

## Содержание

### УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

Инновационный подход в формировании системы жизнеобеспечения населения региона в условиях социально-экономических реформ на примере Республики Башкортостан. **Бикметов Р.Ш., Пересада А.В., Сакаева Э.Э.** ..... 2

Приоритетные направления интеграции региональных инновационных систем стран Союзного государства. **Дервянко С.В.** ..... 5

Управление инвестиционно-инновационными процессами на региональном уровне: методологические подходы. **Химин Е.Б.** ..... 10

Особенности распространения инноваций на конкурентных рынках. **Газитдинов А.М.** ..... 17

Анализ инновационной активности в регионах мира на основании показателя Глобального инновационного индекса 2017. **Саубанов Т.Р.** ..... 22

Формирование модели функционирования инновационного кластера. **Смирнов И.В.** ..... 26

### УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Управление денежными потоками. **Зубарев А.А., Вуколова Т.И.** ..... 31

Управление кредитным риском при запуске нового кредитного продукта. **Ульбашев М.Н.** ..... 35

Финансовые и иные формы и инструменты содействия кластерному развитию. **Чернявская Ю.А.** ..... 39

### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Поведенческая экономика и налогообложение. **Борисов А.Ю.** ..... 42

Методические основы оценки уровня финансовой грамотности населения. **Евстафьева И.Ю.** ..... 46

Организационно-экономический механизм построения корпоративных образований. **Разуваева Е.Б.** ..... 50

Применение прикладных методов для проведения маркетинга территорий в РФ. **Камалетдинов А.Ш., Ксенонтонов А.А.** ..... 53

Предпринимательство – основа развития Африки. **Акосси Ж.П.** ..... 58

### МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Сукук как финансирование по принципам шариата. **Пашков Р.В.** ..... 61

К вопросу развития национальной промышленности в условиях глобализации мировой экономики. **Кожина В.О.** ..... 70

Проблемы формирования системы повышения квалификации работников во Вьетнаме. **Нгуен Тхи Тхань Бинь** ..... 74

Экономическое сотрудничество США и африканских стран: основные направления и перспективы. **Саенко А.Н.** ..... 78

Актуализация протекционизма в глобальном экономическом пространстве. **Возова Н.А.** ..... 82

### ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ

Сущность и структура начального этапа карьеры преподавателя вуза. **Бабичев М.А.** ..... 86

Инфраструктурное обеспечение процесса управления неоднородными территориально ориентированными инновациями. **Зимин И.С.** ..... 92

Организация и оценка проектной работы команд, управляющих проектами развития моногородов. **Мурзагалина Г.М.** ..... 97

Вопросы управления интеллектуальной собственностью в коммерческом банке. **Соколинская Н.Э.** ..... 102

Формирование потребностей в обучении сотрудников организаций в периоды кризисов. **Скляева О.Н.** ..... 106

Управление взаимоотношениями с партнерами. **Бармашов К.С., Ляндау Ю.В.** ..... 109

Интегрирование кадрового планирования в бизнес-план организации нового производства. **Молопкина О.Л.** ..... 112

Организация управления качеством услуг, как способ повышения конкурентоспособности предприятия. **Гужина Г.Н., Назаршоев Н.М.** ... 117

### СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Проблемные вопросы, связанные с поставкой запасных частей и ремонтом комплектующих изделий самолетов российского производства в интересах иностранных заказчиков. **Ерёмин М.Ю., Саркисян А.С.** ..... 123

Прямой задающе-модельный метод построения контуров автоматического управления. **Корова К.Ю.** ..... 127

Многогранная двухцепная V-образная опора. **Хорошкев Е.В.** ..... 134

Математическое моделирование и оптимизация вложений в digital-маркетинг. **Шора А.Ю.** ..... 142

Классификация показателей конкурентоспособности средств выведения космических аппаратов. **Примаков П.В., Кудрявцев С.В.** ..... 148

### ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ И РЕГИОНОВ

Формульное ценообразование как определяющий элемент кластерной инициативы на рынке синтетического каучука. **Батталов Р.М.** ..... 153

Назначение стандартов экономического субъекта по бухгалтерскому учету. **Никитина Н.Н.** ..... 156

Управление экономическим потенциалом отечественных промышленных предприятий. **Опарина Т.А., Фаизова Э.Ф.** ..... 159

Роль вуза в социально-экономическом развитии региона. **Ягудина А.Р., Васильев А.Ю., Рафикова В.М.** ..... 162

Теоретические аспекты маркетинговых инструментов повышения качества управления сельскохозяйственной зоной территорий. **Захаров И.С., Касаев Б.С.** ..... 165

Открытие ПАО «Почта Банк» как инструмент выполнения государством социальной функции и увеличения обеспеченности банковскими продуктами и услугами населения. **Бычкова И.И.** ..... 170

Анализ использования информационных поводов в практике медиа рилейнз российских вузов. **Лочан С.А., Федюнин Д.В., Кутыркина Л.В., Автономова С.А., Петушкова Е.В., Иванов А.В.** ... 175

Особенности имущественного страхования в условиях современного развития экономики России и перспективы его развития. **Гужин А.А., Ежова В.Г.** ..... 180

Влияние мобильности трудовых ресурсов на формирование депрессивности региональных рынков труда. **Шичкин И.А.** ..... 187

Систематизация имущественных ценностей как объектов управления. **Тейжкин А.А.** ..... 192

### МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Отчеты епархиальных архиереев как источник сведений о процессе становления сахалинского православия (по материалам Камчатской духовной консистории). **Пряшников С.В.** ..... 196

Экономическое содержание внешней и внутренней мотивации хозяйственной деятельности индивида. **Щербаков И.В.** ..... 200

Особенности развития инновационных процессов картофелеводства. **Мумладзе Р.Г., Игнатьев В.И.** ..... 204

Мировые международные резервы и стабильность мировой валютной системы. **Борисов А.Н.** ... 206

Модели управления: «Кэйрецу» и «Чеболь» на примере компаний «Mitsui», «Sumito» и «Hyundai». **Борисова Д.Д., Анохина М.Е.** ..... 215

Оценка конкурентной позиции транспортной организации на региональном рынке пассажирских автомобильных перевозок. **Горин В.С., Богданова Т.В., Степанов А.А., Мальцева М.В., Киселев Д.А.** ... 218

Российский рынок пассажирских авиаперевозок: состояние, проблемы, перспективы развития. **Кожушко О.И.** ..... 222

Религиозная философия в творчестве ректора Санкт-Петербургской Духовной Академии свт. Феофана (Говорова) и ее влияние на учение профессора И.П. Четверикова о личности. **Сизинцев П.В.** ..... 226

Анализ мирового становления цифровой экономики. **Мрочковский Н.С.** ..... 230

Журнал входит в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертации на соискание ученой степени доктора и кандидата наук

### Свидетельство о регистрации

ПИ № ФС77-63555 от 30 октября 2015 г.  
Учредитель: ООО «Русайнс»

### Редакционный совет:

**Абдикеев Н.М.**, д.т.н., проф., зам. проректора по научной работе (Финуниверситет); **Агеев О.А.**, д.т.н., проф., чл.-корр. РАН, директор Научно-образовательного центра Южного федерального университета «Нанотехнологии»; **Гусев Б.В.**, д.т.н., проф., чл.-корр. РАН (президент РИА); **Демьянов А.А.**, д.э.н. (зам. директора Департамента транспортной безопасности Минтранса РФ); **Егоров В.Г.**, д.и.н., д.э.н., проф., первый зам. директора (Институт стран СНГ); **Конотопов М.В.**, д.э.н., проф., зам. завкафедрой (кафедра ЭТ ИЭ РАН); **Левин Ю.А.**, д.э.н., проф. (МГИМО); **Лёвин Б.А.**, д.т.н., проф. (ректор МИИТ); **Русанов Ю.Ю.**, д.э.н., проф., (РЭУ им. Г.В. Плеханова); **Сильвестров С.Н.**, д.э.н., проф., засл. экономист РФ, зав. кафедрой "Мировая экономика и международный бизнес" (Финуниверситет); **Соколова Ю.А.**, д.т.н., проф., ректор (Институт экономики и предпринимательства); **Челноков В.В.**, д.т.н. (РИА)

### Международный совет:

**Ари Палениус**, проф., директор кампуса г. Керва Университета прикладных наук Лауреа (Финляндия)

**Джун Гуан**, проф., зам. декана Института экономики и бизнес-администрирования, Пекинский технологический университет (Китай)

**Лаи Дешенг**, проф., декан Института экономики и бизнес-администрирования, Пекинский технологический университет (Китай)

**Марек Вочозка**, проф., ректор Технично-экономического института в Чешских Будейовицах (Чехия)

**Она Гражина Ракаускиене**, проф., Университет им. Миколаса Ромериса (Литва)

### Редколлегия:

**Валинурова Л.С.**, д.э.н., проф. (БашГУ); **Глушко А.Н.**, к.т.н. первый зам.директора (НИЦ «Курчатовский институт»-ИРЕА); **Динец Д.А.**, к.э.н., доц. (ИГУПС); **Кабакова С.И.**, д.э.н., проф. (НОУ ВПО «ИМПЭ им. А.С. Грибоедова»); **Касаев Б.С.**, д.э.н., проф. (Финансовый университет при Правительстве РФ); **Касьянов Г.И.**, д.т.н., проф., засл. деят. науки РФ, (КубГУ); **Лавренов С.Я.**, д.полит.н., проф. (Институт стран СНГ); **Ларионов А.Н.**, д.э.н., проф., ген. директор (ООО «НИЦ «Стратегия»); **Носова С.С.**, д.э.н., проф. (НИЯ МИФИ); **Сулимова Е.А.**, к.э.н., доц. (РЭУ им. Г.В. Плеханова); **Тихомиров Н.П.**, д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ, завкафедрой (РЭУ им. Г.В. Плеханова); **Тургель И.Д.**, д.э.н., проф., зам.директора по науке Высшей школы экономики и менеджмента ФГАОУ ВО «УрФУ им. первого Президента России Б.Н. Ельцина»; **Шапкарин И.П.**, к.т.н., доц. (ФГБОУ ВО «МГУДТ»); **Юденков Ю.Н.**, к.э.н., доц. (МГУ им. М.В. Ломоносова)

Главный редактор:  
**Конотопов М.В.**

Заместитель главного редактора:  
Сулимова Е.А.  
Ответственный секретарь:  
Сокольников М.А.

Адрес редакции: 117218, Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2  
Сайт: www.innovazia.ucoz.ru E-mail: innovazia@list.ru  
Отпечатано в типографии ООО «Русайнс», 117218, Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2  
06.11.2017. Тираж 300 экз. Свободная цена

Все материалы, публикуемые в журнале, подлежат внутреннему и внешнему рецензированию

# Инновационный подход в формировании системы жизнеобеспечения населения региона в условиях социально-экономических реформ на примере Республики Башкортостан

**Бикметов Рамиль Шамилович**,  
к.э.н., доцент, Башкирский государственный университет, Стерлитамакский филиал, ramilrussia@rambler.ru

**Пересада Александр Владимирович**,  
магистрант, ЧОУ ВО «Московский университет имени С. Ю. Витте», г. Москва, avperes@mail.ru

**Сакаева Эльвира Зинуровна**,  
к.э.н., доцент, Башкирский государственный университет, Стерлитамакский филиал, sakaeva2012@yandex.ru

В статье раскрыты приоритетные цели и направления инновационного развития экономики Республики Башкортостан на основе формирования эффективной системы жизнеобеспечения региона. Отмечается ее важность в воспроизводстве человеческого капитала и повышения качества жизни населения региона. Авторы обращают внимание на необходимость социально-экономических реформ, которые бы позволили бы привлечь инвестиции и создать на их базе местные инновационные производства. Подчеркивается тот факт, что подобные реформы требуют большого числа креативных и подготовленных менеджеров, готовых к смелым управленческим решениям и нацеленным на изменения. Авторы отмечают, что реформы не смогут быть успешными без привлечения к их осуществлению вузов. Авторами анализируется сущность и структурные элементы системы услуг безопасности обращения с отходами. Оцениваются перспективы инновационного развития его рыночного сегмента.

Ключевые слова: система жизнеобеспечения региона, региональная экономика, инновационная экономика, инновационные технологии.

Экономические реформы в нашей стране в нынешней непростой ситуации жизненно необходимы. Такая необходимость возникла из-за новых глобальных вызовов в мировой экономике. К этим вызовам можно отнести технологическую революцию в промышленно развитых странах, серьезное падение цен на сырьевые товары, резкое повышение стандартов качества жизни (к примеру, возможность пользоваться интернетом и мобильной связью во многих странах уже признана базовой потребностью). Остро нуждаются в реформах и российские регионы, в частности Республика Башкортостан. Вот, пример, проект HeadHunter «Банк данных заработных плат» подготовил отчет о ситуации с заработными платами в России. Аналитики проекта проанализировали данные более чем от 700 компаний-участников, обновивших свои вакансии за первый квартал 2017 года. По итогам был составлен топ-12 городов – лидеров и аутсайдеров по абсолютным значениям доходов горожан. Городах Башкирии среди лидеров по уровню зарплаты не оказалось. Среди аутсайдеров на 11 место аналитики поставили Стерлитамак (второй по населению город Башкирии), со средней заработной платой в марте 2017 года 16756 рублей. Это на 2% больше, чем в том же месяце год назад. Становится понятно, что используемая сырьевая модель экономического роста республики себя исчерпала. Республике Башкортостан необходимы социально-экономические реформы, нацеленные на привлечение инноваций и инвестиций, на повышение уровня доходов. Для того чтобы эти реформы были успешными необходимо обеспечить соответствующую PR-поддержку таких реформ в республике. Основой подобных преобразований может стать привлечение к их осуществлению известных отечественных и зарубежных предпринимателей и менеджеров, которые создадут необходимый фон для инвестиционной привлекательности реформ[5]. Крупным инвестиционным фондам и инновационным исследовательским центрам необходимо направить качественные информативные материалы о готовящихся реформах. В городах Башкортостана можно начать выделять земли под кампусы и коворкинги крупных высокотехнологичных компаний со всего мира (надо использовать опыт татарстанского Иннополиса и программы «Гектар на Дальнем Востоке»). Наибольшее внимание следует уделить депрессивным городам и районам республики (Сибай, Агидель, Куертау, Баймак, Белебей и другие), именно туда надо привлечь наибольшее количество инвестиций и технологий, при этом там имеется масса дешевой и неиспользуемой земли, которую можно использовать под технопарки и коворкинги. Нужно сделать процесс привлечения инвестиций максимально прозрачным, поступающие инвестиции направлять на обновление инфраструктуры городов и районов и всевозможные социальные проекты. В обмен инвестиционные фонды смогут претендовать на высокотехнологичную продукцию, которую начнут выпускать башкирские инновационные производства. Представляется, что реформы не смогут быть удачными без привлечения к их осуществлению вузов. Вузы Башкортостана сегодня находятся в сложной ситуации – нехватка студентов, нехватка финансирования, обветшавшая инфраструктура, отток преподавателей из-за падения реальной заработной платы. Превращение вузов в центры притяжения инвестиций и инноваций создаст для них возможности и перспективы. На базе вузов должны идти переговоры с инвесторами, выпускники вузов могут использоваться высокотехнологичными компаниями в качестве персонала, а преподаватели вузов могут выступить в качестве консультантов, помогающих осуществляться реформам более эффективно. В рамках революционных изменений в производственных и информационных технологиях эффективное ис-

пользование человеческого капитала и связанная с этим профессиональная компетенция кадров обеспечивают выживание и экономический успех компаний. Сегодня становится крайне важным поиск талантливых менеджеров среди выпускников ВУЗов республики. Именно они смогут провести непосредственную реализацию социально-экономических реформ в качестве сити-менеджеров и руководителей организаций. Огромной проблемой будет реинжиниринг устаревших в своей массе градообразующих предприятий Республики Башкортостан. Необходимо поднимать престиж профессии управленца, усилить финансирование вузов, занимающихся подготовкой менеджеров [6]. Огромное количество выпускников, обучающихся по направлению подготовки «Менеджмент» и «Управление персоналом» не могут найти себе работу после обучения в вузе из-за пренебрежительного отношения к ним со стороны работодателей.

Растущее отставание Республики Башкортостан от других регионов России по ряду важнейших социально-экономических показателей можно ликвидировать только путем решительных социально-экономических реформ. Такие реформы возможны только при наличии в республике большого числа эффективных менеджеров мирового уровня.

Важным механизмом обеспечения эффективности инновационного развития региона выступает система услуг жизнеобеспечения населения (далее СУЖН). Создание эффективной СУЖН является ключевой задачей социально-экономических реформ в Республике Башкортостан. На основе данных реформ и реализации инновационного подхода в формировании СУЖР возможно значительное повышение качества жизни населения.

Под СУЖН понимается множество услуг, находящихся в связях друг с другом, образующих определенную целостность, единство и подчиненность цели жизнеобеспечения человека в регионе. Её главная цель – удовлетворение требований естественных потребностей организма человека и населения региона в целом. Раскрытие сущности механизма формирования СУЖН в полном объеме представлено в монографии «Теоретические положения о формировании кластера услуг жизнеобеспечения региона Крым» [1]. Данное исследование показывает, что в основе функционирования организма человека заложено функционирование родового кластера его потреб-

ностей. Это требует формирования и устойчивого развития СУЖН, как оптимальной внешней среды функционирования организма человека. Например, потребность человека в защите организма от воздействия антропогенных факторов, способных нанести урон жизнедеятельности человека, удовлетворяется системой федеральных, региональных, муниципальных, рыночных, общественных услуг. Управление СУЖН важно осуществлять исходя из фактического его состояния. В аспекте рыночной экономики возможна дифференциация услуг по качеству жизнеобеспечения человека в регионе. На основании проведенного исследования построена матричная модель уровней состояния СУЖН по качеству услуг жизнеобеспечения человека в регионе [2]. В рамках данной модели выделяется 5 уровней состояния СУЖН по критерию удовлетворенности энергетических требований потребностей организма человека: 1) низкое энергетическое состояние организма человека в силу неудовлетворения базовых потребностей и отсутствия СУЖН; 2) неудовлетворенность базовых потребностей человеческого организма по причине низкого качества услуг СУЖН; 3) ограниченная удовлетворенность базовых потребностей человеческого организма КУЖР; 4) полная или продуктивная удовлетворенность базовых потребностей человеческого организма СУЖН; 5) повышенная или гиперпродуктивная удовлетворенность базовых потребностей человеческого организма СУЖР.

Функционирование СУЖН позволяет осуществить эффективную реализацию, развитие и воспроизводство экономического и человеческого потенциала региона.

Одним из ключевых элементов СУЖН является бесконечная совокупность услуг сферы безопасности обращения с отходами. Необходимая комплексного развития данных услуг обуславливает то, что их реализацию целесообразно осуществлять на основе системного подхода. Каждое поселение, муниципальный район, городской округ и регион в целом должны иметь свою систему услуг безопасности обращения с отходами. Важно также создать условия для доступа к подобным системам близлежащих населенных пунктов. Система услуг безопасности обращения с отходами имеет сложную многоуровневую структуру.

Услуги в сфере безопасности обращения с отходами представляют собой комплекс федеральных, региональных,

муниципальных и рыночных услуг, которые предоставляются органами государственной власти, местного самоуправления, предприятиями различных организационно-правовых форм и всех форм собственности в системе сбора, накопления, использования, обезвреживания, транспортирования, размещения отходов в целях предотвращения вредного воздействия отходов на здоровье человека и окружающую среду.

Федеральные государственные услуги в сфере безопасности ООПП – это услуги, представляющие собой деятельность федеральных органов исполнительной власти в сфере безопасности отходов производства и потребления, которые осуществляются в пределах, установленных нормативными правовыми актами РФ.

Региональные государственные услуги в сфере безопасности ООПП – это услуги предоставляемые органами исполнительной власти субъекта РФ в соответствии с полномочиями, которые возложены на них федеральным законодательством в сфере безопасности обращения с отходами производства и потребления, финансируемые за счет средств бюджета субъекта РФ.

Муниципальные услуги в сфере безопасности обращения с отходами производства и потребления, предоставляемые органами местного самоуправления (поселения, муниципального района, городского округа) является деятельностью по реализации функций органов местного самоуправления в сфере организации сбора, вывоза, утилизации и переработки бытовых и промышленных отходов. Данная деятельность осуществляется в пределах полномочий органов местного самоуправления, предоставляющих муниципальные услуги, по решению вопросов местного значения, установленных в соответствии с Федеральным законом № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» и уставами муниципальных образований.

Особая роль в инновационном развитии системы услуг безопасности обращения с отходами принадлежит его рыночному сегменту. Рыночные услуги в сфере безопасности ООПП являются деятельностью, направленной на удовлетворение человеческих потребностей в безопасности сбора, хранения, накопления, транспортировки, использования, обезвреживания и захоронения отходов производства и потребления в соответствии с нормами природоохранного за-

конодательства для обеспечения охраны здоровья и окружающей среды, осуществляемая предприятиями, организациями различных организационно-правовых форм и индивидуальными предпринимателями, использующими различные формы и методы обслуживания для извлечения прибыли.

Формирующийся в Республике Башкортостан рыночный сегмент системы услуг безопасности обращения с отходами включают предприятия различной формы собственности. Системообразующую роль здесь играет ГУП «Табигат» РБ, которое осуществляет управление и координацию деятельности полигонов ТБО в республике. В данном сегменте рынка представлены также и муниципальные унитарные предприятия – «Спецавтохозяйство по уборке города» г.Уфа, «Инзерское ПУЖКХ», Спецавтохозяйство г. Салават, «ГорКомСервис» г. Давлеканово, Полигон г. Сибай. Особую роль в рыночном сегменте кластера услуг безопасности обращения с отходами в Республике Башкортостан играют коммерческие организации – ООО «Вториндустрия» г. Sterlitamak, ОАО Спецавтохозяйство» г. Агидель, ООО «Бирсккоммундорстрой». Деятельность данных компаний способствует созданию здоровой конкурентной среды, внедрению инновационных технологий в сфере мусоропереработки, формированию и развитию комплексной системы управления отходами производства и потребления. Важным результатом эффективного функционирования системы услуг безопасности обращения с отходами станет не только прямой рыночный эффект, но и минимизация образования отходов, рециклинг вторичных ресурсов, снижение антропогенного воздействия.

Таким образом, формирование эффективной системы жизнеобеспечения

населения региона является ключевой целью социально-экономических реформ в Республике Башкортостан. Результативность данных реформ во многом будет зависеть от способности реализации инновационного подхода и технологий в области формирования эффективной системы жизнеобеспечения населения региона.

## Литература

1. Сакаева Э.З. Теоретические положения о формировании кластера услуг жизнеобеспечения региона Крым. Sterlitamak: Sterlitamakский филиал БашГУ, 2015. 215 с.
2. Сакаева Э.З. Оценка влияния кластера услуг жизнеобеспечения региона на территориальное развитие // Вестник РАЕН. 2016. Т. 16. № 2. С. 97–102.
3. Бикметов Р.Ш. Стратегия социально-экономического развития градообразующих предприятий в условиях санкций // Экономика и управление: научно-практический журнал. - №1. - 2016. - С.17-21.
4. Бикметов Р.Ш. Формирование эдхократической структуры отечественных организаций в условиях развития инноваций // Политематический журнал научных публикаций «Дискуссия». - №1. - 2016. - С.17-21.
5. Бикметов Р.Ш., А.В. Пересада. Роль региона в становлении инновационного облика российской экономики на примере Республики Башкортостан // Научное обозрение. - №19. -2016.
6. Бикметов Р.Ш. Необходимость изменений отечественной модели менеджмента в условиях смены технологического уклада // Мультидисциплинарный научно-практический журнал «Территория науки». - №1. - 2015. - С.56-61.

