионах почти 70% российской молодежи выбирает эту профессию. Все большую популярность набирают такие профессии, как сомелье, различные специалисты по связям с общественностью (например, *guest relation manager* – это человек, который занимается приглашением в ресторан или клуб и радушным приемом правильных гостей, а также созданием базы посетителей, знакомством с новыми людьми и правильным предложением услуг).

Люди стали более склонны к тому, чтобы заказывать еду на дом или в офис в связи с уменьшением количества свободного времени, стало менее популярно ходить с семьей на полноценные обеды и ужины в ресторан. Около 59% россиян заказывают готовую еду на дом и в офис через Интернет.

Развитие инновационных цифровых технологий привело к появлению глобальной сети коммуникаций, предоставляющей информацию и возможность общения с другими людьми по всему миру, а также возможность удаленной коммуникации с сотрудниками и клиентами.

Совершенствование существующих способов производства продукции позволяет ресторанам дифференцировать свою продукцию и удовлетворять растущие потребности посетителей, а также контролировать качество произведенной продукции: инновационный веб-мониторинг, установка автоматов для самостоятельного заказа блюд посетителями.

Появление смартфонов, различных гаджетов, доступных каждому гражданину, а также предоставляющих доступ к сети Интернет позволяет создавать и использовать мобильные приложения для поиска ресторана, изучения меню и заказа доставки на дом или в офис.

Экологические факторы, хотя они и менее заметны широким массам, также оказывают существенной воздействие на развитие предпринимательской ситуации в сфере общественного питания. Фактически в настоящее время Россия находится на острие противоречий между экономикой и экологией, экономических интересов граждан и экологическими требованиями обеспечения охраны окружающей среды. Предприятия в рыночных условиях стремятся получать максимальную прибыль, поддерживать конкурентоспособность своей продукции путем снижения затрат, в том числе природоохранных, в то время как жители России все больше беспокоятся о качестве потребляемых ими продуктов питания.

При этом многие рестораны несут значительные потери от перепроизводства продукции: они заготавливают полуфабрикаты, продукты для шведского стола, которых оказывается слишком много для удовлетворения спроса потребителей. Неиспользованные продукты с истекшим сроком годности (прокисшие, потерявшие товарный вид) составляют около 2-7% по статье «расходы» мировых производителей в сфере ресторанного бизнеса.

Рассмотрим правовые факторы, влияние которых на сферу общественного питания проявилось особенно ярко:

1. С 1 января 2016 года в России вводится запрет на использование заемного труда. Законом предусмотрена новая процедура - осуществление деятельности по предоставлению труда работников (персонала), а именно временное направление работодателем своих работников с их согласия к физическому или юридическому лицу, не являющемуся работодателем данных работников, для выполнения данными работниками определенных их трудовыми договорами трудовых функций в интересах под управлением и контролем принимающей сторон. Таким образом, в штат вводятся профессии, ранее находившиеся на аутсорсинге.

2. 1 июня 2014 вступил в силу закон о запрете курения в общественных местах. В ресторанах ранее существовало разделение на залы для курящих посетителей и залы для некурящих. С внедрением закона

это разделение было уничтожено, что особенно не сказалось ни на количестве посетителей, ни на количестве сотрудников.

3. Государство в 2018 году по-прежнему предоставляет возможность большинству субъектов ресторанного хозяйства самостоятельно выбирать, будут ли они платить налоги на общих основаниях или же по упрощенной системе налогообложения.

Детальный анализ пяти рыночных сил на базе модели М. Портера (рис.1) выявил следующие особенности функционирования рынка общественного питания.

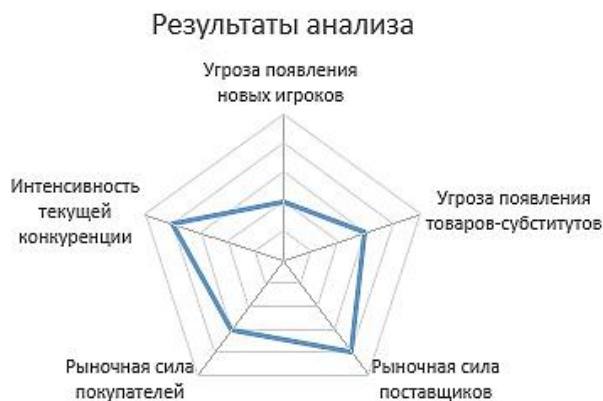


Рисунок 1 – Результаты анализа пяти сил Портера на рынке продукции общественного питания

1. Угроза прихода новых конкурентов для уже закрепившихся на рынке игроков невелика из-за существования ряда труднопреодолимых барьеров на входе в отрасль:

- Объем первоначальных инвестиций - новичкам сложно конкурировать с уже уважаемыми и утвердившимися на рынке брендами пиццерий. Ресторанный бизнес требует первоначальных инвестиций для постройки самого ресторана, закупки оборудования и выплат сотрудникам порядка 200-250 тысяч долларов, дополнительно к затратам на покупку франшизы – 400000 плюс периодические платежи [10]. Строгий контроль качества продукции со стороны Роспотребнадзора приводит к неэффективности экономии на издержках также и потому, что дешевый продукт будет значительно менее качественным, чем у существующих игроков.

- экономия от масштаба - экономии от масштаба новым игрокам добиться сложно, так как для увеличения оборота необходимо достаточное количество потребителей, которых сложно привлечь в первое время функционирования организации после ее открытия. Необходимо строительство новых точек реализации продукции, что также требует больших инвестиций, это строительство может не окупиться, если потребители не станут клиентами нового игрока;

- дифференциация продукта - сети пиццерий предлагают потребителям широкий спектр выбора продукции, например, Mama Roma (или IL Патио) специализируются на производстве итальянской пиццы, Pizza Hut в свою очередь занимает нишу производства традиционной американской пиццы. Более того, многие рестораны предлагают клиентам возможность убрать или добавить ингредиенты по их собственному желанию, то есть ориентированы на широкий спектр потребностей потребителя; соответственно, новым игрокам сложно конкурировать с уже утвердившимися на рынке производителями. Конкуренция возможна только в случае наличия у новичков некой новой технологии, уникальности продукта и неких ключевых компетенций, как-то доступ к качественному сырью и пр. которым не обладают существующие игроки;

- доступ к каналам сбыта - новичкам достаточно сложно найти удобное местоположение для расположения ресторанов, так как на рынке огромное количество игроков и они уже заняли достаточно выгодные с точки зрения потока клиентов места на улицах города. Получение такого расположения возможно в случае закрытия какого-либо ресторана или поиска новых популярных точек, таких как заправки (к чему стремится KFC), торговые центры и прочее;

- доступ к технологиям - любому новому игроку доступны лишь стандартные методы производства, а также оборудование. Успех обеспечивают лишь исключительные технологии приготовления пищи, которыми не обладает ни один из оставшихся участников рынка;

- государственная политика: присутствуют административные барьеры на вход – государственные законодательные акты, регулирующие качество продукции и условия производства, например, Федеральный закон «О качестве и безопасности пищевых продуктов» от 02.01.2000 N 29-ФЗ (последняя редакция),

санитарно-эпидемиологические нормативы и правила СП 2.3.6 1079-01 от 03.04.2003. Новым игрокам необходимо привлекать дополнительные средства и затрачивать время для соблюдения всех нормативных требований, чтобы не понести большие издержки – штрафы или лишение лицензий на торговлю высокодоходными продуктами (например, алкоголем).

2. Угроза появления товаров-субститутов представляется намного более значимой, особенно если рассматривать ее с позиции предприятия, специализирующегося на определенной кухне, или сетевого ресторана, возможности изменения ассортиментной политики которого ограничены условиями франшизы.

3. Рыночная сила поставщиков зависит в значительной мере от специфики бизнес-модели функционирования конкретного предприятия. Большинство ресторанов имеют возможность выбрать себе подходящего поставщика из множества дифференцированных по продуктовым линейкам и соотношению между ценой и качеством вариантов в соответствии с внутренними целевыми установками. В приоритете у ресторана может быть, например, покупка дешевого сырья или, наоборот, дорогого и качественного – в зависимости от этого поставщики могут выдвигать свои условия сотрудничества. Однако для производителей сырья стратегически более выгодно сотрудничество с крупными сетями ресторанов, так как это обеспечивает им устойчивый и постоянный доход. Поэтому доступность наиболее популярных (оптимальных по соотношению между ценой и качеством) поставщиков для небольших независимых заведений на практике существенно ограничена, как и возможности сетевых ресторанов (Pizza Hut и т.п.) по своему усмотрению выбирать поставщика в силу существования франшизы. Таким образом, на практике существует реальная зависимость предприятий общепита от определенного, жестко ограниченного набора поставщиков, доступных для контакта либо выбранных дистрибьютором, то есть рыночную силу поставщиков можно квалифицировать как высокую.

4. Рыночная сила покупателей определяется следующими факторами:

- гомогенность продукта - рынок дифференцирован, соответственно, продукты, производимые разными ресторанами, нельзя считать полностью идентичными, также они отличаются по качеству и вкусовым характеристикам от полуфабрикатов;

- наличие полной информации у потребителя - каждый потребитель в ресторане имеет возможность узнать, какие ингредиенты составляют его блюдо, также с развитием технологий у него появляется возможность в режиме онлайн узнать, где, что и по каким ценам продают другие заведения, прочесть отзывы других потребителей, то есть клиенты обладают достаточно полной информацией;

- издержки от перехода к другому поставщику - при повышении цен покупатели часто переходят на более дешёвые субституты, то есть ценовая эластичность достаточно высока; переходя на потребление более дешёвых продуктов, потребители терпят издержки, представляющие собой преимущество снижение качества и вкусовых характеристик пиццы или переход на потребление фаст-фуда. У покупателей высокая чувствительность к изменениям цен, так как существует множество альтернатив в виде других ресторанов и кафе, покупки полуфабрикатов или выборе других источников развлечения;

- доля потребления продукции общественного питания в затратах покупателя занимает достаточно малую долю, так как она не является товаром первой необходимости среди продуктов питания, однако спрос на пиццу и ещё субституты достаточно устойчив;

- покупатели с низким уровнем дохода не смогут стать потребителями, особенно качественной продукции дорогих ресторанов, они отдадут предпочтение заведениям фаст-фуда или полуфабрикатам.

Следовательно, конкурентоспособность конкретной пиццерии, кафе или ресторана достаточно высока, если фирма обладает достаточным количеством клиентов, которых устраивает предлагаемый ценовой диапазон. При этом уровень угрозы ухода клиентов близок к высокому в некоторых аспектах сравнительной характеристики.

5. Интенсивность конкуренции между действующими игроками достаточно высока, особенно в крупных городах. Например, в ресторанном бизнесе Санкт-Петербурга функционирует огромное количество организаций, управляющих сетями различной направленности – рестораны высокой кухни: Перкорсо, Мансарда, Франческо; среднего класса, к которым относится Pizza Hut и Мама Рома; фаст-фуд, представителями которого являются KFC, Макдональдс, Бургер Кинг, всевозможные сервисы доставки – Доставский, Два Берега. Размеры города, постоянное его развитие и стабильный демографический рост с 2009 года обеспечивают постоянный спрос на продукцию кафе и ресторанов. Так как такой бизнес может быть крайне прибыльным, особенно в городе-миллионере, существующие игроки предпринимают все возможное для поддержания конкурентоспособности, а в отрасли постоянно появляются новые игроки, которые в случае успеха проекта также становятся возможными конкурентами.

Российский рынок пищевой промышленности развивается в быстром темпе благодаря достаточным поставкам сельскохозяйственной продукции (множество российских хозяйств и фабрик, поставляющих полуфабрикаты и готовые продукты, а также доступ к зарубежным поставщикам), инвестициям в отрасль и росту доходов потребителей. В 2015 году наблюдался общий спад объема спроса из-за падения доходов населения. Такое обстоятельство, однако, привело к изменениям потребительских предпочтений (заметная часть покупателей перешла от ресторанов высокой кухни к более бюджетным вариантам).

При этом сам продукт на рынке ресторанного бизнеса в какой-то степени уникален для каждого конкретного производителя благодаря дополнительным особенностям (например, для пиццерии – позиционирование пиццы как итальянской или американской), различия в том, как услуга оказывается – политика ресторана, атмосфера, отношение к гостям (карты лояльности и тому подобное). Однако для некоторых потребителей такой разницы не существует, так как они относятся к ресторанам и кафе как к абсолютным заменителям по типу развлечений или просто не придают значения специфике предлагаемого ассортимента и выбирают ресторан, например, по географическому принципу.

Это приводит к повышению уровня конкуренции между отдельными субъектами рынка и росту требований к компетентности руководства, которое должно уметь не только своевременно выявлять сильные и слабые стороны бизнес-модели своего предприятия (например, с помощью метода SWOT-анализа, см. рис. 2) и оперативно отслеживать изменения внешней и внутренней среды, но и адекватно применять полученные результаты для разработки стратегии перспективного развития, позволяющей нивелировать обнаруженные слабости и эффективно использовать все возможности для получения конкурентного преимущества.

Таблица 2 – Матрица первичного SWOT-анализа сети Pizza Hut в Санкт-Петербурге

<p>Сильные стороны (S)</p> <ul style="list-style-type: none"> – Правильное позиционирование продукта – Устойчивое финансовое положение – Гибкость ценовой политики – Высокое качество продукции – Узнаваемый бренд – Доступ к ресурсам – Квалифицированный персонал 	<p>Слабые стороны (W)</p> <ul style="list-style-type: none"> – Малая доля рынка – Сильная зависимость от международной политической ситуации – Слабый приток новых клиентов – Неудовлетворительный уровень текучести кадров – Отставание во внедрении инновационных технологий
<p>Возможности (O)</p> <ul style="list-style-type: none"> – Стабильный размер располагаемого дохода населения – Расширение доступа населения в Интернет – Постепенное снижение уровня инфляции 	<p>Угрозы (T)</p> <ul style="list-style-type: none"> – Усиление санкций – Возрастание силы поставщиков – Непредсказуемое поведение курса рубля – Снижение спроса на товары Pizza Hut – Рост продаж товаров-субститутов – Изменения в предпочтениях покупателей

Подводя итоги проведенного исследования, выделим ключевые факторы рыночного успеха современного российского предприятия, работающего в сфере общественного питания:

1. Основная деятельность: наибольшую важность для ресторана представляют способности производить продукцию высокого качества, дифференцировать продукты, то есть предлагать широкий выбор в меню, а также осуществлять быструю доставку клиентам. Все это в совокупности обеспечивает ресторану устойчивое положение на рынке и постоянный доход.

2. Влияние на затраты: важнейшими статьями производственных издержек ресторана являются затраты на труд и материальные ресурсы, то есть поиск наемных работников и обеспечение сырьем. Для сохранения конкурентных преимуществ важно иметь постоянный доступ к необходимому объему ресурсов – продуктов питания, а также наличие квалифицированных работников для производства продукции.

3. Адаптивность и ее влияние на прибыль: способность ресторана быстро реагировать на ситуацию на рынке и в зависимости от нее внедрять изменения, например, в ценовую политику (снижение/повышение цен на продукцию), позволяют ему удерживать свои конкурентные преимущества и не терять большую долю прибыли в ценовой борьбе, например, в борьбе с новыми игроками и/или уже существующими конкурентами. Необходимо достижение экономии от масштаба производства, которое позволяет ресторану снижать цены и одновременно с этим не терять свой доход. Также важно поддерживать и увеличивать количество постоянных/лояльных потребителей, которые и будут обеспечивать ресторану необходимый приток клиентов и оборот продукции.

4. Лояльность клиентов: чем крупнее ресторан, тем важнее для него поддерживать устойчивый интерес постоянных клиентов и привлечение новых. Постоянный поток лояльных к продукции заведения клиентов является залогом обеспечения стабильного оборота продукции. Именно поэтому так важно обеспечить эффективную коммуникацию с потребителями, постоянно размещая качественную и таргетированную рекламу предприятия, прежде всего в социальных сетях, так как сейчас все больше и больше людей получают доступ к Интернету и начинают свое знакомство с глобальной сетью как раз с социальных сетей. Периодическое репозиционирование бренда, расширение области доставки и способов заказа продукции, использование всего спектра средств контекстной рекламы для оперативного оповещения населения о проводимых акциях позволяет укрепить рыночные позиции компании.

Список источников:

1. Алексанова Т.Н., Гончаров А.А., Щекотихина Л.А. Методы повышения конкурентоспособности российских товаров // *Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования.* – 2016. – № 3. – С. 9-11.
2. Арманишина Г.Р., Мотина С.Е., Сергеев К.Ю. Современная концепция конкурентных стратегий // *Научные записки ОрелГИЭТ.* – 2017. – № 3 (21). – С. 6-13.
3. Бородин К.Г. Влияние эмбарго и санкций на агропродовольственные рынки России: анализ последствий // *Вопросы экономики.* – 2016. – № 4. – С. 124-143.
4. Кирпичева М.А. Особенности маркетинга в социальных сетях // *Экономика. Бизнес. Банки.* – 2017. – Т. 1. – С. 36-44.
5. Конобеева О.Е., Конобеева Е.Е., Соболева Ю.П. Оценка факторов стратегического развития и выявление резервов эффективного управления предприятием // *Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования.* – 2016. – № 3. – С. 324-330.
6. Результаты исследований в сфере вовлечения молодежи в предпринимательскую деятельность [Электронный ресурс] / *Малый бизнес Дона.* – 2008 – 2016. Министерство экономического развития Ростовской области. – Режим доступа: <http://mbdon.ru/formy-podderzhki/podderzhka-molodezhnogo-predprinimatelstva/meropriyatiya-podderzhke-molodezhnogo-predprinimatelstva/rezultaty-issledovaniy-v-sfere-vo vlecheniya-molodezhi-v-predprinimatelskuyu-deyatelnost.html>.
7. Решетникова К.В., Предводителева М.Д. Компетенции выпускников магистратуры: что востребовано работодателями сферы гостеприимства // *Управленческие науки.* – 2017. – Т. 7. – № 4. – С. 90-97.
8. Рудакова О.В., Иванчикова Н.В. Прямые инвестиции как основа функционирования предприятий с иностранной долей участия // *Экономическая среда.* – 2016. – № 1 (15). – С. 146-152.
9. Стрельникова С.В., Левочкина Т.Г., Линькова Е.Г. Влияние конкурентоспособности товаров и услуг на развитие предприятий общественного питания // *Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования.* – 2016. – № 3. – С. 96-100.
10. Франчайзинг Pizza Hut [Электронный ресурс] / «Предприниматель». – 2011-2015. – Режим доступа: <https://business-opening.ru/business/franchising/franchising-pizza-hut/>.
11. Чеваренкова Ю.С. Сбор и утилизация отходов предприятий общественного питания // *Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки.* – 2017. – № 6. – С. 313-316.
12. Чекалдин А.М. Современное состояние и перспективы развития предприятий общественного питания // *Вестник НГИЭИ.* – 2017. – № 8 (75). – С. 96-106.
13. Mitrofanova S.V., Demjanchenko N.V., Novikov S.V., Rudakova O.V., Shmanev S.V. The role and characteristics of the enterprises' working conditions before and after the transition to market relations: a view from macroeconomic perspective // *International Journal of Applied Business and Economic Research.* – 2017. – Т. 15. – № 13. – С. 63-72.
14. Vaz E. The future of landscapes and habitats: The regional science contribution to the understanding of geographical space // *Habitat International.* – 2016. – Т. 51. – С. 70-78.
15. Yeung H. W. C., Coe N. M. Toward a Dynamic Theory of Global Production Networks // *Economic Geography.* – 2015. – Т. 91, № 1. – С. 29-58.

УДК 334.02:69:004.1

Суворова С.П., Куканова Н.В., Ханенко М.Е.

СТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Suvorova S.P., Kukanova N.V., Khanenko M.E.

BUILDING SECTOR: DEVELOPMENT PROSPECTS IN DIGITAL ECONOMY

Суворова Светлана Павловна, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Эксплуатация, экспертиза и управление недвижимостью»; ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет имени Н.В. Парахина», РФ, 302019, г. Орёл, ул. Генерала Родина, д. 69; e-mail: suvorova500@yandex.ru

Suvorova Svetlana Pavlovna, Doctor of Economic Sciences, Professor, Orel State Agrarian University; 69 Generala Rodina Street, Orel 302019, Russian Federation; e-mail: suvorova500@yandex.ru

Куканова Наталья Викторовна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Эксплуатация, экспертиза и управление недвижимостью»; ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет имени Н.В. Парахина», РФ, 302019, г. Орёл, ул. Генерала Родина, д. 69; e-mail: kukanowa.natali@yandex.ru

Kukanova Nataliya Viktorovna, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor, Orel State Agrarian University; 69 Generala Rodina Street, Orel 302019, Russian Federation; e-mail: kukanowa.natali@yandex.ru

Ханенко Мария Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орёл, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: hmae@yandex.ru

Khanenko Maria Evgenievna, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: hmae@yandex.ru

Аннотация: В статье рассмотрены основные аспекты понимания цифровой экономики и обозначены направления и перспективы применения цифровых технологий в деятельности строительного комплекса страны. Цифровизация является инновационным инструментом, кардинально изменяющим принципы организации современного бизнеса. Развитие информационно-коммуникационных технологий проявляется не только в трансформации технологического обеспечения бизнес-процессов, но и в сфере информационных услуг, цифрового моделирования и электронного контроля

Ключевые слова: цифровая экономика, BIM-моделирование, 3D-технологии, смарт-контракт, цифровой контроль, блокчейн, умный город

Abstract: In the article the basic aspects of digital economy are considered. Directions and prospects of digital technologies in construction are designated. Digitalization is an innovative tool changing the principles of modern business cardinally. Development of information-communication technologies is manifested not only in transformation of technological maintenance of business processes, but also in the sphere of information services, digital modelling and electronic control

Keywords: digital economy, BIM-modelling, 3D technologies, smart contract, digital control, blockchain, smart city

В настоящее время в России решается задача создания инфраструктуры, которая обеспечила бы взаимодействие хозяйствующих субъектов в цифровом пространстве. В 2017 году Премьер-министр РФ утвердил программу «Цифровая экономика», рассчитанную до 2024 г., где главной целью является создание и развитие цифровой среды в целях обеспечения конкурентоспособности и национальной безопасности. Программа выделяет восемь основных направлений их применения: госрегулирование, информационная инфраструктура, исследования и разработки, кадры и образование, информационная безопасность, государственное управление, умный город, цифровое здравоохранение [10]. Как отмечает ряд специалистов, задачи развития цифровой экономики включают [3, 6, 7]:

- определение системной структуры экономического пространства-времени, соответствующего целям расширения возможности и повышения эффективности цифровых технологий;
- усовершенствование методологии и методики построения цифровых моделей;
- создание программно-технических платформ, обеспечивающих комплексирование имеющихся моделей;
- цифровые инновации обладают потенциалом трансформировать практически все сферы жизни общества.

Россия занимает 39 место в мире по развитию цифровой экономики [7]. Доля цифровой экономики в ВВП страны составляет 3,9%. Согласно исследованию консалтинговой компании McKinsey, цифровизация экономики может увеличить ВВП России на 4,1–8,9 трлн рублей [15]. Задача государства — создание единых правил, а бизнес будет трансформироваться, так как цифровизация, автоматизация и внедрение соответствующих технологий являются естественным и закономерным процессом.

Зарождение цифровой экономики началось в конце XX века, и сейчас весь мир находится в активной фазе ее развития. Автором термина «цифровая экономика» считается Николас Негропonte. Как правило, под цифровой экономикой понимают новые формы платежей и коммуникации с потребителями, но не новые формы управления, производства и экономических отношений.

На сегодняшний день термин цифровая экономика не имеет единого понимания. В таблице 1 обобщены основные тенденции в трактовке термина «цифровая экономика».

Таблица 1 – Понятие термина «цифровая экономика»

Содержание термина	Источник, автор
Цифровая экономика - хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг	Указ Президента РФ от 9 мая 2017 г. № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы»
Цифровая (электронная) экономика — это экономика, характерной особенностью которой является максимальное удовлетворение потребностей всех ее участников за счет использования информации, в том числе персональной, благодаря развитию информационно-коммуникационных и финансовых технологий, а также доступности инфраструктуры, вместе обеспечивающих возможность полноценного взаимодействия в гибридном мире всех участников экономической деятельности: субъектов и объектов процесса создания, распределения, обмена и потребления товаров и услуг	А.В. Кешелава В.Г. Буданов, В.Ю. Румянцев и др.
Цифровая экономика — это экономика, основанная на цифровых технологиях и при этом правильнее характеризовать исключительно область электронных товаров и услуг. Цифровая экономика — это экономическое производство с использованием цифровых технологий, т.е. возможность вписать «нечто» в систему производства, распределения, обмена и потребления	Р. Мещеряков, профессор РАН

Содержание термина	Источник, автор
Цифровая экономика – это виртуальная среда, дополняющая нашу реальность	В. Иванов, член-корреспондент РАН
Под цифровой экономикой будем понимать экономику, в которой: а) процессы производства, распределения, обмена и потребления, включая все связанные с ними коммуникации, осуществляются на основе цифровых технологий; б) реальные экономические процессы, объекты, проекты, среды в ходе коммуникации заменяются их компьютерными (цифровыми) моделями	Г. Клейнер, член-корреспондент РАН
Цифровая экономика — это экономика, основанная на новых методах генерирования, обработки, хранения, передачи данных, а также цифровых компьютерных технологиях	А. Энговатова, кандидат экономических наук МГУ им. Ломоносова

В мировой практике создание и развитие цифровой экономики имеют различные подходы. Так, в США процесс построения цифровой экономики в своей основе включает следующие направления:

- создание условий развития «цифровой экономики (нормативно-правовой базы);
- зарождение платформ «цифровой экономики» в подготовленных индустриях;
- конкурентная борьба платформ и их постепенная интеграция; тиражирование наиболее удачных решений на всю экономику.