## Innovative approach in forming the life support system of the population of the region in the conditions of social and economic reforms by the example of the Republic of Bashkortostan

Bikmetov R.Sh., Peresada A.V., Sakayeva E.Z.

Bashkir State University, Moscow State University named after S. Yu. Witte

In article the priority purposes and the directions of innovative development of economy of the Republic of Bashkortostan on the basis of formation of an effective life support system of the region are opened. Its importance in reproduction of the human capital and improvement of quality of life of the population of the region is marked. Authors pay attention to need of social and economic reforms which would allow to attract investments and to create local innovative productions on their basis. The fact that similar reforms require a large number of the creative and prepared managers ready to courageous administrative decisions and aimed at changes is emphasized. Authors mark that reforms will not be able to be successful without attraction to their implementation of higher education institutions. Authors analyze an entity and structural elements of system of services of safety of the address with waste. Perspectives of innovative development of its market segment are evaluated.

Keywords: region life support system, regional economy, innovative economy, innovative technologies.

## References

1. Sakayeva E.Z. Theoretical regulations on formation of a cluster of services of life support of the region Crimea. Sterlitamak: Sterlitamak branch of BashGU, 2015. 215 pages.
2. Sakayeva E.Z. An impact assessment of a cluster of services of life support of the region on territorial development//Messenger of the Russian Academy of Natural Sciences. 2016. T. 16. No. 2. Page 97-102.
3. Bikmetov R.Sh. The strategy of social and economic development of the city-forming enterprises in the conditions of sanctions// Economy and control: scientific and practical log. - No. 1. - 2016. - Page 17-21.
4. Bikmetov R.Sh. Formation of edkhokratichesky structure of the domestic organizations in the conditions of development of innovations// Polysubject log of the scientific publications «Discussion». - No. 1.-2016. - Page 17-21.
5. Bikmetov R.Sh., A.V. Peresada. A region role in formation of an innovative appearance of the Russian economy on the example of the Republic of Bashkortostan//the Scientific review. - No. 19.-2016.
6. Bikmetov R.Sh. Need of changes of domestic model of management in the conditions of change of technological way//Multidisciplinary scientific and practical log «Science Territory». - No. 1. - 2015. - Page 56-61.



# Приоритетные направления интеграции региональных инновационных систем стран Союзного государства

### Деревянко Светлана Вячеславовна

аспирант, старший преподаватель кафедры государственного и муниципального управления, ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», derevyankos@gmail.com,

В статье рассматривается проблема интеграции региональных инновационных систем России и Беларуси в условиях становления Союзного государства. Целью статьи является выявление основных проблем и перспектив инновационного развития двух государств на региональном уровне как актуальной предпосылки укрепления интеграционных процессов между странами. Интеграция региональных инновационных систем оценивается исследователем как приоритетное направление в отношениях двух стран. В целях отражения их современного состояния аспирант приводит статистические показатели. Наряду с программными документами, определившими основные направления инновационного сотрудничества, также анализируются факторы формирования региональных инновационных систем. В целях решения выявленных проблем предлагается разработка проекта программы Союзного государства по инновационному развитию регионов Беларуси и России. Основной целью проекта является поиск уникальных ресурсов развития для регионов и на этой основе формирование инновационной среды. Ключевые слова: инновации; интеграция; регион; региональная инновационная система; технологии; Союзное государство России и Беларуси

### Постановка проблемы и актуальность исследования.

На сегодняшний день проблема развития межгосударственной интеграции в инновационной сфере приобретает все большую актуальность в результате стремления некоторых стран создать эффективный и конкурентоспособный инновационный рынок. Такими странами являются Российская Федерация и Республика Беларусь, значение их инновационного сотрудничества в условиях становления Союзного государства очень велико.

Необходимо отметить, что для западного мира в целом после второй мировой войны был характерен важный процесс – региональная экономическая интеграция. Создавались крупнейшие региональные экономические организации. В настоящее время вопросы научно-технологического и инновационного сотрудничества представляют собой одну из приоритетных сфер взаимодействия в рамках большинства международных региональных объединений.

Если рассматривать опыт существующих интеграционных группировок (прежде всего ЕС) и практику сотрудничества, можно сделать вывод, что любое интеграционное объединение (особенно «продвинутое», каким является Союзное государство), будет успешным только при наличии мощной инфраструктуры сотрудничества. В этой связи приобретает особую актуальность тесное взаимодействие по линии регионов России и Беларуси.

Одной из ключевых задач интеграции стран в инновационной сфере становится поиск возможностей объединения региональных, а впоследствии и национальных инновационных систем в рамках единой стратегии [5, с. 120].

Этим обусловлена цель настоящего исследования, которая заключается в определении приоритетных направлений интеграции региональных инновационных систем стран Союзного государства.

При этом региональная инновационная система рассматривается как своего рода прочный и в то же время гибкий каркас, выстраиваемый исходя из непосредственных потребностей человека, региона. Преимуществом интеграции региональных инновационных систем является возможность вовлечения большого количества субъектов в процесс интеграции, осуществляемый по горизонтали.

### Изложение основного материала исследования.

В современном динамично развивающемся мире для выпуска высококонкурентной и качественной продукции необходимо использовать в полной мере двустороннее научно-техническое сотрудничество и оперативно внедрять передовые разработки в совместное производство. И для организации совместного научно-технического сотрудничества в рамках Союзного государства уже сложились определенные институциональные основы.

Основные направления инновационного сотрудничества двух стран определяются структурными приоритетами развития инновационной экономики и созданием механизма государственного стимулирования вложения инвестиционных ресурсов в наукоемкие производства.

Речь идет о программировании новых результатов, связанных с биотехнологиями, геной инженерией, исследованием и применением в медицине стволовых клеток; а также внедрением широкого класса нано технологий, интегрированных информационных систем, эффективного и безопасного развития атомной энергетики. Перечисленные направления являются базовыми для создания научно-технологической платформы союзного государства, и тесно увязаны с задачами создания новых современных рабочих мест (табл. 1).

Программно-целевой подход к развитию Союзного государства инициирован долгосрочными директивными решениями, принимаемыми руководящими органами Союзного государства России и Беларуси.

Так, на заседании Совета Министров Союзного государства 21 октября 2014 г. был рассмотрен проект Плана мероприятий по формированию и реализации единой структурной промышленной политики в рамках Союзного государства. Участники заседания акцентировали внимание на возможности создания совместных (возможно, с участием представителей третьих стран) конкурентоспособных компаний в отраслях машиностроения, нефтехимии, микроэлектроники, фармацевтики, волоконной отрасли и др.

Таким образом, основным инструментом реализации промышленной политики Союзного государства, в том числе и на региональном уровне, являются союзные программы, в которых задействованы производственные коллективы двух стран. В результате реализации программ разработаны и внедряются уникальные образцы новой техники и технологий.

Результативной площадкой для переговоров по широкому спектру вопросов регионального партнерства стали форумы регионов Беларуси и России, которые проводятся по инициативе Совета Республики Национального собрания Республики Беларусь и Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации.

Векторы интеграционного развития в сфере высоких технологий, инноваций и информационного общества Союзного государства рассматривались 29-30 июня 2017 года в рамках IV форума регионов России и Беларуси, который проходил в городе Москве. На Форуме были рассмотрены возможности стимулирования развития высокотехнологичных и наукоемких конкурентоспособных производств Беларуси и России, научно-технического сотрудничества, роль технологий в развитии информационного общества Союзного государства, проблемы и перспективы гармонизации законодательства в рамках интеграционных процессов, а также перспективы сотрудничества ИТ-компаний двух стран. Значительное внимание было также уделено вопросам сотрудничества городов и районов Беларуси и России, возможностям расширения деловых связей между странами.

Однако, несмотря на определенные положительные результаты долгосроч-

Таблица 1

Программы Союзного государства, концепции которых одобрены Советом Министров Союзного государства 12.05.2016г.

Источник: составлено автором на основе данных [2]

№ п/п	Инициаторы разработки и дата первого обращения в МЭР	Наименование программы, дата подготовки проекта концепции	Объем финансирования из бюджета (млн. руб.)		Отчисления РФ		Отчисления РБ	
			всего	1 год	всего	1 год	всего	1 год
1	ФАНО России, НАН Беларуси, 13.02.2015г.	Разработка инновационных геногеографических и геномных технологий идентификации личности и индивидуальных особенностей человека на основе изучения генофондов регионов Союзного государства» («ДНК-идентификация»)	1990,0	170,6	1293,5	114,3	696,5	56,3
2	Минздрав России, Минздрав Беларуси, 03.12.2013г.	Разработка новых спинальных систем с использованием технологий прототипирования в хирургическом лечении детей с тяжелыми врожденными деформациями и поврежденными позвоночниками» («Спинальные системы», декабрь 2013г.	95,7	48,8	62,2	34,3	33,5	14,5
3	Росгидромет, минприроды Беларуси, 03.12.2012г.	Развитие системы гидрометеорологической безопасности Союзного государства, апрель 2012г.	122,6	23,6	79,7	15,3	42,9	8,3
ИТОГО			2208,3	243,0	1435,4	163,9	772,9	79,1



Рисунок 1 – Итоги опроса предприятий, проводимого Институтом социально-экономического развития территорий РАН с целью исследования региональных интеграционных процессов российских и белорусских организаций

Источник: составлено автором на основе данных [4]

ного сотрудничества между Республикой Беларусь и Российской Федерацией, можно выделить ряд серьезных проблем, которые негативно влияют на развитие интеграции между ними. Процесс экономической интеграции всегда сопряжен с определенными трудностями. Любая интеграция - это компромисс, где каждая сторона отстывает принципиальные для себя вопросы функционирования будущего экономического объединения.

По итогам исследований Института социально-экономического развития территорий РАН «в структуре экспорта белорусский рынок занимает менее 2%, а на долю ввозимой в Россию высокотехнологичной продукции приходится лишь 0,36% белорусских товаров. Причем за последние годы ситуация значительным образом не изменилась. Объемы экспорта и импорта технологий в количественном и денежном выражении за последнее

время также значительно не изменились» [4].

Опрос предприятий, проводимый Институтом социально-экономического развития территорий РАН с целью исследования региональных интеграционных процессов российских и белорусских организаций, позволил выявить основные направления сотрудничества и факторы, препятствующие развитию взаимоотношений (рис. 1).

И в России, и в Беларуси сейчас принимаются самые разнообразные меры по созданию условий для становления новой экономики, которые подразумевают создание новых, инновационных технологий и выпуск востребованной продукции с высокой добавленной стоимостью. В этой связи важнейшей задачей Союзного государства становится активное вовлечение в этот процесс заинтересованных представителей деловых кругов двух стран.

Необходимость разработки и организации производства продукции с более высокой добавленной стоимостью является основной задачей для развития экономики регионов России и Беларуси. В этих целях, исходя из возможностей каждого государства, формируется система государственной поддержки в виде финансирования, государственного заказа, определения преференций. При этом максимально используется имеющийся производственный, технологический, кадровый потенциал региона.

В рамках Союзного государства на уровне отдельного региона крайне сложно оценивать эффективность данной работы, так как информация об участии Союзного государства в разработках, как правило, не доходит до частного бизнеса, который является основой формирования и продвижения новых идей. Кроме того, частный бизнес весьма настороженно относится к выстраиванию каких-либо коммерческих отношений с государственными структурами.

С 2015 года в межрегиональной экономике усилились тенденции несопоставимости экономических условий хозяйственной деятельности предприятий регионов Беларуси и России. Это – разные тарифы и условия расчетов за электроэнергию, кредитная, амортизационная политика, ресурсы сырья и материалов для производства, наличие специализированных научных учреждений, конструкторских бюро, лабораторий и прочих объектов инновационной инфраструктуры, способных оказать реальную поддержку и сопровождение инновационных

проектов. Бизнес-инкубаторы, технопарки сами по себе без решения перечисленных вопросов малоэффективны и способны лишь на каком-то этапе простимулировать предпринимательскую инициативу.

Пока сотрудничество субъектов в большинстве случаев сводится к поставкам сырья и материалов на условиях сделок по купле-продаже. Причем зачастую вывозится из страны сырьевой ресурс, а не готовый продукт. Такой важнейший элемент как производственная кооперация, не развит, так как не определен конечный заказчик изделий, которые могут изготавливаться на территории каждой из сторон с учетом конкурентоспособности технологий, исходного сырья, субсидий. Можно определять заказчика на рыночных принципах, однако с учетом возможностей субсидирования отечественных производителей в разных странах, субъект хозяйствования, действующий на территории Союзного государства, может оказаться неконкурентоспособен. Но, если мы не поддержим отечественного производителя на своих территориях, придет импортный. Это является стратегической ошибкой. Пока больше приходится говорить о конкуренции на территории Союзного государства. При разработке же инновационного продукта необходимо ориентироваться на перспективу, а не пользоваться сиюминутными результатами. Вымывая друг у друга сырьевой ресурс, невозможно усилить совместный потенциал.

Переработки сегодня достаточно много на любом технологическом уровне, достаточно конкурентоспособном. В то же время мощности не загружены, экономика создания продукта зачастую не конкурентоспособна. Поэтому в рамках союзных программ необходимо рассматривать всю технологическую цепочку – от поля до прилавка. Например, для регионов Беларуси это – лен, мясо, молоко, корма, торф, рапс, для производства которых должны быть задействованы семенные станции, гибридные, племенные центры, лаборатории. Для этого необходимы не только финансовые ресурсы, но и кадровые – специалисты, маркетологи, дизайнеры. Любой продукт требует затрат, а высокотехнологичный – намного больше. И любое производство в рамках Союзного государства должно иметь гарантированную систему сбыта. Сам производитель ее не создаст и это не его задача. А потребность в технологическом обновлении сегодня увеличилась в разы.

В Союзном государстве сегодня востребованы технологические разработки, которые выполняются предприятиями Беларуси с использованием ресурса российских партнеров. Задача в том, чтобы выстроить систему поддержки данных производств в рамках единого экономического пространства, иначе каждая из сторон будет заполнять указанные ниши самостоятельно, в том числе поддерживая импортеров.

Существующие барьеры во взаимной торговле, связанные с расширением поддержки собственного производителя, доминируют все чаще во взаимоотношениях субъектов хозяйствования двух стран. Каждый защищает свой бюджет, а с учетом разного порядка его формирования и источников для его развития защитные меры преобладают все больше.

В этой связи необходимо также учитывать разные подходы к социальной нагрузке, которые несут субъекты хозяйствования двух стран, действующие механизмы государственной поддержки.

Нужно определять совместные прощупываемые направления, трезво оценивать фактор конкурентоспособности, в первую очередь, на территории Союзного государства, и совместно научиться бороться за внешние рынки сбыта.

Сегодня активно работают рабочие группы по наиболее актуальным вопросам белорусско-российского сотрудничества в экономической сфере: промышленности, сельском хозяйстве, строительстве, фармацевтике, по импортозамещению, государственным закупкам, в рамках которых ведется работа по поиску точек соприкосновения в тех вопросах, которые все еще остаются нерешенными.

Примером развития плодотворного сотрудничества по взаимодействию регионов может служить деятельность Рабочей группы по сотрудничеству Республики Беларусь и Калужской области, белорусскую часть которой возглавляет председатель Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь, а российскую – заместитель губернатора Калужской области. В ходе заседаний Рабочей группы, обмена делегациями обсуждаются вопросы интенсификации сотрудничества по перспективным направлениям, поставкам продукции технического и технологического назначения для модернизации и переоснащения предприятий Калужской области, внедрению новых технологий при проектировании, строительстве, ремонте и содержании автомобильных дорог обла-

сти, продвижению инновационных технологий в области селекции сельскохозяйственных культур, что способствует усилению взаимодействия регионов наших стран. Есть планы по расширению взаимодействия, в частности, в научно-техническом сотрудничестве, машиностроении, сельском хозяйстве, образовании, здравоохранении. В результате работы группы расширилось и активизировалось сотрудничество с Калужской областью. На постоянной основе осуществляется обмен информацией о состоянии и перспективах развития науки, о планируемых научно-технических мероприятиях, выставках в Республике Беларусь и Калужской области.

Однако оценка эффективности деятельности данных рабочих групп должна осуществляться в каждом регионе. Эффективность работы данных рабочих групп по конкретным направлениям сотрудничества необходимо оценивать в случае выработки совместных проектов по каждому из направлений, выполнение мероприятий по которым должно стать обязательным для каждого участника.

### Выводы и рекомендации.

В условиях глобальной экономики и обострения конкуренции между развитыми странами в политической, экономической, военной и других сферах перед Российской Федерацией и Республикой Беларусь возрастает риск оказаться в ряду неконкурентоспособных стран с зависимой экономикой. Поэтому главная стратегическая цель - повышение конкурентоспособности обеих стран. Как показало проведенное исследование, в решении этой задачи особая роль принадлежит регионам, организации их эффективного сотрудничества.

В связи с этим назрела необходимость разработки проекта программы Союзного государства по инновационному развитию регионов Беларуси и России. Одной из основных целей проекта может стать поиск уникальных ресурсов развития для регионов и на этой основе формирование и реализация проектов в социально-экономической, научно-технической и других сферах не только в рамках союзных программ, но и государственно-частного партнерства, в том числе путем включения региональных бизнес-структур в разработку и реализацию данных проектов. Фактически речь пойдет о формировании инновационной среды.

Под инновационной средой будем понимать совокупность всех социально-

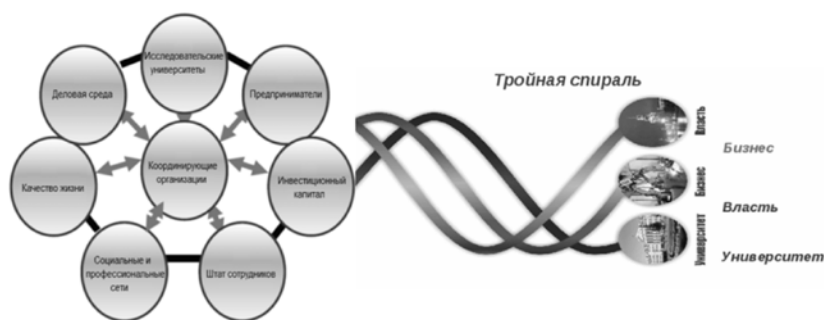


Рисунок 2 – Ключевые элементы инновационной среды регионов Союзного государства  
Источник: составлено автором на основе [3]

экономических подсистем, позволяющих обеспечить доступ к различным ресурсам и оказывающим поддержку участникам инновационной деятельности.

Для того, чтобы сформировать инновационную среду в регионах Союзного государства необходимо:

- сформировать инновационную инфраструктуру (финансовую, производственно-технологическую, информационную, кадровую, экспертно-консалтинговую);
- совершенствовать институты правового характера;
- развить институты финансового характера.

В первую очередь, необходима согласованная разработка эффективных механизмов финансирования и налогового стимулирования, способствовать увеличению инновационного потенциала экономик наших стран. Для этого нужны единые нормативные правовые акты. Ключевым в правовой системе должен стать уровень союзных решений прямого действия, имеющих юридическую силу. Правовое регулирование схожих правоотношений должно быть единым, опираться на одинаковые принципы и подходы.

Важнейшим направлением российско-белорусского технологического и инновационного сотрудничества, как в промышленной сфере, так и в других областях, становятся трансфер усовершенствованных способов производства, создание производственных цепочек востребованных продуктов с высокой добавочной стоимостью при активном участии в этом процессе малого и среднего бизнеса двух стран. Очевидно, что этот аспект союзной интеграции мог бы стать базовым при разработке совместных программ Союзного государства по импортозамещению и межрегиональному сотрудничеству в сферах медицины, электроники, машиностроения, новых материалов, биотехнологий.

Однако импортозамещение станет эффективным и востребованным, если не будут выстраиваться барьеры к товарам, выпускаемым на территории сторон. Важно усилить и поддержать деятельность предпринимательских структур на экономическом пространстве России и Беларуси, сделав реальные шаги по его объединению. На территории различных областей Беларуси начали складываться объединения предпринимательских структур, работающих в сфере фармацевтики, выпуска ветеринарных препаратов, упаковочных материалов, строительных деталей, нефтехимической продукции. Возможно развитие производства экологически чистых пищевых продуктов, которые особенно популярны за рубежом. У каждого развитого белорусского предприятия есть партнер в Российской Федерации и не один. Пока они объединяются в рамках некоммерческого партнерства, опираясь на полезность друг другу. Опираясь на финансовую поддержку Союзного государства, можно было бы не дублировать неоправданные затраты, что также способствовало бы повышению конкурентоспособности продукции.

В этой связи можно выделить ключевые элементы инновационной среды регионов Союзного государства (рис.2).

Координирующие организации представляют собой специализированные организации на началах тройной спирали (охватывают представителей бизнеса, науки, властей). По мысли одного из авторов концепции тройной спирали Г. Ицковица [3], в индустриальную эпоху взаимодействие между 3 институциональными секторами было линейным, а в современной экономике оно напоминает сцепление спиральных структур ДНК, позволяющее этим игрокам принимать и удерживать «генетические черты» друг друга. Модель «тройной спирали» обеспечивает переход к инновационному типу развития.

На региональном уровне тройная спираль означает создание новых организаций или адаптацию старых с целью заполнения пробелов в региональном развитии, которые часто можно определить только в фазе достижения согласия, а среда знаний создает строительные блоки для регионального роста в виде «критической массы», концентрации научно-исследовательских ресурсов по темам, которые могут породить технологические идеи [1].

В качестве критерия результативности методического использования модели может служить достижение инновационной технологической конкурентоспособности реальной экономики стран Союзного государства на мировых рынках.

Рассмотрим, чем этот проект может быть интересен с позиций партнерства государства и бизнеса, который хочет работать в регионах на долгосрочной основе. Как отмечалось ранее, когда бизнес приходит в регион, он сталкивается с рядом проблем: низким уровнем компетенции, неразвитостью инфраструктуры, то есть попадает в неблагоприятную для бизнеса среду. Работа в такой среде значительно повышает риски всех типов, время и стоимость бизнес-проектов. Решение перечисленных выше проблем, является делом органов власти, а не бизнеса, но и руководство регионов в одиночку справиться с перечисленными проблемами порой не в состоянии. Бизнес, в свою очередь, не может или не хочет заниматься не свойственными ему задачами. Существующие лоббистские организации от бизнеса решают лишь ограниченные задачи, отражающие их специфические интересы. Выход из данной ситуации может быть обеспечен за счет организации взаимодействия органов власти, бизнеса и общества, которое является основной ключевой установкой проекта и ориентировано на взаимовыгодное сотрудничество на более высоком уровне.

Следует отметить, что сейчас к возможностям для расширения сотрудничества, в том числе и на региональном уровне, добавились новые, связанные с созданием Евразийского экономического союза. Накопленный Беларусью и Россией интеграционный опыт не только позволяет успешно решать общие актуальные задачи в интересах братских народов, но и способствует всестороннему становлению Евразийского экономического союза. При этом необходимо учитывать, что Союзное государство абсо-

лютно не утратило своей актуальности и является структурой, опыт функционирования которой чрезвычайно важен при формировании ЕАЭС. Законы принимают правительства, а конкретная работа ведется в регионах субъектами хозяйствования.

Необходимо найти наиболее эффективные формы и механизмы поддержки сотрудничества национальных научно-технологических комплексов, максимально полно использующих конкурентные преимущества единого научно-технологического пространства Союзного государства в интересах развития национальных экономик и социальной сферы. Решение может быть общее - объединение финансового, кадрового и научно-технического потенциала для создания новых отраслей экономики, инновационных производств, а также создание инфраструктуры, экономических зон и индустриальных парков.

Приоритеты стран Союзного государства в научно-технической и инновационной сферах четко согласованы и находятся в хорошем состоянии. Это определенная гарантия успехов совместных программ и реальная возможность выйти на международный уровень, обеспечить конкурентоспособность инновационных разработок и результатов научно-исследовательской работы, фундаментальных исследований. Вложение средств именно в интеллектуальные ресурсы, в собственные уникальные технологии все больше становится не столько вопросом престижа, сколько вопросом возможности поддержания экономической независимости и долгосрочного развития. При этом имеющийся у двух государств человеческий потенциал, при должной финансовой поддержке, позволяет не только создавать конкурентные технологии, но и успешно извлекать прибыль из их использования.

## Литература

1. Горденко Г. В. Инновационное развитие регионов России по тройной спирали [Электронный ресурс] // Клуб субъектов инновационного и технологического развития России Режим доступа: [innclub.info/wp...uploads/2012/08/горденко.doc](http://innclub.info/wp...uploads/2012/08/горденко.doc) (дата обращения: 11.09.2017).
2. Информационно-аналитический портал Союзного государства [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.soyuz.by/> (дата обращения: 11.02.2017).

3. Ицкович Г. Тройная спираль. Университеты - предприятия - государство. Инновации в действии / Генри Ицкович; пер. с англ. под ред. А.Ф. Уварова. - Томск: Изд-во Томск. гос. ун-та систем упр. и радиоэлектроники, 2010. - 238 с.

4. Создание системы научно-технического сотрудничества регионов СЗФО и Республики Беларусь [Текст]: заключительный отчет о НИР / К. А. Задумкин, С. В. Теребова, Л. А. Волкова. ? Вологда, 2011. ? 170 с.

5. Соколов М.С., Абрамов Р.А. Институциональные аспекты межгосударственной интеграции стран-участников Союзного государства в инновационной сфере // Теоретическая и прикладная экономика. - 2017. - № 2. - С. 113-127.

## Priority directions of integration of regional innovation systems of the countries of the Union State

Derevyanko S.V.

Plekhanov Russian University of Economics

The article considers the problem of integration of innovation systems in Russia and Belarus in conditions of the formation of the Union State. The purpose of the article is to identify the main problems and prospects for the development of integration processes between countries. Integration of regional innovation systems is assessed by the researcher as a priority in the relations between the two countries. In order to reflect their current status, the graduate student provides statistical indicators. Along with the program documents that determined the main directions of innovative cooperation, the factors of the formation of regional innovation systems are also analyzed. In order to solve the identified problems, it is proposed to develop projects related to the innovative development of the regions of Belarus and Russia. The main goal of the project is to search for unique resources for the regions and on this basis.

Key words: innovations; integration; region; regional innovation system; technologies; Union State of Russia and Belarus

## References

1. Gordenko G. V. Innovacionnoe razvitiye regionov Rossii po trojnoy spirali // Klub sub»ektov innovacionnogo i tekhnologicheskogo razvitiya Rossii URL: [innclub.info/wp...uploads/2012/08/gordenko.doc](http://innclub.info/wp...uploads/2012/08/gordenko.doc) (data obrashcheniya: 11.09.2017).
2. Informacionno-analiticheskij portal Soyuznogo gosudarstva - URL: <http://www.soyuz.by/> (data obrashcheniya: 11.02.2017).
3. Ickovic G. Trojnaya spiral'. Universitety - predpriyatiya - gosudarstvo. Innovacii v dejstvii / Genri Ickovic ; per. s angl, pod red. A.F. Uvarova. - Tomsk : lzd-vo Tomsk, gos. un-ta sistem upr. i radioelektroniki, 2010. -238 p.
4. Sozdanie sistemy nauchno-tehnicheskogo sotrudnichestva regionov SZFO i Respubliki Belarus' [Tekst] : zaklyuchitel'nyj otcet o NIR / K. A. Zadumkin, S. V. Terebova, L. A. Volkova. ? Vologda, 2011. ? 170 p.
5. Sokolov M.S., Abramov R.A. Institucional'nye aspekty mezhgosudarstvennoj integracii stran-uchastnikov Soyuznogo gosudarstva v innovacionnoj sfere // Teoreticheskaya i prikladnaya ehkonomika. - 2017. - № 2. - P.113-127.

# Управление инвестиционно-инновационными процессами на региональном уровне: методологические подходы

**Химин Евгений Борисович**

кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента, Сибирский федеральный университет, Институт экономики, управления и природопользования, e.himin@yandex.ru

В направлении обеспечения темпов и устойчивости экономического роста регионов значительное место занимает инвестиционная и инновационная деятельность. Поиск новых подходов относительно ее активизации является актуальным, поскольку создаются условия по осуществлению структурных сдвигов, обновление материально-технической базы промышленных предприятий, повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции, как на внутреннем, так и на внешнем рынках. На разных уровнях экономического управления и регулирования разрабатывается и реализуется инвестиционно-инновационная политика, которая является составной частью государственной научной и технической политики.

Инвестиции и инновации - две неразрывно связанные сферы экономической деятельности, в наибольшей степени были и остаются "пораженные" международными санкциями и кризисом на нефтяном рынке. На рынке сложилась такая общая ситуация, что инновации, которые когда осуществлялись за счет централизованных источников, свелись к скудной величине, тогда как инвестиции, обладавшие как внутренней так и внешней структурой, потеряли ее и стали неупорядоченными и неорганизованными, стимулируя только краткосрочные цели инвесторов. Выход из такого положения один - преодолеть сегодняшнюю ситуацию невозможно, особенно на региональном уровне без инвестиционно-инновационного бума, обновления основного капитала на принципиально новой, конкурентоспособной основе.

Ключевые слова: инновации, инвестиции, региональное управление, программа развития

Низкий уровень инвестиционной активности, непрозрачность процессов, высокие риски и правовая неопределенность требуют дальнейшего научного обоснования и методической разработки системы управления инвестиционно-инновационными процессами в регионах. Главными направлениями ее совершенствования должны стать обеспечение активизации согласно определенных приоритетов на региональном уровне инвестиционно-инновационных процессов, усиления экономической ответственности за эффективность решений в сфере государственного регионального инвестирования, оптимальное использование мобилизационных методов перераспределения финансовых ресурсов в интересах осуществления эффективных инвестиций в приоритетные направления развития региона, создания действенного и выгодного для инвестора механизма привлечения свободных денежных средств в масштабные инновационные процессы, что обеспечит благоприятные экономико-правовые предпосылки для осуществления высокоорганизованной, эффективной и целенаправленной инвестиционной деятельности в целом в России.

С целью повышения инвестиционной активности и инвестиционной привлекательности предприятий и регионов России, создание реальных условий для выхода из долгосрочной рецессии, технологического обновления и экономического роста необходимо переосмыслить инвестиционно-инновационный процесс и управление им.

Современная проблематика управления инвестиционно-инновационными процессами анализируется в исследованиях ведущих ученых: Б. Андрушквива, В. Базилевича, А. Валюха, В. Гееца, С. Дорогунцова, Л. Зайцева, А. Лисецкого, Ю. Макогона, А. Махмудова, Д. Норткотта, В. Шарпа, С. Якубовского и др. Анализ публикаций отечественных и зарубежных авторов показал, что региональным особенностям инвестиционно-инновационного процесса уделено недостаточно внимания, что указанные аспекты требуют уточнения и дополнительных теоретико-практических исследований.

Реформирование экономики страны, ее структурные преобразования с качественным обновлением товаропроизводства, социальной и рыночной инфраструктуры, формирование современного и будущего конкурентоспособного среды невозможны без соответствующих капиталовложений, разработки и осуществления научно обоснованных программ и проектов трансформаций. Поэтому в современных условиях Россия предстала перед объективной необходимостью активизации инвестиционно-инновационного процесса.

Инновационная и инвестиционная деятельность тесно связаны между собой, потому что инновационное развитие требует инвестирования, а стимулирование инвестиционной деятельности выступает ведущим направлением стратегии развития региона.

Инвестиционно-инновационный процесс – сфера экономической деятельности региона, включающая определение цели и задач инвестирования, разработку инвестиционно-инновационной стратегии по инвестиционной среде, разработку и реализацию инвестиционно-инновационных программ и оценку их эффективности [2].

Процесс принятия инвестиционного решения является неотъемлемой частью стратегического планирования, который должен обеспечить согласованность долгосрочных целей региона по использованию ресурсов, направленных на их достижение. Планирование инвестиций необходимо рассматривать как процедуру стратегического планирования. Поскольку инвестиции подразумевают долгосрочное вложение ресурсов, инвестиционно-инновационные решения должны быть ориентированы, прежде всего, на долгосрочную перспективу.

Под организацией инвестиционно-инновационного процесса следует понимать последовательность взаимосвязанных стадий реализации инвестиционно-инновационного процесса с помощью определенного механизма [2].

Рыночная модель организации инвестиционно-инновационного процесса включает три блока. Основой первого блока является стратегическое планирование на базе ресурсного обеспечения (информационные ресурсы в состоянии внешней среды, правовое обеспечение инвестиционной деятельности и необходимые для осуществления инвестиционно-инновационного процесса трудовые ресурсы).

К системе информационного обеспечения инвестиционно-инновационного процесса относятся следующие блоки показателей: показатели общеэкономического развития страны (макроэкономического развития и отраслевого развития), показатели конъюнктуры инвестиционно-инновационного рынка (показатели конъюнктуры рынка нововведений, показатели конъюнктуры рынка капитала, показатели конъюнктуры рынка денежных инструментов, показатели конъюнктуры рынка фондовых инструментов), показатели инвестиционных компаний и фондов, банков, страховых компаний и нормативно-регулятивные показатели органов государственного управления (нормативно-регулирующие показатели по различным аспектам инвестиционной деятельности), показатели по вопросам функционирования отдельных сегментов инвестиционного рынка.

Вторым блоком являются организационные действия: финансирование инвестиций, освоения инвестиций и достижение результативности инвестиций. Постинвестиционный период характеризуется постинвестиционным мониторингом и контролингом [5].

Объективно на разных уровнях управления, как государства, так и ее регионов осуществляются соответствующие шаги по созданию благоприятного инвестиционного климата, в частности налаживается механизм функционирования системы льгот для инвесторов.

В то же время активность различных территориальных институтов с целью формирования, по их мнению, более благоприятного инвестиционного климата не всегда адекватно сопровождается возрастанием инвестиционных потоков.

Результативность инвестиционного климата для конкретной территории проявляется в двух аспектах – экономичес-

ком и социальном. Содержание экономического аспекта заключается в росте (спаде) макроэкономических показателей. Относительно социального, то ее проявлением является снижение социальных рисков, возрастание заработной платы и покупательной способности населения региона [6].

В страну, где отечественный инвестор практически не вкладывает средства в развитие производства, не пойдет и иностранный инвестор. Поэтому в условиях экономической нестабильности большое значение имеет государственная поддержка реализации инвестиционно-инновационных проектов развития приоритетных производств регионов, а также внедрение экономических регуляторов активизации внутренней инвестиционно-инновационной активности.

К факторам, которые обеспечивают преодоление или снижение рисков для инвесторов в России, относятся: уровень развития производительных сил и состояние рынка инвестиций, правовое поле государства (законодательная база), политическая воля всех ветвей власти, состояние финансово-кредитной системы страны, статус иностранного инвестора и инвестиционная активность населения [4].

Инвестиционно-инновационный процесс региона, как любой процесс, требует управления и осуществляется через функции, опираясь на определенные законы и принципы. Сейчас нужно контролировать, координировать инвестиционно-инновационный процесс, определять направления инвестиций и перечень инноваций, правильность и обоснованность их использования.

Переход управления инвестиционно-инновационным процессом региона на качественно новый уровень предусматривает необходимость овладения целым комплексом вопросов, связанных со спецификой инвестиционно-инновационного процесса. Поэтому возникает необходимость в разработке и формировании комплексного механизма управления инвестиционно-инновационным процессом с целью максимального использования преимуществ инвестирования. Данный механизм должен включать анализ разнообразных факторов, которые влияют на процесс инвестирования, регламентировать разработку, обоснование и реализацию управленческих решений по управлению инвестиционно-инновационным процессом.

Основным звеном в разработке механизма управления инвестиционно-ин-

новационными процессами региона должна быть система управления инвестиционно-инновационными процессами – организационная и целенаправленная система, на выходе которой будут получены управленческие решения, отвечающие требованиям хозяйствования.

Система управления инвестиционно-инновационными процессами в регионах включает следующие блоки: правовое обеспечение; определение и теоретико-методологическое обоснование стратегии и механизмов управления (обоснование стратегических приоритетов, социального, экономического и экологического развития регионов и научно-образовательной и инновационной политики); экономико-модельное обеспечение и пакеты прикладных программ (пакеты методов комплексного анализа, прогнозирования, стратегического программирования, комплексного моделирования эффективности инновационной деятельности); информационную базу анализа, моделирования и принятия решений (мониторинг научно-инновационного потенциала регионов, базы данных объектов интеллектуальной собственности); программно-целевую организационную структуру (создание регионального межведомственного координационного научно-образовательного и инновационного центра, создание проблемных институтов и инновационно-технологических центров); методы мобилизации финансовых ресурсов на научно-инновационные и инвестиционные цели (государственные и региональные заказы, выпуск ценных бумаг под залог интеллектуальной собственности, банковские долгосрочные кредиты); мотивационную подсистему (прямые и косвенные методы государственной и региональной мотивации) [5].

Механизм управления инвестиционно-инновационными процессами региона является интегрированной системой, в состав которой входят элементы и методы управления инвестиционно-инновационным процессом, направленным на принятие эффективных управленческих решений для оптимизации и рационального использования инвестиционных ресурсов региона.

Данный механизм составляет совокупность органически взаимосвязанных элементов, которые взаимодействуют между собой (рыночное регулирование инвестиционно-инновационной деятельности: политические факторы, правовые факторы, инвестиционная активность региона, инвестиционный климат, уро-

вень развития производственных сил региона, статус иностранного инвестора, уровень развития инвестиционной сферы; государственное управление инвестиционно-инновационными процессами региона: кредитная и амортизационная политика, регулирование фондового рынка, правовая защита, налоговое и внешнеэкономическое регулирование, экспертиза инвестиционно-инновационных проектов), согласованное функционирование которых подчинено осуществлению и повышению эффективности инвестирования, направленного на решение задач, определенных внешней средой региона. Механизм должен включать взаимосвязанные элементы организационно-экономического и социального влияния на развитие и достижение эффективности инвестиционно-инновационного процесса.

Управление инвестиционно-инновационным процессом на уровне региона состоит из научно-технических, производственных, информационных, социально-экономических, организационно-управленческих, нормативно-правовых, тактических, стратегических и других взаимосвязанных составляющих, обеспечивающих достижение целей инвестирования. Исходя из этого, управление инвестиционно-инновационным процессом должно быть направлено на мотивацию и целенаправленное использование организационных форм управления в производственной и социальной сферах. Процесс управления реализуется путем формирования целей, задач, основных функций управления, принципов его функционирования, методов и организационной структуры управления, определение факторов и критериев оценки эффективности управления.

Управление инвестиционно-инновационными процессами региона является сложной категорией. Основной составляющей управления является консолидированная Инвестиционно-инновационная программа развития региона. Инвестиционно-инновационная программа – это конкретные, продуманные действия, которые должны привести к повышению уровня науки, техники и производства в краткосрочном или долгосрочном периоде. Управление инвестиционно-инновационным процессом характеризуется эффективностью, динамичностью, цикличностью, мотивационностью, информативностью, гибкостью.

В процессе разработки инвестиционно-инновационных программ региона должны учитываться следующие факторы: специфика региона, потенциал реги-



Рис. 1. Стратегия управления инвестиционно-инновационным процессом

она, приоритетные направления развития, цели и задачи на долгосрочную перспективу [3].

Для действенности управления инвестиционно-инновационным процессом необходимо построить его на обоснованной системе принципов совокупности организационных, системных, тактических и стратегических принципов. Обозначенная система принципов позволяет обобщить методы, инструменты и модели инвестиционных преобразований.

Организационные принципы управления инвестиционно-инновационным процессом региона определяются его целями и стратегией. Стратегия управления инвестиционно-инновационным процессом предполагает гибкую экономическую тактику, а именно применяет адекватные текущие ситуации для целей

регулирования. Она представлена на рис. 1. в виде трех взаимосвязанных мер.

Все комплексы мероприятий, которые входят в состав стратегии управления инвестиционно-инновационным процессом, должны осуществляться во взаимодействии, отдельное осуществление комплекса социальных и организационно-экономических мероприятий не даст того эффекта, на который направлена стратегия, а именно на обеспечение высокой конкурентоспособности.

Обеспечение высокой конкурентоспособности на основе приоритетного развития сфер деятельности, связанных с осуществлением научно-технических изобретений, – капиталоемкий процесс, который предполагает полное использование внутренних источников региона и привлечения внешних.



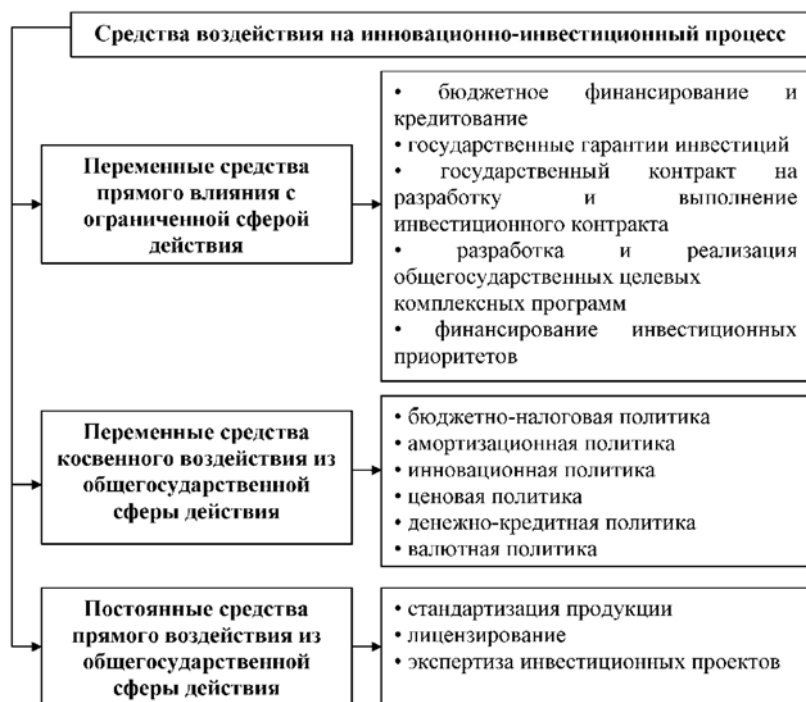


Рис. 2. Комплекс средств воздействия на инвестиционно-инновационный процесс

Также организационные принципы предопределяют вектор движения информационным потокам между различными составляющими управления инвестиционно-инновационным процессом, что влияет на эффективность, определяет тактику осуществления инвестирования.

Системные принципы (целостности, иерархичности, динамичности, стабильности, самоорганизации) позволяют формировать наиболее эффективные инвестиционно-инновационные стратегии, связанные с развитием региона, что способствует решению определенных инвестиционных задач.

Системные принципы позволяют достичь согласованности инвестиционно-инновационной стратегии региона с общей стратегией его экономического развития.

Именно первые две группы принципов обеспечивают комплексный подход к управлению инвестиционно-инновационным процессом региона путем разработки и реализации инвестиционно-инновационных программ.

Тактические принципы включают исследование факторов внешней среды, синтез системы целей и их структурирование, наличие альтернативных сценариев, контроль за выполнением решения, анализ результатов.

Стратегические принципы обеспечивают достижение критериев качества,

надежности и динамичности действия управления в долгосрочном периоде. К ним относятся: прогнозирование, коммуникативность и адаптация. Принцип прогнозирования предполагает принятие решений на основе прогнозной информации о тенденциях изменения во внешней среде. Принцип коммуникативности учитывает интересы субъектов внешней среды в процессе принятия инвестиционных решений. Принцип адаптивности механизма позволяет принимать изменения, которые происходят снаружи.

Таким образом, взаимозависимые составляющие управления инвестиционно-инновационным процессом в регионе меняются по содержанию и последовательности.

Функции инвестиционно-инновационного процесса выражают сущность инвестирования. Основными функциями управления выступают: регулирование пропорций инвестиционно-инновационного процесса; разрешение противоречий между уровнем развития производственных сил региона и конкретными формами существующих производственных отношений в процессе инвестирования.

Из приведенных функций вытекают задачи, которые заключаются в обеспечении организационной направленности объекта и субъекта инвестиционно-инновационного процесса, разрешение

противоречий процесса управления инвестированием, согласование экономических интересов инвесторов с инновационно-инвестиционной программой развития региона, обеспечении эффективности управления инвестиционно-инновационным процессом.

Использование предложенных и рассмотренных принципов, целей, задач, составляющих управление инвестиционно-инновационным процессом региона, позволит обеспечить достижение целей инвестирования в коротком и долгосрочном периоде.

Как показывает опыт хозяйствования в рыночных условиях, только сам рыночный механизм не может сосредоточить инвестирование на обеспечении государственных интересов. Приходится, прежде всего, привлекать отечественные инвестиционные ресурсы, а также соответственно, привлекать инвестиции иностранных государств.

Важным элементом государственного регулирования инвестиционно-инновационного процесса в современных условиях является определение рыночного сопоставления спроса и предложения на инвестиционные ресурсы с точки зрения анализа объектов инноваций, очередности инвестирования, роли в экономической системе, анализа рынков и доходности инвестиций, управления их поступлением.

Государство, как субъект рыночных отношений, несет определенную ответственность за организацию инвестиционно-инновационного процесса на уровне региона. Существует два подхода относительно государственного вмешательства в инвестиционно-инновационный процесс. В первом случае государство через исполнительные органы берет на себя как можно больше функций управления: обеспечивает проектно-сметной документацией, материально-техническими ресурсами и оборудованием, финансирует проект и распределяет прибыли от инвестиций. Во втором случае для других субъектов инвестирования государство должно предоставить максимальную свободу и влиять на инвестиционно-инновационный процесс через налоговую, амортизационную, кредитную политику, систему льгот и санкций [7]. Комплекс средств воздействия на инвестиционно-инновационный процесс региона можно разделить на переменные и постоянные, с ограниченной или общегосударственной сферой действия (рис. 2).