А стратегия Китая включает два основных направления: цифровизация производства за счет внедрения промышленного Интернета; использование возможностей Интернета для дальнейшего расширения рынков сбыта, что предполагает: тотальную цифровизацию производства и логистики; разработку нормативно-правовой базы; цифровизацию систем управления, создание цифровых платформ; интеграцию цифровых платформ и экосистем в единое пространство.

В России Указом Президента РФ № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы» предполагается поэтапное развитие инфраструктуры под руководством государства и целенаправленное «наполнение» соответствующего сектора различными экономическими субъектами [10]. Как отмечают отечественные специалисты А.В. Кешелова В.Г. Буданов, В.Ю. Румянцев и др., в этих условиях наиболее рациональным шагом представляется создание ряда промышленных цифровых платформ под руководством профильных министерств или госкорпораций [3]. Следовательно, в России необходимо создать инфраструктурный и технологический базис для цифровой экономики. А это значит, что по существу следует сформировать межотраслевое и территориальное единство цифровой трансформации результатов всех видов деятельности, в том числе и экономической.

Как любые инновации, цифровая экономика открывает не только преимущества, но и несет определенные риски. Так, по существу будет меняться концепция современного бизнеса как в сфере технологического обеспечения бизнес-процессов, так и в сфере информационных услуг, перманентной трансформации технологий и методов управления. А это в свою очередь создает широкое поле для роста новых рисков и наступлением неблагоприятных последствий (таблица 2).

Таблица 2 – Основные преимущества и риски цифровой экономики [11,12]

Преимущества	Риски
Рост производительности труда	Исключение человека из цепочек управления и риск роста безработицы
Реализация дистанционной работы	«Расщепление» человека как потребителя и производителя благ
Упрощение платежей	Рост турбулентности и рост влияния «средового» сектора
Свободный рынок	Торможение экономической активности вследствие повышения прозрачности и изотропности экономики
Доступность для всех отраслей	Проникновение чужих IT-технологий, угрозы для национальной кибербезопасности
Электронный документооборот	
Снижение себестоимости производства	

Поэтому уже сейчас на стадии формирования базиса цифровой экономики разрабатываются системы контроля минимизации негативных последствий, выявления факторов и механизмов их парирования. К настоящему времени, к сожалению, система государственно-правового регулирования цифровых технологий явно отстает от вызовов новых технологических возможностей.

Строительный комплекс является одной из ключевых отраслей, качественное изменение которой могло бы обеспечить существенный вклад в рост ВВП страны. А пока, как отмечается в различных источниках, только до 30% стоимости строительства теряется из-за ошибок координации, перерасхода материалов, неэффективности организации работ и других проблем, характерных для существующего подхода к организации проектно-строительного цикла.

Сегодня в России доступны все передовые строительные технологии, но вот используются они явно недостаточно и без инноваций отрасль ждет не лучшие времена. Как отмечается в специальной литературе, на пути современных цифровых технологий в строительном комплексе существует много препятствий и проблем, которые в самом общем виде включают [2,4,5,8]:

- существующая система проектирования и экспертизы, которая не предоставляет гарантии реализации проектов в их первоначальном виде, и рабочая документация может быть кардинально изменена;
- качество инженерных изысканий, где до сих пор не сложилась единая нормативная база и, более того, новые нормативные документы, которые ведут к росту стоимости строительных работ;
- действующая нормативная база «не настроена» на передовые технологические решения, их невозможно запроектировать, потому что экспертиза их просто не пропустит;
- сложившаяся традиционная модель контроля за строительством значительно замедляет и делает процесс дороже.

Преодоление перечисленных проблем возможно при переводе инвестиционно-строительного цикла на современные технологические платформы управления проектом в единой системе информационно-цифрового моделирования и электронного взаимодействия. Цифровизация является инструментом, который меняет взаимодействие всех участников производственного процесса как на самом предприятии, так и взаимодействие различных субъектов в процессе экономической деятельности. В строительной отрасли условно можно выделить два основных уровня цифровизации:

- создание межотраслевого и территориального цифрового взаимодействия всех субъектов строительной отрасли;
- создание условий на уровне предприятий для внедрения новых технологий, автоматизации, роботизации.

В строительной отрасли необходимо использование всего пула имеющихся современных технологий:

- скоростные сети связи, инновационные ИТ-приложения до Big Data, позволяющего использовать различные инструменты, подходы и методы обработки массива данных для получения новой информации, которую трудно обработать обычными способами;

- 3D-печать и 3D-,4D-проектирование;
- цифровые модели предприятий, объектов и продуктов;
- IoT, соединение окружающих объектов в компьютерную сеть для обмена информацией между собой в режиме реального времени и без вмешательства человека;
- ПоТ, промышленный Интернет, представляющий многоуровневую систему, включающую в себя датчики и контроллеры, установленные на узлах и агрегатах объекта, средства передачи собираемых данных и их визуализации, мощные аналитические инструменты интерпретации получаемой информации и многие другие компоненты;
- проведение оцифровки бизнес-процессов и их фундаментальный реинжиниринг;
- трансформация, автоматизация и оптимизация рабочих процессов, рабочего места, замена человека роботами.

В настоящее время на рынке информационных технологий и услуг имеется ряд продуктов, которые обеспечивают трансформацию строительной отрасли в цифровую экономику, основные из них включают:

1. Минстрой России совместно с региональными властями завершил процесс перевода государственных услуг по выдаче разрешений на строительство и на ввод в эксплуатацию объектов капитального строительства в электронный вид в октябре 2016 года. В настоящее время застройщики могут получать данные услуги на Едином портале государственных услуг, что способствует сокращению сроков, унифицирует всю схему документооборота между застройщиками и властью [4];

2. BIM-моделирование позволяет упростить проектирование и общественную оценку архитектурных проектов с учетом всех аспектов инвестиционно-строительного процесса. Цифровое моделирование и технологии BIM позволят изыскателям, архитекторам, проектировщикам, инженерам, дизайнерам, заказчикам и строителям стать единой командой в информационном пространстве. При помощи этого информационного средства можно моделировать уличное движение, уровень загрязнения воздуха, городское освещение, электромагнитное излучение, расположение других зданий и т.д. По этой причине BIM-технология может применяться не только при строительстве, но и для создания объектов соответствующей инфраструктуры. Информационная платформа и создаваемая цифровая модель объединяют огромное количество исполнителей, обеспечивают наглядность и доступность, модель учитывает все требуемые параметры и условия. Минстроем России разработана «дорожная карта» по внедрению технологий информационного моделирования (BIM) на всех этапах жизненного цикла объекта капитального строительства. Преимущества, проблемы по внедрению BIM-моделирования в строительной отрасли широко обсуждаются специалистами [1,4,5,8].

3. Блокчейн - в сфере недвижимости данные платформы могут контролировать все процессы использования ресурсов через открытые реестры (перевод реестра на блокчейн; перевод документооборота по сделкам с недвижимостью на блокчейн, смарт-контракты по инвестированию и мониторингу строительства объектов недвижимости в реестре и др.). Сочетание BIM-моделирования и блокчейна позволит создать беспрецедентную платформу, на которой можно отслеживать процесс возведения построек, контролировать качество, узнавать подробности проектов, а также инвестировать в любых размерах при помощи системы смарт-контрактов.

В России по мере освоения технологии блокчейна и обработки возникающих на практике вопросов будет совершенствоваться методическая база ее применения. Росреестром и Внешэкономбанком уже проводится конкурс блокчейн-решений в области учета и регистрации недвижимости. Заявлено о пилотном блокчейн-проекте по сделкам с недвижимостью в Великом Новгороде, который стартовал в сентябре 2017 года. Пионером на строительном рынке по внедрению технологии блокчейн является ГК «Основа», созданная бывшей командой ГК «Мортон». Также в настоящее время АИЖК и его партнеры используют сервис, предоставляемый Росреестром, для получения такой возможности и дальнейшей модернизации ипотечного рынка внедряют умные контракты. Можно сказать, что смарт-контракты — будущее строительной отрасли, технология блокчейн позволит развить концепцию «умных» контрактов [4, 17,18].

4. Платформа BitRent - проект на основе технологии блокчейн. Это внутреннее платежное средство спроектировано для использования в качестве доступа к смарт-контрактам по инвестированию и мониторингу строительства объектов недвижимости в реестре Bitrent. Данная платформа предлагает симбиоз открытого моделирования, которое позволяло бы сделать прозрачным мониторинг всех процессов строительства, начиная с этапов моделирования и заканчивая полным демонтажем, используя чипирование всех материалов и отслеживая все цепочки их перемещения до полной утилизации. Вся информация собирается в открытых блокчейн-реестрах и их невозможно изменить, процессы становятся более рациональными и продуманными.

5. RFID-технология – метод автоматической идентификации объектов, в котором посредством радиосигналов считываются или записываются данные, хранящиеся в так называемых транспондерах или RFID-метках. Использование радиочастотных меток, размещенных на деталях конструкций, позволяет регистрировать состояние архитектурных элементов, блоков и корпусов в режиме реального времени. Целевая функция RFID-технологии – это создание эффективной системы надзора за выпуском на заводах изделий из железобетона и бетона путем их маркировки пассивными RFID-метками и последующего автоматизированного распознавания на всем пути продвижения к месту монтажа и при эксплуатации. Установка на изделиях RFID-меток будет способствовать обеспечению надлежащего их качества, предотвращению случаев подмены, налаживанию жесткого автоматизированного учета и распознавания в местах временного хранения на базах комплектации и стройплощадках.

6. 3D-геоданные - это создание высокоточной цифровой трехмерной модели местности и рельефа; лазерное сканирование для выполнения проектно-изыскательских и строительных работ на различных этапах жизненного цикла возводимых объектов (инженерно-геодезических и топографо-геодезических работ, проведения исполнительной геодезической съемки). 3D-геоданные применяются в территориальном планировании, градостроительном и архитектурно-строительном проектировании, землеустройстве для создания эффективной кадастровой системы. К сожалению, Россия к настоящему времени так и не смогла создать достоверной единой цифровой картографической основы. В Едином государственном реестре недвижимости на 2017 год содержится информация о 58,6 млн земельных участков на территории страны. Только 29,2 млн из них (49,83%) имеют координатное описание границ [2]. В то же время в странах с развитой цифровой экономикой около 70% государственных и предпринимательских управленческих решений принимаются на основе пространственных данных.

7. Применение IoT в оценке недвижимости. Так, Сбербанк разработал и запустил сервис на основе алгоритмов глубокого машинного обучения для массовой оценки коммерческой недвижимости. Для выбора наиболее подходящих аналогов используется нейронная сеть, обрабатывающая информацию о характеристиках объекта, его местоположении, пешеходном трафике, ценовом зонировании, а также близости более чем к 200 категориям POI (point of interest, точки интереса). Сегодня сервис охватывает 36 крупнейших городов России с населением более полумиллиона человек и используется для оценки объектов типа street retail (разновидность торговой недвижимости). С применением нейросети сроки проведения оценки сокращаются с нескольких дней до минут [13].

Еще в 2016 году Сбербанк запустил услугу электронной регистрации сделок по купле-продаже при регистрации жилой недвижимости (как на первичном, так и на вторичном рынке), и этим сервисом уже воспользовались более 600 тысяч человек. А в марте 2018 года Сбербанк запустил услугу электронной регистрации сделок по купле-продаже нежилых помещений (машино-мест, гаражей и кладовых помещений), приобретаемых у застройщиков. Теперь отправить заявку на регистрацию права собственности на недвижимость в Росреестр можно в офисах застройщиков-партнеров Сбербанка всего за 15 минут. Сервис стал доступен более чем двум тысячам застройщикам-партнерам Сбербанка, в том числе ГК «ПИК», ГК «МИЦ» и LEGENDA Intelligent Development. Процедура длится 2–3 дня, после чего участники сделки получают документы по электронной почте. Сервис предоставляется на всей территории России.

8. Умный или цифровой город («smart city»), умный дом, умные датчики - это интеллектуальные технологии и одно из направлений цифровизации, заявленных в программе, то есть внедрение цифровых технологий управления энергетическими и водными ресурсами, а также общественным и личным транспортом в ряде крупных российских городов. Концепция умных технологий предполагает наличие множества сенсоров разных видов: входных точек для приема информации и ее обработки, развитых систем

сбора данных, а также специализированного программного обеспечения для обработки и аналитики. Благодаря этой информации можно контролировать, оптимизировать и улучшать способы использования ресурсов, а интеллектуальное программное обеспечение на основании полученных данных даже предсказывает появление возможных проблем.

Умный город - это стратегическая концепция по развитию городского пространства, подразумевающая совместное использование информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) и решений Интернета вещей (IoT) для управления городской инфраструктурой. Информационно-коммуникационные технологии позволяют органам власти взаимодействовать с городской инфраструктурой и жителями, а также напрямую осуществлять мониторинг происходящего. Благодаря использованию датчиков, интегрированных с системами мониторинга в режиме реального времени, данные собираются от жителей и устройств, после чего обрабатываются и анализируются. Полученная информация позволяет устранять неэффективность в работе городского хозяйства и необходимых сервисов.

В некоторых российских городах уже ведутся эксперименты по введению «умных» технологий. Например, в Москве уже активно используются интерактивные службы в сфере ЖКХ и транспорта. Реализуются проекты по развитию в области обеспечения безопасности и разумного управления городским коммунальным хозяйством в Санкт-Петербурге и Казани. Также анонсировано создание проектов «smart city» в Сколково и Иннополисе.

В Калининградской области впервые внедряют систему мониторинга «Цифровой контроль». На здания и иные объекты устанавливают специальные датчики отечественного производства, которые в режиме реального времени передают сведения в контролирующие органы. Разработчики утверждают, что их изобретение позволит дистанционно контролировать работу управляющих компаний и сферу строительства. И в настоящее время стоит задача добиться принятия поправок в федеральный закон, чтобы сенсоры и датчики включили в перечень методов дистанционного контроля. И тогда можно будет осуществлять дистанционный контроль и надзор без выхода на объекты, учитывая одни лишь показания датчиков. Кстати, аналогичный проект реализуется только в Барселоне, где по всему городу установили более полу-миллиона датчиков.

9. 3D-технология – это печать, предполагающая трансформацию рабочих процессов и рабочего места, нацеленная на ускорение и упрощение процессов строительства. 3D-принтер в строительстве – это роботизация производства, конвейер, позволяющий автоматизировать практически весь процесс строительства. Печать на 3D-принтере основана на цифровой 3D-модели объекта. Строительная организация будущего - это команда специалистов (инженер-оператор 3D-робота, ИТ-специалист, диспетчер-логист) и пара роботов. Можно сказать, что сейчас уже сформировались условия, когда архитектор, инженер ПГС и технолог-строитель в состоянии выдать реально осуществимый проект при помощи специалистов-материаловедов, логистов, профильных инженеров проектировщиков.

Будущее в строительстве будет принадлежать роботам, что позволит существенно сократить сроки и снизить стоимость строительства. Уже сейчас разработаны проекты робототехнических комплексов для строительства. Перспективным направлением в применении строительных роботов является также экспертиза строительных конструкций, так называемый «электронный инспектор», способный передвигаться по поверхности здания, делая снимки, на которых можно будет увидеть дефекты-трещины, коррозию, сколы. Еще одно достоинство строительных роботов состоит в их возможности работать в труднодоступных и ограниченных пространствах.

Только комплексное решение вопросов цифровизации, автоматизации и роботизации инвестиционно-строительного процесса позволит говорить о революции в строительстве. А совокупность цифровых технологий, их внедрение в практику экономических и хозяйственных отношений всех участников процесса принесет значимый социально-экономический эффект.

Список источников:

1. Абдуллоев М.Н., Суворова С.П. BIM-проектирование в строительстве: проблемы и перспективы применения в России //Сетевой научный журнал ОрелГАУ. – 2017. – № 1 (8). – С. 66-74.

2. Алексеенко Н.Н. Цифровая экономика в строительстве: перспективы 3D геоданных [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.bfm.ru/news/364943>.

3. Введение в «Цифровую» экономику [Электронный ресурс] / А.В. Кешелава В.Г. Буданов, В.Ю. Румянцев и др.; под общ. ред. А.В. Кешелава; гл. «цифр.» конс. И.А. Зимненко. –ВНИИГеосистем, 2017. – 28 с. (На пороге «цифрового будущего». Книга первая). —Режим доступа: <http://spkurdyumov.ru/uploads/2017/07/vvedenie-v-cifrovuyu-ekonomiku-na-poroge-cifrovogo-budushhego.pdf>.

4. Всероссийское совещание, посвященное внедрению технологий информационного моделирования (BIM) в строительную отрасль [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://exp.mos.ru/presscenter/news/detail/2537504.html>

5. Жук Ю.Н. Почему Минстрой предпочел BIM-технологии [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://rcmm.ru/tehnika-i-tehnologii/22401-pocemu-minstroy-predpochel-bim-tehnologii.html>. 6. Иванов В. Цифровая экономика: как специалисты понимают этот термин [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [tps://ria.ru/science/20170616/1496663946.html](https://ria.ru/science/20170616/1496663946.html).

7. Клейнер Г.Б. Системные основы цифровой экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://yandex.ru/clck/jsredir>
8. Козлов И.М. Оценка экономической эффективности внедрения ВИМ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.integralsib.ru/articles/vnedrenie_bim/economy/.
9. Никишов С.И. Развитие адаптивных потоков в цифровой экономике // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2016. – № 4. – С. 168-172.
10. О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы. Указ Президента РФ от 9 мая 2017 г. № 203. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71570570/#ixzz56DRUEBTU>.
11. Проблемы цифровой экономики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://raen.info/upload/000/files/project/47_68-2/25.pdf.
12. Проблемы становления цифровой экономики и их возможные решения [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.eg-online.ru/article/365284/>
13. Сбербанк разработал нейросеть для оценки коммерческой недвижимости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cnews.ru/news/line/2018-02-09_09_sberbank_razrabotal.
14. Суворова С.П., Куканова Н.В. Проблемы и перспективы развития ВИМ –технологий в строительстве // Продовольственная безопасность: от зависимости к самостоятельности: материалы Всероссийской научно-практической конференции. – Смоленск, 2017. – С. 370-372.
15. Шенк В. Цифровая экономика в РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.proza.ru/2017/07/26/2021>.
16. Цифровая экономика в России. Что это? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://investfuture.ru/investors_abc/id/94.
17. Цифровая Россия: новая реальность [Электронный ресурс] // McKinsey. – Режим доступа: <http://arrrractor.ru/info/analytics/otchyot-tsifrovaya-rossiya-novaya-realno-st.html>.
18. Цифровая экономика увеличит к 2025 году ВВП России на 8,9 трлн руб [Электронный ресурс] // РБК. – Режим доступа: http://www.rbc.ru/technology_and_media/05/07/2017/595cbefa9a.

УДК [658.5:005.1]:658.14/17

Уварова Е.Е., Рыкова И.А., Голайдо И.М., Шпортова Т.В.

**ПРАКТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ МЕХАНИЗМА
УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ
ОТНОСИТЕЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ**

Uvarova E.E., Rykova I.A., Golaydo I.M., Shportova T.V.

**APPLIED APPROACH TO PERFECTION OF THE BUSINESS CONTROL MECHANISM ON THE
BASIS OF ESTIMATION OF RELATIVE INDICES OF FINANCIAL STABILITY**

Уварова Елена Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: ULena151078@yandex.ru

Uvarova Elena Evgenjevna, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: ULena151078@yandex.ru

Рыкова Ирина Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: olegnashevce-orel@yandex.ru

Rykova Irina Anatoljevna, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: olegnashevce-orel@yandex.ru

Голайдо Ирина Михайловна, кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: girm@mail.ru

Golaydo Irina Mikhailovna, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: girm@mail.ru

Шпортова Татьяна Валерьевна, старший преподаватель, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: shportovat@mail.ru

Shportova Tatyana Valerjevna, Senior Lecturer; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: shportovat@mail.ru

Аннотация: Относительные показатели финансовой устойчивости, характеризующие степень зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов, используются российскими и зарубежными учеными для разработки интегральных моделей оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия.

Abstract: Relative indicators of financial stability characterizing the degree of dependence of the enterprise from external investors and creditors are used by Russian and foreign scientists for integrated models of estimation and forecasting of financial state of the enterprise.

Статья посвящена прикладным аспектам разработки и применения MDA-модели прогнозирования банкротства в системе управления предприятием агропромышленного комплекса

The article is devoted to applied aspects of working out and application of MDA-model of bankruptcy forecasting in the control system of enterprise in agricultural sector

Ключевые слова: финансовая устойчивость, коэффициент автономии, коэффициент финансового левериджа, коэффициент покрытия инвестиций, банкротство

Keywords: financial stability, autonomy factor, factor financial leverage, liquidity ratio of investments, bankruptcy

Относительные показатели предоставляют аналитикам необходимую информационную основу для всестороннего исследования финансового состояния организации. Владельцы предприятия заинтересованы в оптимизации собственного капитала и минимизации заемных средств в общем объеме финансовых источников. Кредиторы оценивают финансовую устойчивость заемщика по величине собственного капитала и вероятности предотвращения банкротства. Потенциальных инвесторов интересует структура используемого предприятием капитала с позиции его платежеспособности и будущей финансовой стабильности [4].

Чаще всего бухгалтеры предприятий рассчитывают такие показатели, как коэффициенты финансового рычага (левериджа) и финансовой независимости (автономии). Также сюда относятся коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, индекс постоянного актива и коэффициент покрытия инвестиций.

Для характеристики относительных показателей финансовой устойчивости АО «Агрофирма Мценская» за периоды с 2014 по 2016 гг. будем использовать следующие показатели:

Коэффициент автономии рассчитывается по формуле (1).

$$K_{\text{автономии}} = \frac{\text{собственный капитал}}{\text{валюта баланса}} \quad (1)$$

Коэффициент финансового левериджа рассчитывается по формуле (2).

$$K_{\text{финансового левериджа}} = \frac{\text{заемный капитал}}{\text{собственный капитал}} \quad (2)$$

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, характеризующий наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для финансовой устойчивости.

Индекс постоянного актива рассчитывается по формуле (3).

$$I_{\text{постоян. актив}} = \frac{\text{внеоборотные активы}}{\text{собственный капитал}} \quad (3)$$

Коэффициент покрытия инвестиций рассчитывается по формуле (4).

$$K_{\text{покр. инв.}} = \frac{\text{собственный капитал} + \text{долгосрочные обязательства}}{\text{валюта баланса}} \quad (4)$$

Согласно представленным выше формулам, рассчитаем показатели относительной финансовой устойчивости АО «Агрофирма Мценская» за периоды с 2014 по 2016 годы. Проанализировав таблицу 1, можно сделать вывод о том, что коэффициент автономии соответствует оптимальной величине собственного капитала. Так, полученное значение за 2014 год составляет 61% в общем капитале агрофирмы, в 2015 году – 80%, а в 2016 году – 70% в общем капитале. В 2016 году по сравнению с 2014 годом произошел рост показателя на 0,1, однако в сравнении с 2015 годом произошло незначительно снижение на 0,09. В целом же общество имеет высокое значение данного коэффициента за все периоды, а это значит, что предприятие финансово устойчивое и стабильное и становится менее зависимым от заёмных источников финансирования [3].

Что касается коэффициента финансового левериджа, то здесь агрофирма имеет достаточно хорошее положение во всех периодах. Данный факт свидетельствует о том, что агрофирма имеет низкую степень риска для инвестирования финансовых ресурсов в данное акционерное общество. Однако коэффициент финансового левериджа подразумевает оптимальное значение от 0,4 до 0,67. В связи с этим наиболее благоприятным условием для инвестирования в АО «Агрофирма Мценская» был период в 2014 и в 2016 годах, так как показатель в 0,65 и 0,41 соответственно говорит о равном значении обязательств и собственного капитала агрофирмы.

Таблица 1 – Анализ относительных показателей финансовой устойчивости АО «Агрофирма Мценская»

Наименование показателя	Расчет показателя	Нормальное значение	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Коэффициент автономии	1300/1600	От 0,5 до 0,7	0,61	0,80	0,70
Коэффициент финансового левериджа	(1400+1500)/1300	<1	0,65	0,24	0,41
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	(1300-1100)/1200	>0,1	0,69	0,97	0,89
Индекс постоянного актива	1100/1300	От 0,5 до 0,8	0,60	0,51	0,65
Коэффициент покрытия инвестиций	(1300+1400)/1600	>0,65	0,80	0,98	0,94

Что касается 2015 года, то показатель в 0,24 находится на достаточно низком уровне по той причине, что акционерное общество упустило возможность повысить рентабельность собственного капитала за счет вовлечения в деятельность заемных средств, но, несмотря на это, в 2016 году ситуация стабилизировалась. В целом же предприятие имеет нормальное значение коэффициента финансового левериджа, согласно которому можно с уверенностью сказать, что предприятие финансово устойчивое, т.к. выгода от привлечения заемных средств превышает плату (проценты) за пользование кредитом.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами имеет нормальное значение показателя не менее 0,1. Однако следует понимать, что это достаточно жесткий критерий, свойственный только российской практике финансового анализа, и большинству предприятий сложно достичь указанного значения коэффициента [14].

Как мы видим из таблицы 1, худшее финансовое положение АО имело в 2014 году, показатель которого составил 0,69. Несмотря на это, агрофирма имеет достаточно высокое значение в 2015 году. Это означает, что предприятие снизило кредиторскую задолженность, увеличив тем самым собственный капитал, и, как следствие, обеспечило себе практически абсолютную финансовую устойчивость. В 2016 году показатель по сравнению с 2015 годом незначительно снизился.

Несмотря на увеличение собственного капитала и внеоборотных активов, причиной для снижения коэффициента обеспеченности собственными средствами послужил рост долгосрочных обязательств на 154 677 тыс. руб. В целом же можно сказать, что коэффициент обеспеченности собственными средствами имеет достаточно высокий показатель как в 2015, так и в 2016 годах, который позволяет АО стабильно развиваться на рынке в выбранной сфере деятельности и не относиться к категории предприятий, находящихся на стадии банкротства и разорения [7].

Индекс постоянного актива АО «Агрофирма Мценская» в 2015 году по сравнению с 2014 годом снизился с 0,60 до 0,51, что свидетельствует о снижении величины внеоборотных активов, однако индекс постоянного актива увеличился в конце 2016 года, т.е. увеличилась доля основных средств и внеоборотных активов в источниках собственных средств АО.

В целом же предприятие имеет нормальное значение индекса постоянного актива, который находится в прямой зависимости от изменения финансовой устойчивости, т.е. рост показателя подтверждает укрепление финансовой устойчивости, из чего следует вывод о том, что наиболее высокую финансовую устойчивость АО имело в 2016 году, а наиболее низкую в 2015 году.

Коэффициент покрытия инвестиций обеспечивает инвестирование в новые проекты, который отражает степень покрытия чистых инвестиций из собственных средств. Значения АО по данному показателю превышают нормальное значение в 0,65. Это означает, что инвестиции в данное акционерное общество были оправданы, следовательно, агрофирма в период с 2014 по 2016 гг. имела высокую степень привлекательности для инвесторов, а особенно в 2015 году, так как коэффициент покрытия инвестиций в данном периоде был наиболее высоким.

Наглядно анализ относительных показателей финансовой устойчивости АО «Агрофирма Мценская» за периоды с 2014 по 2016 гг. можно рассмотреть на рисунке 1.

Однако не все из общепринятых относительных показателей финансовой устойчивости принимаются во внимание бухгалтерами агрофирмы. Существуют не менее важные коэффициенты, такие как коэффициент мобильности оборотных средств и коэффициент краткосрочной задолженности [1]. Остановимся подробнее на данных коэффициентах, а также для более полного анализа произведем их расчет.

Коэффициент мобильности оборотных средств определяется делением наиболее мобильной части оборотных средств к стоимости оборотных активов. Расчет показателя производится по формуле (5).

$$K_{\text{моб.ос}} = \frac{\text{денежные средства} + \text{финансовые вложения}}{\text{оборотные активы}} \quad (5)$$

Коэффициент краткосрочной задолженности является дополнением к коэффициенту финансовой независимости и показывает долю краткосрочных обязательств предприятия в общей сумме внешних обязательств. Расчет производится по формуле (6).

$$K_{\text{кз}} = \frac{\text{краткосрочные обязательства}}{\text{заемный капитал}} \quad (6)$$

Динамика относительных показателей финансовой устойчивости
АО «Агрофирма Мценская»



Рисунок 1 – Анализ относительных показателей финансовой устойчивости АО «Агрофирма Мценская»

Стоит отметить, что общепринятого диапазона нормальных значений по данным показателям не предусмотрено, однако для отрасли сельского хозяйства нормальное значение коэффициента мобильности оборотных средств составляет от 0,2 до 0,5; для коэффициента краткосрочной задолженности - более 0,5.

Согласно формулам (5) и (6), рассчитаем дополнительные показатели относительной финансовой устойчивости АО «Агрофирма Мценская» за периоды с 2014 по 2016 гг. (табл.2).

Таблица 2 – Анализ коэффициентов мобильности и краткосрочной задолженности АО «Агрофирма Мценская»

Наименование показателя	Расчет показателя	Нормальное значение	2014г.	2015г.	2016г.
Коэффициент мобильности оборотных средств	$(1240+1250)/1200$	от 0,2 до 0,5	0,31	0,04	0,10
Коэффициент краткосрочной задолженности	$1500/(1400+15000)$	>0,5	0,5	0,1	0,21

Мы можем утверждать, что агрофирма имела нормальные значения по вышеуказанным показателям только в 2014 году. Остальные же периоды характеризуются достаточно высокими отклонениями от нормального диапазона значений. Этому есть логическое объяснение. Наиболее мобильные части оборотных средств, т.е. финансовые вложения и денежные средства, значительно отличаются по показателям в 2015 и 2016 годах в сравнении с 2014 годом. По причине значительного сокращения денежных средств и общей стоимости оборотных активов в 2015 году мы можем наблюдать коэффициент мобильности, равный 0,04.

Подобное объяснение можно отнести и к коэффициенту краткосрочной задолженности. Мы можем заметить, что с каждым последующим периодом после предыдущего 2014 года агрофирма старается иметь как можно меньше обязательств краткосрочного характера. Заметно снижение заемных средств, которые вообще отсутствуют в период 2015 года.

Таким образом, в анализе финансовой устойчивости относительных показателей можно сделать вывод о том, что АО «Агрофирма Мценская» является финансово устойчивым и стабильным предприятием, это говорит о росте показателей в 2016 году в сравнении с 2014 годом. Предприятию несложно привлекать заемные средства для инвестиционных программ, направленных на улучшение деятельности. В достаточном количестве присутствуют собственные оборотные средства, которые в период с 2014 по 2016 гг. превышают заемный капитал, а показатели, приближенные к нормальным, в частности в 2016 году, позволяют улучшить деятельность агрофирмы и повысить финансовую устойчивость. Однако, несмотря на выявленные достоинства финансовой устойчивости, АО все же не принимает во внимание такие показатели, как коэффициент мобильности оборотных средств и коэффициент краткосрочной задолженности, которые не удовлетворяют нормальным значениям финансовой устойчивости, применимым к отрасли сельского хозяйства [17].

Стоит отметить, что российские и зарубежные ученые и эксперты разрабатывали и разрабатывают свои интегральные модели для оценки и прогнозирования финансовой устойчивости предприятия. Данные

интегральные модели (MDA-модели прогнозирования банкротства) позволяют классифицировать наше анализируемое предприятие в один из двух классов (банкрот/ не банкрот). Если предприятие попадает в класс банкротов, то это означает, что высока вероятность того, что оно станет банкротом через 1 год (как правило, все MDA-модели делают прогнозный вывод на 1 год) [8].

Итак, рассчитаем модель прогнозирования банкротства для АО «Агрофирма Мценская» по наиболее известным отечественным моделям.

Первоначально произведем оценку агрофирмы по модели прогнозирования банкротства О.П. Зайцевой. Для определения вероятности банкротства предприятия необходимо произвести сравнение фактического значения интегрального показателя с нормативным.

Нормативное значение рассчитывается по следующей формуле (7).

$$K_{\text{норматив}} = 1.57 + 0.1 \times K_6 \text{ прошлого года}, \quad (7)$$

где $K_{\text{норматив}}$ – нормативное значение согласно модели;

K_6 – отношение валюты баланса к выручке (на отчетную дату предыдущего года).

Фактическое значение, согласно модели Зайцевой, рассчитывается по формуле (8).

$$K_{\text{факт}} = 0.25 \times K_1 + 0.1 \times K_2 + 0.2 \times K_3 + 0.25 \times K_4 + 0.1 \times K_5 + 0.1 \times K_6, \quad (8)$$

где $K_{\text{факт}}$ – фактическое значение согласно модели;

K_1 – отношение прибыли (убытка) до налогообложения к собственному капиталу;

K_2 – отношение кредиторской задолженности к дебиторской;

K_3 – отношение краткосрочных обязательств к наиболее ликвидные активам предприятия;

K_4 – отношение прибыли до налогообложения к выручке предприятия;

K_5 – отношение заемного капитала к собственному;

K_6 – отношение валюты баланса к выручке (на отчетную дату предыдущего года).

Согласно формулам (7) и (8), рассчитаем показатели оценки вероятности банкротства АО «Агрофирма Мценская» за периоды с 2014 по 2016 гг. по модели Зайцевой (табл.3).

Таблица 3 – Показатели оценки вероятности банкротства АО «Агрофирма Мценская» согласно модели О.П. Зайцевой

Показатель	Расчет показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение	
					2015г./2014г.	2016г./2015г.
K1	стр. 2300 / стр. 1300	0,11	0,21	0,15	0,1	-0,06
K2	стр. 1520 / стр. 1230	1,47	0,70	1,07	-0,77	0,37
K3	(стр.1520+стр.1510) / стр. 1250	0,98	0,82	1,33	-0,16	0,51
K4	стр. 2300 / стр. 2110	0,10	0,17	0,13	0,07	-0,04
K5	(стр.1400+стр.1500)/стр.1300	0,65	0,24	0,41	-0,41	0,17
K6	стр. 1600 / стр. 2110	0,23	1,42	1,17	1,19	-0,25
$K_{\text{норматив}}$	$1.57 + 0.1 \times K_6$ прошлого года	1,593	1,712	1,687	0,119	-0,025
$K_{\text{факт}}$	$0.25 \times K_1 + 0.1 \times K_2 + 0.2 \times K_3 + 0.25 \times K_4 + 0.1 \times K_5 + 0.1 \times K_6$	0,483	0,495	0,601	0,012	0,106
Вероятность банкротства						
высокая	$K_{\text{факт}} > K_{\text{норматив}}$	-	-	-		
низкая	$K_{\text{факт}} < K_{\text{норматив}}$	+	+	+		

Анализируя показатели оценки вероятности банкротства агрофирмы по модели Зайцевой и динамику их изменения, мы видим, что в 2016 году нормативное значение показателя банкротства, согласно модели Зайцевой, сократилось, а фактический показатель в свою очередь возрос. Это связано непосредственно с тем, что агрофирма Мценская получила чистой прибыли на 2 457 тыс. руб. меньше по сравнению с предшествующим периодом, что свидетельствует о снижении показателя K_1 . Также стоит обратить внимание на показатель K_5 , который в 2015 году резко снизился на 0,41 в сравнении с предшествующим периодом и возрос в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 0,17. Это объясняется тем, что величина заемных источников финансирования в 2015 году была наиболее минимальной по сравнению с 2014 и 2016 годами.

В целом же агрофирма имела низкий уровень вероятности банкротства, а следовательно, и высокий уровень платежеспособности, который соответствует предприятиям с хорошей финансовой устойчивостью.

В целях получения наиболее объективных выводов об угрозе наступления банкротства исследуемого предприятия целесообразно применить комплекс различных методов и методик, что позволяет получить более объективный результат. Поэтому рассмотрим модель прогнозирования вероятности банкротства Г.В. Савицкой применительно к предприятиям агропромышленного комплекса [13].

Модель оценки финансовой устойчивости предприятия, созданная Г.В. Савицкой, имеет следующий вид (формула 9).

$$Z=1 - 0.98 \times K1 - 1.8 \times K2 - 1.83 \times K3 - 0.28 \times K4, \quad (9)$$

где Z - значение согласно модели;

K1 – отношение оборотного капитала и краткосрочных обязательств к валюте баланса;

K2 – отношение выручки к собственному капиталу;

K3 – отношение собственного капитала к валюте баланса;

K4 – отношение чистой прибыли к собственному капиталу предприятия.

Согласно формуле (9), рассчитаем показатели оценки финансовой устойчивости АО «Агрофирма Мценская» за периоды с 2014 по 2016 гг. по модели Г.В. Савицкой применительно к предприятиям агропромышленного комплекса. Наглядный расчет показателей представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Анализ оценки финансовой устойчивости АО «Агрофирма Мценская» за периоды с 2014 по 2016 гг. по модели Г.В. Савицкой

Показатель	Расчет показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение	
					2015г./2014г.	2016г./2015г.
1	2	3	4	5	6	7
K1	(стр.1200-стр.1500)/ стр.1600	0,44	0,56	0,40	0,12	-0,16
K2	стр.2110 / стр. 1300	1,15	1,06	1,13	-0,09	0,07
K3	стр. 1300 / стр. 1600	0,61	0,80	0,71	0,19	-0,09
K4	стр.2400/стр.1300	0,11	0,21	0,15	0,1	-0,06
Z	1 - 0.98×K1 - 1.8×K2 - 1.83×K3 - 0.28×K4	-2,64	-2,98	-2,80	-0,34	0,18
Тип предприятия						
финансово устойчивое	Z<0	+	+	+		
нестабильное состояние	0<Z<1	-	-	-		
высокий риск банкротства	Z>1	-	-	-		

Наглядный анализ оценки финансовой устойчивости агрофирмы, согласно модели Г.В. Савицкой, применительно к предприятиям агропромышленного комплекса показал, что общество имеет финансово устойчивое состояние во всех анализируемых периодах.

Значение Z, согласно его динамике, показывает, что отрицательная его величина на протяжении 2014-2016 годов говорит о малой вероятности наступления такой ситуации, при которой АО приблизилось бы к нестабильному и неустойчивому финансовому состоянию. Причем с каждым годом такая вероятность имеет тенденцию к снижению (за исключением 2016 года – незначительный рост показателя на 0,18, относительно 2015 года), что говорит о платежеспособности АО «Агрофирма Мценская» на данном этапе развития.

В международной практике используется несколько иная система для определения и прогнозирования банкротства предприятия, чем действующая на сегодняшний день в нашей стране. Для дополнительной оценки финансовой устойчивости АО «Агрофирма Мценская» оценим вероятность наступления банкротства предприятия с помощью модели, разработанной французскими экономистами Ж. Конаном и М. Голдером [21]. Французские экономисты Ж. Конан и М. Голдер, используя метод, разработанный Э. Альтманом [18], построили модель, расчет которой производится по формуле (10).

$$Z = -0,16X1 - 0,22X2 + 0,87X3 + 0,10X4 - 0,24X5, \quad (10)$$

где X1 – отношение денежных средств и дебиторской задолженности к валюте баланса;
 X2 – отношение собственного капитала и долгосрочных пассивов к валюте баланса;
 X3 – отношение расходов по обслуживанию долгосрочных и краткосрочных заемных средств к выручке от реализации;
 X4 – отношение расходов на оплату труда к себестоимости продаж;
 X5 – отношение прибыли до выплаты процентов и налогов к заемному капиталу.

За последние 30 лет зарубежными бухгалтерами и экономистами было разработано множество модификаций таких моделей, поскольку оценивать с помощью метода оценки платежеспособности предприятия можно не только отдельные фирмы, но и целые регионы, отрасли и даже страны. Вероятность банкротства предприятия, имеющего различные значения показателя Z, можно представить в виде шкалы, представленной в таблице 5.

Таблица 5 – Вероятность банкротства предприятиями, имеющими различные значения показателя Z.

Z	0,21	0,048	0,002	-0,026	-0,068	-0,087	-0,107	-0,131	-0,164
Вероятность задержки платежа, %	100	90	80	70	50	40	30	20	10

Согласно формуле (10), рассчитаем показатели интегральной оценки вероятности банкротства АО «Агрофирма Мценская» за периоды с 2014 по 2016 гг. (табл.6).

Таблица 6 – Анализ интегральной оценки вероятности банкротства АО «Агрофирма Мценская»

Показатель	Расчет показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение	
					2015г./2014г.	2016г./2015г.
X1	1230+1250/1600	0,227	0,043	0,069	-0,184	0,026
X2	1300+1400/1600	0,803	0,981	0,939	0,178	-0,042
X3	1410+1510/2110	0,499	0,207	0,1810	-0,292	-0,026
X4	4122/2120	0,183	0,204	0,184	0,021	-0,02
X5	2300+2330/1400+1500	0,084	0,545	0,267	0,461	-0,278
Z	$-0,16X1 - 0,22X2 + 0,87X3 + 0,10X4 - 0,24X5$	0,219	-0,153	-0,106	-0,372	0,047
Вероятность задержки платежа, %		100	10	30	-	-

На основе этих частных критериев сформирована интегральная оценка вероятности задержки платежей, которая показала, что Z-показатель на протяжении 2015-2016 гг. имел отрицательные значения, что предполагает малую вероятность наступления такой ситуации и говорит о платежеспособности АО «Агрофирма Мценская» на данном этапе развития.

Однако по результатам 2014 года можно заметить, что вероятность задержки платежа составляет 100%. Этому есть логическое объяснение. «Агрофирма Мценская» на протяжении всего 2014 года продолжала внедрять новейшие отечественные и зарубежные технологии в производстве зерновых, кормовых и технических культур. За счет инвестиционных кредитов произошло приобретение высокоурожайных семян, высокопроизводительной техники и оборудования. В 2014 году на эти цели было направлено 143 млн рублей. Приобретено 2 самоходных опрыскивателя марки Джон Дир шириной захвата 30 м., 5 самосвальных автопоездов марки КАМАЗ, грузоподъемностью 30 тонн, 10 комбайнов Тогум 340 и комбайнов марки Джон Дир S 670. Куплено 860 га сельхозугодий, в том числе 750 га пашни. В 2014 году произведена модернизация и реконструкция зерносушильного комплекса, стоимость которых составила 17,3 млн руб. В целом же за период 2014 года общество получило 279,2 млн руб. заемных средств, из которых 241,5 млн руб. было возвращено.

Из вышеизложенного следует вывод о том, что, несмотря на показатель вероятности задержки платежа, согласно интегральной оценке вероятности задержки платежей, разработанной Э. Альтманом, который в 2014 году составил 100%, «Агрофирма Мценская» своевременно выполняет возврат заемных денежных средств, а процент от неуплаченной суммы в 2014 году составил лишь 14%.

В целом же метод, разработанный Э. Альтманом, показывает, что агрофирма в настоящее время имеет высокую платёжеспособность, однако ориентироваться лишь на расчет по данному методу не стоит по ряду причин, т.к. применение критерия Z для российских компаний, если и возможно, то с очень большими оговорками. Причин тому несколько. Во-первых, модель построена по данным американских компаний, вместе с тем очевидно, что любая страна имеет свою специфику организации бизнеса. Во-вторых, по сути, модель Альтмана может быть реализована лишь в отношении крупных компаний, котирующих свои акции на биржах. В-третьих, применение многофакторных моделей диагностики

банкротства в России в современных условиях сдерживается из-за отсутствия методических разработок, позволяющих использовать модели в условиях национального стандарта финансовой отчетности [4].

Сравнивая результаты расчетов по всем моделям (О.П. Зайцевой, Г.В. Савицкой и Э. Альтмана), можно увидеть, что все модели риска банкротства практически одинаково воспроизводят изменение ситуации в АО «Агрофирма Мценская» за периоды с 2014 по 2016 гг. То есть практически все модели достаточно адекватно отражают ситуацию на предприятии.

Однако при этом проведенное нами исследование показывает, что в каждом случае решения будут различны и иметь они будут различные последствия. Более того, эти различные действия потребуют привлечения дополнительных материальных, интеллектуальных, денежных и трудовых ресурсов. То есть, какая бы модель не была выбрана, существует риск заблуждения в принятии управленческих решений, которые в свою очередь потребуют вложения материальных, денежных, интеллектуальных и трудовых ресурсов. Основной причиной возникновения управленческого риска при выборе той или иной модели является собственно не сама модель (ситуацию на предприятии они воспроизводят аналогично), а определенные для каждой из моделей критерии, на основании которых должно приниматься решение относительно фактического финансово-экономического состояния, учитывающее специфику функционирования предприятия и тенденции развития отрасли. Например, современное состояние отечественного агропромышленного комплекса трудно назвать стабильным, несмотря на активные меры, принимаемые правительством, что негативно отражается на перспективах развития отдельных хозяйствующих субъектов.

Список источников:

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 478 с.
2. Батурина Н.А. О взаимосвязи структуры финансовых ресурсов и финансовой устойчивости организации // Экономическая среда. – 2016. – № 4 (18). – С. 79-83.
3. Богатко А.Н. Основы экономического анализа хозяйствующего субъекта. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 114 с.
4. Бурцева М.Н., Иванчикова Н.В. Секреты эффективного управления предприятием // Экономическая среда. – 2015. – №3(13). – С. 33-38
5. Воробьев Ю.Н., Воробьева Е.И. Финансовая устойчивость предприятий // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2015. – № 1 (30). – С. 5-11.
6. Гиляровская Л.Т. Экономический анализ. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2013. – 615 с.
7. Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия: анализ, оценка и управление. – М.: Дело и Сервис, 2013. – 65-85 с.
8. Ефимова О.В. Финансовый анализ. – М.: Бухгалтерский учет, 2013. – 421 с.
9. Кыштымова Е.А. Методологические подходы к оценке компонентов в анализе собственного капитала // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2015. – № 2 (12). – С. 294-300.
10. Лукьянова А.Е., Никулин Е.Д., Зинченко А.А. Прогнозирование уровня манипулирования прибылью компании // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8. Менеджмент. – 2016. – № 2. – С. 35-61.
11. Обухова А.С., Нарыкова С.А. Разработка мероприятий по улучшению финансового состояния организации на основе корреляционно-регрессионного анализа // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2017. – № 3 (72). – С. 104-113.
12. Петрова Е.Ю., Филатова Е.В. Актуальность коэффициентного метода оценки финансовой устойчивости // Вестник НГИЭИ. – 2015. – № 1 (44). – С. 65-68.
13. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Минск: Новое знание, 2013. – 688 с.
14. Селезнёва Н.Н. Финансовая устойчивость. – М.: Юнити-ДАНА, 2014. – 479 с.
15. Соболева Ю.П. Процедура финансовой стабилизации деятельности компании в условиях нестабильности внешней среды // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2017. – № 2 (20). – С. 12-18.
16. Тухова Е.А., Шапорова О.А. Прибылеобразующие факторы и их влияние на функционирование предприятия в современных условиях развития экономики // Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. – 2016. – № 2. – С. 192-199.
17. Уварова Е.Е. Методологические подходы к проведению экспресс-анализа бухгалтерской отчетности для определения финансовой устойчивости предприятия (на примере АО «Агрофирма Мценская») // Новая наука и формирование интегративно-целостного мышления: материалы Международных научно-практических мероприятий Общества Науки и Творчества (г. Казань) за октябрь 2017 года / Под общ. ред. С. В. Кузьмина. – Казань, 2017. – С.224-235.
18. Altman E.I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy // Journal of Finance. – 1968. – Vol.23. – No.4. – pp. 589-609.
19. Bidzhoyan D.S., Bogdanova T.K. Modelling the financial stability of an enterprise taking into account macroeconomic indicators // Business Informatics. – 2016. – № 3 (37). – С. 30-37.
20. Bode C., Wagner S. M. Structural drivers of upstream supply chain complexity and the frequency of supply chain disruptions // Journal of Operations Management. – 2015. – Т. 36. – С. 215-228.
21. Conan J., Holder M. Variables explicatives de performance et controle de gestion dans les P.M.I: Thèse d'Etat en Sciences de Gestion Université de Paris-Dauphine. – Paris, 1979.
22. Ductor L., Grechyna D. Financial development, real sector, and economic growth // International Review of Economics & Finance. – 2015. – Т. 37. – С. 393-405.

УДК 338.48:640.4

Шмарков М.С., Шмаркова Е.А., Шмаркова Л.И.

ОВЕРБУКИНГ КАК МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ
НОМЕРНЫМ ФОНДОМ ГОСТИНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Shmarkov M.S., Shmarkova E.A., Shmarkova L.I.