Первая группа средств является наиболее эффективной, поскольку позволя-

ет реализовать инвестиционно-инновационные программы региона в краткосрочном периоде. Вторая группа средств воздействия формирует инвестиционный климат региона и государства. Третья группа ориентирована на повышение качества разработки и выполнения инновационных проектов и инвестиционных программ.

Государственная поддержка инвестиционного процесса должна быть ориентирована на решение задач структурной перестройке хозяйства: общее оздоровление финансово-банковской сферы, ее перестройку и переориентацию на обслуживание реального сектора экономики; построение ответственного законодательно-нормативной базы и ее совершенствование на основании выявленных закономерностей и тенденций развития инвестиционных процессов и их влияния на функционирование экономики; проведение ряда организационных мер по привлечению иностранного инвестора в экономику России.

К числу приоритетных сфер инвестиционно-инновационного процесса, что заслуживают государственную поддержку, относятся: массовое жилищное строительство; обеспечение производства экологически чистой продовольственной продукции с помощью региональных программ; высокие технологии; ресурсосберегающие, экологически чистые технологии; современные средства коммуникаций, производство средств транспорта и связи [3].

Целью государственного регулирования сегодня должно быть установление других методик оценки инвестиционно-инновационного процессов в регионах, которые были бы направлены на учет влияния инвестиций не только на пространственное воспроизведение, но и на обновление продукции, на обеспечение структурных изменений в производстве и социальной сфере региона. Однако пока что государство не регулирует, а перераспределяет инвестиционные средства.

Начальным этапом процесса управления является предложение инвестиционной идеи, что непременно соответствует инвестиционной политике региона, которая, в свою очередь, определяет цели и задачи инвестирования.

В процессе планирования инвестиционно-инновационного процесса осуществляется сбор и обработка информации технического, организационного, экономического, социального, коммерческого характера для предложения вариантов достижения поставленных целей

и выявления факторов-ограничений. Данный этап завершается разработкой инвестиционно-инновационной программы.

Управление инвестиционно-инновационным процессом на вертикальном уровне включает функции, связанные с: учетом влияния внешней среды, разработкой и принятием стратегии и тактики инвестирования инноваций, обеспечением ресурсами, созданием инфраструктуры и рабочей среды, обеспечением персоналом.

К функциям управления инвестиционно-инновационным процессом на горизонтальном уровне относят следующие: оперативное управление инвестиционно-инновационным процессом, информационное обеспечение, организацию управления инвестиционно-инновационным процессом, организацию мониторинга, подготовку решений о своевременном выходе из неэффективных программ и реинвестирования капитала, разработку и внедрение организационно-технических мероприятий и их реализацию.

Ситуационный подход позволяет связать определенные условия с целью, которая была поставлена перед инвестиционно-инновационным процессом, и дальше – целью региона. Особенностью ситуационного подхода является определение влияния изменяющейся ситуации, на экономический результат реализации инвестиционно-инновационного процесса. Чем менее масштабный инвестиционно-инновационный процесс, тем меньшее количество факторов, которыми определяется оптимальное решение, тем легче и эффективнее применения методов.

Все ситуации, которые возникают в процессе управления инвестиционно-инновационным процессом региона, можно классифицировать по трем направлениям: когда необходимо принимать решение, выбирая из ограниченного числа вариантов и их результатов с минимальным риском изменения результата по сравнению с запланированным; когда необходимо принимать решения в условиях риска получения запланированного результата; когда необходимо принимать решения в условиях неопределенности достижения поставленной цели.

Реформирование модели регионального управления возможно при условии использования прозрачных прогрессивных технологий и действенных рычагов регулирования социально-экономического развития [7]. Сложность и противоречивость инвестиционных и связанных с

ними процессов делает необходимым для управления ими построение моделей, с помощью которых можно было бы находить решение. Теоретической основой моделирования является методология концептуального системного анализа. Методология моделирования инвестиционных процессов должна учитывать такие особенности экономических систем: уникальность, слабую предсказуемость и отсутствие однозначности воспроизведения их поведения, стабильность, способность к развитию. Она обеспечивает связь цели и задач всех уровней управления. Методология включает концептуальные модели управления инвестиционными процессами на макро- и микроуровнях, систему эталонных моделей инвестиционной политики на государственном и региональном уровнях, методы управления производственно-инвестиционными структурами и тому подобное.

Управление осуществляется через проведение экономической политики, что включает бюджетную, внешнеэкономическую, кредитно-денежную, инвестиционную, льготную, финансовую, социальную политику, комплексно связаны и обеспечивают необходимый поворот в развитии экономической системы. Основа управленческих действий и организационных мероприятий, направленных на достижение локальной цели, связана с глобальной целью управления. Вследствие этого должно быть сформирована инвестиционная среда, в которой действуют экономические субъекты на микроуровне. Инвестиционная среда должна обеспечить предложение инвестиционных ресурсов через сформированный инвестиционный спрос. На макроэкономическом уровне основными задачами являются: повышение совокупного спроса, увеличение нормы сбережений и формирования благоприятного инвестиционного климата, обеспечения перехода финансовых и производственных ресурсов от нежизнеспособных предприятий и секторов к эффективным производителям и в сектора роста, стимулирование экспорта и его диверсификации, регулирование импорта.

Концептуальная модель управления инвестиционными процессами на микроуровне определяется тем, что инвестиционная среда регионального уровня является частью общегосударственного инвестиционного среды, в котором экономические субъекты действуют на микроуровне. На региональном уровне это органы местного самоуправления, которые отражают специфику региона, регу-



Рис. 3. Управление инвестиционно-инновационными процессами региона

лирующих взаимодействие субъектов в виде соответствующих нормативных актов.

Формирование и коррекция инвестиционной политики осуществляется на базе анализа концептуальных моделей и создание эталонов управления регионов на установленный период. При этом планируются мероприятия по ослаблению системообразующих связей и усиление восстановительных и других факторов, обеспечивающих необходимый поворот в развитии экономической системы.

Основная идея методологии формирования эталонных моделей заключается в поэтапном разделении описания сложной экономической системы на основную каркасную структуру. Эта методология позволяет осуществлять формирование и коррекцию инвестиционной политики с учетом изменений задач органов управления на региональном уровне.

В результате рассмотрения основных характеристик управления инвестиционно-инновационным процессом региона, предлагается рассматривать его как систему взаимосвязанных элементов (рис. 3). При этом широкий диапазон целей и задач, которые решаются в процессе разработки и реализации инвестиционно-инновационного процесса, а также разнообразие условий их реализации тре-

буют соответствующей дифференциации подходов к управлению им. Так как управление инвестиционно-инновационным процессом – это часть системы управления, которая сочетает элементы взаимосвязаны друг с другом и образующих определенную целостность, упорядоченность и единство.

## Литература

1. Жабин А.П. Инновационный потенциал региональной экономики в системе экономических циклов: Монография/ науч. ред. А.П. Жабин.-Самара: Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2010. -364 с.
2. Скурихина Е.В. Инвестиционно-инновационный потенциал региона: сущность, содержание, факторы состояния и развития/Е.В. Скурихина//Молодой ученый. -2012. -№ 3.
3. Химин Е.Б., Современные тенденции инновационного обновления производства продукции//Экономические науки в России и за рубежом: сб. матер. XXIII Междунар. науч.-практ. конф. -М.: Изд-во «Спутник +», 2016.
4. Химин Е.Б., Факторы устойчивого развития регионов России Бондарева Я.Ю., Борзенкова Н.С., Герасимова Н.А., Дружникова Е.П., Караулова Н.М., Кулик А.М., Просалова В.С., Смирнов П.А., Смольянинова Е.Н., Фаткуллин И.Ф., Химин

Е.Б. монография. Новосибирск, 2017 Том Книга 24.

5. Чекулина, Т.А. Инновационный потенциал региона: содержательные особенности и теоретические аспекты исследования/Т.А. Чекулина, Е.А. Тамахина// Вестник ТГУ. -2011. -№2(94).

6. Чудаев Д.А. Методы управления инвестиционно-инновационной деятельностью в регионе//Вестник СибГАУ им. Акад. М.Ф. Решетнева. -2010.

7. Nauwelaers, Claire, Reid, A. Methodologies for the evaluation of regional innovation potential/Claire Nauwelaers, A. Reid//Scientometrics. -2005. -Volume 34, Number 3.

## Management of investment and innovation processes at the regional level: methodological approaches

Himin E.B.

Siberian Federal University

In the direction of ensuring the pace and sustainability of the economic growth of regions, investment and innovation activity occupy a significant place. The search for new approaches regarding its activation is topical, since conditions are created for implementing structural changes, updating the material and technical base of industrial enterprises, increasing the competitiveness of products, both on the domestic and foreign markets. At different levels of economic management and regulation, an investment and innovation policy is being developed and implemented, which is an integral part of the state scientific and technical policy.

Investments and innovations - two inextricably connected spheres of economic activity, were,

to the greatest extent, «amazed» by international sanctions and a crisis in the oil market. The general situation on the market was that innovations, which were carried out at the expense of centralized sources, were reduced to a scant amount, while investments that had both internal and external structure lost it and became disorderly and unorganized, stimulating only short-term investors' goals. The only way out of this situation is to overcome the current situation, especially at the regional level, without an investment-innovative boom, updating fixed capital on a fundamentally new, competitive basis.

Key words: innovation, investments, regional management, development program.

## References

1. Zhabin A.P. Innovative potential of the regional economy in the system of economic cycles: Monograph / scientific. Ed. A.P. Zhabin.- Samara: Samarkand Publishing House. state. econ. University, 2010. -364 p.
2. Skurikhina E.V. Investment-innovative potential of the region: essence, content, factors of state and development / E.V. Skurikhin // The young scientist. -2012. -No. 3.
3. Khimin EB, Modern tendencies of innovative production renewal // Economic sciences in Russia and abroad: Sat. mater. XXIII Intern. scientific-practical. Conf. -M.: Publishing house «Sputnik +», 2016.
4. Khimin EB, Factors of sustainable development of Russia's regions Bondareva Ya.Y., Borzenkova NS, Gerasimova NA, Druzhnikova EP, Karaulova NM, Kulik AM, Prosalova VS, Smirnov PA, Smolyaninova EN, Fatkullin IF, Khimin EB monograph. Novosibirsk, 2017 The Book of Tomorrow.
5. Chekulina, T.A. Innovative potential of the region: substantive features and theoretical aspects of the study / T.A. Chekulina, E.A. Tamakhin // Bulletin of TSU. -2011. - №2 (94).
6. Chudaev DA Methods of management of investment and innovation activities in the region // Vestnik of SibSAU named after. Acad. M.F. Reshetnev. -2010.
7. Nauwelaers, Claire, Reid, A. Methodologies for the evaluation of regional innovation potential/ Claire Nauwelaers, A. Reid//Scientometrics. - 2005. -Volume 34, Number 3.

# Особенности распространения инноваций на конкурентных рынках

**Газитдинов Артур Марсович**

Аспирант, ФГБОУ ВО Башкирский государственный университет, gazitdin@yandex.ru

В предлагаемой работе описывается относительный характер новизны, как одного из основных атрибутов инновации, в соответствии с которым новизна решения определяется по отношению к конкретным рынкам, определенным территориально, по составу участников и типу реализуемой продукции. В работе показано изменение новизны инновации по мере распространения решения на некотором конкурентном рынке, влияние данного процесса на динамику размера выгоды, получаемой как отдельными хозяйствующими субъектами, так и совокупностью участников рынка от внедрения инновационного решения.

В статье сформулировано определение предельной выгоды, получаемой рынком от внедрения инновации, приводится модель убывающей предельной выгоды. С использованием данной модели обосновывается необходимость оптимизации скорости диффузии инноваций, заключающейся в максимизации совокупной выгоды общества от инновационной деятельности при сохранении должного уровня мотивации отдельных участников рынка к поиску и внедрению инновационных решений.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, инновационный процесс, диффузия инноваций.

Можно выделить несколько основных атрибутов инновации, определяющих самую её суть. В первую очередь к их числу стоит отнести новизну и практическую применимость, которые присущи инновациям по определению. Из данных атрибутов закономерно следуют утилитарный характер инновации (инновация представляет собой решение некоторой существующей, либо перспективной проблемы) и ориентация на получение выгоды. Это связано с тем, что разработка и внедрение инновационного решения предполагает активную деятельность хозяйствующего субъекта, которая обычно сопряжена с затратами труда, времени, финансовых средств и других ресурсов. Такая деятельность требует соответствующей мотивации. К числу мотивов, определяющих интерес хозяйствующего субъекта к осуществлению инновационной деятельности можно отнести, например, стремление получить конкурентное преимущество, дополнительную прибыль, какой-либо технологический, социальный, политический, экологический, эмоциональный и любой другой благоприятный эффект. То есть основная цель разработки и внедрения новаторского решения заключается в получении хозяйствующим субъектом выгоды (пользы) за счет решения тех или иных проблем.

В большинстве случаев источником выгоды от осуществления инновационной деятельности является внешняя среда. Даже если инновационное решение затрагивает только какие-то внутренние стороны функционирования хозяйствующего субъекта, внедрение и эксплуатация такого решения в конечном счете повлияет и на характер его взаимодействия с внешней средой. В современной экономике внешняя среда, в которой действует хозяйствующий субъект – это в первую очередь рынок.

В данной работе в контексте изучения инноваций, инновационной деятельности и особенностей инновационного процесса рынок не рассматривается, как абстрактная совокупность экономических отношений обмена и купли-продажи. Рынок является совокупностью отношений, определённых одновременно территориально, по составу участников и объекту (реализуемой на данном рынке продукции).

Необходимо отметить, что несмотря на наличие трех атрибутов, определяющих рынок, однозначно очертить его границы весьма непросто. Рынки могут пересекаться при наличии общего атрибута (единого состава участников, территориального расположения, либо однотипного продукта). Один и тот же хозяйствующий субъект, как правило, одновременно является участником нескольких рынков, выступая на них в разном качестве. Рынок динамичен, состав его участников меняется. В таких условиях наиболее целесообразным представляется подход к определению рынка с точки зрения хозяйствующего субъекта в определенный момент времени (в том числе и новатора, осуществляющего инновационную деятельность).

Иными словами, если некая коммерческая организация действует в одном районе города, предлагает свой товар некоторой относительно стабильной группе потенциальных покупателей (жителям района), конкурирует с рядом фирм, постоянно действующих в том же самом районе и реализующих аналогичную продукцию, можно говорить о том, что компания действует на конкретном рынке, определенном территориально, по составу участников и типу реализуемой продукции (каких-либо товаров или услуг). Такой рынок обладает своей спецификой и особенностями, определенными отличительными чертами.

С другой стороны, деятельность какой-либо из конкурирующих компаний может не ограничиваться одним лишь районом. Следовательно, круг потенциальных покупателей и конкурентов такой компании будет несколько шире. Таким образом, с позиции конкурирующей фирмы рынок, на котором работает такая компания, будет отличаться от рынка, на котором действует первая коммерческая организация.

Подобный подход к пониманию рынка позволяет описать важный аспект процесса распространения инноваций – относительность новизны решения.

Можно ли считать инновацией технологию, которая была впервые применена в какой-либо отрасли, но до того активно эксплуатировалась в другой сфере хозяйственной деятельности? Сама по себе такая технология, определенно не нова, однако

её приложение в данном случае определено обладает новизной. Эта новизна обусловлена тем, что конкурирующие хозяйствующие субъекты в таком качестве технологию не используют, потребителям она не знакома. Аналогичная ситуация возникает в случае, если некоторое новаторское решение впервые внедряется на какой-либо новой территории. Допустим, некая российская компания приобретает на западе производственную технологию, аналогов которой нет в стране. В Российской Федерации, на внутреннем рынке такая технология будет обладать новизной и обеспечит владельцу прирост выгоды, выражающийся, например, в повышении конкурентоспособности. С другой стороны, в условиях конкуренции с западными компаниями, уже освоившими и эксплуатирующими такую технологию о каком-либо конкурентном преимуществе от её использования, очевидно, речи не идет. Российская компания на данном рынке в лучшем случае станет лишь одним из последователей (имитаторов инновации).

Новизна решения, как один из основных атрибутов инновации, относительна. Одно и то же решение, в зависимости от точки его приложения (при условии сохранения всех прочих атрибутов – практической применимости и ориентации на получение выгоды), может быть, как инновационным, так и привычным. Новизна решения определяется рынком, на котором оно внедряется.

Относительный характер новизны в свою очередь определяет ряд особенностей процесса диффузии инноваций. Так, под диффузией, как правило, понимается распространение инновации от новаторов, хозяйствующих субъектов разработавших, первыми внедривших инновационное решение к все более широкому кругу хозяйствующих субъектов-последователей. С учетом относительного характера новизны новаторского решения диффузию можно представить, как процесс постепенного захвата инновацией все новых и новых рынков. С учетом того, что рынок определяют три основных атрибута – реализуемая продукция, территориальная локализация и состав участников – процесс распространения (диффузии) инноваций приобретает своего рода цикличность. С выходом на каждый новый рынок выгода, получаемая хозяйствующим субъектом от внедрения инноваций, увеличивается.

Иными словами, инновация, потерявшая новизну на некотором рынке может

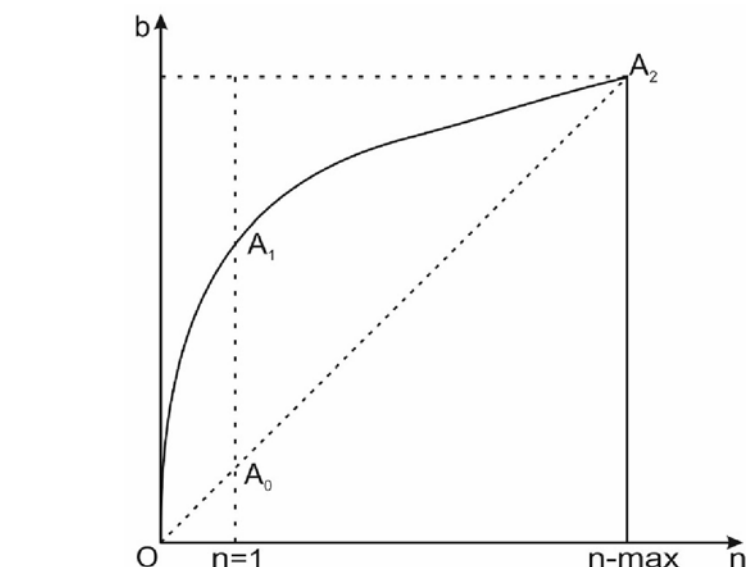


Рисунок 1 – График совокупной выгоды от внедрения инновации на рынке

быть реанимирована за счет вывода последней на новый рынок, участникам которого такое решение не известно. Постепенно решение распространяется на новом рынке, происходит дальнейшая диффузия с последующей рутинизацией инновационного решения. Для каждого конкретного рынка распространение и рутинизация инновации – окончательный и необратимый процесс. В целом же возможность восстановления новизны инновации ограничена лишь наличием рынков, пригодных к внедрению инновационного решения и от такого решения свободных. Несмотря на все многообразие комбинаций атрибутов, определяющих рынок, количество подобных рынков конечно, как конечно и общее число функционирующих в момент времени хозяйствующих субъектов.

Относительность не единственная характеристика новизны, определяющая специфические особенности процесса распространения и диффузии инноваций. Новизна – это еще и динамическая характеристика решения, отражающая степень распространения последнего на некотором рынке. Совершенно новым является решение, которое никому кроме новатора не известно. С другой стороны, полным отсутствием новизны характеризуется решение, которое используется всеми участниками рынка. Таким образом, по мере распространения инновационного решения на некотором рынке, его новизна сокращается.

С другой стороны, с появлением каждого нового имитатора, растет общий размер выгоды, получаемой всей сово-

купностью участников рынка. Это связано с тем, что один участник-новатор, каким бы крупным хозяйствующим субъектом он не был, не в состоянии исчерпать тот объем выгоды, которую может генерировать рынок в целом. Исключением являются лишь монопольные рынки, на которых первый инноватор в то же время является и последним имитатором. При этом, прирост совокупной выгоды, которую получает рынок в целом (как совокупность всех его участников) по мере распространения инновации уменьшается – происходит сокращение предельной выгоды. Под предельной выгодой при этом понимается приращение получаемой рынком (обществом) совокупной выгоды от внедрения инновационного решения (при прочих равных условиях) каждым последующим имитатором инновации.

График зависимости совокупной выгоды, получаемой рынком от новизны внедряемого решения представлен на рисунке 1. Необходимо отметить, что предполагаемая модель учитывает взаимосвязь только двух факторов: размера выгоды, которую получает совокупность хозяйствующих субъектов от внедрения инновации и распространения решения на рынке, участниками которого и является данная совокупность хозяйствующих субъектов. В действительности на размер получаемой выгоды помимо новизны влияет множество других факторов. Участники рынка, в свою очередь обладают разными возможностями и занимают не равные доли рынка. Является возможной ситуация, при которой новато-

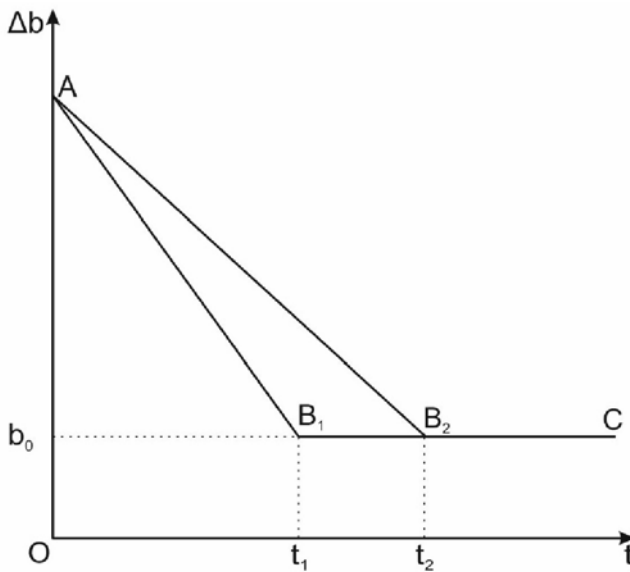


Рисунок 2 – Выгода, получаемая хозяйствующим субъектом от эксплуатации инновационного решения

ры, разработавшие решение, оказываются неспособны его использовать. Хозяйствующие субъекты, первыми внедрившие инновацию, могут не в полной мере реализовать её потенциал. В предлагаемой модели воздействие всех прочих факторов, оказывающих влияние на размер получаемой выгоды, полагается равным и несущественным. Модель отражает распространение инновации в пределах одного рынка, определяемого по указанным ранее трем атрибутам.

По оси абсцисс графика откладываются число участников рынка, внедривших новаторское решение, по оси ординат – размер выгоды, получаемой совокупностью участников рынка, от внедрения инновации. Кривая  $OA_1A_2$  показывает динамику совокупной выгоды, получаемой участниками рынка по мере распространения инновации. Необходимо помнить, что выгода, благоприятный эффект от внедрения инновации не следует отождествлять с прибылью. Выгода включает прибыль, как частный случай, но ей не ограничивается.