OVERBOOKING AS A MECHANISM TO INCREASE OPERATIONAL EFFICIENCY OF
ROOM FUND OF THE HOTELS

Шмарков Михаил Сергеевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры туризма и гостиничного дела, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева»; РФ, 302026, г. Орёл, ул. Комсомольская, д. 95; Директор туристского агентства «ТурЭксперт» (ООО «ТурЭксперт»); РФ, 302028, г. Орел, ул. Брестская, 12-72; e-mail: turexpert888@yandex.ru

Shmarkov Mikhail Sergeevich, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor, Orel State University named after I.S. Turgenev; 95 Komsomolskaya Street, Orel 302026, Russian Federation; Director of travel Agency «TourExpert» (LLC «TourExpert»); 12-72 Brestskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: turexpert888@yandex.ru

Шмаркова Елена Александровна, магистрант факультета технологии, предпринимательства и сервиса, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева»; РФ, 302026, г. Орёл, ул. Комсомольская, д. 95; Менеджер туристского агентства «ТурЭксперт» (ООО «ТурЭксперт»); РФ, 302028, г. Орел, ул. Брестская, 12-72; e-mail: lena.shmarkova@mail.ru

Shmarkova Elena Aleksandrovna, Orel State University named after I.S. Turgenev; 95 Komsomolskaya Street, Orel 302026, Russian Federation; Manager of travel Agency «TourExpert» (LLC «TourExpert»); 12-72 Brestskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: lena.shmarkova@mail.ru

Шмаркова Лариса Ивановна, кандидат физико-математических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орёл, ул. Октябрьская, д. 12; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева»; РФ, 302026, г. Орёл, ул. Комсомольская, д. 95; e-mail: shmarkova_lara@mail.ru

Shmarkova Larisa Ivanovna, Candidate of Physico-mathematical Sciences, Associate Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; Orel State University named after I.S. Turgenev; 95 Komsomolskaya Street, Orel 302026, Russian Federation; e-mail: shmarkova_lara@mail.ru

Аннотация: С учетом практики ведения туристской деятельности и реализации турпродуктов, в состав которых входит размещение в гостиницах, в статье проанализированы, выделены и охарактеризованы этапы эволюции подходов к управлению сбытовой деятельностью гостиничных предприятий. Технологии формирования и реализации предложений для потребителей по жестким контрактам с гостиничными предприятиями, успешно апробируемые туроператорами до 2000 г., стали обновлять технологии «позднего» бронирования и выставления привлекательных для потенциальных клиентов «горящих туров» (2000-2008 гг.), а в дальнейшем технологии «раннего» бронирования по сниженным ценам, но жестким условиям отказа от тура (2008-2014 гг.) и овербукинга (с 2008 г. по настоящее время). Овербукинг стал широко применяться как эффективный механизм ведения предпринимательской деятельности в сфере туризма. В статье раскрыто понятие овербукинга и обозначена его роль в управлении сбытом услуг гостиничных предприятий. На конкретных примерах продемонстрирована эффективность использования овербукинга при управлении загруженностью номерного фонда гостиницы. В настоящее время использование механизма овербукинга в деятельности гостиничных предприятий является производственной необходимостью и позволяет обеспечить оптимальную загрузку номерного фонда и наибольшую прибыль

Abstract: The article analyzes, identifies and describes the evolution of approaches to marketing management of hotel enterprises taking into account tourism practice and implementation of tourism products which include accommodation. Technologies of formation and implementation of proposals for consumers under strict contracts with hotel enterprises successfully tested by tour operators until 2000 are updated with the technology of "late" booking and presenting attractive for potential customers "burning tours" (2000-2008), and further with the technology of "early" booking at reduced prices but strict conditions of refusal (2008-2014) and overbooking (2008 up to the present moment). Overbooking has become widely used as an effective mechanism for tourism business.

The article reveals the concept of overbooking and its role in sales management of hotel services. Specific examples illustrate overbooking effectiveness when managing the workload of the hotel rooms. At present the use of overbooking by hotel enterprises is determined by the production necessity and allows ensuring the optimal loading of the rooms and maximum profit

Ключевые слова: туристская индустрия, гостиница, управление, эффективность, номерной фонд

Keywords: tourist industry, hotel, management, efficiency, rooms fund, overbooking

Организуя деятельность гостиничного предприятия, необходимо учитывать множество факторов, влияющих на ее эффективность. Необходимо грамотно выстроить все пропорции и соотношения номерного фонда к количеству структурных элементов гостиницы и кадровому обеспечению. Соблюдение таких соотношений ранее являлось критерием успешного функционирования гостиниц, расположенных в различных частях мира.

В настоящее время рынок гостиничных услуг интенсивно развивается, меняются условия ведения гостиничного бизнеса. При управлении гостиничным предприятием необходимо учитывать множество новых экономических, социальных, сезонных и других факторов. Соответственно эволюционируют и подходы к управлению сбытовой деятельностью гостиничных предприятий. В их развитии можно выделить четыре основных этапа (рис. 1).

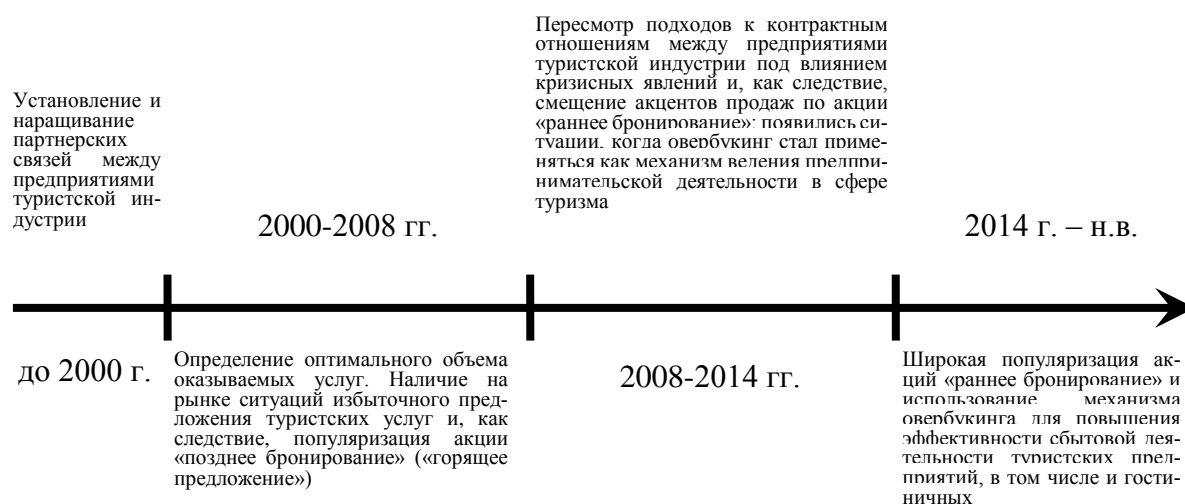


Рисунок 1 – Этапы эволюции подходов к управлению сбытовой деятельностью гостиничных предприятий

Первый этап характеризуется установлением партнерских связей между участниками туристской индустрии. Началось массовое освоение выездных, особенно ближнемагистральных направлений туризма. Туроператорские организации заключали договоры жесткого бронирования средств размещения и выкупали блоки мест у авиакомпаний на регулярных и чартерных рейсах с целью минимизации стоимости туристского продукта и его отдельных услуг.

На втором этапе туроператорские организации активно использовали механизм «позднего бронирования» и популяризировали среди потенциальных клиентов «горящие туры» в связи с переизбытком предложений на рынке туризма.

На третьем этапе некоторые крупные игроки рынка туризма изменили подходы к организации сбытовой деятельности. Туроператоры заняли позиции аффилированных с гостиничными цепями компаний и перешли на договоры гибкого бронирования номерного фонда у сторонних поставщиков услуг. В результате изменились подходы к организации сбытовой деятельности, стратегии «позднего» бронирования уступили место «раннему» бронированию. Применение механизма «раннего» бронирования стало объективно выгоднее и для туроператоров, и для гостиничных предприятий. Его преимущества очевидны: туроператоры, средства размещения и иные поставщики услуг получали денежные средства за планируемые к потреблению услуги (как правило, за 2-6 месяцев) и с учетом объемов заранее сформированного спроса получали возможность выстроить более эффективную ценовую политику, исходя из фактора сезонности. Эти преимущества достигались за счет предоставления скидок туристам, воспользовавшимся акцией «раннего» бронирования. Следует отметить, что условия акции «раннего» бронирования, как правило, предполагали определенные обязательства для туриста, например, невозможность внесения каких-либо изменений в заказ после окончания периода действия акции.

Рост туристских потоков обусловил прирост количества средств размещения на курортах, востребованных у туристов. Гостиничные предприятия стремились расширить номерной фонд, однако это не всегда возможно. Исходя из имеющихся условий, управляющие были вынуждены отыскать новые механизмы повышения эффективности сбытовой деятельности, одним из которых стал овербукинг [1].

Под термином овербукинг (overbooking) в туристской индустрии принято понимать ситуацию, когда одна и та же услуга реализуется сразу нескольким потребителям [5]. На практике это выглядит следующим образом. При приобретении туристского продукта, сформированного туроператором, турист получает уведомление о сложившейся ситуации либо в аэропорту при получении пакета документов, либо при заселении в гостиницу (у стойки ресепшн). Общепринятым решением данной проблемы для туриста является предоставление альтернативных аналогичных или более высокого уровня услуг, то есть переселение в другое средство размещения на период овербукинга (как правило, 1-3 дня). Для обеспечения такой возможности туроператором и/или гостиничным предприятием (в зависимости от того, кто явился инициатором применения механизма овербукинга) заключался договор с альтернативной гостиницей. Применение механизма овербукинга было более выгодно туроператорской организации, так как, в общем, для нее не важно, в какой именно гостинице будет проживать турист - доход уже получен. Гостиница в случае овербукинга упускала прибыль на время двойной продажи номеров из-за переселения туристов в другое средство размещения и в то же время получала прибыль за реализацию номерного фонда в невостребованный пока период (рис. 2).

Дата		01.06	02.06	03.06	04.06	05.06	06.06	07.06	08.06	09.06	10.06
		01.06	02.06	03.06	04.06	05.06	06.06	07.06	08.06	09.06	10.06
Standard room №33	room										
Standard room №34	room										
Standard room №35	room										
Standard room №36	room										



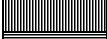


	- реализованный гостиницей промежуток времени для заказа 1;
	- реализованный гостиницей промежуток времени для заказа 2;
	- период овербукинга для заказа 3;
	- реализованный гостиницей промежуток времени для заказа 3;
	- не реализованные гостиницей (туроператором) промежутки проживания (невостребованный период).

Рисунок 2 – Шахматка номерного фонда гостиницы

Как видно из примера, представленного на рисунке 2, гостиницей была дважды реализована услуга проживания в номере № 33 категории Standard room в период со 02.06 по 04.06 на 2 ночи. Цель применения механизма овербукинга в данном случае - повышение эффективности использования номерного фонда гостиницы и реализация невостребованного периода времени в данном номере с 04.06 по 09.06 на 5 ночей. В аналогичных случаях руководством гостиницы (туроператором) принималось решение о переселении туриста в другую гостиницу, с которой имеется договор.

На современном четвертом этапе было найдено решение, позволяющее более эффективно использовать потенциал механизма овербукинга в деятельности гостиничных предприятий. Многие средства размещения стараются расселять туристов не в других гостиницах, доставляя этим множество неудобств гостям, связанных с переездами и, как следствие, получая негативные отзывы и рекламации, а, извинившись, предлагают гостям на короткое время разместиться в номере более высокой категории, которые пользуются меньшим спросом из-за более высокой стоимости (рис. 3).

Как следует из примера, приведенного на рисунке 3, в периоды овербукинга туристам предоставляются номера более высокой категории. При этом гостиничное предприятие обеспечивает себе более плотную загрузку всего номерного фонда и, как следствие, более высокую доходность от его использования.

Дополнительным маркетинговым ходом, повышающим лояльность туриста, является компенсация за сложившуюся ситуацию и причинённые неудобства, смысл которого заключается в предоставлении дополнительных услуг в виде бесплатного пользования сейфом в номере или доступом в Интернет, повышение уровня питания или пользование SPA [4].

Дата	01.06	02.06	03.06	04.06	05.06	06.06	07.06	08.06	09.06	10.06
Категория номера										
Standard room №33		v	v	v	v	v	v	v	v	v
Standard room №34										
Standard room №35			x	x	x	x	x	x	x	x
Standard room №36										
Family room №42		v	v	v	v					
Family room №49										
Deluxe room №42			x	x	x	x	x			
Deluxe room №49										



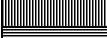


-  - реализованный гостиницей промежуток времени для заказа 1;
-  - реализованный гостиницей промежуток времени для заказа 2;
-  - период овербукинга для заказа 3;
-  - реализованный гостиницей промежуток времени для заказа 3;
-  - не реализованные гостиницей (туроператором) промежутки проживания (невостребованный период);
- v; x - условное обозначение расселения туристов при овербукинге в альтернативных номерах.

Рисунок 3 – Шахматка номерного фонда гостиницы

Таким образом, использование механизма овербукинга гостиничными предприятиями, по сути, является необходимой и действенной мерой повышения эффективности деятельности предприятия. Использование данного механизма будет применяться для большинства средств размещения, востребованных у туристов.

Список источников:

1. Костин К.Б. *Инновационный подход к решению проблемы овербукинга как одного из ключевых аспектов эффективной маркетинговой политики отечественных и международных предприятий туристского бизнеса* // *Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета*. – 2016. – № 1. – С. 63-66.
2. Лапина Е.И., Боброва Е.А. *Способы совершенствования продаж гостиничного комплекса* // *Экономическая среда*. – 2016. – № 2 (16). – С. 113-115.
3. Никонорова Е.В. *Современное состояние и тенденции развития гостиничного бизнеса в России* // *Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки*. – 2017. – № 7. – С. 219-223.
4. Овербукинг: причины, решения, последствия [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.atorus.ru/INFO/story/article/1013.html>.
5. *Что такое овербукинг?* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ltravel.ru/overbuking-что-это.html>.
6. Antonio N., de Almeida A., Nunes L. M. M. *Using Data Science to Predict Hotel Booking Cancellations* // *Handbook of Research on Holistic Optimization Techniques in the Hospitality, Tourism, and Travel Industry*, 2017. – С. 141-167.
7. Dong Y. F., Ling L. Y. *Hotel Overbooking and Cooperation with Third-Party Websites* // *Sustainability*. – 2015. – Т. 7, № 9. – С. 11696-11712.
8. Georgiadis G., Tang C. S. *Optimal reservation policies and market segmentation* // *International Journal of Production Economics*. – 2014. – Т. 154. – С. 81-99.
9. Gonsch J. *A survey on risk-averse and robust revenue management* // *European Journal of Operational Research*. – 2017. – Т. 263, № 2. – С. 337-348.
10. Ivanov S. H. *Optimal overbooking limits for a hotel with three room types and with upgrade and downgrade constraints* // *Tourism Economics*. – 2015. – Т. 21, № 1. – С. 223-240.
11. Ling L. Y., Dong Y. F., Guo X. L., Liang L. *Availability management of hotel rooms under cooperation with online travel agencies* // *International Journal of Hospitality Management*. – 2015. – Т. 50. – С. 145-152.
12. Shcherbina O., Shembeleva E. *Modeling recreational systems using optimization techniques and information technologies* // *Annals of Operations Research*. – 2014. – Т. 221, № 1. – С. 309-329.
13. Sierag D. D., Koole G. M., van der Mei R. D., van der Rest J. I., Zwart B. *Revenue management under customer cancellations and overbooking* // *European Journal of Operational Research*. – 2015. – Т. 246, № 1. – С. 170-185.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕМОГРАФИЯ И ЭКОНОМИКА ТРУДА

УДК 331.101.262

Рудакова О.В., Лыгина Н.И.

ВОЗРАСТ КАК КРИТЕРИЙ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

Rudakova O.V., Lygina N.I.

AGE AS A CRITERION OF LABOR RESOURCES

Рудакова Ольга Викторовна, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Менеджмент и государственное управление» ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ» (Среднерусский институт управления-филиал); 302028, г. Орел, Б. Победы, д. 5а; профессор кафедры «Экономика и управление» ФГБОУ ВО «Орловский государственный институт культуры», 302020, г. Орел, ул. Лескова, д. 15; e-mail: rudakova71@yandex.ru

Rudakova Olga Viktorovna, Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor; Central Russian Institute of Management, Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian Federation; Orel State Institute of Culture; 15 Leskova Street, Orel 302020, Russian Federation; e-mail: rudakova71@yandex.ru

Лыгина Нина Ивановна, доктор экономических наук, профессор кафедры маркетинга и торгового дела ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: lyginani@mail.ru

Lygina Nina Ivanovna, Doctor of Economic Sciences, Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: lyginani@mail.ru

Аннотация: Возраст выступает как условный критерий, позволяющий выделить трудовые ресурсы из всего населения страны. Вопрос о времени начала трудовой жизни человека и о ее продолжительности является одним из важнейших, т.к. он не только определяет перспективы занятости в обществе, но и организацию пенсионного, медицинского и социального обеспечения в нем. Можно сказать, что в целом в определении нижней границы трудоспособного возраста существенных отличий нет. Наиболее значительные расхождения по разным государствам наблюдаются при установлении верхней границы трудоспособного возраста. Здесь разрыв значений достигает 20 лет

Abstract: Age acts as a conditional criterion that allows allocating labor resources from the entire population of the country. The question of the time of the beginning of a person's working life and its duration is one of the most important. he not only determines the prospects for employment in society, but also the organization of pension, medical and social security in it. It can be said that, in general, there are no significant differences in the definition of the lower limit of the able-bodied age. The most significant discrepancies in different states are observed when establishing the upper limit of the able-bodied age. Here the gap of values reaches 20 years

Ключевые слова: трудоспособное население, трудоспособный возраст, дотрудовой период, трудовой период, послетрудовой период, продолжительность жизни

Keywords: able-bodied population, able-bodied age, pre-labor period, labor period, post-labor period, life expectancy

Под трудовыми ресурсами чаще всего понимают трудоспособную часть населения, обладающую физическим развитием и умственными способностями, необходимыми для участия в общественно полезной трудовой деятельности. Трудовые ресурсы представляют собой сложную социально-экономическую категорию, которую можно трактовать как в демографическом аспекте, так и в социально-экономическом. Трудовые ресурсы как демографическая категория – это часть населения страны, в составе которого определяются их количественные границы. Трудовые ресурсы как социальная категория определяют социальную структуру общества и преобладающие в этом обществе социально-экономические отношения. Определение трудовых ресурсов как экономической категории опосредуется установленными государством условиями воспроизводства рабочей силы, которые становятся критериями выделения трудовых ресурсов из населения страны. В первую очередь таким критерием является установление границ трудоспособного (рабочего) возраста.

Возраст выступает как условный критерий, позволяющий выделить трудовые ресурсы из всего населения страны. Очевидным является тот факт, что формирование необходимых в общественном производстве физических и интеллектуальных способностей происходит в определённом возрасте. Если формирование и развитие навыков к труду происходит в ранний и зрелый периоды жизни человека, то пожилой возраст характеризуется их утратой. Пик трудовой активности приходится на 25-35 лет. По мнению

работодателей, именно в этом возрасте работник является наиболее эффективным [10]. Среди преимуществ этой возрастной категории работодатели называют амбициозность, стремление к продвижению по служебной лестнице, а также неординарный подход к решению поставленных задач. Биологический возраст человека определяет состояние организма и его отдельных подсистем. Например, в ходе значительного количества экспериментов было выявлено, что активность человеческого мозга достигает своего пика к 39 годам, а по достижении 40 лет она начинает снижаться. Объяснение заключается в том, что именно с 40 лет начинается разрушение нейронов человеческого мозга, обеспечивающих скорость передачи импульсов, что и приводит к замедлению скорости мозговой деятельности [15].

Величина трудовых ресурсов зависит от официально установленных возрастных границ: верхнего и нижнего уровней трудоспособного возраста. Эти границы подвижны и определяются национальными традициями и социально-экономическими условиями развития общества. Население в дотрудовом возрасте является источником возмещения убыли и пополнения трудовых ресурсов. Послетрудовой возраст устанавливается законодательством о пенсиях. Последние три столетия характеризуются ростом продолжительности жизни человека на всех ее этапах (табл. 1).

Таблица 1 – Влияние демографического перехода на увеличение продолжительности жизни в странах Западной Европы [9]

Исторические периоды	Продолжительность жизни на ее этапах, лет			
	дотрудовой период	трудовой период	послетрудовой период	средняя продолжительность жизни
до XVIII в.	12	18	4	34
XVIII в.	14	20	6	40
XIX в.	15	26	7	48
XX в.	18	39	14	71
XXI в. (первая треть)	20	42	18	80

Границы трудоспособного возраста в разных странах неодинаковы. В ряде стран начало трудовой жизни устанавливается в 14-15 лет, а в отдельных - 18 лет. Например, в Италии нижняя граница трудоспособного возраста составляет 14 лет, в Японии и ФРГ – 15 лет, в США, Великобритании, Швеции, Франции, Нидерландах – 16 лет. Следует отметить, что в разные исторические периоды нашей страны эта граница имела разное значение. В СССР в годы первой пятилетки нижняя граница трудоспособного возраста составляла 14 лет, к концу второй пятилетки – 16 лет. Очевидные причины привели к ее снижению до 14 лет в годы Великой Отечественной войны. На сегодняшний день в Российской Федерации нижняя граница трудоспособного возраста составляет 16 лет [14]. Можно сказать, что в целом в определении нижней границы трудоспособного возраста существенных отличий нет.

Наиболее значительные расхождения по разным государствам наблюдаются при установлении верхней границы трудоспособного возраста. Здесь разрыв значений достигает 20 лет. Возраст выхода работников на пенсию зависит от демографических и социально-экономических условий, носящих индивидуальный характер для каждой конкретной страны. В подавляющем большинстве случаев возраст завершения трудовой деятельности определяется продолжительностью жизни мужчин и женщин. Верхняя граница трудоспособного возраста во многих странах составляет 65 лет для всех или 65 лет - для мужчин и 60-62 года - для женщин. Средняя продолжительность жизни и возраст выхода на пенсию в отдельных странах приведены в таблице 2.

Последние десятилетия в странах ОЭСР характеризуются значительными достижениями в области снижения смертности и повышении ожидаемой продолжительности жизни. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении в названных странах впервые превысила значение в 80 лет в 2011 г., и данная тенденция продолжается на сегодняшний день. В большинстве стран ОЭСР продолжительность жизни мужчин и женщин превышает 80 лет, а в немногих оставшихся стремительно приближается к данному рубежу.

Следует отметить, что во всех странах ОЭСР ожидаемая продолжительность жизни женщин превышает продолжительность жизни мужчин на 3-8 лет. Наименьшее значение этот разрыв имеет в Исландии, где ожидаемая продолжительность жизни женщины выше продолжительности жизни мужчин только на 3,3 года. Наибольшая разница в ожидаемой продолжительности жизни мужчин и женщин отмечается в Эстонии - 8,9 года.

Таблица 2 – Средняя продолжительность жизни и возраст выхода на пенсию странах ОЭСР в 2015 г., лет [12]

	Текущий возраст выхода на пенсию		Ожидаемая продолжительность жизни при рождении		Ожидаемая продолжительность жизни после 65 лет	
	мужчины	женщины	мужчины	женщины	мужчины	женщины
Австралия	65,0	65,0	80,1	84,7	19,3	22,3
Австрия	65,0	60,0	78,5	83,5	18,0	21,2
Бельгия	65,0	65,0	77,9	83,0	17,6	21,1
Канада	65,0	65,0	79,3	83,5	18,7	21,7
Финляндия	65,0	65,0	77,3	83,6	17,7	21,5
Германия	65,0	65,0	78,2	83,1	17,7	20,9
Греция	62,0	62,0	78,3	83,0	18,0	20,5
Израиль	67,0	62,0	79,8	83,5	18,8	21,0
Италия	66,6	65,6	79,5	84,9	18,4	22,2
Япония	65,0	65,0	80,0	86,9	19,2	24,3
Мексика	65,0	65,0	74,9	79,7	17,8	19,6
Нидерланды	65,5	65,5	78,9	82,8	17,6	20,9
Норвегия	67,0	67,0	79,3	83,5	18,2	21,3
Польша	66,0	61,0	72,2	80,5	15,2	19,0
Португалия	66,2	66,2	76,8	82,8	17,2	20,5
Швеция	65,0	65,0	79,7	83,8	18,3	21,3
Швейцария	65,0	64,0	80,1	84,9	18,9	22,4
Турция	60,0	58,0	71,7	78,5	14,8	18,6
Великобритания	65,0	63,0	78,5	82,4	18,1	20,6
США	66,0	66,0	76,4	81,2	17,9	20,5
ОЭСР, в среднем	64,3	63,4	77,2	82,7	17,4	20,8
ЕС (28 стран)	63,8	62,9	75,4	81,7	16,4	20,0
Бразилия	55,0	55,0	70,2	77,5	16,8	19,5
Китай	60,0	60,0	74,0	76,6	14,6	16,5
Индия	58,0	58,0	68,7	68,1	13,3	14,5
Россия	60,0	55,0	61,7	74,3	11,6	16,2

Как следует из представленных в таблице 2 данных, из стран группы БРИКС наиболее высокую продолжительность жизни у мужчин демонстрирует Китай (74 года), а у женщин – Бразилия (77,5 года). Ожидаемая продолжительность жизни женщин в России составляет 74,3 года, что на 3,2 года меньше, чем в Бразилии, на 8,4 года меньше, чем в среднем по ОЭСР и на 7,4 года меньше, чем в среднем по ЕС. В 2012 г. продолжительность жизни россиян составляла 70,24 года, в 2013 - 70,76 лет, в 2014 г. – 70,93 года, в 2015 г. – 71,39 лет, в 2016 г. – 71,87 лет [6]. В рейтинге ПРООН по продолжительности жизни Россия разместилась на 116 месте (70,1 года) [8]. Следует отметить, что по прогнозу ООН, средняя продолжительность жизни россиян даже в 2020 г. достигнет отметки 69 лет, а 70-летний рубеж преодолет только к 2025 г. [16]. Ожидаемая продолжительность жизни российских мужчин на 12,3 года меньше, чем в Китае, на 15,5 лет меньше, чем в среднем по ОЭСР, и на 13,7 лет меньше, чем в среднем по ЕС. Кроме того, разрыв в продолжительности жизни российских мужчин и женщин достигает рекордной величины в 12,6 лет.

Как следует из представленных в таблице 2 данных, средний возраст выхода на пенсию в странах ОЭСР составляет 64,3 года для мужчин и 63,4 года для женщин. Верхняя возрастная планка трудоспособности для мужчин наиболее высока в Исландии, Израиле и Норвегии (67 лет) и в Исландии и Норвегии – для женщин (67 лет). Самая низкая возрастная планка трудоспособного возраста для мужчин установлена в Словении (59,3 года), Люксембурге (60 лет) и Латвии (61 год), а для женщин в Турции (58 лет), Словении (59 лет) и Люксембурге (60 лет). На сегодняшний день среди стран группы БРИКС самый ранний выход на пенсию у жителей Бразилии (55 лет для обоих полов) и в Индии (58 лет для обоих полов). Верхняя граница трудоспособного возраста в России определяется правом на получение пенсии по достижении женщинами 55 лет, а мужчинами – 60 лет. В этом общем правиле есть исключения для некоторых видов

профессиональной деятельности, которые связаны с высоким уровнем психофизиологических нагрузок. Здесь пенсионная планка опускается на 5-10, а иногда и более лет. Таким образом, сравнение значений нижней границы трудоспособного возраста в России и странах ОЭСР, на первый взгляд, приводит к выводу о необходимости ее официального повышения.

Сравнение показателей ожидаемой продолжительности жизни и возраста выхода на пенсию в странах ОЭСР позволяет сделать вывод, что дольше всех проживают на пенсии мужчины в Люксембурге (17,9 года), Корее и Словении (16,9 года), Франции (16,6 года), а женщины – в Словении (23,7 года), Корее (23,6 года), Австрии и Франции (23,5 года). Среди стран группы БРИКС дольше всех на пенсии проживают мужчины в Бразилии (14 лет), а меньше всех в России (1,4 года); женщины дольше всех проживают на пенсии также в Бразилии (22,5 года), а меньше всех в Индии (10,1 года). Иными словами, при сегодняшней верхней планке трудоспособного возраста россияне проживают на пенсии значительно меньше, чем жители всех стран ОЭСР.

Как следует из данных таблицы 2, ожидаемая продолжительность жизни мужчин, достигших 65 лет, составляет в странах ОЭСР от 14 лет (в Словакии) до 19,3 (в Австралии), а у женщин - от 17,9 года (в Словакии) до 24,3 (в Японии). В группе стран БРИКС наиболее высока ожидаемая продолжительность жизни тех, кто уже достиг 65 возраста у мужчин (16,8 года) и женщин (19,5 года) в Бразилии. Для России данные составляют 11,6 года у мужчин (самый низкий показатель по группе БРИКС) и 16,2 года у женщин.

В нашей стране законодательная власть уже неоднократно предпринимала попытки повышения возрастного порога: для мужчин - с 60 до 65 лет, для женщин - с 55 до 60 лет. Препятствием на пути положительного решения данного вопроса стали: сложное экономическое положение работающего населения, низкая продолжительность жизни населения, а также высокая смертность населения в трудоспособном возрасте. Однако повышение возрастного порога выхода на пенсию неизбежно. В начале ноября 2015 г. премьер Д. Медведев в очередной раз заявил о неизбежности повышения пенсионного возраста в стране: «Понятно, что нам рано или поздно придется принимать решение о том, чтобы пенсионный возраст увеличивать - во всем мире растет продолжительность жизни, растет и возраст выхода на пенсию. Это объективный процесс» [3]. Президент РФ В. Путин в ходе пресс-конференции в декабре 2015 г. заявил, что Россия не избежит повышения пенсионного возраста. По его словам, такое решение будет принято рано или поздно, чтобы не обрушить пенсионную систему через 10-15 лет [7]. Такой процесс будет происходить постепенно, поэтапно — вначале до 62-63 лет у мужчин и до 57-58 лет у женщин. У решения о повышении пенсионного возраста в нашей стране есть как свои сторонники, так и противники. На наш взгляд, следует согласиться с авторами, полагающими, что демографических оснований для повышения верхней границы трудоспособного возраста в России нет. Если подобное решение будет принято, то только исключительно по экономическим соображениям вследствие непреодолимых бюджетных ограничений [1].

В зависимости от возраста всё население может быть разделено на три группы: лица, моложе трудоспособного возраста (до 15 лет включительно); лица трудоспособного возраста (женщины от 16 до 54 лет, мужчины от 16 до 59 лет включительно); лица, старше трудоспособного возраста. Численность населения РФ по полу и возрасту представлена в таблице 3. Как следует из данных таблицы, в течение 2005-2016 гг. в стране отмечался устойчивый рост численности населения моложе трудоспособного возраста на 3223,9 тыс. чел. и старше трудоспособного возраста – на 7277,5 тыс. чел. Однако в отмеченный период произошло сокращение численности населения в трудоспособном возрасте – на 6933,6 тыс. чел. Удельный вес трудоспособного населения России сократился с 63% в 2005 г. до 56,7% в 2016 г.

Таблица 3 – Численность населения по полу и возрасту в РФ в 2005-2016 гг. [13]

	Годы				
	2005	2010	2014	2015	2016
	Тысяч человек				
Все население в возрасте:					
моложе трудоспособного	23671,0	23209,0	25689,2	26359,6	26894,9
трудоспособном	90158,0	87847,5	85414,7	84198,8	83224,4
старше трудоспособного	29407,6	31808,9	35163,4	35986,3	36685,1
Мужчины в возрасте:					
моложе трудоспособного	12106,5	11885,6	13172,0	13518,5	13793,8
трудоспособном	45948,2	45186,2	44416,8	43888,1	43470,0
старше трудоспособного	8247,0	8978,5	10182,9	10489,9	10780,5
Женщины в возрасте:					
моложе трудоспособного	11564,5	11323,4	12517,2	12841,1	13101,1
трудоспособном	44209,8	42661,3	40997,9	40310,7	39754,4
старше трудоспособного	21160,6	22830,4	24980,5	25496,4	25904,6

	Годы				
	2005	2010	2014	2015	2016
	В процентах				
Все население в возрасте:					
моложе трудоспособного	16,5	16,2	17,6	18,0	18,3
трудоспособном	63,0	61,5	58,4	57,4	56,7
старше трудоспособного	20,5	22,3	24,0	24,6	25,0
Мужчины в возрасте:					
моложе трудоспособного	18,3	18,0	19,4	19,9	20,3
трудоспособном	69,3	68,4	65,6	64,6	63,9
старше трудоспособного	12,4	13,6	15,0	15,5	15,8
Женщины в возрасте:					
моложе трудоспособного	15,0	14,8	16,0	16,3	16,6
трудоспособном	57,5	55,5	52,2	51,3	50,5
старше трудоспособного	27,5	29,7	31,8	32,4	32,9

Начиная с 2000 г. численность населения, старше трудоспособного возраста, в России впервые за всю ее историю стала превышать численность населения, моложе трудоспособного возраста. Как следует из приведенных в таблице 2 данных, в 2005 г. это превышение составляло 5736,6 тыс. чел., в 2016 г. уже 9790,2 тыс. чел. (т.е. прирост составил 1,7 раза). Соответственно, если в 2005 г. доля лиц моложе трудоспособного возраста составляла 16,5% против лиц старше трудоспособного возраста – 20,5%, то в 2016 г. это соотношение составило 18,3% против 25,0%.

Сокращение численности населения в трудоспособном возрасте вызывает особую обеспокоенность в связи с тем, что не было исторических аналогов поддержания высоких темпов экономического роста в условиях сокращающегося населения, в том числе и его экономически активной части. По прогнозу Росстата, численность населения в возрасте 15-64 года уменьшится в России к 2025 г. на 9-10 млн чел. Проблема сокращения численности населения в трудоспособных возрастах остро стоит во многих развитых странах. Если в России число лиц в возрастах 15-64 лет сократится к 2030 г. на 10%, то в Японии – на 14%, в Германии — на 12%, в Италии — на 8%, в Польше — на 16% [4].

Следует отметить, что в 2005 г. и 2016 г. наблюдалось значительное превышение численности мужчин, моложе трудоспособного возраста, над численностью мужчин, старше трудоспособного возраста: разрыв соответственно составлял 3859,5 тыс. чел. и 3013,3 тыс. чел. Если в 2005 г. доля мужчин, моложе трудоспособного возраста, составляла 18,3%, то в 2016 г. – 20,3% при этом доля мужчин, старше трудоспособного возраста, увеличилась с 12,4% в 2005 г. до 15,8% в 2016 г.

В рассматриваемом периоде наблюдалось значительное (почти двукратное) превышение численности женщин, старше трудоспособного возраста, над численностью женщин, моложе трудоспособного возраста: в 2005 г. разрыв составил 9596,1 тыс. чел., а в 2016 г. – 12803,5 тыс. чел. И если доля пожилых женщин в 2005 г. составляла 27,5%, то в 2016 г. она возросла до 32,9% при незначительном росте доли молодых женщин: с 15,0% в 2005 г. до 16,6% в 2016 г.

Подчеркнем, что из-за более высокой смертности мужчин по сравнению с женщинами процесс старения в разной степени охватил мужское и женское население. Если в 2005 г. доля мужчин, старше трудоспособного возраста, составляла 12,4%, то доля женщин аналогичного возраста равнялась 27,5%; в 2016 г. это соотношение составило 15,8% и 32,9%. В 2005 г. численность женщин, старше трудоспособного возраста, превышала численность пожилых мужчин на 12913,6 тыс. чел.; в 2016 г. эта разница составила 15124,1 тыс. чел. Численное превышение женщин над мужчинами в составе населения России отмечается с 29 лет и с возрастом увеличивается. Иными словами, для старших возрастов характерен слишком большой дисбаланс числа мужчин и женщин.

Долговременная тенденция падения рождаемости, сопровождаемая ростом продолжительности жизни, обуславливают старение населения, т.е. увеличение в нем доли пожилых и старых людей. В нашей стране начиная с 2000 г. численность населения, старше трудоспособного возраста, превышает численность населения, моложе трудоспособного возраста. Соответственно меняется демографический состав трудящегося населения, и в ближайшее время в мире ожидается резкий рост численности экономического активного населения старше 65 лет. В таких условиях вопрос о времени начала трудовой жизни человека и о ее продолжительности является одним из важнейших, т.к. он не только определяет перспективы занятости в обществе, но и организацию пенсионного, медицинского и социального обеспечения в нем.

Список источников:

1. Вишневецкий А., Васин С., Районов А. Ведущую роль в трудовых ресурсах играет трудоспособное население в трудоспособном возрасте [Электронный ресурс] // Экономический портал. – Режим доступа:

<http://institutiones.com/general/2104-vozvrasht-vykhoda-na-pensiyu-i-prodolzhitelnost-zhizni.html>.

2. Головина Т.А. Методика реализации процедур управленческого контроля в условиях экономической неопределенности // *Финансы и кредит*. - 2010. - № 30 (414). - С. 50-56.
3. Кузьмин В., Негоица П., Фронин В. Дмитрий Медведев о бюджете, чиновниках, газетах и фотографии [Электронный ресурс] // *Российская газета*. - Режим доступа: <https://rg.ru/2015/11/11/medvedev-interviu.html>.
4. Население России до 2030 г.: демографические и функциональные прогнозы [Электронный ресурс] // Институт демографии Государственного университета «Высшая школа экономики». - Режим доступа: http://www.demoscope.ru/weekly/np1/ns_09/acrobat/glava6.pdf.
5. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. - Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#.
6. Проблемы развития российского рынка труда и кадровый потенциал экономических систем: монография / Т.А. Головина, А.В. Полянин, О.В. Рудакова, Ю.П. Соболева, Н.Н. Орлова; под общ. ред. О.В. Рудаковой. - Тверь: ООО «Издательство «Триада», 2017. - 128 с.
7. Путин: повышение пенсионного возраста не затронет нынешних пенсионеров [Электронный ресурс] // РИА: новости. - Режим доступа: <https://ria.ru/society/20151217/1343709599.html>.
8. Рейтинг стран мира по продолжительности жизни [Электронный ресурс] // Гуманитарные технологии: аналитический портал. - Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/life-expectancy-index/life-expectancy-index-info>; *Life Expectancy Index 2016* [Электронный ресурс] // *United Nations Development Programme*. - Режим доступа: <http://hdr.undp.org/en/2016-report>.
9. Роиц В.Д. Труд и качество трудовой жизни: практика и теория регулирования в западных странах и России: монография [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/doc/ISBN9785392257768-SCN0000/000.html>.
10. Смирнова А. Идеальный возраст работника [Электронный ресурс] // *HR-portal*. - Режим доступа: <http://www.hr-portal.ru/article/idealnyy-vozrast-rabotnika>.
11. Соболева Ю.П., Печникова А.В. Управление по компетенциям как средство реализации кадровой стратегии организации // *Научные записки ОрелГИЭТ*. - 2017. - №5(23). - С. 5-9.
12. Средняя продолжительность жизни и возраст выхода на пенсию [Электронный ресурс] // *OECD.stats*. - Режим доступа: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=PAG#>.
13. Труд и занятость в России. 2017: стат. сб. - М.: Росстат, 2017. - 261 с.
14. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 №197-ФЗ (ред. от 05.02.2018) [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/9627c87f117f9c8aaf55a73c9a614626c1e87ce0/.
15. Установлен самый умный возраст [Электронный ресурс] // *Профессионал: кадровое агентство*. - Режим доступа: <http://www.advert-prior.com/ustanovlen-samyj-umnyj-vozrast/>.
16. Фаляхов Р. Увидеть пенсию и умереть [Электронный ресурс] // *GAZETA.RU*. - Режим доступа: <https://www.gazeta.ru/business/2016/05/18/8249237.shtml?updated>.
17. Rudakova O., Lygina N., Soboleva Y. Human potential as an element of innovative-investment attraction of the regions // *Procedia Economics and Finance*. - 2015. - № 24C. - С. 666-670.

УДК 796.1

Должикова Х.В., Семенова Е.Е.

ФАКТОРЫ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

Dolzjikova Kh.V., Semenova E.E.

ENVIRONMENT FACTORS INFLUENCING THE DEVELOPMENT OF PHYSICAL TRAINING AND SPORTS

Должикова Христина Викторовна, старший преподаватель ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: hristinanovikovapochta@mail.ru

Dolzjikova Khristina Viktorovna, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: hristinanovikovapochta@mail.ru

Семенова Елена Евгеньевна, кандидат технических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: dobyelena@yandex.ru

Semenova Elena Evgenyevna, Candidate of Engineering Sciences, Associated Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: dobyelena@yandex.ru

Аннотация: Физическая активность и спорт в процессе развития общества проникают во все сферы жизни людей. Физическая активность является значимым фактором увеличения продолжительности жизни населения и

Abstract: Physical activity and sports in society development get into all spheres of people's life. Physical activity is a significant factor of increase of population life expectancy and influences increase in able-bodied age

положительно влияет на увеличение трудоспособного возраста. Физкультура и спорт являются одним из основных компонентов подготовки качественных трудовых ресурсов, а следовательно, и фактором обеспечения экономического роста. Для эффективного управления развитием физической культуры и спорта в рамках целевых приоритетов, заданных Стратегией развития спорта 2020, необходимо использовать не только механизмы государственного регулирования, но и поддерживать естественное для современной молодежи стремление к здоровому образу жизни

positively. Physical culture and sports are the basic training components of qualitative manpower, and, hence, the factor of economic growth. For efficient control of the development of physical training and sports within the limits of the target priorities set by the Strategy of Development of Sports 2020, it is necessary to use not only state regulation mechanisms, but also to encourage natural aspiration of modern youth to healthy life style

Ключевые слова: спорт, физическая культура, студенчество, программа развития, здоровый образ жизни, стратегия развития

Keywords: sports, physical training, students, development program, healthy life style, development strategy

В условиях интенсивных социальных, политических и экономических состояний России возникла необходимость воздействовать на жизнь населения, в частности на физическое развитие и спорт. Политизация, экономическая нестабильность и разные общественные проблемы вышли на первый план, оттеснив физическую культуру. Вследствие этого сократилась материальная поддержка кружков и секций, спортивные учреждения вынуждены были перейти на самообеспечение. Это побудило учредителей брать плату за обучение и снизило интерес молодежи к профессиональному спорту.

Интерес к физической культуре возродился после распада СССР. В 1993 году был создан «Российский спортивный студенческий союз». Основная цель РССС заключалась в содействии государства и реализации идей молодежного спорта в России для международного партнерства в данной сфере. Проще говоря, РССС был создан для подготовки студентов к участию в международных соревнованиях. РССС тесно содействовал с государственными и политическими институтами на каждом этапе социального развития, прививая населению фундамент здорового образа жизни.

Еще одна причина государственного интереса в развитии студенческого спорта заключалась в ухудшении состояния здоровья молодежи. Основные усилия развития студенческого спорта были возложены на родителей и их ответственность, грамотный расход спонсорских средств, введение новой промышленной категории товаров для занятий спортом, популяризацию литературы на тему физического воспитания молодежи и создание спортивных секций и кружков.

Пропаганда здорового образа жизни и вовлечение широких масс в спорт являются не только общественным, но и политически значимым явлением. Успехи на международных соревнованиях являются свидетельством потенциала нации и государственной мощи. Несмотря на привлечение государственных структур в развитие студенческого спорта, как показали результаты спортивных соревнований, потенциал российских спортсменов остался нереализованным.

По истечении 10-летней программы оздоровления и спортивного вовлечения молодежи результаты состояния физической культуры населения по-прежнему оставались неутешительными. Своеобразным толчком в развитии студенческого спорта стала Федеральная целевая программа «Физическое воспитание и оздоровление детей, подростков и молодежи в Российской Федерации (2002-2006 гг.)». В рамках программы было создано множество спортивных секций и кружков на региональном уровне, что не только способствовало привлечению детей и подростков к спорту, но и снизило процент юношеской наркомании. Спорт стал доступным для всех. Несмотря на то, что средние и высшие учебные заведения предлагали внеурочные занятия, уровень интереса молодежи к спорту возрос.

Проблема отсутствия интереса студенчества к спорту была также актуальна и на Западе. При этом многочисленные исследования зарубежных и отечественных ученых показали, что физическая культура способствует психической и эмоциональной стабильности, а также помогает создать здоровый микроклимат в обществе.

В России спорт стал превентивным способом оздоровления молодежи, методом профилактики вредных привычек и основой здоровой нации. Такая идеология быстро распространилась в массы. Психологический настрой стал средством воздействия на студенчество. Большую роль в приобщении молодежи к спорту сыграло эмоциональное чувство удовлетворенности от личных успехов и личные мотивы: стать лучше, доказать свое мастерство и добиться спортивных высот. Как следствие, личная заинтересованность молодежи в физическом превосходстве стала основой для массового привлечения в спорт. Ключевым направлением развития студенческого спорта стала пропаганда здорового образа жизни.

Здоровье каждого человека зависит только от его самого, так как если человек не обращал никакого внимания на свое физическое состояние с ранних лет, то, конечно же, можно быть уверенным, что впоследствии начнут появляться различного рода «сбои» в работе организма. Этими сбоями могут быть в

первую очередь проблемы с сердцем, легкими, опорно-двигательной системой, нервной системой и многое другое. Поэтому если не получилось начать вести здоровый образ жизни в раннем возрасте, то хотя бы первые шаги в этом следует в обязательном порядке начать делать в студенческие годы.

К сожалению, не во всех российских учебных заведениях созданы необходимые условия для обеспечения поддержки здорового образа жизни обучающихся и персонала. Соответствующая модернизация материально-технической базы потребует колоссальных вложений государства, но без этого невозможно обеспечить реальные сдвиги в сторону здорового образа жизни. Одним из вариантов решения данной проблемы может стать привлечение частных инвесторов, которые могли бы создавать новые многофункциональные спортивные центры, предназначенные для занятий школьников, студентов и людей преклонного возраста. Российской Федерации нужно еще приложить немало усилий по развитию студенческого спорта, но, тем не менее, этот вопрос всегда был, остается и будет важным в жизни общества.

В последние десятилетия поверхностные преобразования приобрели более глубокие изменения. Была разработана единая стратегия действий всех государственных институтов, которая имеет долгосрочную перспективу. Стратегия развития спорта 2020 имеет международный масштаб. Ее цель - создать максимально благоприятные условия в учебных заведениях для занятий спортом и реализации национальной спортивной модели.

Стратегия развития спорта 2020 включает приоритетные направления развития спорта среди студентов и молодежи:

- создание спортивных учреждений и секций на базе вузов для укрепления и повышения физического благополучия студенчества;
- мотивация молодежи к спорту, поиск мотивов и преимуществ здорового образа жизни;
- содействие и оказание помощи студентам в развитии спортивного потенциала и внедрение системы поощрений за спортивные достижения;
- обеспечение необходимым инвентарем и оборудованием все вузы.

Формирование здорового образа жизни становится приоритетным направлением государственной политики. Информирование о вреде табака и наркотиков и пропаганда здорового образа жизни имеют общую цель – повысить интерес студентов к физической культуре и спорту в целом.

На сегодняшний день одним из самых сложных препятствий на пути развития студенческого спорта является отсутствие понимания в необходимости физического здоровья как составной психической и эмоциональной стабильности и общественного благополучия. Эта проблема связана с отсутствием семейных ценностей и активного отдыха. За приобщение детей к спорту ответственны родители, и если не прививать интерес к физической культуре с детства, то в юности его может и не возникнуть.

Согласно статистике Министерства спорта Российской Федерации, в Орловской области в 2014 году было 1864 спортивных сооружения, из них 14 стадионов, 1067 плоскостных сооружений, 582 зала и 32 бассейна, а в 2015 году стало на 10 спортивных сооружений больше [6]. За год было дополнительно построено 4 плоскостных сооружения и 4 спортивных зала. Благодаря этому численность людей, занимающихся спортом, с 2014 года увеличилась на 8330 человек и составила в 2015 году 136812 человек, из них 49018 женщин. Также увеличилось число подготовленных разрядников на 3579 спортсменов, что составило в 2015 году 8451 чел. [8].

В Российской Федерации на 2015 год зафиксировано 281842 спортивных сооружения: из 1877 стадионов, 148194 плоскостных сооружения, 72016 спортивных залов и 5196 бассейнов. Всего занимаются спортом 43464434 человек, из них 16669568 женщин, 82945 учащихся, отнесенных к специальной медицинской группе и 1432172 подготовленных разрядника [7].

На сегодняшний день в высоком уровне спортивного мастерства заинтересованы как сами студенты, так и государство, поэтому предстоящие преобразования и реформы могут повлиять на отношение молодежи к спорту, только если решать эту проблему комплексно. Для этого необходимо учитывать личные интересы и создать прочную спортивную и материальную базу, и тогда уровень мастерства молодых спортсменов возрастет в разы, а состояние здоровья населения заметно повысится.

Таким образом, роль физической культуры в формировании основных качеств и свойств личности очень велика. Физическая культура и спорт - важнейшая часть общей культуры общества, направленная на укрепление и повышение уровня здоровья каждого человека. Они выполняют социальную функцию - воспитание всесторонне и гармонично развитой личности в целом. Человек должен уметь все: развиваться как в умственном, так и физическом плане, быть устойчивым к различным условиям внешней среды - эти факторы способны сделать его полноценной личностью, правильно расставить жизненные приоритеты, которые, непременно, положительно повлияют на его здоровье и, соответственно, дальнейшую судьбу. Но это возможно только при правильном физическом образовании.

Список источников:

1. Бакулина Я.С., Ведерников А.В., Гусев А.А. Социально-экономические проблемы в области спорта и физической культуры системы вуза, пути решения и развития // Вестник НГИЭИ. – 2015. – № 9 (52). – С. 18-22.

2. Гуськов В.М., Кузьмичева К.С., Разумова В.Л. Фитнес в системе физической культуры // *Научные записки ОрелГИЭТ*. – 2016. – № 2 (14). – С. 176-179.
3. Захаркина Н.В. Направления совершенствования оценки управленческих решений в сфере физической культуры и спорта: региональный аспект // *Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования*. – 2017. – № 5. – С. 18-22.
4. Зеленков Ю.А., Цветков В.А., Солнцев И.В. Сравнительная оценка эффективности развития спорта на региональном уровне на основе метода ДЕА // *Экономика региона*. – 2017. – Т. 13. – № 4. – С. 1184-1198.
5. Марыченкова М.С. Роль физического воспитания в укреплении и поддержании здоровья и самочувствия молодежи и студентов // *Экономическая среда*. – 2017. – № 4 (22). – С. 88-92.
6. Об утверждении государственной программы Орловской области "Физическая культура и спорт в Орловской области": Постановление Правительства Орловской области от 19 марта 2013 года N 88 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/473706877>.
7. Об утверждении Стратегии развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства Российской Федерации от 07.08.2009 № 1101-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/902169994>.
8. Орловская область в цифрах. 2010-2015: краткий стат. сб./ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Орловской области. – Орел, 016. – 249 с.
9. Попкова М.А., Киреенко Н.С. Влияние спортивных игр на формирование личностных особенностей занимающихся // *Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки*. – 2016. – № 4. – С. 250-253.
10. Развитие и совершенствование координационных способностей спортсменов с учетом уровня квалификации и индивидуально-типологических особенностей: методические рекомендации / И. Ю. Горская, И. В. Аверьянов, А. М. Кондаков. – Омск: изд-во СибГУФК, 2014. – 80 с.
11. Соломченко М.А. Экономика физической культуры и спорта / Межрегиональная Академия безопасности и выживания. – Орел: МАБИНВ, 2014. – 125 с.
12. Ткачева Т.Ю., Афанасьева Л.В. Современные тенденции финансового обеспечения социальных обязательств на региональном уровне // *Известия Юго-Западного государственного университета*. – 2016. – № 4 (67). – С. 154-162.
13. Тычинин Н.В. Элективные курсы по физической культуре и спорту. – Воронеж: Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2017. – 65 с.
14. Учебно-методическое сопровождение профессионального образования в сфере физической культуры и спорта / Н.Н. Грудницкая, Т.В. Мазакова; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Северо-Кавказский федеральный университет». – Ставрополь: СКФУ, 2016. – 120 с.