Визуальное отображение модели, как можно заметить, имеет некоторое сходство с известным графиком общей полезности [2, 120], иллюстрирующим первый закон Госсена [1]. Данное сходство объясняется использованием аналогичного подхода, основанного на использовании приростных величин. Тем не менее, несмотря на наличие ряда общих черт, природа проявления предлагаемой модели убывающей предельной выгоды и принципа убывающей предельной полезности не идентичны.

Общий размер совокупной выгоды, получаемой рынком прямо пропорционален количеству хозяйствующих субъектов, внедривших новаторское решение. По мере распространения инновации на рынке происходит увеличение общей выгоды, получаемой от инновации. Как только все участники рынка переймут инновационное решение, будет достигнут максимальный благоприятный эффект от внедрения инновации, динамика получаемой совокупностью участников рынка выгоды стабилизируется. На данном этапе происходит так называемая рутинизация инновации. Следует учитывать, что в результате рутинизации инновации совокупный благоприятный эффект от внедрения инновации не сокращается. Причины устаревания решения коренятся не в распространении последнего среди все более широкого круга имитаторов, а во влиянии других факторов (износ оборудования, внедрения более новых и, соответственно, генерирующих большую выгоду инноваций и т. д.).

Между предельной выгодой и новизной инновации существует прямая зависимость. Более новое решение генерирует большую предельную выгоду. Это обусловлено тем, что хозяйствующий субъект, внедривший инновацию раньше конкурента, обладает по сравнению с последним большими возможностями и использует их. В результате инноватор присваивает ту часть выгоды, которую не в состоянии получить от рынка конкуренты – премию за новизну. По мере распространения инновации, возможно-

сти участников рынка выравниваются, более ранние эксплуататоры постепенно теряют преимущество перед конкурентами.

Предлагаемая модель отражает данный процесс следующим образом. Отрезок  $OA_2$  модели показывает равное распределение совокупной выгоды между идентичными хозяйствующими субъектами – тот благоприятный эффект, который приносит внедряемое решение само по себе, без учета премии за новизну. Тогда размер дополнительной выгоды, полученной участником рынка за счет более раннего внедрения инновации будет равен расстоянию между отрезком  $OA_2$  и кривой  $OA_1A_2$ .

Максимального прироста совокупной выгоды добивается хозяйствующий субъект, первым внедривший инновацию (точка  $A_1$  на кривой  $OA_1A_2$ ). Соответственно, и дополнительная выгода, полученная первым хозяйствующим субъектом за счет внедрения более нового решения будет максимальной. Премия за новизну, полученная первым инноватором показана отрезком  $A_1A_0$ . Последний имитатор инновации (точка  $A_2$  на кривой  $OA_1A_2$ ), в свою очередь, вовсе не получает какой-либо дополнительной выгоды. По мере распространения инновации возможности хозяйствующих субъектов уравниваются, сокращается премия за новизну, следовательно, и прирост выгоды, получаемой хозяйствующим субъектом. В этой связи хозяйствующий субъект, внедривший новаторское решение заинтересован в том, чтобы отсрочить дальнейшее распространение и диффузию инновации и максимально ограничить интенсивность этого процесса.

Допустим, некая коммерческая организация первой внедрила инновационное решение на отдельно взятом рынке. Динамика размера выгоды, которую получает такая организация в момент времени представлена кривой  $AB_1C$  рис. 2.

В точке  $A$  кривой количество следующих за организацией имитаторов инновации равно нулю, следовательно, премия за новизну и общий объем полученной выгоды максимален. На отрезке  $AB_1$  происходит распространение инновации, сопровождающееся соответствующим снижением дополнительной выгоды, получаемой организацией за новизну решения. В момент времени  $t_1$  число хозяйствующих субъектов, перенявших решение является максимальным. Далее следует стабилизация благоприятного эффекта, получаемого организацией от эксплуатации внедренного ранее решения.

Допустим, коммерческой организации удастся снизить скорость распространения инновации на рынке. Тогда точка полной потери инновацией новизны сместится в положение  $t_2$ , наклон отрезка, отражающего динамику премии за новизну, изменится, кривая переместится в положение  $AB_2C$ . Накопленный объем выгоды, полученный коммерческой организацией в каждом случае представлен на рисунке 3.

При более медленном распространении инновационного решения (кривая II) хозяйствующий субъект, его внедривший получает большую выгоду.

Таким образом, хозяйствующий субъект, внедряющий инновацию заинтересован ограничить либо замедлить ее распространение. С другой стороны, общий благоприятный эффект, получаемый совокупностью участников рынка достигает максимума в момент полного распространения последнего на рынке. При этом быстрое распространение инновации лишает первого инноватора части дополнительной выгоды от её внедрения. Чем быстрее происходит распространение новшества, тем меньше дополнительная выгода, которую получают первые хозяйствующие субъекты, внедрившие решение. Соответственно, мотивация хозяйствующих субъектов к осуществлению поиска инновационных решений меньше.

Предлагаемая модель применима и на макроуровне. Национальную экономику можно представить, как множество различных рынков, совокупность участников которых составляет все общество в целом. Таким образом, при выстраивании инновационной политики регулятору необходимо разрешить следующее противоречие: с одной стороны, ограничение распространения инновации влечет за собой сокращение общего объема выгоды, полученного обществом, а с другой – при чрезмерно быстром распространении мотивация хозяйствующих субъектов к осуществлению инновационной деятельности сокращается, в результате чего интенсивность появления новых решений снижается. Как первая, так и вторая ситуация оказывают негативное влияние на инновационное развитие национальной экономики.

В этой связи возникает проблема оптимизации скорости диффузии и распространения инноваций на рынке, целью которой является стимулирование хозяйствующих субъектов к осуществлению инновационной деятельности за счет большей дополнительной выгоды при

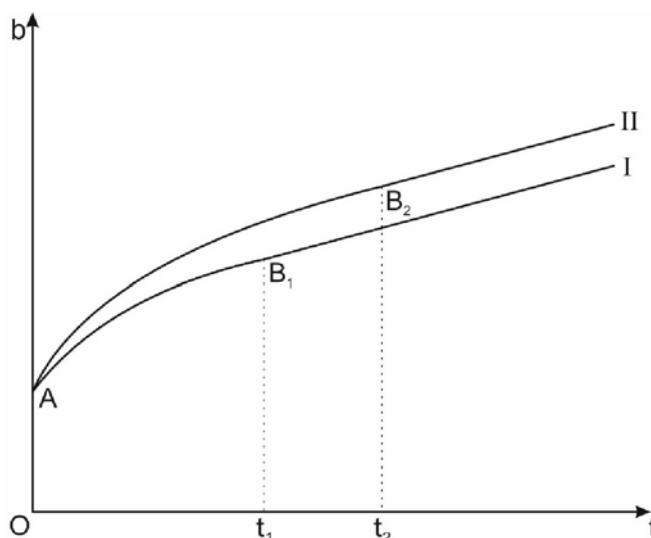


Рисунок 3 – Накопленная выгода, полученная хозяйствующим субъектом от внедрения инновации

наиболее высоком благоприятном эффекте, получаемом обществом от инновационной деятельности хозяйствующих субъектов.

В расчете на краткосрочную перспективу более предпочтительным представляется стимулирование распространения и диффузии инноваций за счет минимизации административных и правовых барьеров. В данном случае максимальный благоприятный эффект от внедрения инноваций достигается быстрее. Однако, в силу того, что дополнительная выгода, получаемая инноваторами меньше, внедрение новых инновационных решений происходит реже.

С другой стороны, ограничение распространения инноваций способно сформировать у хозяйствующих субъектов стимулы к поиску новых решений и внедрению инноваций за счет большего размера дополнительной выгоды, получаемой за новизну решения. При этом достижение максимального результата от внедрения каждого такого решения может быть значительно отсрочено. Наиболее оптимальным представляется ситуация, при которой недополученный обществом благоприятный эффект от ограничения скорости распространения инноваций компенсируется более интенсивным внедрением дополнительных новых решений.

Диффузия, распространение новаторских решений – один из важных этапов инновационного процесса, в результате которого благоприятный эффект от инновационной деятельности, получаемый обществом стабилизируется на более высоком уровне. Процесс диффу-

зии инноваций имеет ряд особенностей, которые необходимо учитывать при выборе инновационной политики, проводимой государством. Так, одним из факторов, определяющих специфику процесса диффузии инноваций является относительность новизны того или иного решения. Одно и то же решение применительно к разным рынкам может обладать разной степенью новизны.

Новизна же в свою очередь определяет размер дополнительной выгоды, которую получает хозяйствующий субъект при внедрении инновации – премии за новизну. Более новое решение при этом, приносит внедрившему его хозяйствующему субъекту большую выгоду. Максимальную выгоду получает первый хозяйствующий субъект, внедривший новаторское решение на рынке. Каждый следующий имитатор инновации получает выгоду в несколько меньшем размере. Чем больше такая дополнительная выгода, тем сильнее мотивация хозяйствующего субъекта к осуществлению инновационной деятельности, поиску новых решений. С другой стороны, медленное распространение инновационных решений не в интересах рынка и общества, в силу того, что максимизация благоприятного эффекта, получаемого совокупностью хозяйствующих субъектов участников рынка происходит на этапе рутинизации инноваций. Таким образом, в целях достижения максимальной эффективности национальной экономики, при определении особенностей инновационной политики, государственного регулирования инновационной деятельности следует исходить из необходимо-



сти оптимизации скорости диффузии инноваций.

Предлагаемые модели затрагивают лишь общие принципы диффузии новаторского решения, позволяет приблизиться к пониманию природы инновационной деятельности. Без такого понимания весьма сложно управлять инновационным развитием. Для России же проблема модернизации на основе формирования инновационной экономики, экономики знаний традиционно является актуальной, несмотря на то, что в определенные исторические периоды данная проблема скрывалась за необходимостью решения более насущных задач.

Предлагаемые в данной работе предположения и выводы основаны на допущении о том, что на рынках присутствует конкуренция. Последняя в свою очередь является одним из наиболее работоспо-

собных стимулов инновационной деятельности. Формирование инновационной экономики в целом невозможно без формирования реальных, работоспособных рынков, совокупность участников которых ориентирована на здоровую конкурентную борьбу. В этой связи, принимая решения в области макроэкономической инновационной политики необходимо четко осознавать, какие деформации в мотивах и детерминантах поведения хозяйствующих субъектов они повлекут.

## Литература

1. Менгер К. Избранные работы. – М.: Территория будущего, 2005. – С. 59?288.
2. Нуреев Р. М. Курс микроэкономики: Учебник для вузов. – М.: Норма, 2005. – 576 с.

## Specificities of diffusion of innovations in competitive markets Gazitdinov A.M.

Bashkirsky state university

This article describes the relative nature of novelty, as one of the main attributes of innovations. The novelty of the solution is determined by specific markets defined geographically, on structure of participants and the type of products sold. The paper shows the change of novelty of innovation as the diffusion of innovation in a competitive market, and the influence of this process on the dynamics of the size of the benefits to economic entities and society as a whole.

The article formulates the definition of the marginal benefits to the market from innovation, describes the model of diminishing marginal benefits. This model allows showing the necessity of optimization of speed of the diffusion of innovations. Optimization is to maximize total benefits to society from innovation activities, while maintaining an adequate level of motivation of individual market participants to find and implement innovative solutions.

Keywords: innovation, innovative activity, innovative process, diffusion of innovations.

## References

1. Menger K. Chosen works. – M.: Territory of the future, 2005. – Page 59?288.
2. Nureev R. M. Microeconomics course: The textbook for higher education institutions. – M.: Norm, 2005. – 576 pages.

# Анализ инновационной активности в регионах мира на основании показателей Глобального инновационного индекса 2017

**Саубанов Тимур Рифович,**

магистрант кафедры инновационной экономики, ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный университет», timur.saubanov@gmail.com

В настоящей работе проанализированы различные аспекты национальной инновационной деятельности в регионах мира, определены способы реализации их технологического развития, проведен их бенчмаркинг на основании показателей «Глобального инновационного индекса 2017». В статье приведены результаты сравнительного анализа инновационной деятельности в странах Евроатлантического и Азиатского регионов мира, выявлены особенности развития инфраструктуры и функционирования образовательной системы, легкости открытия бизнеса. На этой основе определен ряд тенденций формирования национальной инновационной политики стран, а также их доли в глобальном инновационном объеме.

Сделан вывод о том, что в условиях глобализации и открытых границ наиболее продуктивным является коллаборационное взаимодействие участников инновационного процесса и открытость к новым идеям и международному сотрудничеству.

Ключевые слова: инновационное развитие, глобальный инновационный индекс, национальная инновационная система, инновационная деятельность

## Введение

Современные конкурентные условия мотивируют предпринимателей повышать эффективность своей деятельности, предлагать новые продукты, а глобализационные процессы способствуют наращиванию темпов смены технологических эпох. В то же время уровень экономического развития стран дифференцируется в зависимости от регионов мира. И оно, прежде всего, зависит от их технологического развития и уровня образования и науки. Наибольший вклад в качество инновационного развития мировой экономики вносят два крупных региона – Евроатлантический, включающий страны Западной Европы, а также США, и Азиатский, в который входят в том числе Япония, Сингапур, Южная Корея, Малайзия. Регионы характеризуются различными подходами к эффективной инновационной политике и разными особенностями в плане разработки и продвижения инновационной продукции. Для сравнения инновационного потенциала регионов необходимо воспользоваться показателями опубликованного Корнельским университетом в июне 2017 года доклада «Глобальный инновационный индекс 2017» [1]. С помощью этих показателей можно выявить особенности национальных инновационных систем регионов и проанализировать подходы к разработке и продвижению инновационного продукта в странах – лидерах соответствующего рейтинга. Анализ данных показывает, что позиция стран в рейтинге напрямую зависит от степени открытости экономики к международному бизнесу, от вклада в исследования и разработки и прозрачности границ для привлечения кадров, качеством образования.

## Анализ инновационной активности в группах регионов мира

К концу второго тысячелетия рынок стал рынком равных возможностей: увеличение скорости передвижения людей, доставки грузов, глобализация экономики, рост вычислительных мощностей привело к резкому увеличению валового мирового продукта, а информация стала одним из основных факторов производства, обладание которым стало, пожалуй, главным конкурентным преимуществом на постиндустриальном рынке. Однако темпы развития национальных инновационных систем при прочих равных условиях (развитая экономика, высокий уровень потребления, высокий экспорт, поздний техноуклад) сильно отличаются от региона к региону, в результате неравномерности индустриального развития, экономической модели, культурного и социальных особенностей. Сегодня инновационные регионы мира в зависимости от вклада в мировую экономику можно разделить на две масштабные группы: Евроатлантическую и Азиатскую. К странам первой группы относятся США, Великобритания, Канада, Западная Европа. Во вторую группу входят Япония, Малайзия, Сингапур, Южная Корея. Эти группы стран, которые вносят наиболее весомый вклад в объем мирового инновационного продукта, обеспечивают разработки, производство и выведение на рынок высокотехнологичного продукта с учетом материально-технического и научного потенциала.

Параметрами для составления рейтинга являются расходы на инновации и исследования, добавленная стоимость промышленности в экономике, производительность, эффективность образования, концентрация исследований, доля высокотехнологичных компаний на рынке, регистрация патентов [2].

Страны первой группы занимают почти все верхние позиции списка «Глобального инновационного индекса 2017». В свою очередь, эту группу по доле в мировом инновационном объеме условно можно разделить на 2 локальные подгруппы, представленными такими регионами, как Северная Америка и страны Западной Европы [3].

Страна первой подгруппы – США (4-е место в «Глобальном инновационном индексе 2017») продолжает оставаться наиболее инновационной страной мира и характеризуется максимальным вкладом в глобальные исследования и разработки, высокой

эффективностью финансового рынка, в том числе рынка венчурного капитала, высоким качественным уровнем университетов и научных публикаций, большим числом научных патентов, а также состоянием ее инновационных кластеров, открытой экономикой и мягкостью эмигрантской политики, высокими расходами на информационные технологии. Однако США отстают от других стран по таким показателям, как расходы на систему высшего образования, доля выпускников университетов в области точных наук и инженерии, энергоэффективности, а также инвестиции государства в инновационные институты, что критически важно для будущего роста.

Канада, входящая в первую подгруппу, занимает 18 место по такому показателю, как легкость организации бизнеса). Страна характеризуется высокой эффективностью своих финансовых рынков (включая венчурный капитал), высоким уровнем университетов и научных публикаций. В то же время Канада имеет возможности для улучшения инвестиций и производительности в масштабах всей экономики, которые имеют решающее значение для будущего развития.

Канада демонстрирует следующие наиболее значимые тренды: коммерциализация научных исследований, ИТ-разработки: искусственный интеллект, виртуальная реальность, нейросети, самообучающиеся системы, энергоэффективность.

15 из 25 ведущих экономик мира, по версии «Глобального инновационного индекса», находятся в Западной Европе, в том числе и первая тройка. Соответствующие страны относятся ко второй подгруппе инновационных регионов. Швейцария занимает первое место в данном рейтинге седьмой год подряд, затем следуют Швеция и Нидерланды. Далее следуют Дания (4-е место), Великобритания (5-е место), Финляндия (8-е место), Германия (9-место) и Ирландия (10-е место), которая вошла в «топ-10» в 2016 году.

По многим показателям, характеризующим уровень инновационной активности, страны ЕС опережают США. Например, Швейцария увеличила долю государственных инвестиций в исследования и разработки с 2,7 % до 3,2 % от ВВП в 2006–2017 годах [4]. Согласно крупнейшей за всю историю ЕС рамочной программе инновационного развития «Горизонт 2020» года, все остальные страны ЕС в период с 2014 по 2020 год планомерно увеличивают затраты на иннова-

ции в рамках поддержки и поощрения исследований в Европейском исследовательском пространстве.

Поддержка инноваций в странах ЕС в основном носит социально ориентированный характер [5] и направлена на исследования и разработки в образовательных учреждениях, стимулирование частного сектора на НИОКР путем субсидий, поощрение разработки экосистем, гарантии рабочих мест для высокообразованных специалистов. Высокие позиции данных стран обуславливаются функционированием сравнительно сильных госинститутов, высокой продолжительностью обучения, а также высоким качеством университетов, исследовательских институтов, открытостью научных обществ, низкой ценой кредитов на образование. В соответствии с программами поддержки инноваций, такими как EBN [6], последовательно проводится увеличение доли частных и зарубежных инвестиций в инновации стран ЕС. В то же время есть куда стремиться в плане эффективности ведения бизнеса и предпринимательской активности, улучшения показателей исследования и разработок финансируемым иностранными компаниями, экспорта высоких технологий, а также заявок на патенты.

Высокая доля государственного участия в деятельности малого бизнеса способствует малой предпринимательской активности, что проявляется в низком уровне конкуренции и не приводит к обострению конкурентной борьбы за ниши в высокотехнологичном бизнесе, характерной для современного развития экономики. В основном технологические разработки ведутся в лабораториях университетов и государственных научных центрах.

Страны Восточной Европы находятся в неравновесном состоянии, что связано с современными процессами евроинтеграции и практически не задают тренды. Для них характерно более консервативное и традиционалистское развитие технологий, также следование таким наиболее значимым трендам, как фармакология и здравоохранение, металлообработка, оказание сервисных услуг по добыче энергоносителей, автомобилестроение.

Лидеры азиатского рейтинга (Япония, Малайзия, Сингапур, Южная Корея) относятся к категории развитых, однако в значительной степени отличаются от стран Запада по качеству инноваций и запросу на новые прорывные технологии.

В «Глобальном инновационном индексе 2017» азиатские «тигры» занимают следующие позиции: Сингапур – 7-е место в общем зачете и 1-е место в регионе, Республика Южная Корея (11-е место), Гонконг (14-е), Япония (16-е). Исходя из результатов «Глобального инновационного индекса 2017», страны азиатского региона имеют высокие значения таких показателей, как численность учащихся, приходящихся на одного учителя, темпы роста производительности труда, улучшающих инноваций.

Хотя темпы развития экономики стран Азии в послевоенный период были чрезвычайно высоки, их культурные особенности не успели измениться вслед за бурным развитием технологичного и индустриального развития [7]. Безусловно, регион является экономически устойчивым носителем высокотехнологичных трендов, однако они подвержены значительному влиянию западных стран с акцентом на национальные особенности. Региону свойственно развитие улучшающих инноваций, способствующих достижению максимальной эффективности и экономичности современных технологий, наличие авторитарной культуры управления персоналом и процессами; инновационные и научные процессы в азиатских странах протекают за счет привлекаемых ресурсов, западных технологий и патентов, носят изолированный, замкнутый характер, с ограниченным доступом к рынку иностранного бизнеса, что затрудняет приток свежих разработок. Влияние на инновационные процессы происходит путем государственного протекционизма, через транснациональные холдинги. С одной стороны, в качестве поддержки стартапов выступает гарантия принудительного спроса со стороны крупных компаний, с другой – ограниченная самостоятельность предпринимательской деятельности, наблюдается отсутствие мотивированности рынка на рискованные инновации, низкий запрос на инновационную деятельность малых предприятий, что не способствует появлению прорывных инноваций [8].

Как видно из данных указанного выше рейтинга, впервые страна со средним доходом, Китай, входит в число 25 инновационных экономик мира (22 место). Прогресс Китая обусловлен улучшением инновационных показателей страны, в частности, качества ее инновационной инфраструктуры и надежности инвестиций в исследования и человеческий капитал.

Несмотря на бурный экономический рост Китая и высокую осведомленность

государства о высокой значимости инноваций для экономического роста, между Китаем и странами с высоким доходом существует значительный разрыв. Многие развитые страны по-прежнему зависят от передачи технологий в развивающиеся страны для решения главным образом внутренних проблем, например, в области здравоохранения, энергетики, экологии.

Индия занимает 60 место в «Глобальном инновационном индексе 2017». Данная страна высоко оценивает качество своих университетов, научные публикации и исследования и разработки, наряду с изысканием рынка и экспортом ИТ-услуг.

Успех индийской ИТ-индустрии связан с широким распространением оффшорного программирования (примерно 45 % совокупного объема производимого продукта). Более сложные работы по контрактному программированию занимают в ИТ-отрасли Индии всего 5 %. Индийские специалисты востребованы главным образом на работах, не требующих высокой квалификации. Важную роль играет знание английского языка, которым владеют многие индусы. Создана огромная армия молодых специалистов, представляющих относительно специалистов стран Запада дешевую рабочую силу. В сфере ИТ Индии занято примерно 300 тыс. специалистов (2-е место мире после США). Эти успехи нередко рассматривают как некий ответ индийской цивилизации на вызов Запада. Но, как считают специалисты, реальные успехи Индии на мировом рынке ИТ преувеличены. Важную роль в развитии отрасли обусловило то обстоятельство, что в индийских компаниях трудится многочисленный англоговорящий персонал. Это способствует более успешной интеграции на мировом рынке ИТ, где общение и документация ведутся в основном на английском языке, в отличие от латиноамериканских, восточноевропейских и многих других стран, где языковые барьеры ограничивают возможности общения специалистов. Вместе с тем, это не привело к появлению новой компьютерной державы [9].

Стоит отметить, что, хотя появление таких стран, как Индия и Китай, в мировом рейтинге, отражающем способность стран использовать прорывные инновации, закономерно, однако уровень их инновационного развития существенно отстает от уровня постиндустриальных стран. Доходы от инновационной деятельности не столь велики и являются

далеко не главной статьей в национальных экспортах товаров и услуг.

Основными трендами, которые демонстрирует Индия, являются следующие: микроэлектроника, машиностроение, станкостроение, создание гаджетов, многофункциональных устройств, робототехника, минимизация элементной базы электроники.

## Заключение

Как правило, наиболее «прорывные» технологии появляются в международных коллаборациях, открытых новым нетривиальным идеям, что, собственно, и делает западные технологии успешными. Это обуславливает тот факт, что страны Азии занимают довольно низкие места в рейтинге «Глобального инновационного индекса 2017» по показателям числа исследований и разработок, финансируемых иностранными фирмами, экспорта и импорта продукции в ИТ-области, а также патентов на интеллектуальную собственность.

Результаты анализа двух групп инновационных трендов позволяет сделать вывод о том, что самые прорывные технологии появляются в открытых к международному общению странах вследствие открытости границ, свободному перемещению специалистов и легкостью открытия бизнеса, что является основой успеха западных инноваций. С этим связаны высокие позиции стран Западной Европы, а также США в рейтинге «Глобального инновационного индекса 2017» по таким показателям, как число исследований и разработок, финансируемых иностранным бизнесом, доля международных высокотехнологических компаний на рынке. Группа западных стран в силу социокультурного развития характеризуется высокой долей прорывных инноваций, размеренным поступательным ростом технологического развития, длительным периодом обучения, большой долей развития ИТ, значительным инвестированием в интеллектуальный капитал, уживается с параллельным поступательным экономическим ростом, открытой эмигрантской политикой, ростом культуры и духа предпринимательства.

Показателен пример Кремниевой долины, где на сто инвестированных проектов приходится лишь 3–4 одобренных инвесторами, однако количество стартапов лишь увеличивается от года к году.

В то же время страны Азиатского региона занимают довольно низкие места в рейтинге по показателям присутствия международных фирм на рынке и уровня международного сотрудничества, они

характеризуются значительной долей вмешательства государства в деятельность малого бизнеса и одновременно высокими показателями экспорта и импорта продукции в области информационных технологий, а также патентов на интеллектуальную собственность. Азиатская группа трендов отличается более закрытой эмигрантской политикой, высоким уровнем управления с характерной высокой долей улучшающих инноваций, невысоким уровнем инновационного творчества, в сфере ИТ.

Таким образом, США и страны Западной Европы являются основным «поставщиком» настроений и тенденций в наукоемких и технологичных сферах, в то время как азиатские страны являются лидерами в области улучшающих технологий.

## Литература

1. Всемирная организация интеллектуальной собственности // ВОИС: официальный сайт. URL: [http://www.wipo.int/pressroom/en/articles/2017/article\\_0006.html](http://www.wipo.int/pressroom/en/articles/2017/article_0006.html) (дата обращения: 24.07.2017).
2. Global Innovation Index 2017 Report: [Электронный ресурс]: URL: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2017-report> (дата обращения 12.07.2017).
3. CisionPRnewswire: [Электронный ресурс]: URL: <http://www.prnewswire.com/news-releases/ru-628582923.html> (дата обращения 20.06.2017).
4. The Organisation for Economic Cooperation and Development // OECD: официальный сайт [Электронный ресурс]: URL: <https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm>
5. Циренщиков В.С. Евросоюз: тенденции инновационного обновления // Доклад: [Электронный ресурс]: URL: <http://en.instituteofeurope.ru/images/uploads/doklad/322.pdf> (дата обращения 22.07.2017).
6. Innovation network. EBN // Европейская инновационная сеть: [официальный сайт]: URL: <http://ebn.be/> (дата обращения: 01.08.2017).
7. Центр Межрегионального Инновационного Развития // Статья: URL: <http://www.inno-mir.ru/south-korea/176-2015-> (дата обращения 15.07.2017).
8. Fast Salt Times: [Электронный ресурс]: URL: <http://fastsalttimes.com/sections/obzor/611.html> (дата обращения 12.07.2017)
9. Индийская ИТ-революция и индустрия аутсорсинга // Статья: [Электронный ресурс]: URL: <http://>

[www.mediascope.ru/](http://www.mediascope.ru/) (дата обращения 17.07.2017).

## **Analysis of innovative activity in the regions of the world on the basis of indicators of the Global innovation index 2017**

**Saubanov T.R.**

Bashkir State University

This paper analyzes various aspects of national innovation activity in the regions of the world, determines the ways of their technological realization is formed, and performs benchmarking based on the indicators of the «Global innovation index 2017». The article presents the results of a comparative analysis of innovative activities in the countries of the Euro-Atlantic and Asian regions of the world, the development of infrastructure and the functioning of the educational system, the ease of opening a business. On this basis, a number of trends in the formation of national innovation policies of countries, as well as

their share in the global innovation volume, are determined.

It is concluded that in the context of globalization and open borders, the most productive is the collaboration of the participants in the innovation process and the openness to new ideas and international cooperation.

Keywords: innovative development, global innovation index, national innovation system, innovation activity

### **References**

1. World Intellectual Property Organization//VOIS: official site. URL: [http://www.wipo.int/pressroom/en/articles/2017/article\\_0006.html](http://www.wipo.int/pressroom/en/articles/2017/article_0006.html) (date of the address: 7/24/2017).
2. Global Innovation Index 2017 Report: [Electronic resource]: URL: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2017-report> (date of the address 7/12/2017).
3. CisionPRnewswire: [Electronic resource]: URL: <http://www.prnewswire.com/news-releases/ru-628582923.html> (date of the address 6/20/2017).

4. The Organisation for Economic Co-operation and Development//OECD: official site [An electronic resource]: URL: <https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm>
5. Tsirenschikov V.S. European Union: tendencies of innovative updating//Report: [Electronic resource]: URL: <http://en.instituteofeurope.ru/images/uploads/doklad/322.pdf> (date of the address 7/22/2017).
6. Innovation network. EBN//European innovative network: [official site]: URL: <http://ebn.be/> (date of the address: 8/1/2017).
7. Center of Interregional Innovative Development//Article: URL: <http://www.inno-mir.ru/south-korea/176-2015> - (date of the address 7/15/2017).
8. Fast Salt Times: [Electronic resource]: URL: <http://fastsalttimes.com/sections/obzor/611.html> (date of the address 7/12/2017)
9. Indian IT revolution and industry of outsourcing//Article: [Electronic resource]: URL: <http://www.mediascope.ru/> (date of the address 7/17/2017).

## Формирование модели функционирования инновационного кластера

**Смирнов Иван Владимирович**,  
соискатель, Башкирский государственный университет, sivufa1@mail.ru

В результате изучения теоретических и практических основ развития инновационной среды кластерных структур и управления в ней нематериальными активами автором выявлено, что не существует единого методического подхода к формированию инновационной среды кластерной структуры и системы управления в ней. Тем более глубокой теоретической и научно-практической проработки требует задача по поиску организационных форм и управленческих механизмов вовлечения объектов интеллектуальной собственности в полноценный оборот как внутри кластера, так и во взаимодействие с внешней средой. Исходя из этого в статье предложена модель функционирования современного инновационного кластера, включающая разработку комплекса организационно-структурных взаимоотношений участников, направленных на интеграцию материальных, трудовых и финансовых ресурсов, а также объектов интеллектуальной собственности предприятий участников. Модель представлена в формате эталонной и позволяет разрабатывать комплексы организационных мероприятий по вовлечению недостаточно полно используемых ресурсов в процессы инновационного развития кластера. Отличие модели от существующих состоит в комбинировании рыночных и вне рыночных механизмов экономической интеграции участников кластера в инновационной среде.

Ключевые слова: Инновационная модель, модель функционирования кластера, интеллектуальная собственность, развитие кластера, механизм экономического воздействия, участники кластера,

Важной особенностью кластера в общей системе производственного и коммерческого сотрудничества и взаимодействия между предприятиями является фактор инновационной направленности. Кластеры обычно формируются там, где они выполняются или, как ожидается, будут «прорываться» в продвижении искусства и технологии производства и последующего выхода на новые рынки. В настоящее время в России лидирующие позиции занимают восемь кластеров, относительно уровня развития их деятельности. Каждый из кластеров имеет собственную структуру, это так же свидетельствует, что не существует единой методологии формирования кластера. [1] Рассмотрим основные (базовые) модели формирования кластеров существующие в настоящее время на рынке (рисунок 1-5).

Модель, представленная на рисунке 1 принята за базовую, так как на ней отображается простая, и часто использующая система взаимодействия участников. Данная модель отображает взаимодействие внутри кластера всех участников для создания инновационного продукта, а в последствии, очевидно, и объектов интеллектуальной собственности. При этом все участники внутри кластера являются равноценными. Для получения коммерческой выгоды, кластер взаимодействует с рынком товаров и услуг, для получения необходимых ему ресурсов, а также для продажи, созданных инновационных продуктов. [2,3]

Недостатками такой модели является отсутствие управляющего звена, который бы координировал и контролировал деятельность внутри кластера, а также связывал кластер с внешним рынком. Так же отсутствует система (механизма) управления нематериальными активами, которые формируются внутри кластера. Еще одним недостатком является отсутствие взаимосвязи с объектами инновационной деятельности, которые могли бы способствовать развитию инновационной среды внутри кластера.

Модель, представленная на рисунке 2, так же часто используется в практике. Она отличается от предыдущей модели лишь наличием управляющего звена, который исключает один из недостатков предыдущей модели кластеров.

Управляющая компания, в рассматриваемой модели, связывает участников кластера с другими компаниями, для заключения договоров и реализации продуктов и услуг на рынок. В такой системе управляющая компания служит связующим звеном для совершения рыночных сделок. Фактически выполняя ряд функций, которые отдельно выполнить участники не могут.

На рисунке 3 в модели формирования кластера, помимо управляющей компании, еще участвуют объекты инновационной инфраструктуры.

Объекты инновационной инфраструктуры расширяют возможности инновационной деятельности для кластера. Такие объекты обеспечивают облегченный доступ участников кластера к инновационным разработкам, что позволяет активно расширять инновационную деятельность внутри кластера. Так же взаимодействие кластера с инновационной инфраструктурой увеличивает возможности инновационной деятельности, за счет получения доступа к использованию дорогостоящего оборудования и доступа к услугам по продвижению инноваций. [4,5,6] Такая модель охватывает и инновационное развитие, и управляющий элемент в системе, но недостатком остается отсутствие механизма управления нематериальными активами, что в данной модели является крайне важным.

Еще один вариант формирования кластера (рисунок 4) предполагает участие учебных заведений и учреждений в деятельности кластера.

Учебные заведения в описываемой модели формирования кластера участвуют в роли обеспечения кластера кадрами, а также научными сотрудниками. Взаимодействие кластера с учебными заведениями, в первую очередь, позволяет получать кластеру

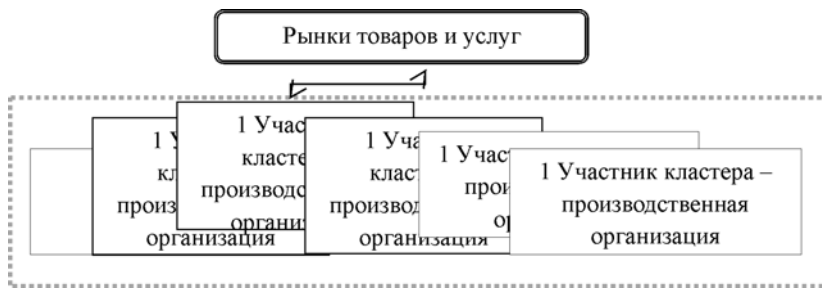


Рисунок 1 – Базовая модель формирования кластера



Рисунок 2 – Модель формирования кластера с управляющим элементом



Рисунок 3 – Модель формирования кластера взаимодействующая с инновационной инфраструктурой

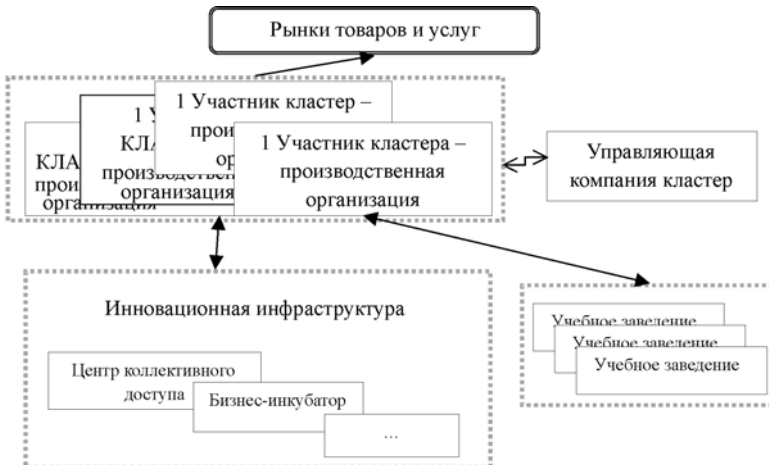


Рисунок 4 – Модель формирования кластера взаимодействующая с учебными заведениями

квалифицированные кадры, которые работая в кластере будут способствовать его развитию. Так же учебные заведения формируют площадку для создания научных исследований. Такое объединение способствует развитию научных открытий и позволяет расширить возможнос-

ти участников кластера в инновационной работе. [7]

Помимо инновационной инфраструктуры и учебных заведений в формировании кластера могут участвовать научно-технические, исследовательские и производственные центры. Такой вариант

формирования кластера предложен на рисунке 5.

Научные организации в рассматриваемой модели формирования кластера выполняют функцию обеспечения кластера результатами прикладных исследований и опытно-конструкторских разработок. Благодаря научно-исследовательским центрам участники кластера получают доступ к научно обоснованной информации, что в дальнейшем позволяет кластеру разрабатывать инновационные продукты и услуги. В свою очередь инжиниринговые центры выполняют роль инструмента, который позволяет производить внедрения последних научных разработок в промышленность. Производственные организации дают доступ участникам кластера к производству товаров и услуг, реализованных с помощью совместного использования интеллектуальной собственности. [8,9,10]

Все рассмотренные модели формирования кластера описывают взаимодействие различных структур, способствующих реализации инновационного продукта в процессе деятельности кластера. Но ни одна из моделей не рассматривает систему управления нематериальными активами, хотя результатом деятельности кластера является продукт в виде нематериальных активов. Следовательно, является важным сформировать процесс реализации и продвижения, полученных в кластере, нематериальных активов.

Для исключения недостатка: отсутствия системы (механизма) управления нематериальными активами автором предложена новая модель взаимодействия участников кластера. Вся сложность возможных взаимоотношений участников кластера можно представить в виде упрощенной модели совместной деятельности, выделяя лишь главные цели участников и способы их достижения через роли, задачи и функции в кластере (рисунок 6).

Участники кластера создают ассоциацию с целью обеспечения совместного присутствия на рынках и построения операционных цепочек создания ценности (добавленной стоимости) для получения коммерческой выгоды (1 – здесь и далее показаны обозначения на рисунке 6). Ассоциация, в свою очередь обеспечивает регулирование совместной деятельности, через инструменты объединения ИС участников в патентный пул, обеспечивая тем самым возможности для надежной правовой защиты от несанкционированного вмешательства в систему производственной кооперации. Эта

деятельность связана с созданием экономической заинтересованности всех участников в успешной деятельности каждого из них. Отметим вхождение в кластер научных, инжиниринговых и образовательных организаций. Их деятельность совместно с производственными организациями, согласованная и скооперированная по задачам, ресурсам и срокам позволят выстроить цепочки создания ценности не только в части производственного, инжинирингового и научно-исследовательского обеспечения производственных процессов, что создает условия для стратегического взаимодействия и устойчивости кластера в долгосрочной перспективе.

Важное место в системе взаимоотношений в кластере занимает управляющая компания. Если Ассоциация выступает исключительно как некоммерческий представительный орган, то роль управляющей компании заключается в финансово-экономическом обеспечении процессов совместной деятельности (2), которая выражается в реализации политики консолидации части дохода, полученного за счет совместного использования ИС и его использовании, в соответствии с решением Ассоциации и на пополнение патентного пула и, самое главное, на рост инновационного потенциала кластера за счет проведения исследований и разработок по актуальным прикладным задачам. Эта деятельность реализуется через использование средств Фонда развития кластера (3).

В современных условиях деятельность кластера в части обеспечения ИС практически всегда будет связана с реализацией и приобретением ИС у владельцев, которые не ассоциированы с кластером, а часто являются иностранными агентами. Эту функцию должен исполнять Оператор ИС кластера (4).

В итоге можно говорить о системном взаимодействии и распределении функций. Все функции участников кластера определены в соответствии с той ролью, которую каждый из них может играть для получения коммерческих выгод как юридическое лицо и как участник процессов сетевого взаимодействия при совместном использовании интеллектуальной собственности. Функции приведены в таблице 1.

Также следует указать роль патентного пула кластера – это база ИС как элемент консолидации в кластере, создаваемый и поддерживаемый Оператором ИС кластера, включающий

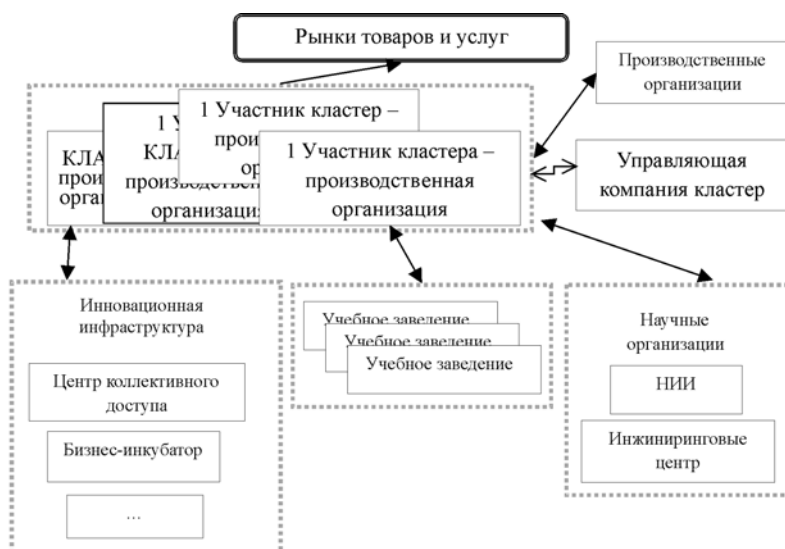


Рисунок 5 – Модель формирования кластера взаимодействующего с научными и инжиниринговыми организациями



Рисунок 6 – Иллюстрация авторской модели инновационного кластера: субъекты и их основные взаимосвязи

объекты ИС совместное использование которых создает надежную правовую защиту производственно-технологических и иных решений участников кластера.

Таким образом, особенность механизма управления интеллектуальной собственности в кластерах состоит в кооперировании ИС, корректной ее защите и формировании, таким образом, конкурентных преимуществ на рынках присутствия участников кластера. Ключевым экономическим инструментом кооперации выступает доход, совместно формируемый при использовании ИС и распределяемый между участниками вне зависимости от места в производственной

цепочке. Такой подход создает условия, при которых решение о вступлении в кластера для организации обладающей ИС позволит занять определенную, более высокую конкурентную позицию, чем при индивидуальной самостоятельной деятельности на рынке. Кроме этого подключение к патентному пулу кластера открывает участникам возможности для использования ранее недоступных в силу патентной или иной защиты техники и технологий.

## Литература

1 Абашина, М.А. Кластеры как форма хозяйственной деятельности в иннова-



Таблица 1  
Функции организаций – участников кластера

№ пп	Наименование участника (группы участников)	Основные функции в кластере
1	Производственная организация	Производство товаров и услуг с использованием технологий и технических решений, создаваемых с использованием совместной ИС кластера.
2	Научные организации	Проведение работ и оказание инжиниринговых услуг, связанных с использованием техники и технологий защищаемых от несанкционированного копирования через патентный пул кластера.
3	Инновационные структуры	Создание научных основ и разработка технологий и техники, обладающих конкурентными преимуществами и патентоспособностью. Основной поставщик ИС для патентного пула кластера.
4	Учебные заведения	Весь спектр услуг по подготовке кадров, включая подготовку специалистов по выявлению, фиксации и оформлению объектов ИС как организаций участников кластера так и сторонних организаций.
5	Ассоциация участников кластера	Некоммерческая организация, которой по договору участники кластера частично передают свои полномочия (без утраты статуса юридического лица ответственного за финансово-хозяйственную и иную деятельность) с целью выработки совместной политики в области коллаборации и взаимодействия на рынках товаров и услуг
6	Управляющая компания кластера	Оператор совместной финансово-экономической деятельности, осуществляющий функции по выявлению и консолидации дохода от совместного использования ИС в процессах создания добавленной стоимости участников кластера. Осуществляет распределение дохода среди участников кластера.
7	Фонд развития кластера	Формируемый участниками, находящийся в ведении Управляющей компании кластера и расходующий в соответствии с решениями Ассоциации участников кластера денежный фонд. Расходуется на выполнение исследований и разработок по актуальным для рынка и участников кластера проблемам с целью создания новой ИС и повышения конкурентоспособности кластера.
8	Оператор ИС кластера	Организация – оператор использования ИС, патентный поверенный кластера, обеспечивающая ведение и поддержание актуальными объекты ИС участником кластера, формирующая «правовые» барьеры для усложнения входа на рынок присутствия участников кластера конкурентов, обладающих аналогичными технологиями и обеспечивающая рост конкурентоспособности участников кластера за счет предоставления их льготного (или свободного) доступа к использованию объединённой ИС кластера и, соответственно, технологиям и технике.
9	Внешние источники ИС	Предприятия, научно-исследовательские и другие организации, индивидуальные изобретатели владеющие важной для участников кластера ИС и готовые к переуступке прав на нее на коммерческой основе.

ционной экономике / М.А. Абашина // Экономические науки. – 2011. – № 5.

2 Авласенко И.В. О создании условий формирования национальной инно-

вационной системы» // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2012. №2.

3 Валинунова Л.С. Формирование и развитие инновационных систем в реги-

оне: монография. – М.: Издательство «Палеотип», 2014. – 204 с.

4 Гакашев, М.М. Модели организации региональных промышленных кластеров: обзор международного опыта / М.М. Гакашев // Вектор науки ТГУ. – 2013. – № 4. – С. 86-89.

5 Гретченко А.А. Развитие методологии и совершенствование механизмов формирования национальной инновационной системы России: Автореф. дисс. докт. экон. наук, 08.00.05. – М., 2014. – 55 с.

6 Денисов, Г.А. О применении балансовых моделей в управлении кластерами региональной экономики / Г. А. Денисов // Новые технологии. – 2011. – № 2. – С. 79-83. – То же [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://elibrary.ru> (для доступа к информ. ресурсам требуется авторизация).

7 Иваненко, А. А. Организационно-экономический механизм обеспечения процесса кластеризации в регионе / А. А. Иваненко // Вестник Самарского государственного университета. – 2011. – № 84. – С. 29-38. – То же [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://elibrary.ru> (для доступа к информ. ресурсам требуется авторизация).