УДК 334.7(470)

Симонова Е.В.

ЖЕНСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ФАКТОР РОСТА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Simonova E.V.

FEMALE BUSINESS AS A FACTOR OF ECONOMY GROWTH IN RUSSIA

Симонова Евгения Владимировна, кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: jezzi@mail.ru

Simonova Evgeniya Vladimirovna, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: jezzi@mail.ru

Аннотация: Рост экономики страны напрямую зависит от развития малого бизнеса. Обладая огромными потенциальными возможностями, малое предпринимательство сегодня нуждается в новых факторах роста. Женское предпринимательство – один из них. Уровень деловой и социальной среды, несомненно, влияет на развитие инфраструктуры для женского бизнеса. Необходимо создавать экосистему для свободного доступа к информации, образованию, финансам, внутренним и международным рынкам сбыта, что станет толчком для роста малого бизнеса. Женский бизнес в России – важная, быстро растущая часть малого и среднего предпринимательства. Новеллы законодательства, регулирующие этот сектор экономики, позволят именно женщинам реализовать себя в бизнесе. Комплексная эффективная система поддержки женского

Abstract: National economy growth directly depends on small-scale business development. Possessing huge potential possibilities, small business requires new factors of growth today. Female business is one of them. The level of business and social environment undoubtedly influences the infrastructure development of female business. It is necessary to create an ecosystem for free access to information, education, finance, internal and international markets that, will become an impulse for small-scale business growth. Female business in Russia is an important, quickly growing part of small and medium size business. The novels of legislation regulating this sector of economy will allow women fulfilling themselves in business. Complex effective system of female business support will promote female business development. Creation of conditions for

бизнеса будет способствовать развитию женского предпринимательства. Создание условий для повышения экономической активности женщины является комплексной задачей, решение которой предполагает совместное участие государства и бизнеса

increase of women economic activity is a complex problem the solution of which assumes joint participation of the state and business

Ключевые слова: малый бизнес, женское предпринимательство, экономика, бизнес-проекты, информационный портал

Keywords: small-scale business, female business, economy, business projects, information portal

Предпринимательство прошло длительный период развития, начиная с простейших форм торговой деятельности до современных венчурных фирм и инновационных предприятий. Вместе с трансформацией хозяйствующих систем и способов производства изменялась специфика предпринимательской деятельности, которая требует соответствующей адаптации инструментария развития структур, принадлежащих данной сфере [10].

Малый бизнес (МБ) представляют несколько миллионов реальных собственников, менеджеров, финансистов, организаторов производства, прошедших серьезную школу выживания в непростых условиях переходного периода. Несмотря на то, что, обладая огромными потенциальными возможностями, малое предпринимательство сегодня еще не стало стратегическим фактором развития экономической системы хозяйствования, оно все же сумело за полтора десятка лет своего существования накопить первичный экономический, финансовый и интеллектуальный ресурсный потенциал.

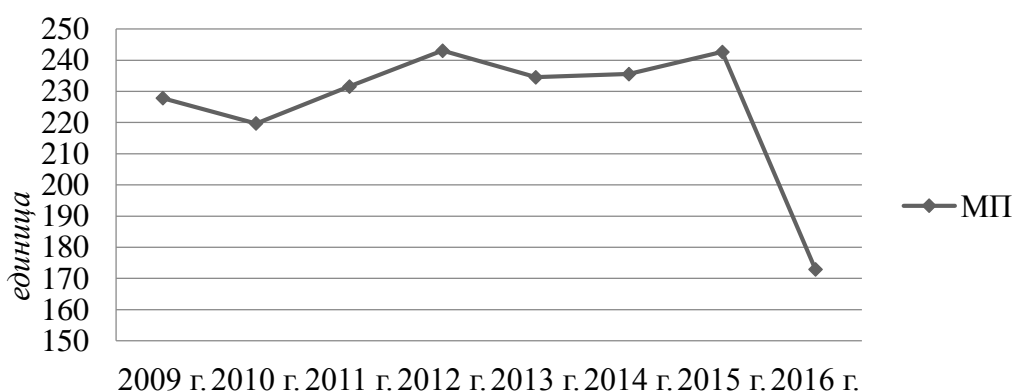
Несмотря на крайне неблагоприятные экономические условия, с начала рыночных преобразований МБ, хотя и медленно, но укрепляет свои позиции во многих регионах страны [9].

В данной статье речь пойдет о гендерной сегрегации в экономике России, точнее в МБ. Данный вопрос недостаточно изучен, и исследование его является актуальным.

Согласно докладу Всемирного экономического форума, Россия находится на 75-й позиции из 130 в рейтинге гендерного равенства [15].

Отдельные исследования показывают, что и мужчины далеко не все и не всегда психологически готовы к работе в рыночно-инновационных условиях [3]. Здесь налицо проблема психологической готовности персонала к работе в организационных условиях инновационных предприятий и необходимость выявления специфики мужского и женского типа реагирования на требования этих условий к личности человека.

Число малых предприятий в Российской Федерации. На 1 января 2017 года число зарегистрированных малых предприятий (без микропредприятий) в целом по Российской Федерации составило 172916 единиц, пик роста данного показателя приходится на конец 2012 года – 243069 ед., наименьший показатель за период с 2009 года – показатель 2016 года – 172916 ед. (рис. 1.)¹.



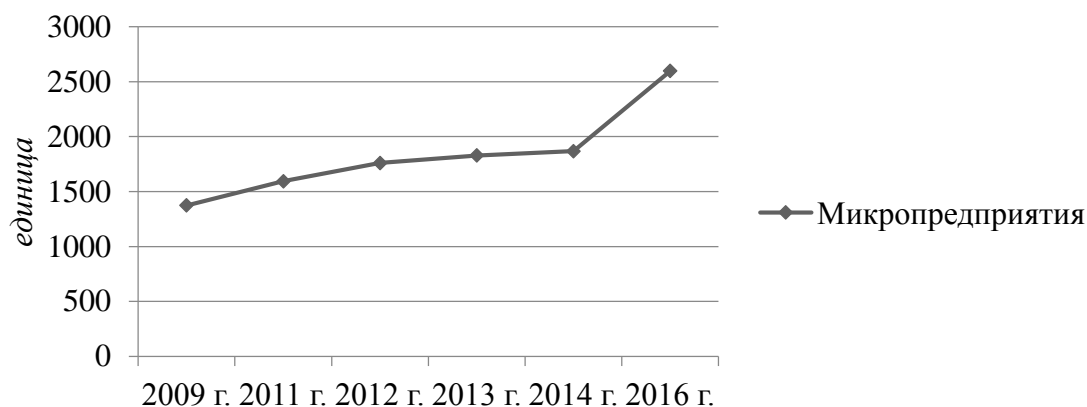
Источник: ЕМИСС Государственная статистика.

Рисунок 1 – Число малых предприятий (без микропредприятий) с 2009 г. по 2016 г. в целом по РФ

Рассматривая аналогичный период времени, посмотрим картину, касающуюся микропредприятий. На 1 января 2017 года число зарегистрированных микропредприятий в целом по Российской Федерации

¹ Число малых предприятий (без микропредприятий) с 2009 г. по 2016 г. // ЕМИСС Государственная статистика. URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/33474>.

составило 2597646 единиц. Наименьший показатель приходится на 2009 год – 1374661 ед., далее происходит планомерное увеличение, особенно активное в период с 2014 по 2016 годы (рис. 2)¹.



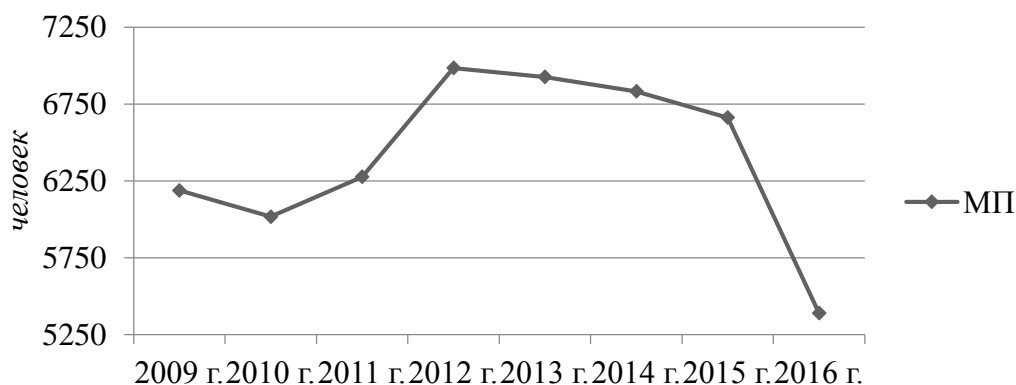
Источник: ЕМИСС Государственная статистика.

Рисунок 2 – Число микропредприятий с 2009 г. по 2016 г. в целом по РФ

За истекший период 2017 года (январь-июнь) наметилась тенденция роста малых предприятий (без микропредприятий). Так, по данным ЕМИСС, их число приравнивается к 256722, что на 83806 ед. больше показателя 2016 года.

Численность занятых работников на предприятиях МБ. Средняя численность занятых работников на предприятиях МБ в целом на всей территории Российской Федерации на конец 2016 года составила 5388946 человек, что является наименьшим показателем за весь период с 2009 года. Наивысший уровень данного показателя приходится на 2012 год – 6984334 человек, что, в принципе, объясняется большим количеством зарегистрированных малых предприятий в рассматриваемый период (рис. 3)².

По данным ЕМИСС, численность работников малых предприятий (без микропредприятий) в 2017 году (январь-июнь) составила 6171084 чел., что приравнивается к показателям 2009 года, однако можно утверждать, что данный показатель стал увеличиваться по сравнению с 2016 годом, увеличение на 782138 чел.



Источник: ЕМИСС Государственная статистика.

Рисунок 3 – Средняя численность работников малых предприятий (без микропредприятий) с 2009 г. по 2016 г. в РФ

¹ Число микропредприятий с 2009 г. // ЕМИСС Государственная статистика. URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/40652>.

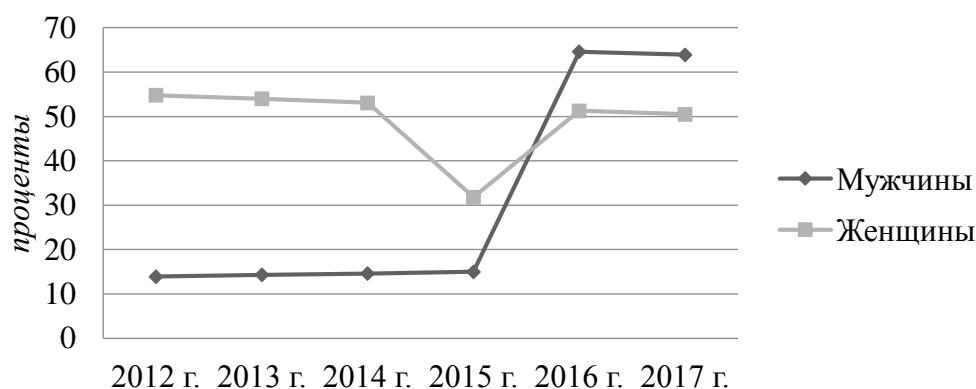
² Отношение числа занятых в экономике региона к численности населения региона в трудоспособном возрасте (мужчины 16-59 лет, женщины 16-54 лет) // ЕМИСС Государственная статистика. URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/43702>.

Проведем анализ занятых работников в целом на всей территории Российской Федерации по гендерному признаку (рис. 4)¹.

Удельный вес возрастных групп в общей численности населения рассчитывается как отношение численности населения в определенной возрастной группе к общей численности населения. Под трудоспособным населением будем понимать, в соответствии с экономическим словарем, совокупность лиц, преимущественно в рабочем возрасте (в России 16-54 для женщин, 16-59 для мужчин), способных по своим психофизиологическим данным к участию в трудовом процессе. Возрастные границы трудоспособного населения определяются общественными нормами и традициями.

Трудоспособное население состоит из двух групп: экономически активного и экономически неактивного населения. Важнейшая часть трудоспособного населения – трудоспособное население в рабочем возрасте — определяет потенциальный объем трудовых ресурсов общества. Доля трудоспособного населения во всем населении так же, как и доля населения в рабочем возрасте, зависит от динамики рождаемости и возрастной структуры населения².

Как видим из представленного рисунка 4, численность женщин трудоспособного возраста (16-54) на протяжении всего рассматриваемого периода (2012-2017 гг.) превышает численность трудоспособных мужчин (16-59). Однако отметим, что пик женского трудоспособного населения приходится на 2012 год, мужского – на 2016 год, наименьшие показатели у женщин – 2015 год, у мужчин – 2012 год, причем если сравнивать наименьшие показатели, то число женщин (31,8%) значительно выше числа мужчин (13,9%). На 1 января 2017 года число мужчин на 13,4% больше числа женщин.



Источник: ЕМИСС Государственная статистика.

Рисунок 4 – Всего в трудоспособном возрасте мужчин (16-59 лет), женщин (16-54 лет) в РФ на 1 января, процент

Бизнес-организации заинтересованы в высококвалифицированных кадрах, в особенности на управленческих позициях. Если раньше наличие женщин в руководстве организации воспринимали как нечто нехарактерное и даже недопустимое, то в современном мире это встречается чаще. Тем не менее, во многих отраслях и профессиях сохраняется гендерная сегрегация, т.е. «асимметричное распределение мужчин и женщин в различных структурах» [11].

Данный анализ в целом позволяет сделать предположение о том, что, если говорить о привлеченности женщин в бизнес, женщины стали активными участниками бизнес-процессов, зачастую организуя деятельность самостоятельно. Несмотря на превосходство в целом по численности, женщины оказываются безработными, особенно после рождения детей, или же не желают возвращаться на работу в качестве наемного сотрудника. Женское предпринимательство в России пока не столь популярно, как в развитых европейских странах, однако постепенно набирает обороты. Сегодня женщина в России – это движущая сила, тот фундамент, на который можно опереться, с ней надежно и безопасно, она умна, перспективна, целеустремленна, успешна, креативна.

Участие женщин в бизнес-процессах. В некоторых государствах на долю компаний, возглавляемых женщинами, приходится 50-60% валового внутреннего продукта. Например, в США и Германии удельный

¹ Отношение числа занятых в экономике региона к численности населения региона в трудоспособном возрасте (мужчины 16-59 лет, женщины 16-54 лет) // ЕМИСС Государственная статистика. URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/43702>.

² Экономический словарь // Ekslovar.ru. URL: <http://ekslovar.ru/slovar/t-trudosposobnoe-naselenie.html>.

вес подобных предприятий в ВВП составляет 50-52%, в Японии – 55%, в Италии – 60%. По некоторым оценкам, сегодня женщины владеют 10% всей мировой собственности.

При этом во многих странах, включая Россию, женщины сталкиваются с проблемой «стеклянного потолка» (glass ceiling), когда после достижения определенной ступени в карьерной иерархии у женщин практически нет возможности подняться выше [4].

Женский бизнес в России как сегмент предпринимательства пока не имеет такого широкого распространения, как в вышеупомянутых странах, причина тому – многочисленные административные барьеры и другие социальные проблемы. Если примерно в конце 1990-х годов российская женщина-предприниматель у нас ассоциировалась с фигурой женщины-«челнока», продавца на рынке, в лучшем случае с владелицей парикмахерской или салона красоты, то сегодня ситуация качественно иная. Многие представительницы бизнеса по видам предпринимательской деятельности, ее масштабам стоят на одной ступени с мужчинами. Причем речь идет не только о торговой деятельности или предоставлении услуг, а все чаще это агропромышленная сфера, строительство, банковская отрасль. Россия занимает первое место в мире по доле женщин-руководителей компаний, предприятий, фирм. Треть всех менеджеров страны тоже женщины.

Большой потенциал и хорошая динамика развития женского предпринимательства в России отмечалась на Евразийском женском форуме, который прошел в 2015 году в Санкт-Петербурге под эгидой Совета Федерации и Межпарламентской ассамблеи государств-участников СНГ. В последнее время женская активность в сфере предпринимательской деятельности выросла, несмотря на экономические трудности. Тому подтверждение Индекс предпринимательской активности женщин, который рассчитывается общественным объединением предпринимателей «Опора России» и Агентством стратегических инициатив. В ходе опроса, проведенного этими организациями среди российских женщин, выяснилось, что женщины стали более склонны к созданию бизнеса в 2017 году по сравнению с 2015 годом. Большая часть опрошенных женщин – это 84% - рассматривают возможность создания собственного дела. При этом главным стимулом для предпринимательства является более высокий доход, чем при работе по найму (53%) и самореализация (49%). Основными препятствиями на этом пути женщины считают нехватку финансовых ресурсов (65%) и предпринимательского образования (48%).

Самым важным стимулом для женщин является то, что общество стало позитивно воспринимать их как полноценных предпринимателей. Именно эту тенденцию отметили 42% участниц опроса. Рост индекса в большей степени обусловлен именно этими позитивными ожиданиями, чем текущим, прямо скажем, не идеальным предпринимательским климатом. Последние три года были весьма непростыми для бизнеса. Предприниматели говорят и об усложнении финансового положения, и о ряде административных сложностей. 49% женщин-предпринимателей отметили падение оборотов компании. Многие даже приняли решение закрыть дело¹.

В обществе, к сожалению, сформировалось представление, что женщины – это социально-субсидируемый слой населения. Однако заметим, что бизнес пола не имеет. Эксперты утверждают, что в бизнесе гендерных различий нет – оба пола конкурируют на равных. Бизнес не делает поправок, более того, женщинам порой приходится сложнее отстаивать и вести свой бизнес, но некоторые вещи у женщин получаются лучше, например, получение кредита, как утверждают банковские работники. Несмотря на все трудности, связанные с ведением женщинами бизнеса, женское предпринимательство во всем мире – это отправная точка роста малого и среднего бизнеса, а учитывая тот факт, что в России трудоспособных женщин в целом больше, то это реальная возможность для российской экономики использовать этот потенциал не только на региональном, но и на федеральном уровне.

Многие годы ученые исследуют влияние женщин на эффективность деятельности бизнес-организаций и приходят к заключению, что прослеживается положительная динамика между двумя этими показателями [14]. Одно из исследований показало, что по данным 112 крупнейших американских компаний, финансовые показатели начинали улучшаться после того, как в совет директоров входили женщины [13].

Женщины намного гибче реагируют на любые изменения, повышают корпоративный и командный дух и улучшают социальные показатели в компании, что в свою очередь приводит к более производительным вертикальным и горизонтальным коммуникациям [2]. Как следствие, скорость выполнения задач увеличивается [12].

Всё больше инициативных женщин создают собственные бизнес-проекты, стремятся воплотить в жизнь новые идеи, направляют свою позитивную и созидательную энергию на изменение мира вокруг. В России сегодня именно женщины могут стать мощной творящей силой для устойчивого процесса экономического роста, вдохновить успехом развития своих предприятий и внести свой уникальный вклад в общее изменение качества жизни.

¹ Индекс предпринимательской активности женщин WBI-3 // Опора России. URL: <http://womanopora.ru/assets/upload/docs/prezentaciya-zhenskoe-predprinimatelstvo-06032017.pdf>.

Так, 3 марта 2015 года в рамках Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России» был учрежден Комитет по развитию женского предпринимательства «Опора России», который ведет активную деятельность по развитию женского предпринимательства путем популяризации и внедрения эффективных механизмов поддержки, направленных на развитие действующих и создание новых проектов, реализуемых женщинами-предпринимателями. Комитет возглавляет Надия Черкасова [6]. Целью создания Комитета стало объединение женщин-предпринимателей, а также формирование образовательной и информационной среды для развития женского предпринимательства в России. Причем не следует говорить о разделении предпринимателей по половому признаку, речь идет об инструменте, позволяющем вовлечь женщин в предпринимательскую деятельность, ведь женский бизнес имеет большой потенциал и может стать драйвером роста экономики не только отдельного региона, но и страны в целом.

Деятельность комитета за два последних года достаточно активна, подтверждением тому стало проведение первого государственно-частного диалога БРИКС «Женщина и экономика» в рамках Первого международного конгресса женщин ШОС и БРИКС, инициаторами выступили Министерство экономического развития Российской Федерации совместно с Комитетом по развитию женского предпринимательства «Опора России».

Развитие и процветание национальной экономики невозможно без участия женщин в экономике. Согласно исследованию, проведенному компанией McKinsey Global Institute в 2015 году, устранение гендерного неравенства на рынке труда увеличит глобальный совокупный ВВП на 12 триллионов долларов к 2025 году. Растущая экономическая активность женщин, которая наблюдается в странах БРИКС, определила актуальность запуска нового трека «Женщины и экономика» в рамках объединения. Важность вовлечения женщин в экономические процессы отражена в Стратегии экономического партнерства БРИКС, одобренной лидерами на VII Саммите БРИКС в городе Уфе (июль 2015 года). Перед странами БРИКС стоит задача повышения востребованности и раскрытия потенциала работающих женщин. Особую актуальность, в том числе для малого и среднего бизнеса, приобретает устранение существующих барьеров, препятствующих активному вовлечению женщин в экономические процессы. Мотивация женского предпринимательства напрямую связана с улучшением конкурентоспособности национальных экономик, повышением производительности компаний из стран БРИКС. Получая доступ к различным сферам деятельности и производственным навыкам, женщины пополняют ряды высококвалифицированных сотрудников. Эффективным стимулом развития женского предпринимательства является реализация стратегии лидерства, которая предусматривает программы переобучения и другие способы поддержки и продвижения работающих женщин.

Таким образом, создание надлежащих условий для повышения экономической активности женщин является комплексной задачей, решение которой предполагает совместное участие государства и бизнеса [7].

По мнению участниц диалога, перед странами БРИКС стоит задача повышения востребованности и раскрытия потенциала работающих женщин. Особую актуальность, в том числе для малого и среднего бизнеса, приобретает устранение существующих барьеров, препятствующих активному вовлечению женщин в экономические процессы. Мотивация женского предпринимательства напрямую связана с улучшением конкурентоспособности национальных экономик, повышением производительности компаний из стран БРИКС. Создание условий для повышения экономической активности женщин является комплексной задачей, решение которой предполагает совместное участие государства и бизнеса.

Роль женщины в бизнесе действительно велика, и сегодня уже существует первая всероссийская премия, нацеленная на выявление и освещение лучших проектов, практик и программ российских компаний в отношении женщин, их достижений, стремлений и прав – Первая Всероссийская Премия и Форум «Женщина имеет значение». Мероприятие проходит при поддержке Комитета по развитию женского предпринимательства «Опора России» и компании Ernst&Young. Организатор проекта – Фонд «Социальные проекты», основным видом деятельности которого является организация и проведение социально значимых программ и проектов.

Малый бизнес в России, как мы уже отмечали, имеет много проблем, мешающих его полноценному развитию. Что касается женского предпринимательства, то представляется возможным выделить (плюс к существующим в целом) следующие: это, в первую очередь, трудности, нагрузки, связанные с ведением домашнего хозяйства, воспитанием детей, в целом с совмещением с предпринимательской деятельностью. Со стороны государства уже предпринято определенное количество мер для их устранения, например, доступность детских садов для детей 3-7 лет, использование более гибкого графика работы, дистанционная занятость, создание центров, специальных бесплатных курсов для переобучения женщин, находящихся в отпуске по уходу за ребенком [1].

Помимо перечисленного, на законодательном уровне можно было бы предусмотреть и иные преференции для женщин-предпринимателей, особенно для начинающих, впервые реализующих проекты, например, это различные финансовые программы, так называемые налоговые каникулы для одиноких молодых и многодетных матерей, занимающихся бизнесом, создание рабочих мест для женщин, имеющих и

воспитывающих детей дошкольного возраста. Подобные программы уже реализуются в некоторых регионах России, но охват ими еще достаточно невелик. Необходимо более широкое распространение их деятельности для ускорения положительного эффекта.

Заключение. По мнению В.А. Мау, ключевые проблемы обеспечения социально-экономической динамики находятся во внеэкономической сфере. Профессор считает, что необходимо повысить привлекательность частнопредпринимательской деятельности. В российских условиях это особенно важно и особенно сложно, поскольку менее 30 лет назад частное предпринимательство было уголовно наказуемым преступлением. Его легализация не сделала частный бизнес более привлекательным ... Преодоление этого отторжения относится к числу стратегических вызовов, стоящих перед нашей страной [5].

Подводя итог всему вышесказанному, отметим, что роль женщины в нашей стране достаточно велика не по количественному показателю, а по стремлению двигаться вперед, развивая себя, привнося вклад в развитие своей семьи, региона, страны, экономики.

Женщины вносят заметный элемент необходимого с точки зрения высшего менеджмента, порядка, обеспечивая стабильность в идущих изменениях [8].

Для развития женского предпринимательства в нашей стране представляется возможным предложить такие мероприятия, как проведение на регулярной основе различных форумов; создание деловых женских сообществ (клубов) с наличием информационных порталов общего доступа; развивать сотрудничество с международными женскими организациями и объединениями; способствовать на государственном уровне развитию свободного доступа к рынку, финансированию, развитию компетенций (на бесплатной основе) в сфере инноваций, массовых коммуникаций, правового обеспечения и т.д.; использовать связи с общественностью для широкого освещения женского предпринимательства. Только хорошо продуманная комплексная эффективная система поддержки женского бизнеса позволит развить женское предпринимательство в нашей стране и вывести экономику страны на качественно новый уровень развития.