8 Котов, Д.В. Методология формирования и развития инновационной среды в регионе: автореферат дис. доктора экономических наук: 08.00.05/ Котов Дмитрий Валерьевич. – Уфа, 2012. – 41с.

9 Сизов, В.В. Теоретические аспекты анализа влияния развития кластеров на рыночную конкуренцию / В.В. Сизов // Вестник Томского государственного педагогического университета. – 2010. – Вып. 12. – С. 174–177.

10 Смирнова, С.М. Практика формирования и развития промышленных кластеров: международный и российский опыт / С.М. Смирнова // Экономика и социум. – 2014. – № 1. – С. 12-23.

#### Development of cluster operating model Smirnov I.V.

Bashkir State University

In the process of examining theoretical and practical bases of development in the sphere of cluster innovative environment, it was found that there is no unified methodology in this question. That is why the task of finding organisational modalities and management mechanisms to make intellectual property objects to cooperate both within and outside the cluster, requires an in-depth study. The article contains an operating model of innovation cluster that includes the development of a set of relationships between cluster participants aimed at the integration of labour force, material and financial resources, objects of intellectual property. It is a reference model that allows developing a set of organisational activities aimed at involving underutilized resources in

innovative cluster development. The difference of this model is in combination of market and non-market mechanisms of economic integration among cluster participants.

Keywords: Innovative model, cluster's operating model, intellectual property, cluster development, mechanism of economic impact, cluster participants

## References

- 1 Abashina, M.A. Clusters as the form of economic activity in innovative economy / M.A. Abashina/ /Economic sciences. – 2011. – No. 5.
- 2 Avlasenko I.V. About creation of conditions of formation of national innovative system»// Management and business administration. 2012. No. 2.
- 3 Valinurova L. S. Formation and development of innovative systems in the region: monograph. – M.: Paleotip publishing house, 2014. – 204 pages.
- 4 Gakashev, M.M. of model of the organization of regional industrial clusters: review of the international experience / M.M. Gakashev// TGU science Vector. – 2013. – No. 4. – Page 86-89.
- 5 Gretchenko A.A. Development of methodology and enhancement of mechanisms of formation of national innovative system of Russia: Avtoref. yev. dokt. ekon. sciences, 08.00.05. – M, 2014. – 55 pages.
- 6 Denisov, G.A. O application of balance models in control of clusters of regional economy / G.A. Denisov//New technologies. – 2011. – No. 2. – Page 79-83. – The same [Electronic resource]. – Access mode: <http://elibrary.ru> (for access to an inform. resources need authorization).
- 7 Ivanenko, A. A. The organizational and economic mechanism of support of process of a clustering in the region / A.A. Ivanenko//the Messenger of Samara State University. – 2011. – No. 84. – Page 29-38. – The same [Electronic resource]. – Access mode: <http://elibrary.ru> (la of access to an inform. resources need authorization).
- 8 Kotov, D.V. Metodologiya of formation and development of the innovative environment in the region: abstract yew. Doctors of Economics: 08.00.05/Kotov Dmitry Valeryevich. – Ufa, 2012. – 41 pages.
- 9 Sizov, V.V. Theoretical aspects of the analysis of influence of development of clusters on the market competition / V.V. Sizov//Messenger of the Tomsk state pedagogical university. – 2010. – Issue 12. – Page 174-177.
- 10 Smirnova, S.M. Practice of formation and development of industrial clusters: international and Russian experience / S.M. Smirnova//Economy and society. – 2014. – No. 1. – Page 12-23.

## Управление денежными потоками

**Зубарев Артем Александрович,**  
магистрант, Финансовый университет при правительстве Российской Федерации, Институт заочного и открытого образования, temkazud@yandex.ru

**Вуколова Татьяна Игоревна,**  
магистрант, Финансовый университет при правительстве Российской Федерации, Институт заочного и открытого образования, Vukolova91@mail.ru

Статья посвящается подробному изучению системы управления потоками денег в организации. Управление потоками денег в организации на данный момент является самой актуальной проблемой в рамках развития современной экономики, как раз в связи с этим появляется потребность в системе управления потоками денежных средств, которая помогла бы охватить комплекс главных аспектов управления деятельностью организации, содержащей товарно-материальные запасы, внеоборотные активы, дебиторскую и кредиторскую задолженность, собственный капитал и банковские кредиты. Ведущую роль в управлении денежными потоками играет обеспечение их сбалансированности по объемам, видам, временным интервалам и другим существенным характеристикам. Важность и значение управления денежными потоками на предприятии трудно переоценить, поскольку именно от его эффективности зависит не только устойчивость предприятия в конкретный период времени, но и способность к дальнейшему развитию, достижению финансового успеха на долгосрочную перспективу. Ключевые слова: Денежные потоки, предприятие, управление.

Управление потоками денег выступает обязательным компонентом финансовой политики организации. От того, насколько успешно распределены деньги, зависит не только финансовая устойчивость и платёжеспособность в краткосрочном периоде, но и дальнейшие перспективы развития организации.

Системой управления финансовыми потоками в организации выступает комплекс методик, инструментов и специальных приемов, которые со стороны экономической службы фирмы целенаправленно и непрерывно влияют на движение денег в целях достижения нужного результата.

Управление финансами помогает осуществить оценивание финансового потока, формирование которого происходит в пределах конкретного временного интервала. Поэтому финансовые потоки представлены двумя главными типами:

- пренумерандо применяется при предоплате предлагаемых услуг, в связи с этим его часто называют авансовым.
- постнумерандо выступает постоплатным финансовым потоком, то есть оплатой услуг по факту их оказания [4].

На современном этапе экономики обычно используется постнумерандо, так как именно постоплатный поток денег помогает провести анализ производительности инвестиционных проектов [1].

Поток пренумерандо применяется в первую очередь для анализа различных схем накопления денег, что в последующем помогает обеспечить инвестиционное вложение в какой-либо новый проект.

Для того, чтобы раскрыть реальные данные о движении денег в организации, оценить синхронность платежей и поступлений, сопоставить размер полученного экономического результата с финансовым состоянием, следует изучить и провести анализ всех направлений их оттока и притока в прямой зависимости от главных направлений деятельности организации: операционной, финансовой и инвестиционной [3].

Операционный поток обычно формируется поступлениями и платежами в ходе ежедневных операций, проводимых фирмой.

Поток денег, нацеленный на инвестиционную деятельность или полученный от неё, считается инвестиционным.

Финансовый поток выступает итогом совершения различных финансовых операций: взносов в уставной капитал, получения либо погашения краткосрочных и долгосрочных кредитов и займов, выплаты дивидендов [2].

Управление деньгами помогает решению важных задач на пути к нужному результату:

- 1) учет и контроль движения денег в организации в условиях реального времени;
- 2) организация взаиморасчетов с внутренними и внешними бизнес-партнёрами;
- 3) организация взаиморасчетов в разрезе текущих контрактов и оценивание полученных финансовых результатов по заключённым договорам;
- 4) управление имеющейся дебиторской задолженностью.
- 5) подготовка отчётов о движении денег, содержащих данные о потоках денег и их планировании в разрезе главных направлений деятельности организации.

Управление деньгами организации производится с помощью стратегического и оперативного управления в несколько стадий (рис. 1).

Верхний уровень детализации предполагает разработку долгосрочного бизнес-плана на основе задач организации, при этом деятельность фирмы планируется на временной период от 3 до 5 лет.

Средний уровень детализации поступлений и платежей помогает оценить текущую макроэкономическую ситуацию и перспективные возможности организации, что сопровождается подготовкой годового бюджета с разбивкой на месяцы.

Глубоким уровнем детализации выступает, в первую очередь, оценивание текущего функционирования организации и годового бюджета. Результат этой стадии - подготовка кассового плана.

Наибольшая детализация потоков денег требуется для построения платёжного календаря с помощью проведения анализа кассового плана. При этом платёжный календарь делится на отдельные дни и включает в себя временной период в 1 месяц [5].

На основе упомянутых выше документов прогнозируется остаток денег, что позволяет организации оценить, имеет ли она достаточные и необходимые денежные средства - для осуществления всех собственных планов и достижения обозначенных задач в будущем.

Финансовый цикл – временной интервал, который начинается с момента оплаты своим поставщикам различных материалов (в виде погашения имеющейся кредиторской задолженности), до момента получения денег от клиентов за проданную продукцию (в виде погашения имеющейся дебиторской задолженности).

Продолжительность финансового цикла определяется по такой формуле (1):  $ДФЦ = ПОЗ + ПОДЗ - ПОКЗ$ , (1) где ДФЦ – показатель продолжительности финансового цикла организации, в днях;

ПОЗ – период оборота запасов организации, в днях;

ПОДЗ – средняя величина периода оборота текущей дебиторской задолженности, в днях;

ПОКЗ – средняя величина периода оборота текущей кредиторской задолженности, в днях.

Анализ потоков денег необходим для того, чтобы выявить основания избытка либо дефицита денег в организации и определения источников их поступлений и направлений использования. Анализ помогает руководить платежеспособностью и получить ответ на несоответствия в финансовом результате деятельности организации и сальдо потоков денег. Обычно анализ потоков денег осуществляют по 3 главным направлениям деятельности: текущей (главной), финансовой и инвестиционной.

Для того, чтобы проанализировать потоки денег, пользуются «Отчётом о движении денежных средств», являющимся формой годовой бухгалтерской отчётности, принятая приказом Министерства Финансов РФ № 66н от 2.07.2010 г. [1]. В нём отражаются платежи и поступле-

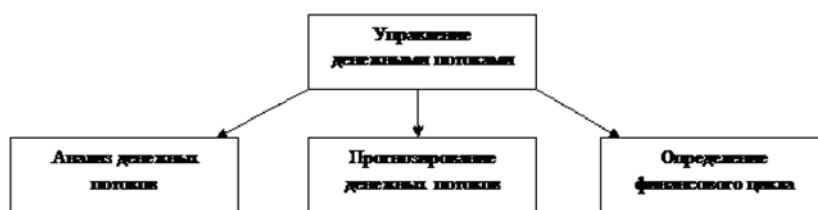


Рисунок 1. Стадии управления потоками денег

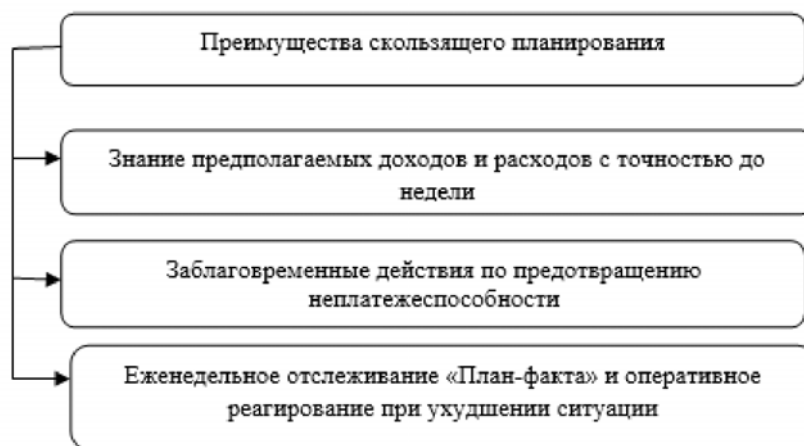


Рисунок 2. Плюсы скользящего планирования

ния денег и эквивалентов и их остатки на начало и конец отчётного периода.

Анализ денег проводят двумя способами:

- прямой метод, определяющий валовые поступления денег и платежи. Начальным компонентом этого метода выступает выручка от реализации.

- косвенный метод, корректирующий чистую прибыль (убыток) на величину доходов и затрат, не связанную с фактическим движением денег.

Применение прямого метода предоставляет возможность оценивать ликвидность организации, так как он детально отражает движение денег на счетах бухгалтерского учёта, что даёт основание для того чтобы понять, достаточно ли денег у организации для оплаты имеющихся обязательств, и для организации инвестирования.

Косвенная методика проведения движения денег позволяет выяснить, по каким причинам возникла разница прибылью и доходами за отчётный период.

В ходе анализа движения денег с помощью косвенной методики чистую прибыль корректируют на размер доходов и затрат, которые не связаны с оттоком и притоком денег, чтобы не оказывать воздействие на размер чистой прибыли. Итак, чистая прибыль трансформируется в показатель изменения денег по операционной деятельности предприятия за прошедший отчётный период.

Очередной важной стадией в управлении потоков денег выступает прогнозирование и планирование.

Не планируя потоки денег и оптимальным образом не распределяя деньги, организации не в силах спрогнозировать кассовые разрывы. В этой ситуации часты случаи, когда организация не может платить по счетам, полученным от поставщика, в связи с дефицитом денежных средств. Собираясь погасить задолженность в очередном месяце, нет какой-либо гарантии, что снова не появится кассовый разрыв. Как результат, портятся взаимоотношения с бизнес-партнёром.

Кассовые разрывы появляются из-за отрицательного потока денег. Даже прибыльная организация может на какой-то промежуток времени оказаться неплатежеспособным. При этом причиной такой ситуации выступает неграмотно организованные платежи, к примеру, значительная дебиторская задолженность. Избежать эту проблему позволит рациональное планирование потоков денег.

Планирование потоков денег помогает выяснению источников денег и оцениванию их направления расходования.

Главной задачей подготовки плана движения денег выступает проверка реальности источников поступления денег и их оптимального использования, синхронности их появления, а также выяснение потребности в заёмных средствах [5].

На практике порой подготавливают

Таблица 1  
Структура имущества и источники его формирования ООО «АНЭКС»

Название показателя	Значение показателя					Изменение за рассматриваемый период	
	В тыс. руб.			в % к валюте баланса		тыс. руб. (гр.4-гр.2)	± % ((гр.4-гр.2) : гр.2)
	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	на начало рассматриваемого периода (31.12.2014)	на конец рассматриваемого периода (31.12.2016)		
<b>Актив</b>							
1. Внеоборотные активы	401	263	282	2,3	1,4	-119	-29,7
в том числе: основные средства	401	263	282	2,3	1,4	-119	-29,7
2. Оборотные, всего	17118	17830	19448	97,7	98,6	+2 330	13,6
в том числе: запасы	—	21	6	—	<0,1	+6	—
дебиторская задолженность	15968	17805	17239	91,1	87,4	+1 271	8
денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	1 150	4	2 203	6,6	11,2	+1 053	91,6
<b>Пассив</b>							
1. Собственный капитал	560	-276	5 307	3,2	26,9	+4 747	+9,5 раза
3. Краткосрочные обязательства, всего	16959	18369	14423	96,8	73,1	-2 536	-15
в том числе: заемные средства	—	1 279	—	—	—	—	—
<b>Валюта баланса</b>	<b>17519</b>	<b>18093</b>	<b>19730</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>+2 211</b>	<b>+12,6</b>

несколько планов с вероятными сценариями развития доходов и затрат организации. Работа по подготовке таких сценариев и осуществлению расчётов важна не только в виде средства получения формальных планов, но и в связи с тем, что она помогает предварительно обдумать вероятные направления развития организации.

Планирование обособленных платежей, которые относятся ко всей организации, взаимосвязано. Предпосылкой для прогнозирования платежей, вместе со знаниями различных принципиальных возможностей формирования и взаимосвязей таких расчетов, выступает анализ факторов, которые определяют направления и объёмы потоков платежей (в виде объекта расчетов) по виду, размеру и времени.

К планированию потока денег, прежде всего, следует отнести подготовку бюджета денег, в котором в стоимостном выражении отражены разные показатели программы действий в сфере производства, получения сырья и продажи готовых товаров на конкретный период времени (год, квартал, месяц).

И помимо плана движения денег на год есть смысл подготавливать краткосрочный план на небольшие временные интервалы (месяц, декаду) в виде платёжного календаря.

Платёжный календарь является финансовым инструментом, обеспечивающим ежедневное управление поступлением и использованием денег в организации.

Содержание платёжного календаря может изменяться в соответствии со спецификой деятельности организации и предпочтений руководства.

Платёжный календарь подготавливается на основании реальной базы данных о потоках денег предприятия, в состав которой включаются: договоры с бизнес-партнёрами; акты сверки расчётов с бизнес-партнёрами; счета на оплату товаров; счета-фактуры; банковская документация о поступлении денежных средств на счета; платёжные поручения; графики отгрузки выпускаемой продукции; графики выплаты зарплаты; сложившееся состояние расчётов с кредиторами и дебиторами; законодательно определённые сроки платежей по различным

финансовым обязательствам перед бюджетом и внебюджетными фондами; различные внутренние приказы [3].

При этом скользящее планирование считается более трудоёмким при подготовке, чем бюджетирование. Оно является технологией планирования, предполагающей после прохождения определённой стадии деятельности изменять планы на будущее, «отдаляя» их границу на длину пройденного этапа [2]. В то же время данный способ планирования даёт значительные преимущества организации, приведённые на рис. 2.

Одним из самых сложных и важных этапов стратегического управления деньгами организации выступает их оптимизация.

Прежде всего следует сбалансировать имеющиеся объёмы потоков денег организации. Известно, что на финансовое состояние каждого предприятия негативное влияние могут оказывать и отрицательный, и избыточный финансовые потоки.

Избыток денег организации обладает такими негативными результатами, как риск потери реальной стоимости денег в связи с инфляцией, упущенной возможностью извлечения дохода от незадействованной части финансовых активов в области краткосрочного их вложения.

Дефицитный финансовый поток уменьшает платёжеспособность и ликвидность организации, приводит к росту просроченной кредиторской задолженности поставщикам материалов и сырья, к возникновению задолженности по кредитам. При появлении задолженности по выплате зарплаты сотрудникам возможно резкое сокращение производительности труда.

Итак, управление потоками денег важно для комплексного оценивания эффективности предприятия. Так как все документы, вошедшие в состав финансовой отчётности, неразрывным образом связаны, то какие-нибудь изменения в одном месте в будущем приводят к изменениям и в иных. В связи с этим полноценное управление потоками денег оказывается возможным лишь в разрезе всей системы деятельности организации.

Представим итоги исследования эффективности использования потоков денег, для того, чтобы определить проблемы и предложить направления улучшения на примере фирмы ООО «АНЭКС», зарегистрированной 04 февраля 2015 года по следующему адресу: 610005, КИРОВСКАЯ ОБЛ, КИРОВ Г, ПРОФСОЮЗНАЯ УЛ, ДОМ 84 ПОМЕЩЕНИЕ 1002.

Фирме присвоили ОГРН 1154345002261 и выдали ИНН 4345407651. Главным направлением деятельности выступает деятельность по техническому контролю, анализу и испытаниям.

Соотношение главных качественных групп активов предприятия на 31.12.2016 характеризуется существенной долей (98,6%) текущих активов и незначительным процентом внеоборотных средств.

Активы предприятия в течение рассматриваемого периода (с 31.12.2014 по 31.12.2016) выросли на 2 211 тыс. руб. (на 12,6%). Отмечая увеличение активов, следует учитывать, что собственный капитал вырос ещё в большей степени – в 9,5 раза. Опережающий рост собственного капитала относительно общего изменения активов следует изучать в виде положительного фактора.

На рисунке 3 наглядным образом приведено соотношение главных групп активов предприятия.

Дебиторская задолженность – 1 271 тыс. руб. (54,5%)

Денежные средства и денежные эквиваленты – 1 053 тыс. руб. (45,2%)

По итогам проведения расчетов прийти к следующим выводам. В пассиве баланса прирост зафиксирован по строке «нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» (+4 747 тыс. руб., или 100% вклада в прирост пассивов предприятия в течение рассматриваемого периода). Ещё среди негативно поменявшихся статей баланса можем отметить «основные средства» в активе и «кредиторская задолженность» в пассиве (-119 тыс. руб. и -1 894 тыс. руб. соответственно). Собственный капитал предприятия на 31 декабря 2016 г. равнялся 5 307,0 тыс. руб., при том что на первый день рассматриваемого периода (31 декабря 2014 г.) собственный капитал предприятия составлял 560 тыс. руб. (т.е. зафиксировано увеличение в 9,5 раза).

В этой статье были изучены главные теоретические вопросы управления деньгами предприятия. Например, политика управления деньгами представляет часть общей политики управления оборотными активами организации, выражающаяся в оптимизации величины их остатка для того, чтобы обеспечить постоянную платёжеспособность и успешное использование в ходе хранения. Успешное управление деньгами помогает добиться

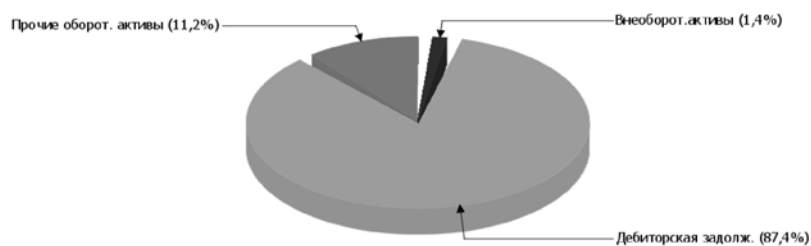


Рисунок 3. Структура активов предприятия на 31 декабря 2016 г.

желаемого результата для предприятия – извлечение прибыли, что помогает фирме оставаться в стабильном положении, и сохранить платёжеспособность.

## Литература

1. Морозко, Н. И. Финансовый менеджмент [Текст]: учебник / под ред. Н. И. Морозко – М.: Минфин РФ, Всероссийская государственная налоговая академия, 2014. – 82 с.

2. Зарипова Г.М. Проверка и оценка результатов обучения / Г. М. Зарипова, Р.Р. Сираева // Актуальные проблемы преподавания социально-гуманитарных, естественно-научных и технических дисциплин в условиях модернизации высшей школы: Материалы международной научно-методической конференции. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации; ФГБОУ ВПО Башкирский государственный аграрный университет, Факультет информационных технологий и управления –Уфа, 2014. С. 103-104.

3. Зарипова Г.М. Стратегия антикризисного управления / Г. М. Зарипова., Е.Н. Давлетова // Современное государство: проблемы социально-экономического развития: Материалы V международной научно-практической конференции –Саратов, 2015. С. 44-45.

4. Зарипова Г.М. Формирование прибыли коммерческого банка / Г. М. Зарипова, Л.В. Файрушина // Экономика и социум. 2014. № 3-3 (12). С. 487-488

5. Зарипова Г.М. Сущность и методы управления денежными потоками организации / Г. М. Зарипова., И. С. Калинина // Экономика и социум. 2014. № 3-2 (12). С. 25-26

6. Хайруллина А.Д. Проблемы малого и среднего предпринимательства / А. Д. Хайруллина, Н.А. Шайхутдинова // Экономика и социум. 2014. № 1 С. 31

## Cash flow management

Zubarev A.A., Vukolova T.I.

Financial University under the Government of the Russian Federation

The article is devoted to a detailed review of system of cash flow management in the enterprise.

Cash flow management of the enterprise at the moment is the most urgent problem in the modern economy, hence the need to control cash flows, which would include the entirety of the main aspects of business management including inventory, fixed assets, accounts receivable and payable, equity, Bank loans.

Lead role in cash flow management is providing the balance for the volumes, types, time intervals and other significant characteristics.