Список источников:

1. Валентина Матвиенко: женское предпринимательство – один из новых факторов роста экономики РФ // ТАСС информационное агентство России. URL: <http://tass.ru/opinions/interviews/4075044>. (дата обращения: 01.11.2017).
2. Дуляк Ю.И. Влияние состава и структуры совета директоров на эффективность деятельности российских компаний: дис. ... канд. экон. наук / Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». – М., 2015.
3. Захарова Л.Н. Психологические барьеры становления инновационной экономики в России // Социальная психология труда: теория и практика. – 2010. – Т. 2. – С. 313-330.
4. Литвиненко Е.Ю. «Стеклянный потолок» профессиональной карьеры женщины / Е.Ю. Литвиненко, О.В. Березина // Гендерная повседневность: материалы третьих гендерных чтений. – Ростов н/Д, 2006. – 116 с.
5. Мау В.А. На исходе глобального кризиса: экономические задачи 2017-2019 гг // Вопросы экономики. – 2018. – № 3. – С. 25.
6. О Комитете по развитию женского предпринимательства «Опора России» // Комитет по развитию женского предпринимательства «Опора России». URL: <http://wotanopora.ru/>. (дата обращения: 11.02.2018).
7. Первый государственно-частный диалог БРИКС «Женщина и экономика» г. Новосибирск [Электронный ресурс] // Комитет по развитию женского предпринимательства «Опора России». – URL: <http://womenopora.ru/press-centr/news/pervyj-gosudarstvenno-chastnyj-dialog-briks-zhenschina-i-ekonomika-g.novosibirsk.html> (дата обращения: 11.02.2018).
8. Саралиева З.Х.М. Женщины как персонал современного предприятия: ценностный аспект / З.Х.М. Саралиева, Л.Н. Захарова // Женщина в российском обществе, – 2017. – № 3 (84), – С. 7.
9. Симонова Е.В. Давайте развивать малый бизнес! Оценка уровня развития малого предпринимательства в рыночной экономической системе // Российское предпринимательство. – 2009. – № 10-1. – С. 26-32.
10. Симонова Е.В. Интеграционные связи малого предпринимательства как условие его развития на современном этапе хозяйствования: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – 2009. – Опел. – 23 с.
11. Adams R.B., Ferreira D. Women in the boardroom and their impact on governance and performance // Journal of Financial Economics. – 2009. – Vol. 94(2). – P. 291-309. 2
12. Burgess Z., Tharenou T. Women Board Directors: Characteristics of the Few // Journal of Business Ethics. – 2002. – Vol. 37(1). – P. 39-49.
13. Daily C.M., Dalton D.R. Women in the boardroom: a business imperative // Journal of Business Strategy. – 2003. – Vol. 24(5). – P. 8-10.
14. Kenneth R.A., Amy K.D. The Changing of the Boards: The Impact on Firm Valuation of Mandated Female Board Representation // The Quarterly Journal of Economics. – 2012. – Vol. 127(1). – P. 137-197.
15. The Global Gender Gap Report, 2015: Insight Report 10th Anniversary Edition. 2015. – 387 p. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www3.weforum.org/docs/GGGR2015/cover.pdf>. (дата обращения: 11.02.2018).

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 316.322

Шманев С.В.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ДИССИПАТИВНОЙ СИСТЕМЫ
ИНДИВИД-ОБЩЕСТВО-ГОСУДАРСТВО

Shmanev S.V.

CONCEPTUAL FRAMEWORK OF FUNCTIONING DISSIPATIVE SYSTEM "INDIVIDUAL-
SOCIETY-STATE"

Шманёв Сергей Владимирович, доктор экономических наук, профессор Департамента экономической теории ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»; РФ, 125993 (ГСП-3), г. Москва, Ленинградский просп., д. 49; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: shmanev_s_v@mail.ru

Shmanev Sergey Vladimirovich, Doctor of Economic Sciences, Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation; 49 Leningradsky Prospekt, Moscow 125993, GSP-3, Russian Federation; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: shmanev_s_v@mail.ru

Аннотация: Человек не может существовать вне общества, которое формирует его мировоззрение. В свою очередь общество порождает государство. Данное положение особенно актуально в наши дни, когда происходит ускорение и усложнение всех социально-политических и экономических процессов. Данное явление нуждается в особом контроле со стороны государства. Поэтому проблема взаимоотношений человека, общества, государства требует особого подхода и детального исследования

Abstract: A person cannot exist outside the society which forms his outlook. In turn the society generates the state. This situation is especially important today, when there is an acceleration and complication of all socio-political and economic processes. This phenomenon needs special control from the state. Therefore, the problem of the relationship between man, society, and the state requires special approach and detailed research

Ключевые слова: личность, государство, институт, общество, психология, модели, теория

Keywords: personality, state, institution, society, psychology, models, theory

Вопрос взаимоотношения личности, общества и государства занимает умы лучших представителей человечества с момента появления первого государства, которое было образовано как институт, предназначенный для регулирования социально-экономических отношений, как институт власти и управления обществом, структура которого менялась и развивалась одновременно с развитием и изменением общества и самого человека.

Сам термин «государство» имеет несколько значений:

1. Государство как институт политической системы, обладающий верховной властью в обществе.
2. Государство как общество, страна.

В настоящее время существует множество точек зрения на причины возникновения государства. Рассмотрим некоторые из них.

Патерналистская теория (от слова «патер» - отец) соотносит государство с семьей. Данная теория исходит из того, что человек - существо коллективное, стремящееся к общению, к образованию семьи, развитию, разрастание и объединение которых в конечном итоге приводят к образованию государства. Наиболее яркими представителями этой теории являются Аристотель, Конфуций, Н. Михайловский, Р. Филмер. Не разрабатывая проблему патернализма в своих работах, ее затрагивали такие российские писатели и философы, как Н. Карамзин, К. Кавелин, Б. Чичерин, В. Ключевский, Н. Бердяев и др.

Теологическая теория, согласно которой государство есть проявление божественной и человеческой воли, получила широкое распространение в XIII веке. Основоположником ее был Фома Аквинский.

Огюст Конт рассматривал общество, а следовательно, и государство как органическое целое, изучением строения, функционирования и развития которых должна заниматься социология.

Для Герберта Спенсера государство являлось частью природы, представляющее собой общественный организм, состоящий из множества деталей (людей), поэтому государство существует, пока есть люди, есть человеческое общество. Люди могут ужиться друг с другом только тогда, когда есть власть, организующая их взаимоотношения, то есть человеческое бытие он рассматривал как совокупность социальной и естественной составляющей. При этом в социальной жизни, как и в природе, выживает наиболее

приспособленный организм. Падение благосостояния членов общества (государства) приводит к социальной напряженности. А так как государство и общество образуют систему, в которой абсолютно все взаимосвязано, то все недостатки власти будут отражаться на жизни граждан.

В качестве других представителей органической школы в социологии можно назвать П. Лилиенфельда, А. Шеффле, Р. Вормса и т.д.

Психологические теории происхождения государства

Согласно психологическим теориям причины происхождения государства связаны, прежде всего, с особенностями человеческой психики. Каждый человек стремится жить среди людей, и так как он является существом общественным, для него характерно, с одной стороны, стремление к власти к доминированию, с другой – желание подчиняться ярким, сильным личностям для руководства в своей повседневной жизни опыту и знаниями другого, а также снятие с себя ответственности в сложных, критических ситуациях. В таких противоречивых психологических основах человеческой личности государство является базой, которая позволяет разрешить этот антагонизм.

Среди представителей этих теорий, прежде всего, следует назвать Т. Баштима, Н. Коркунова, Л. Петражицкого.

Еще в качестве примера можно привести марксистскую теорию происхождения государства. Согласно этой теории, государство есть продукт социально-экономических отношений, способа производства, результат возникновения и обострения борьбы между представителями разных классов. В данной концепции государство является средством угнетения представителей одного класса другим, господствующим при данном политическом устройстве общества. Поэтому с уничтожением классового неравенства в обществе исчезает и государство.

Эволюция понятия «общество»

Изучают общество, причины его формирования, проблемы, перспективы и противоречия его развития ряд общественных наук, такие как политология, экономика, история и т.д. Ведущая роль среди них принадлежит социологии, которая рассматривает общество как единую целостную систему.

Долгое время общество отождествлялось с государством.

Под обществом подразумевают исторически сложившуюся и развивающуюся общность людей, живущих на конкретной территории, обладающей автономностью и способную к саморегуляции и развитию на основе биологического, культурного и экономического воспроизводства. В работах Ж.-Ж. Руссо, Т. Гоббса и ряда других мыслителей общество рождается в условиях взаимодействия «естественного состояния» и общественного договора. Однако, ссылаясь на «естественные законы», мыслители придавали им социальный характер. Согласно их точке зрения, основу общества составляет поведение, основанное на рационализме, взаимной полезности, а также на формально-юридическом регулировании отношений.

Таким образом, основываясь на вышеизложенных рассуждениях, можно утверждать, что понятие «общество» следует отличать от понятия «государство», которое нужно рассматривать как институт управления общественными процессами, возникший исторически позже общества.

Взаимосвязь личности и общества

Философы древности рассматривали жизнь человека как часть единого (космического) порядка. То есть человек с точки зрения древних представляет собой часть единой природы и в своей жизнедеятельности подчиняется единым универсальным законам. Эта мысль лежит в основе многих восточных учения до сих пор (буддизм, индуизм).

Практически одновременно с натуралистическими представлениями стали развиваться и антропологические, в которых подчёркивались принципиальные различия между человеком и окружающей его природой.

Человек, будучи субъектом социальных отношений и социально значимых качеств, является личностью. С точки зрения И. Конта личность представляет собой индивида, интегрирующего в себе социально важные черты всего общества. Для М. Вебера личностью могут быть только отдельные индивиды, способные действовать самостоятельно и осмысленно. Таким образом, вследствие того, что понятие «личность» на передний план выдвигает систему социально значимых качеств человека, то налицо связь личности и общества. Формирование и развитие личности возможно лишь в обществе, но в то же время, развиваясь, личность оказывает влияние на структуру и развитие общества, то есть эти два процесса прямой и обратной связи личность-общество взаимосвязаны и взаимозависимы. Эти взаимоотношения проявляются, прежде всего, в области экономических, социальных и политических интересов. Но в то же время для личности характерно стремление к свободе, способность сохранять уверенность и спокойствие при социальной дестабилизации, сопротивляться диктату власти.

Остановимся несколько подробнее на вопросе, связанном с экономической деятельностью человека. Современная экономическая деятельность сопряжена с высокой долей неопределенности и риска. Источником может быть как сам человек (его иррациональное поведение), так и окружающая среда: при-

родные явления; научно-технические новшества, внедренные в производство; политические и экономические кризисы и т.д. Хозяйствующему субъекту постоянно приходится реагировать на возникающие проблемы, принимать мгновенно решения, так как зачастую времени на обдумывание и обоснование их правильности ему не предоставляется. Вследствие вступления современного человека в рыночные взаимоотношения с высоким уровнем жесткой конкуренции информация стала одним из дорогостоящих ресурсов, получение которой связано с высокими издержками, что затрудняет хозяйствующему субъекту принимать решения с необходимой степенью рациональности.

Поэтому при изучении «экономического» поведения человека исследователи все чаще прибегают к таким наукам, как психология и математическое моделирование, позволяющим создавать различные экономико-психологические модели. Причем, предпочтения отдаются тем из них, с помощью которых можно учесть не только опыт, интеллектуальный уровень и образование человека, но и его психологические качества, ожидания, особенности характера. Моделирование поведения человека и его реакции на возможные изменения сопряжены с большими трудностями. Во многом это связано с тем, что у каждого человека вследствие психологических особенностей личности имеются свои нюансы при построении структур логических действий как обратной связи по отношению к воздействию внешних факторов. Причем, особенности адапционных процессов личности влияют на направление, качество и скорость его познания и обучения.

Существует много теорий, связанных с изучением психологии человека. Так, согласно когнитивной теории личности Дж. Келли, каждый человек реагирует на внешний мир, а также воспринимает себя и окружающих его людей через призму, сформированную им в зависимости от особенностей своей личности, познавательной системы или так называемых «персональных конструкторов». Эти «конструкторы», или их еще можно назвать «система символов», позволяют человеку идентифицировать окружающий мир, а также свое место и поведение в нем.

По К. Марксу, субъектами общественного развития являются социальные образования, которые можно разделить на несколько уровней: человечество, классы, нации, государство, семья и личность. Развитие общества осуществляется в результате взаимодействия этих субъектов. Причем, учитывая, что они неравнозначны в разные исторические моменты, их воздействия на события зависят от того, являются ли они главной движущей силой данного исторического периода.

Ожидания и, соответственно, поведение человека также зависят от поступающей к нему информации, поэтому при моделировании экономического поведения субъекта необходимо увязывать алгоритм его психологической адаптации с процессами развития экономических систем. Тогда ожидания и предпочтения человека становятся основой для экономического процесса. При этом согласно концепции К. Маркса, действие субъектов должно осуществляться в рамках объективных законов развития общества, и их деятельность либо ускоряет его развитие (если функционирование субъектов осуществляется в рамках этих законов), либо замедляет (если функционирование субъекта находится в антагонизме с объективными законами развития исторических процессов).

Проблемы взаимодействия и взаимовлияния друг на друга общества и государства

Тесная взаимосвязь и взаимозависимость этих структур приводит к тому, что процессы, протекающие в обществе, влияют на структуру и функционирование государства и наоборот. Причем, общество как система является более устойчивым образованием. Это связано, прежде всего, с тем, что быт человека охватывает всю его сущность: его психологию, культуру, привычки, нравственность, изменить которые без каких-то глобальных потрясений личности и общества невозможно. Что же касается государства, то, основываясь на историческом опыте, мы можем утверждать: государственный строй и политический порядок поколебать гораздо легче. Отсюда и сильное влияние общества и общественных отношений на эффективность функционирования государства.

Активная деятельность отдельных личностей в обществе вызывает неравенство состояний, что в конечном итоге приводит к разделению общества на классы (на высшие (господствующие) и низшие). Дальнейшая деятельность отдельных представителей высшего класса проявляется в стремлении ими занять лидирующие позиции в государстве, что вполне согласуется с интересами самого государства, так как его формирование и развитие происходит из энергии самого общества. Поэтому высший класс как класс, содержащий в себе наиболее обеспеченных и образованных интеллектуалов, обеспечивает государство политическими деятелями. И, следовательно, именно они определяют политический курс государства.

Конечным итогом развития государства, основанного на классовом неравенстве, является непреодолимые внутренние противоречия, и восстановление государства как института предполагает развитие процессов, способствующих возникновению общегражданского строя, в котором классы функционируют на принципах свободы, равенства и добровольного взаимодействия.

В таком обществе созданы условия для развития демократии, основанной на общегражданском порядке. И в этом скрываются внутренние противоречия: свобода в гражданской области влечет за собой и

свободу политическую. Но политические права ограничивают гражданские права, так как человек, наделенный политической властью, должен выполнять порученные ему государственные функции, а это предполагает наличие определенных способностей. Однако демократия как вид политического устройства государства, предоставляя свободу и равенство всем своим членам, допускает возможность участвовать в управлении государством не всегда самых способных и образованных, что в конечном итоге приводит к дисфункции института государственной власти и противоречию между обществом и государством. Эти противоречия усугубляются еще и тем, что человек в силу особенностей своей психики, попав в верхний эшелон государственной власти и уверовав в свою исключительность и непогрешимость, перестает осознавать свою некомпетентность. Вся его деятельность с этого момента направлена на удержании своих позиций, своей власти, своих доходов для себя и своих близких. К амбициям отдельной личности, в принципе, можно отнестись вполне спокойно: честолюбие, стремление реализовать свои способности являются двигателями развития науки, культуры, общества, государства, если бы не одна проблема – занимаемый пост должен соответствовать личным способностям человека. Иначе он в совокупности с такими же коллегами становится источником дестабилизации самого государства. Одновременно при отсутствии в обществе единства, чем меньше общественные силы способны действовать согласованно, тем более эффективно должно функционировать государство. А о какой эффективности может идти речь, если в самом государственном аппарате работают люди, не способные решать поставленные государственные задачи?

Поэтому целью государства должно быть стремление привлечь лучших своих представителей.

Несколько слов хотелось бы сказать еще об одной проблеме взаимодействия общества и государства. Речь том, что вся история развития общества и государства идет по пути постепенного отчуждения их друг от друга, и государство постепенно приобретает собственную сферу бытия и развития. Поэтому лучшие представители человечества, понимая механизмы и тенденции развития государства и общества, пытаются найти такие модели их функционирования, в которых наиболее полно раскрываются личностные качества человека.

Взаимоотношение государства и человека в современных условиях

Вопрос взаимоотношений человека и государства непрост и многогранен. Как совместить интересы государства как института, созданного волей людей и призванного, с одной стороны, защищать интересы общества как совокупности индивидов, а с другой – отдельного человека, когда его интересы вступают в противоречие с интересами общества и государства? Где та грань между злоупотреблением государственных чиновников и правоохранительных органов против свободного волеизъявления отдельной личности и покушением личности на свободу и безопасность других индивидуумов (общество) и безопасность государства? Конечно, можно сослаться на действующее международное и национальное законодательство, но, к сожалению, в них достаточно пробелов и коллизий, которые позволяют по-разному его трактовать. Поэтому необходимо такое воспитание и формирование личности, при котором она будет понимать и признавать права государства, действовать в рамках закона по защите интересов общества и отдельного человека. Тогда и любой служащий как член общества будет осознавать права и интересы как отдельной личности, так и общества в целом, а следовательно, и государства и соблюдать их. При этом важно, чтобы было не просто формальное закрепление равноправия и свобод государства и человека, но и реализация их на практике.

Современная Россия вступила на путь демократических преобразований. Это означает, что мы формируем на принципах разделения властей и многопартийности политическую систему, гарантирующую основополагающие права и свободы. Пока, к сожалению, формально, так как большинство существующих партий только создает видимость оппозиционных взглядов правящей в стране партии и больше занимается вопросами популистички в народе и внутрипартийной борьбой за власть, чем политическими вопросами и демократическими преобразованиями в стране.

К сожалению, для России путь к правовому государству сложен и тернист. Предстоит решить множество непростых вопросов: это и воспитание в массах высокой политико-правовой грамотности; и преодоление правового нигилизма в массах; разграничение партийных и государственных функций; выработка нового правового мышления и правовых традиций; преодоление устойчивых стереотипов и системы ценностей, которые были сформированы предыдущим государственным режимом, отвергающим многие экономические, социальные и культурные предпосылки гражданского общества. Необходимо проводить последовательную и ответственную политику по созданию условий для появления в стране среднего класса с соответствующей ему психологией, политической культурой, соблюдающего принципы правового государства и способствующего формированию и продвижению в обществе принципов демократии.

Список источников:

1. Гордон Л. *Область возможного. Варианты социально-политического развития России и способность российского общества переносить тяготы переходного времени.* – М., 1995. – С. 106-185.
2. Котова И.Н. *Психологические аспекты экономического поведения человека*// *Известия Томского политехнического университета.* – 2006. – Т. 309. – № 8. – с.211

3. Петров А.В. Теория государства и права: учебное пособие / А.В. Петров, А.А. Бауцен. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2014. – 238 с.
4. Пиаже Ж. Избранные психологические труды. – М.: Междунар. педагог. академия, 1994. – 674 с.
5. Торндайк Э., Основные направления психологии в классических трудах// Э. Торндайк, Д.Б Уотсон. – М.: АСТ ЛТД, 1998. – 704 с.
6. Sherman A, Titman S. Building the IPO order book: underpricing and participation limits with costly information// Journal of financial economics. – 2002. – Т. 65. – №1. – С. 3-29.
7. Общество: понятие, признаки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.portalprava.ru>.

УДК 338.22:334.7

Строков М.А.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Strokov M.A.

INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF ENTERPRISE ACTIVITY

Строков Михаил Александрович, аспирант, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: strok89.89@mail.ru

Strokov Mikhail Aleksandrovich, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: strok89.89@mail.ru

Аннотация: Эффективность деятельности какой-либо сферы национальной экономики сегодня напрямую определяется качеством сформированной институциональной среды, ее адекватностью уровню развития социально-экономических и производственных отношений в обществе. Утверждение, что институциональная среда предпринимательства во многом определяет его эффективность, уже не требует доказательной базы. Благоприятная институциональная среда позволяет повысить конкурентоспособность как отечественных предпринимательских структур, так и конкурентоспособность страны

Abstract: The effectiveness of any sphere of the national economy today is directly defined today by the quality of generated institutional environments, its adequacy to the development level of social and economic and production relations in the society. The statement that institutional business environment in many respects defines its efficiency does not require evidentiary base any more. Favorable institutional environment allows raising competitiveness of both domestic enterprise structures, and competitiveness of the country

Ключевые слова: институты, институциональная среда, бизнес, предпринимательство, эффективность

Keywords: institutions, institutional environment, business, business, efficiency

Сегодня очевидным является тот факт, что достижение высокой эффективности рыночной экономики требует наличия определенного набора институтов. Рыночный механизм не может работать эффективно в неадекватной институциональной среде. Институциональная экономика принимает во внимание реально существующие условия развития экономических субъектов в рыночной среде, она формирует условия для того или иного вида деятельности в рамках заданных определенной системой правил ограничений. Институциональная среда экономического развития может быть как благоприятной при условии согласования институциональных интересов субъектов и агентов института, так и неблагоприятной при отсутствии данного согласования. Именно по этой причине такое пристальное внимание уделяется в переходных экономиках созданию соответствующих институтов, а в развитых экономиках – их дальнейшему развитию. Современный этап развития экономической науки подтверждает значительный интерес к институциональным основам функционирования экономики.

Институционализм представляет собой качественно новое направление в экономической мысли, основным акцентом которого является анализ и прогнозирование развития эффективных экономических институтов. В современной науке институциональный подход к изучению экономических процессов занимает особое место. Его сторонниками в качестве механизма реализации целей развития была разработана концепция «институциональной среды». Следует отметить, что в экономической литературе отсутствует устоявшееся определение институциональной среды. Рядом отечественных экономистов институциональная среда трактуется как социально-экономические, организационно-экономические, технико-экономические и институционально-экономические отношения по поводу формирования и реализации институтов, целью которых является эффективность развития экономики [4,41]. По сути, в рыночной экономике институциональная среда выступает в качестве механизма, способствующего максимизации результатов социально-экономической деятельности посредством обеспечения взаимодействия различных субъектов определенного процесса.

За системой отношений институциональной среды стоит система институтов, необходимых для обеспечения эффективности развития экономики. Иными словами, институциональная среда представляет собой упорядоченный набор институтов, определяющих рамочные условия функционирования и развития экономических субъектов. В рамках неоинституциональной экономической теории под институтами понимается совокупность формальных (например, конституция, закон) и неформальных (например, добровольно принятые кодексы поведения, договоры) правил, созданных людьми, а также соответствующих им механизмов обеспечения соблюдения данных правил. Является очевидным тот факт, что состояние институциональной среды определяется количественными и качественными характеристиками институтов, ее составляющих.

Следует отметить, что экономические отношения и институциональная среда (и составляющие ее институты) находятся в сложном взаимодействии. С одной стороны, общественные институты отражают и закрепляют сложившуюся в обществе систему экономических отношений, реализуя тем самым интересы определенных социальных слоев, страт и групп. С другой стороны, система экономических отношений формируется под воздействием сложившейся институциональной среды, которая посредством норм, традиций и правил поведения отражает определенные этапы социально-экономического развития общества.

Эффективность деятельности какой-либо сферы национальной экономики сегодня напрямую определяется качеством сформированной институциональной среды, ее адекватностью уровню развития социально-экономических и производственных отношений в обществе. Утверждение, что институциональная среда предпринимательства во многом определяет его эффективность, уже не требует доказательной базы. Благоприятная институциональная среда позволяет повысить конкурентоспособность как отечественных предпринимательских структур, так и конкурентоспособность страны.

Предпринимательская деятельность играет незаменимую роль в общественном развитии, выступая в качестве важнейшей формы социально-экономической деятельности. Эффективное функционирование рыночной экономики становится возможным благодаря деятельности субъектов хозяйственных отношений, выполняющих предпринимательские функции. Уровень экономического развития государства и его конкурентоспособность определяются эффективностью работы национальных предприятий и фирм [9,61].

Институциональная среда бизнеса может быть представлена как совокупность контрольно-разрешительных, ресурсных, воспроизводственных и инфраструктурных институтов (рис. 1). Как следует из информации, представленной на рисунке, контрольно-разрешительный блок институтов связан с регистрацией, лицензированием, сертификацией и аккредитацией бизнес-структур. Ресурсный блок институтов опосредуется доступом к финансово-кредитным ресурсам, недвижимости, земле и государственным заказам. Воспроизводственный блок институциональной бизнес-среды представлен спецификацией и защитой прав собственности, условиями конкуренции; инфраструктурный – судебной и налоговой системами, механизмом государственного регулирования, объединениями предпринимателей.

Следует отметить, что из всех перечисленных блоков институтов наиболее значимое влияние на формирование институциональной среды предпринимательства оказывают институты, непосредственно связанные с регулирующей функцией государства. Государство и бизнес представляют собой два важнейших социально-экономических института, благодаря которым современное общество существует в той форме, в которой современный человек привык его видеть. Экономика и политика, выступающие как функциональные подсистемы общества, неразрывно связаны между собой: государственная политика формирует, кроме прочего, правила поведения бизнеса. В этой связи особую актуальность приобретает проблема эффективного управления процессом согласования интересов государства и бизнеса как основных субъектов рыночной экономики.

Институциональная среда имеет формальные и неформальные составляющие. И если становление ее формальных институтов признается государством и является результатом осознанных действий общественных групп, то неформальные институты признаются людьми и выступают в качестве результата спонтанных действий экономических субъектов. Применительно к бизнесу формальные институты представляют собой формальные правила, включающие международные, федеральные, ведомственные, региональные и местные законодательные акты. В свою очередь, неформальные институты – это правила, представленные едиными законами предпринимательства (природные и системные) и социальными нормами (религиозные и общественные).

Институциональная среда отечественного предпринимательства имеет свои особенности и отличия от других стран. Они обусловлены, с одной стороны, спецификой российской законодательной базы; а с другой стороны, относительно короткой современной историей бизнеса в России. Важнейшей характеристикой институциональной среды российского бизнеса является дихотомичность по линии «формальные – неформальные правила». Следует констатировать, что современная формальная составляющая компонента институциональной среды российского бизнеса представляет собой набор институтов, сложившийся в бифуркационный период смены типов экономических систем.

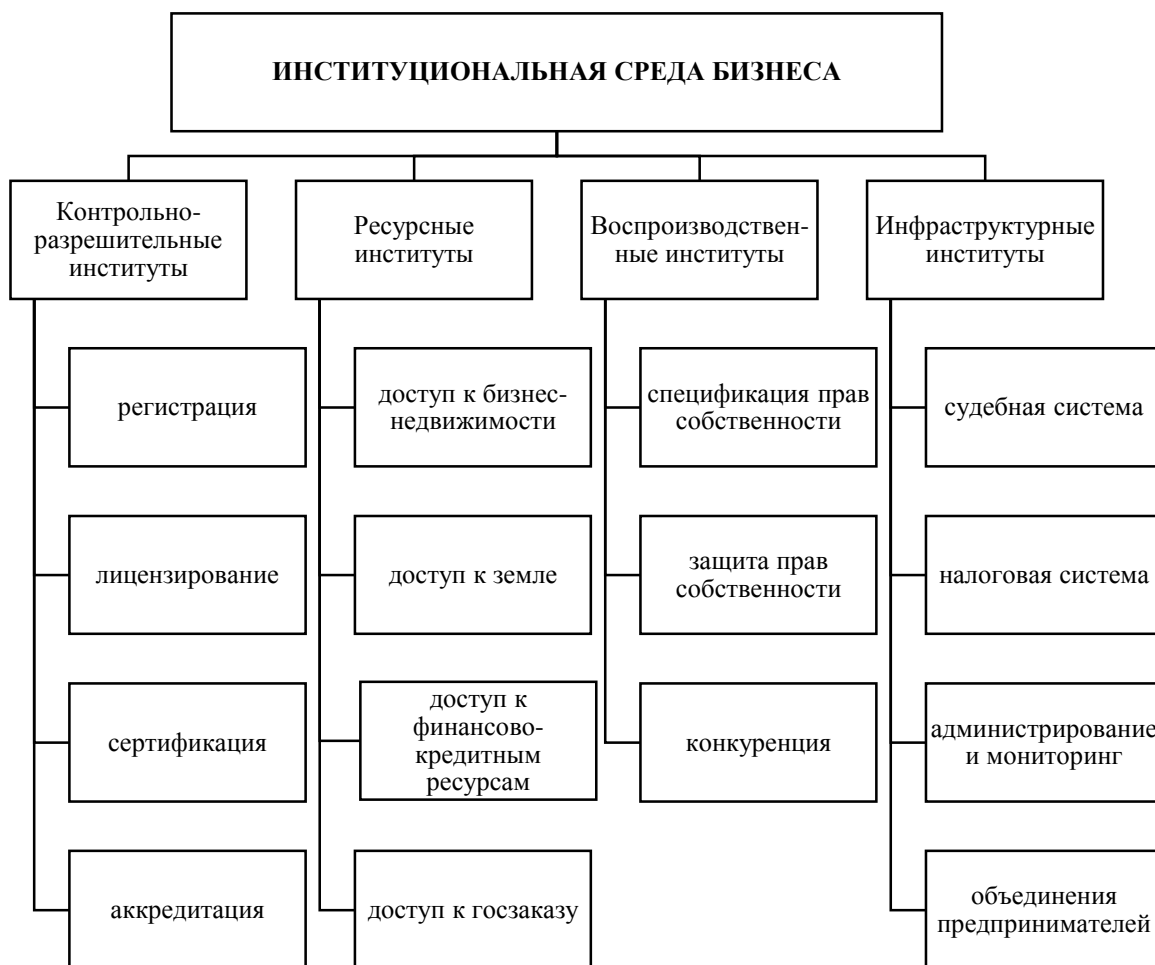


Рисунок 1 – Институциональная среда бизнеса [6]

В существовавших на тот момент условиях неопределенности и неустойчивости баланса социальных сил сложились недостаточно эффективные нормы и правила ведения хозяйственной деятельности. В то же время в отечественном бизнесе набирают силу неформальные институты, нацеленные чаще всего на исполнение узких частных экономических интересов. Эти институты лишены функции институционального регулирования экономической деятельности, т.е. они не в состоянии создавать условия социально-экономического развития, обеспечивающие реализацию общих институциональных интересов. Большая часть присутствующих в современном российском бизнесе неформальных институтов исключительно агрессивна, как например, институт коррупции.

Проблема эффективной деятельности предпринимательских структур является особенно актуальной для современного этапа развития российской экономики. Российская практика показывает, что современное состояние бизнес-среды отличает низкое качество институционального обеспечения деловых сделок в процессах взаимодействия экономических агентов, что находит свое выражение в относительно высоком уровне оппортунистического поведения как представителей властных структур, так и субъектов предпринимательства. В этой связи роль неформальных институтов, их взаимодействие с формальными институтами являются чрезвычайно важными для экономики России.

Список источников:

1. Вайсман Е.Д., Подшивалова М.Д. Анализ институциональной среды предпринимательства России: структурно-временной срез [Электронный ресурс] // CYBERLENINKA. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-institutsionalnoy-sredy-predprinimatelstva-rossii-strukturno-vremennoy-srez>.
2. Василенко Н.В. Институциональная среда организаций: характеристики и уровни регулирования [Электронный ресурс] // Проблемы современной экономики. – 2008. – №3(27). – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2081>.
3. Игнатова И.В. Неформальные институты предпринимательства [Электронный ресурс] // Бизнес, менеджмент, право: научно-практический экономико-правовой журнал. – Режим доступа: http://www.bmpravo.ru/show_stat.php?stat=776.

4. Кондратов М.В., Гарипов Р.И. Институциональная среда как экономическая категория // Вестник Совета молодых учёных и специалистов Челябинской области. – 2015. – №1(8). – С. 40-43.
5. Кондратов М.В., Гарипов Р.И. Теоретические подходы к понятию «институциональная среда» [Электронный ресурс] // Фундаментальные исследования. – 2013. – №11. – Режим доступа: <https://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=33480>.
6. Кузнецова О.Б. Институциональная среда российского малого бизнеса [Электронный ресурс]: автореф. дисс. ... к.э.н. 08.00.01 – «Экономическая теория» // Томский государственный университет: официальный сайт. – Режим доступа: <http://sun.tsu.ru/tminfo/000379665/000379665.pdf>.
7. Кулюшин Е.Н. Влияние существующей институциональной среды на инвестиционные отношения как фактор роста экономического потенциала государства [Электронный ресурс] // Экономические науки. – 2010. – №8(69). – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/2011/04/27/1268028025/8.pdf>.
8. Орехова С.В. Теоретическая модель анализа институциональной среды отраслевых рынков [Электронный ресурс] // Теоретическая и прикладная экономика. – Режим доступа: http://e-notabene.ru/etc/article_20065.html.
9. Рудакова О.В., Полянин А.В., Головина Т.А., Строков М.А. Проблемы государственной политики в области поддержки российского предпринимательства // Регион: системы, экономика, управление. – 2017. – №2(37). – С. 59-71.
10. Рудакова О.В., Строков М.А. Социальная ответственность бизнеса как его конкурентное преимущество // Среднерусский вестник общественных наук. – 2017. – №3. – Т.12. – С. 108-115.
11. Рудакова О.В., Строков М.А., Кузнецова Л.М. Основные проблемы конкурентоспособности отечественных предпринимательских структур // Вестник ОрелГИЭТ. – 2016. – №3(37). – С. 47-55.
12. Строков М.А., Рудакова О.В. Коррупция как основная проблема конкурентоспособности отечественных предпринимательских структур // Среднерусский вестник общественных наук. – 2016. – №5(11). – С. 195-206.
13. Ходиев Д.А. Институциональная среда формирования и развития человеческого капитала [Электронный ресурс] // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. – 2009. – №2. – С. 101-107. – Режим доступа: <http://www.vestnik.vsu.ru/pdf/econ/2009/02/2009-02-15.pdf>.
14. Шаститко А.Е. Институциональная среда хозяйствования в России: основные характеристики [Электронный ресурс] // Экономические науки. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/834/685/1219/028Shastitko.pdf>.
15. Яреско И.И. Институциональная среда и ее влияние на темпы экономического роста в России // Современная экономика: проблемы и решения. – 2013. – №11(47). – С. 28-30.

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ МАТЕРИАЛОВ

ПОРЯДОК РАССМОТРЕНИЯ И РЕЦЕНЗИРОВАНИЯ НАУЧНЫХ СТАТЕЙ

1. Редакция журнала «Вестник ОрелГИЭТ» принимает к рассмотрению только материалы, поступившие по электронной почте. Материалы для публикации рекомендуется отправлять по адресу: gio-ogiet@mail.ru. Редакция в обязательном порядке осуществляет рецензирование, необходимое научное и стилистическое редактирование всех материалов, принятых к публикации.

2. Редакция принимает к рассмотрению статьи и материалы, отражающие научные взгляды, результаты и достижения фундаментальных и теоретико-прикладных исследований в области экономики и других социально-гуманитарных наук, а также отдельных направлений естественно-технических наук (математики, информатики, товароведения, технологии и гигиены питания). Материалы, не соответствующие по тематике перечисленным предметным областям, к рассмотрению не принимаются.

3. Каждая научная статья должна иметь рецензию специалиста соответствующего научного профиля (доктора или кандидата наук). Кроме того, для публикации статей аспирантов, соискателей ученой степени кандидата наук должна быть представлена рекомендация научного руководителя.

4. Редакция направляет статью на рецензирование члену редакционного совета, курирующему соответствующее направление / научную дисциплину. Привлечение внешних рецензентов возможно в следующих случаях: отсутствует член редсовета, курирующий определенное направление (научную дисциплину); член редакционного совета не имеет возможности подготовить рецензию; редакционный совет не соглашается с мнением высказанным в рецензии члена редсовета; поступает статья от члена редакционного совета.

5. В качестве рецензентов рукописей статей, поступающих для публикации, привлекаются известные специалисты в данной предметной области, имеющие в течение последних пяти лет публикации в рецензируемых источниках по рассматриваемой тематике. К рецензированию рукописей статей научных работников привлекаются специалисты с соответствующей или более высокой ученой степенью.

6. Рецензент должен рассмотреть направленную статью в течение 2-х недель с момента получения и направить в редакцию (по e-mail, почтой РФ) мотивированный отказ от рецензирования или рецензию.

7. После получения рецензий на очередном заседании редакционного совета рассматривается вопрос о поступивших статьях и принимается окончательное решение на основе оценки рецензии об опубликовании или отказе в опубликовании статей. На основе принятого решения авторам направляется письмо (по e-mail, почтой РФ) от имени ответственного редактора журнала. В письме дается общая оценка статьи, если статья может быть опубликована после доработки / с учетом замечаний – даются рекомендации по доработке / снятию замечаний, если статья не принимается к опубликованию – указываются причины такого решения.

8. Рецензии хранятся в редакции в течение 5 лет. При поступлении запроса в Министерство образования и науки Российской Федерации могут быть предоставлены копии рецензий. По запросам авторов рукописей и экспертных советов ВАК редакция предоставляет соответствующие рецензии по статье без указания Ф.И.О. рецензентов.

9. Статья, возвращенная автором в редакцию после устранения замечаний, направляется для повторного рецензирования тому же члену редакционной коллегии, который осуществлял первичное рецензирование данной статьи.

ТРЕБОВАНИЯ К СТАТЬЯМ:

1. Статья должна носить аналитический, а не описательный характер, автор должен четко сформулировать круг рассматриваемых вопросов (проблем), их актуальность, цели исследования и результаты (выводы, рекомендации). Позиция автора должна быть аргументирована и логически выдержана.

2. К рассмотрению принимаются статьи объемом не менее 0,25 и не более 1 печатного листа (10 000-40 000 знаков).

3. Обязательным элементом является Список источников. Он приводится в конце рукописи в алфавитном порядке по фамилиям авторов в соответствии с принятыми стандартами библиографического описания (ГОСТ Р 7.0.5–2008).

4. В статье рекомендуется привести ссылки на литературные источники и приведенные в ней статистические данные. Ссылки следует оформлять в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5–2008 «Библиографическая ссылка. Общие требования и правила оформления» (в квадратных скобках указывается номер источника в списке литературы).

5. Количество авторов (соавторов) статьи – не более 3 человек. В одном номере публикуется не более 2 статей одного автора (соавтора). Статьи аспирантов должны сопровождаться рекомендацией (отзывом) за подписью научного руководителя или заведующего кафедрой.

6. Представляя текст работы для публикации в журнале, авторы гарантируют правильность указания всех приведенных сведений, оригинальность присланных материалов, отсутствие плагиата и других форм неправоверного заимствования в рукописи произведения, надлежащее оформление всех заимствований. Авторы публикуемых материалов несут ответственность за подбор и точность приведенных фактов, цитат, статистических данных и прочих сведений. Авторы дают согласие на обработку редакцией своих персональных данных, в соответствии с требованиями Федерального закона от 27.07.2006 №152-ФЗ «О персональных данных» и размещение полного текста статьи в сети Интернет на официальных сайтах журнала «Вестник ОрелГИЭТ» (http://orelgiyet.ru/public/Vestnik_OrelGIET), Научной электронной библиотеки (www.elibrary.ru), а также в российских и иностранных научных базах данных и электронных библиотеках (ст. 1286 и 1238 Гражданского Кодекса Российской Федерации).

7. Направление материалов в редакцию для публикации означает согласие автора с данными требованиями.

МАТЕРИАЛЫ, НЕ СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ТРЕБОВАНИЯМ, НЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ!

Редакция оставляет за собой право отклонять присланные работы, если они не соответствуют профилю журнала, редакционным требованиям, нормам научной этики, либо нарушают законодательство РФ.

AUTHORS GUIDELINES

Editorial board reviews, carries out necessary scientific and stylistic editing of all the materials published in the journal by all means. Reviewing and editing of manuscripts (scientific, stylistic, technical) is carried out by the editorial council according to requirements of Higher Attestation Commission of Russian Federation to scientific literature publication. The editorial board has the right to decline the work out of line with the requirements to the publication. Editorial is not obliged to explain the authors nontechnical reasons for articles rejection. Highly skilled experts co-operate with the journal and their opinion is defining.

Editorial board does not guarantee any publication terms of articles having positive review. On the average, it takes 3-6 month to pass through the technical control and to get positive decision of the editorial board.

The Orel State University of Economy and Trade and editorial board of «OrelSIET Bulletin» invites lecturers, practical workers, post-graduate students and students to cooperate. The journal subscribers will have priority at publication.

THE REVIEWING PROCEDURE OF SCIENTIFIC ARTICLES

1. Editorial Board of «OrelSIET Bulletin» reviews only the materials sent by e-mail. Materials for publication should be sent to: rio-ogiet@mail.ru. The articles are reviewed, and all necessary scientific and stylistic editing of the materials published in magazines OrelSUET is done by the Editorial Board according to the requirements of High Attestation Commission of Russian Federation

2. Materials and articles should correspond scientific views, results and achievements of fundamental and theoretical-applied researches in the sphere of economic science and other social-humanitarian sciences and a number of natural-technical sciences (mathematics, informatics, commodity study, technology and nutrition hygiene). Materials out of line with the themes of the subject areas are not considered.

3. Each article must have a review of a specialist (Doctor of Science, Professor). The articles of post-graduate students and applicants for scientific degree must also have a recommendation for publication written by the scientific supervisor.

4. The Chief Editor sends the article to the member of the Editorial Board in charge of the topic. If the member in charge is absent or is the author of the article, the material is sent to external reviewers.

5. The external reviewers can be well-known specialists in the sphere who have had published articles for the last 5 years in the reviewed journals. They should have the same or higher scientific degree.

6. The reviewer must send a review or motivated refusal within 2 weeks since the date of getting the material by post of Russian Federation or email.

7. All the articles having a review of Editorial Board are discussed at the regular meeting and a decision on publication is made. The author is sent a letter concerning the decision (by post or e-mail).

8. The reviews are placed in custody in the Editorial Office for 5 years and its copies may be put at the disposal of the Ministry of Education and Science on demand. Editorial Staff puts corresponding reviews of the articles at the disposal of authors and Councils of Experts of High Attestation Commission on demand without the name of the reviewer.

9. The article submitted to the Editor for the second time after correction is reviewed again.

10. External reviewing is possible if:

- The member of the Editorial Board in charge of the topic is absent;
- The member is not able to make a review;
- The Editorial Board does not agree with the opinion of the member of the Board;
- The member of the Board is the author of the article.

There should be a decision of the meeting of the Editorial Board to ask a scientist in the corresponding field of science to review the material. He is sent a letter with the request for reviewing, the article and recommended review form.

General Review of the Article

The review should highlight the following issues:

- Urgency and correspondence to the themes of the journal;
- Scientific level and novelty of the results submitted for publication and their practical importance;
- Advantages and disadvantages of the content and style;
- Concrete recommendations to improve the article;
- Possibility/impossibility of publication of the reviewed article in the journal.

TABLE OF CONTENTS

AGROINDUSTRIAL COMPLEX AND AGRICULTURE

Bobrova E.A., Lytneva N.A., Parushina N.V., Suchkova N.A. PURPOSES OF AGRICULTURE DEVELOPMENT AT REGIONAL LEVEL	7
Stolyarov M.E. ECONOMIC EFFICIENCY ESTIMATION OF USE OF THE GRADES OF RED AND BLACK CURRANT OF VNIISPK (RUSSIAN RESEARCH INSTITUTE OF FRUIT CROP BREEDING) SELECTION	11
Shelepina N.V. STATE AND PROSPECTS OF COMPLEX INDUSTRIAL PROCESSING OF PEA GRAIN	16
Malygina N.S., Vlasova M.V. RESEARCH OF THE FACTORS INFLUENCING PRODUCTIVITY AND QUALITY OF WHEAT GRAIN GROWN UP ON LIXIVIATED CHERNOZEMS (ON THE EXAMPLE OF POKROVSKY AREA OF OREL REGION)	21

ACCOUNTING, ANALYSIS AND STATISTICS

Gubina O.V., Parushina N.V., Chekulina T.A., Bobrova E.A. ANALYTICAL EFFICIENCY MODELS OF BORROWED CAPITAL USE IN OPERATION OF SERVICE BUSINESS	27
Klochkova N.V. THE ISSUES OF MANAGEMENT ACCOUNTING AND TAXE RISKS IN THE MODERN REALITIES	31
Deminova S.V., Suchkova N.A. PROFITABILITY MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT	36

MARKETING AND MANAGEMENT

Bardovsky V.P., Shhekotikhina S.A. SOCIALLY IMPORTANT MARKETS AND FEATURES OF THEIR FUNCTIONING	42
Belyaev N.M., Donskova L.A. CONCEPTUAL VIEW OF THE STAGES OF NEW PRODUCT DEVELOPMENT: MERCHANDIZING AND MARKETING ASPECTS	47
Lisichkina N.V., Ashikhina L.A., Kuptsova V.A., Zhilina P.S. TOBACCO MARKET ANALYSIS	53
Lygina N.I., Pyanova N.V., Potapova E.V. EFFECTIVE TECHNOLOGIES OF PERSONNEL MANAGEMENT	58
Chemodurova S.S., Shmarkova L.I. DYNAMIC PACKAGING AS A TOOL OF COMPETITIVENESS INCREASE OF TOURIST ENTERPRISE	63

MATHEMATICAL AND INSTRUMENTAL METHODS OF ECONOMY

Alekhina L.L., Legostaeva S.A., Lyakhova O.V. MODERN TOOLS AND TECHNOLOGIES FOR AUTOMATION OF PRIMARY PERSONNEL SELECTION IN THE ORGANISATION	69
---	----

Smagina I.V., Savenkova E.V., Sergeeva I.I. FEATURES OF THE UNIFORM INFORMATION SPACE IN PUBLIC HEALTH SPHERE	74
---	----

WORLD AND REGIONAL ECONOMY

Bardovsky V.P., Zvyagintseva Ju.A. FINANCIAL-ECONOMIC INDEPENDENCE OF LOCAL GOVERNMENT	82
--	----

Gaydamakina I.V., Muzalevskaya A.A. RATING ESTIMATION OF INVESTMENT APPEAL OF TSFO (CENTRAL FEDERAL DISTRICT) REGIONS	86
---	----

Markova L.A., Kotenko N.V., Ivakhnenko V.V. ASSOCIATIONS POLICY OF THE REGIONS ECONOMIC INTERACTION AS AN EFFECTIVE FORM OF SATISFACTION OF THEIR ECONOMIC INTERESTS	91
--	----

Shmanev S.V., Sukhanov A.B., Morkovkin D.E. PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF INDUSTRY OF THE REPUBLIC OF CRIMEA ON THE BASIS OF A PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP	96
---	----

INNOVATION MANAGEMENT

Glotko A.V., Ugarova J.V., Bolkhovitina E.N., Usenko V.D. TARGET GUIDELINES AND PROGNOSTIC DEVELOPMENT SCENARIOS OF PUBLIC CATERING ENTERPRISES UNDER CONDITIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT	105
--	-----

Zakharova T.V. ESTIMATION OF INNOVATIVE ACTIVITY OF OREL REGION	110
---	-----

Pitel T.S. MECHANISMS OF LEAN-TECHNOLOGIES INTRODUCTION AS INNOVATIVE APPROACH TO MANAGEMENT IN CONSTRUCTION	119
--	-----

Simonova E.V. DEVELOPMENT PROBLEMATICS OF PARTNER RELATIONS OF SMALL INNOVATIVE AND BIG BUSINESS	122
--	-----

Shumaev V.A., Odintsov A.A., Morkovkin D.E. STRATEGIC FACTORS OF NATIONAL ECONOMIC SECURITY INCREASE UNDER CONDITIONS OF GLOBAL RISKS GROWTH	126
--	-----

FINANCE, MONEY CIRCULATION AND CREDIT

Stepanova O.A., Altynnikova L.A., Kuznetcova I.V., Khanenko M.E. EFFICIENCY OF FEDERAL TARGET PROGRAMS REALIZATION AND DIRECTION OF ITS INCREASE	131
--	-----

Stepanova O.A., Sukhareeva E.A. DEVELOPMENT STATE AND PROSPECTS OF THE NATIONAL PAYMENT SYSTEM	134
--	-----

ECONOMY OF ENTERPRISES AND BRANCHES

Surovneva A.A., Shaporova O.A. STRATEGIC ASPECTS OF NONCOMMERCIAL ORGANISATIONS DEVELOPMENT UNDER CRISIS	138
--	-----

Lisichkina N.V., Ryzhakova S.L., Ashikhina L.A., Izvekova E.V. STRATEGIC ANALYSIS OF PUBLIC CATERING COMPETITIVENESS	145
--	-----

Suvorova S.P., Kukanova N.V., Khanenko M.E. BUILDING SECTOR: DEVELOPMENT PROSPECTS IN DIGITAL ECONOMY	151
Uvarova E.E., Rykova I.A., Golaydo I.M., Shportova T.V. APPLIED APPROACH TO PERFECTION OF THE BUSINESS CONTROL MECHANISM ON THE BASIS OF ESTIMATION OF RELATIVE INDICES OF FINANCIAL STABILITY	157
Shmarkov M.S., Shmarkova E.A., Shmarkova L.I. OVERBOOKING AS A MECHANISM TO INCREASE OPERATIONAL EFFICIENCY OF ROOM FUND OF THE HOTELS	165
ECONOMIC DEMOGRAPHY AND LABOR ECONOMICS	
Rudakova O.V., Lygina N.I. AGE AS A CRITERION OF LABOR RESOURCES	169
Dolzhikova Kh.V., Semenova E.E. ENVIRONMENT FACTORS INFLUENCING THE DEVELOPMENT OF PHYSICAL TRAINING AND SPORTS	174
Simonova E.V. FEMALE BUSINESS AS A FACTOR OF ECONOMY GROWTH IN RUSSIA	177
ECONOMICS	
Shmanev S.V. CONCEPTUAL FRAMEWORK OF FUNCTIONING DISSIPATIVE SYSTEM “INDIVIDUAL- SOCIETY-STATE”	184
Strokov M.A. INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF ENTERPRISE ACTIVITY	188
AUTHORS GUIDELINES	192