The importance of cash flow management in the enterprise is difficult to overestimate, because personal its efficiency depends not only on the stability of an enterprise in a specific period of time, but also the ability for further development to achieve financial success in the long term.

Keywords: Cash flows, enterprise, management

## References

1. Morozko, N. I. Financial management [Text]: textbook / ed. I. Morozko – M.: the Ministry of Finance of the Russian Federation, Russian state tax Academy, 2014. – 82 p.
2. Zariyova, G. M. review and assessment of the learning outcomes / G. M. Zariyov, R. R. siraev // Actual problems of teaching socio-humanitarian, natural-science and technical subjects in the conditions of modernization of higher school: Materials of international scientific-methodical conference. The Ministry of agriculture of the Russian Federation; FGBOU Bashkir state agrarian University, Faculty of information technology and management –Ufa, 2014. p. 103-104.
3. Zariyova G. M. Strategy of crisis management / G. M. Zariyov., E. N. Davletova // the Modern state: problems of socio-economic development: proceedings of V international scientific-practical conference, Saratov, 2015. p. 44-45.
4. Zariyova, G. M. Formation of profit of the commercial Bank / G. M. Zariyov, L. V. fairushina //Economy and society. 2014. No. 3-3 (12). p. 487-488
5. Zariyova, G. M. the Nature and methods of cash flow management of the organization / G. M. Zariyov., I. S. Kalinin // Economy and society. 2014. No. 3-2 (12). p. 25-26
6. Khairullina, A. D. Problems of small and medium enterprises / D. A. Khairullina, N. Shaikhutdinova // Economy and society. 2014. No. 1 p. 31

## Управление кредитным риском при запуске нового кредитного продукта

**Ульбашев Мурат Назирович**  
ПАО Сбербанк, UMN.asp@gmail.com

Данная статья посвящена управлению кредитным риском при запуске нового кредитного продукта в коммерческом банке. Автором обозначены основные факторы, влияющие на формирование конкретного кредитного продукта. Также предложено авторское видение процесса разработки и запуска кредитного продукта, которое представлено в виде девяти последовательных шагов. Работу на каждом шаге предложено строить в контексте управления кредитным риском по разрабатываемому продукту. Для этих целей в соответствии каждому шагу поставлены определенные этапы процесса управления кредитным риском. Процесс управления кредитным риском рассматривается в общепринятом виде, состоящем из четырех этапов: идентификация риска; оценка уровня риска и последствий наступления рискованного события; выбор стратегии; контроль реализации выбранной стратегии и ее корректности (контроллинг). В итоге предложены пути синхронизации процесса управления кредитным риском с процессом запуска кредитного продукта. Сформулированы рекомендации по его совершенствованию. Ключевые слова: управление кредитным риском, кредитный риск, кредитный продукт, коммерческий банк, банковская деятельность, процесс запуска нового кредитного продукта.

Краеугольным камнем любой экономики является финансовая система, основой которой являются коммерческие банки. От степени эффективности менеджмента банков, уровня конкуренции на рынке банковских услуг, от многообразия предлагаемых банками услуг и продуктов во многом зависит состояние экономики и ее развитие.

Основой бизнеса любого коммерческого банка, как правило, является кредитование. Кредитный портфель занимает большую долю в активах типичного коммерческого банка – обычно порядка 50-80% [1, стр. 72]. Кредитование является для банков якорным продуктом, посредством которого они привлекают клиентов и в дальнейшем предлагают им дополнительные некредитные услуги, в т.ч. нефинансовые сервисы, получающие все большее распространение в настоящее время.

Операциям кредитования соответствует кредитный риск – неопределенность, связанная с неплатой заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору [2, стр. 355]

Значимость кредитования сложно переоценить как с точки зрения банковского бизнеса, так и с точки зрения национальной экономики в целом. Клиенты, которым интересен данный продукт, могут быть совершенно разные: физические лица, малые и микро предприятия, крупные отечественные и международные корпорации и даже государство. Банки могут концентрироваться на каких-то отдельных видах клиентов или сделок, либо могут быть универсальными и работать со всеми перечисленными клиентами. Так, например, АО Россельхозбанк преимущественно работает с клиентами, связанными с сельским хозяйством, Внешэкономбанк участвует только в тех проектах, которые не могут получить финансирование частных инвесторов из-за высокого риска масштабы проектов [1, стр. 116]. Такие банки как ПАО Сбербанк и ПАО Банк ВТБ можно отнести к универсальным.

В силу того, что кредитование является традиционной банковской услугой, банки предлагают, как правило, набор типовых продуктов, удовлетворяющих определенные потребности клиентов. Причем, чем меньше клиент по своим масштабам, тем более унифицированный и стандартизированный продукт ему предлагается и тем меньше у него возможностей повлиять на условия продукта. Таким образом, физические лица и малый и микро бизнес вынуждены в большинстве своем пользоваться стандартными продуктами.

Но конкуренция на современном банковском рынке беспрецедентно высокая. Если раньше (лет 5-10 назад) клиенты пытались заинтересовать банки в себе, то теперь ситуация диаметрально противоположная – банки стараются всячески привлечь клиентов. Ситуация с конкуренцией осложняется еще и тем, что сфера банковских услуг, в т.ч. и кредитования, перестает быть монополией банков – различные технологические компании осваивают данный рынок. Масштаб участия технологических компаний в настоящее время не значителен, но их потенциал в обозримом будущем значителен.

Если говорить в контексте кредитования, что банки, которые осознают указанные тенденции рынка, развивают свои кредитные продукты, предлагая клиентам все более привлекательные условия.

Кредитный продукт формируется с учетом ряда факторов. Среди них следующие:

- экономическая конъюнктура;
- региональные особенности;
- организационно-правовая форма клиента;
- цели использования кредита;
- особенности ведения бизнеса;
- наличие залога;
- правовое поле и эффективность судебной системы;
- требования регулятора.

Приведен основной, но далеко не весь перечень факторов, влияющих на продуктивные предложения банков.

Важно понимать, что условия продукта — это не только традиционное их понимание: срок, сумма, процентная ставка, залог и т.п. Продукт — это еще и процесс получения продукта. Чем более простым и удобным он будет для клиента, тем больше вероятность того, что он захочет его купить у банка. Также следует понимать, что клиент готов заплатить умеренно дороже за более удобный продукт.

Таким образом, на основе указанного выше можно сделать вывод, что банкам необходимо либо регулярно совершенствовать свои уже существующие кредитные продукты, либо в принципе выводить на рынок новые продукты.

В рамках настоящей статьи особое внимание будет уделено управлению кредитным риском при создании нового кредитного продукта в коммерческом банке.

Автор предлагает интегрировать два процесса: процесс создания продукта и процесс управления кредитным риском.

В статье будет использоваться структура процесса управления кредитным риском (этапы процесса), общепринятая во многих научных, профессиональных и учебных источниках [3, стр. 120; 4, стр. 461]:

### 1. Идентификация риска.

Данный этап подразумевает определение базовых точек генерации риска и составление карты рисков. К построению карты рисков необходимо подходить особенно ответственно, так как весь дальнейший процесс управления кредитным риском основывается на ней.

### 2. Оценка уровня риска и последствий наступления рисков.

На данном этапе оценивается вероятность реализации выявленных рисков, последствия при их реализации, масштаб их влияния на банк. Результатом данного этапа является определение по каждому выявленному виду рисков приоритета на основе возможных последствий для банка.

### 3. Выбор стратегии.

На данном этапе определяется стратегия поведения по отношению к каждому виду риска — это задача третьего этапа. Возможны несколько вариантов:

- избежание риска;
- принятие и игнорирование;
- принятие и управление.

### 4. Контроль реализации выбранной стратегии и ее корректности (контроллинг).

Этап контроля реализации выбранной стратегии, ее корректности и эффективности. Таким образом, на данном эта-

пе анализируется состояние открытой рискованной позиции на предмет соответствия целям, планам и нормативным показателям.

Что касается общепринятого стандартного подхода к разработке нового кредитного продукта, то необходимо отметить, что его не существует. В каждом банке процесс создания продукта организован по-своему с учетом организационной структуры банка, его стратегии, полномочий отдельных подразделений и т.д. В этой связи автор в данной статье изложит свое видение процесса разработки и запуска нового кредитного продукта с учетом особенностей управления кредитным риском.

Автор предлагает выделить следующие шаги создания продукта:

### 1. Выявление потребностей клиентов.

### 2. Анализ экономического эффекта для банка при создании продукта, удовлетворяющего выявленные потребности.

### 3. Определение целесообразности реализации продукта на основе информации, сформированной на предыдущем этапе.

### 4. Создание прототипа продукта, удовлетворяющего выявленные потребности.

### 5. Оформление всей необходимой внутренней нормативной документации.

### 6. Тестовая реализация продукта на ограниченной территории или в ограниченном объеме, т.е. проведение пилотного проекта.

### 7. Подведение итогов пилотного проекта.

### 8. Принятие решения о полноценном запуске продукта (о тиражировании продукта).

### 9. Тиражирование продукта.

Выше приведены основные шаги запуска нового продукта, обозначенные автором. Так как процесс запуска кредитного продукта рассматривается в статье в контексте управления соответствующим кредитным риском, то подробно анализировать будем только значимые в рамках рассматриваемого вопроса шаги создания продукта.

Таким образом, выявление потребностей клиентов (первый шаг) является задачей многогранной — в некоторых ситуациях потребности клиентов лежат на поверхности, а в других — требуется глубокий анализ, проведение маркетинговых исследований (качественных и количественных) и других активностей.

На втором шаге должна оцениваться прогнозная экономическая эффективность продукта для банка. Важно к данному этапу подойти комплексно — оце-

нить, как предполагаемый продукт впишется в продуктовую линейку банка, не будет ли он каннибализировать другие продукты или снижать их эффективность.

Далее необходимо принять решение о целесообразности создания продукта (третий шаг). При этом необходимо учесть ряд факторов. В первую очередь экономический эффект, правовые и регуляторные ограничения, сопутствующие риски, в т.ч. кредитные. Возможны также и другие критерии — например, социальные обязательства, репутационные мотивы и прочие. Автор считает, что на данном шаге необходимо реализовывать первый этап процесса управления риском и частично второй этап, т.е. идентифицировать потенциальные кредитные риски и начинать их оценивать.

На шаге создания прототипа (четвертый шаг) продукта необходимо:

- в полной мере второй этап процесса управления риском, т.е. оценить и приоритезировать выявленные риски;
- разработать стратегию по отношению к каждому из существенных рисков (третий этап управления кредитным риском) и заложить ее в условия прототипа продукта.

Далее на пятом шаге все наработки предыдущих шагов закрепляются в нормативной документации банка.

На шестом шаге производится запуск продукта в пилотном режиме. Пилотный запуск подразумевает ряд различных ограничений, например:

- ограниченная территория реализации продукта;
- ограниченный объем реализации продукта;
- ограниченный срок реализации продукта.

Ограничения обусловлены следующими причинами:

- необходимость отработки процесса предоставления продукта. Так как продукт новый, важно убедиться, что в процессе выдачи продукта не возникают проблемы, которые могут отразиться на самом продукте и клиентах;
- необходимость проверки гипотез в части портрета типового клиента, под который создавался продукт. Например, сфера деятельности клиентов, организационно-правовая форма, запрашиваемые суммы и прочее. Поток клиентов, значительно отличный от заложеного профиля, может непредсказуемым образом сказаться на продукте;
- необходимость проверки корректности ценовых параметров, установленных по продукту. Ценовые параметры



Таблица 1  
Соответствие шагов процесса разработки нового кредитного продукта и этапов процесса управления кредитным риском (сост. авт.).

Шаги процесса разработки и запуска нового кредитного продукта		Этапы управления кредитным риском	
1	Выявление потребностей клиентов	x	x
2	Анализ экономического эффекта для банка при создании продукта, удовлетворяющего выявленные потребности	x	x
3	Определение целесообразности реализации продукта на основе информации, сформированной на предыдущем этапе	1	Идентификация риска
		2	Оценка уровня риска и последствий наступления рискового события
4	Создание прототипа продукта, удовлетворяющего выявленные потребности	2	Оценка уровня риска и последствий наступления рискового события
		3	Выбор стратегии
5	Оформление всей необходимой внутренней нормативной документации	x	x
6	Тестовая реализация продукта на ограниченной территории или в ограниченном объеме, т.е. проведение пилотного проекта	4	Контроль реализации выбранной стратегии и ее корректности (контроллинг)
7	Подведение итогов пилотного проекта	1	Идентификация риска
		2	Оценка уровня риска и последствий наступления рискового события
		3	Выбор стратегии
8	Принятие решения о полноценном запуске продукта (о тиражировании продукта)	x	x
9	Тиражирование продукта	1	Идентификация риска
		2	Оценка уровня риска и последствий наступления рискового события
		3	Выбор стратегии
		4	Контроль реализации выбранной стратегии и ее корректности (контроллинг)

определяют экономическую эффективность продукта для банка. На них, в частности, сильно влияют средняя сумма кредита, срок кредита, уровень кредитного риска. Для нового продукта эти параметры задаются экспертно. Если реальные значения данных параметров будут значительно отличаться от заложенных, то продукт может оказаться убыточным для банка. Для ограничения максимального размера убытка целесообразно ограничить объем реализации продукта в пилотном режиме;

- необходимость контроля уровня заложенного кредитного риска. Проверяются как полнота выявления рисков, так и корректность выбранной стратегии в отношении данных рисков и их эффективности. То есть речь идет о реализации четвертого этапа управления кредитным риском – контроллинга.

На седьмом шаге анализируется совокупность накопленного опыта при пилотной реализации продукта:

- корректность заложенных гипотез в части портрета клиента;
- корректность гипотез, заложенных в основу ценовых параметров продукта;
- корректность выявленных рисков и стратегий по управлению ими;
- работоспособность процесса предоставления продукта;
- и прочая информация.

На данном шаге все еще присутствует контроллинг – окончательно фиксируются упущения предыдущих этапов управления кредитным риском. С учетом данной информации дополняется карта рисков, при необходимости корректируется стратегия по различным выявленным рискам и соответствующие конкретные инструменты управления ими, т.е. снова

реализуются первый, второй и третий этапы управления кредитным риском.

На восьмом шаге принимается решение о тиражировании продукта, при этом учитываются все корректировки продукта и процесса, которые были обозначены на этапе подведения итогов.

Далее на девятом шаге производится непосредственно тиражирование продукта. Даже на этапе тиража параметры продукта непрерывно анализируются и при необходимости корректируются, так что на данном шаге все четыре этапа управления кредитным риском присутствуют.

Далее автором на основе проведенного анализа в табличном виде представлено рекомендуемое соответствие шагов запуска нового кредитного продукта и этапов управления кредитным риском данного продукта (таблица 1).

Таким образом, автором предложена последовательность шагов, необходимых для разработки и запуска нового кредитного продукта, и обозначены необходимость интеграции данного процесса с процессом управления кредитным риском. Также предложены пути синхронизации данных процессов.

## Литература

1. Н.В. Цехомский, Д.Л. Волков, О.Н. Щербакова, А.В. Наберухин, П.Н. Панасов «Финансы банков», М.: АНО ДПО «Корпоративный университет Сбербанка», 2015 – 200 с.
2. С.А. Чернецов «Деньги. Кредит. Банки», М.: Магистр, 2016 – 496 с.
3. П.П. Ковалев «Банковский риск-менеджмент», М.: КУРС: ИНФРА-М, 2016 – 320 с.
4. А.А. Лобанов, А.В. Чугунов «Энциклопедия финансового риск-менеджмента», М.: Альпина Паблишер, 2009 – 878 с.

### Credit risk management while new credit product launching Ulbashev M.N.

Sberbank,

The article is dedicated to credit risk management while new credit product launching in a commercial bank. Ways to synchronize the process of credit risk management with the process of new product launching are worked out. Recommendation to improve it are formulated.

The article is dedicated to credit risk management while new credit product launching in a commercial bank. The author outlines the main factors influencing the formation of specific loan product. Also the author's vision of the development process and run credit product, which is provided in the form of nine consecutive steps. The work at each step of the proposed building in the context of credit risk management on developing the product. For these purposes, in accordance to each

step set out certain steps in the process of credit risk management. The process of credit risk management is considered in the conventional form, consisting of four stages: risk identification; assessment of risk level and consequences of risk events; the choice of strategy; monitoring the implementation of the chosen strategy and its correctness (controlling). Ways to synchronize the process of credit risk management with the process of

new product launching are worked out. Recommendation to improve it are formulated.

Key words: credit risk management, credit risk, credit product, commercial bank, banking, the process of new product launching.

#### References

1. N.V. Tsekhomsky, D.L. Volkov, O.N. Scherbakova, A.V. Naberukhin, P.N. Panasov «Finance of banks», M.: ANO DPO Korporativny universitet Sberbanka, 2015 – 200 pages.

2. S.A. Chernetsov «Money. Credit. Banks», M.: Master, 2016 – 496 pages.

3. P.P. Kovalyov «A bank risk management», M.: COURSE: INFRA-M, 2016 – 320 pages.

4. A.A. Lobanov, A.V. Chugunov «Encyclopedia of a financial risk management», M.: Alpina Pablisher, 2009 – 878 pages.

# Финансовые и иные формы и инструменты содействия кластерному развитию

**Чернявская Юлия Анатольевна**,  
к.э.н., доцент, кафедра «Финансы и кредит»  
ФГОУ ВО Финансовый университет при Прави-  
тельстве РФ (Липецкий филиал),  
sherry1504@yandex.ru

Липецкая область за счет значительной концентрации производственных сил на компактной территории, развитой инфраструктуры и высокого качества человеческого капитала является одним из наиболее подходящих для кластеризации субъектов Российской Федерации. Наиболее значимыми для региона отраслями в настоящий момент остаются металлургия, сельское хозяйство, производство бытовой техники. При этом курс на диверсификацию региональной экономики ставит задачу создания дополнительных точек роста в станкостроении, машиностроении, переработке, в сфере IT и ряде других отраслей. Именно на эти ключевые направления и должна быть направлена политика кластеризации. Стоит отметить, что значительная часть инструментария по достижению данной цели лежит в законодательной и административной плоскости, но не менее значимыми являются финансовые аспекты политики кластеризации. Актуальность данного вопроса заключается в том, что в условиях экономического спада именно отсутствие достаточных финансовых ресурсов является одной из основных проблем, тормозящих развитие кластеров. В самом общем виде источники финансирования можно разделить на три основные категории: собственные средства участников кластера, кредиты и займы, государственная поддержка. Первые две категории можно также объединить в общую группу внебюджетных средств. Собственные средства отдельных участников кластера на проведение консолидационных мероприятий и увеличение основного капитала всего объединения могут использоваться по двум сценариям: создание общего фонда на долевых началах и самофинансирование. Важнейшим условием расходования средств в обоих случаях является наличие стратегии развития кластера и общей для всех его участников инвестиционной программы, которая определяет последовательность и объемы вложений на каждом из предприятий. Ключевые слова: финансовые инструменты, кластерное развитие, модели финансирования, инвестиции, субсидирование, государственное частное партнерство.

С позиции системного подхода и теории хозяйственных систем – идея кластеризации заключается в развитии структуры тем или иным образом выделенной из регионального хозяйства его подсистемы. Под структурой системы понимается состав ее элементов и связи между ними. Чем больше элементов составляют структуру и чем больше и разнообразнее связи между ними, тем выше вариативность состояний системы и ее способность отвечать на самые разные вызовы внешней среды. Такая система является высоко устойчивой к внешним возмущениям и более конкурентоспособной. Потеря связей между предприятиями традиционных отраслей региона во многом предрасполагает падение их конкурентоспособности.

Задача кластеризации – нахождение старых связей между предприятиями традиционных отраслей, формирование между ними новых связей, встраивание их в новую кластерную среду, совместное развитие на их основе новых хозяйственных организаций.

Связи между двумя элементами формируются при выполнении следующего условия: когда возможность одного элемента по передаче по нему информации, энергии, материального вещества, либо попарно, либо всех их сразу, соответствуют потребности другого элемента в их получении.

Применительно к производственно-хозяйственным субъектам, главными являются связи, по которым осуществляются технологическая кооперация и кооперация в сфере хозяйственных операций, предшествующих производственному процессу и завершающих воспроизводственный процесс.

Связи становятся реальными, когда возможности и потребности двух субъектов оказываются сбалансированными по количеству и качеству.

При балансировке необходимо учитывать следующее:

- количественная балансировка возможна за счет интеграции либо нескольких возможностей под большую потребность, либо нескольких потребностей под большую возможность, что в больших системах высоко вероятно. При этом нейтральные друг другу элементы-потребности при формировании связи с одной возможностью формируют информационную связь для отстаивания своих интересов, враждебные (конкурирующие) возможности формируют информационную связь между собой для отстаивания своих интересов при удовлетворении большей потребности элемента – потребителя. Количество связей и взаимодействий между элементами увеличивается, развивая структуру системы и передавая системе свойства устойчивости и возможности развития;

- качественная балансировка невозможна на тех же условиях, что и количественная. Так, если в силу низких технологических возможностей производитель не способен обеспечить требуемого потребителем качества детали, то их кооперация не возможна. Связь в таком случае не сформируется.

В самом общем виде источники финансирования можно разделить на три основные категории: собственные средства участников кластера, кредиты и займы, государственная поддержка. Первые две категории можно также объединить в общую группу внебюджетных средств. На рисунке 1 представлены способы и направления содействия кластеризации.

Собственные средства отдельных участников кластера на проведение консолидационных мероприятий и увеличение основного капитала всего объединения могут использоваться по двум сценариям: создание общего фонда на долевых началах и самофинансирование. Важнейшим условием расходования средств в обоих случаях является наличие стратегии развития кластера и общей для всех его участников инвестиционной программы, которая определяет последовательность и объемы вложений

на каждом их предприятий. Создание общего инвестиционного фонда при этом имеет ряд преимуществ. Во-первых, он в большей степени гарантирует синхронность и согласованность вложений. Во-вторых, он может оказаться полезен в привлечении второго источника финансирования – заемных средств.

Инвестиционные кредиты могут получать и отдельные предприятия-участники, однако именно в случае подачи коллективной заявки возрастает возможность получения более крупных займов на более выгодных условиях, а с учетом масштабов вложений любое снижение цены привлеченного капитала может привести к серьезной экономии при дальнейшем обслуживании взятых кредитов. Подобные коллективные заявки могут оформляться под гарантии товарищества, партнерства или консорциума, созданного предприятиями-учредителями фонда. Отдельными случаями привлечения заемных средств можно считать венчурное финансирование, а также лизинговые схемы. В частности, у механизма финансовой аренды есть ряд преимуществ перед традиционными долгосрочными кредитами – отсутствие первоначального взноса, отсрочки в погашении, прямые субсидии из бюджета или налоговые льготы, нацеленные на поддержку лизинга.

Третьим источником финансирования кластеризации могут быть уже упомянутые выше государственные субсидии, а также механизм государственно-частного партнерства. Для региональных властей существует несколько вариантов прямых инвестиций – вложения в уставный капитал предприятий, создание необходимой инженерной инфраструктуры, участие в создании материальной базы исследовательских центров и финансировании НИОКР, компенсация расходов на подготовку кадров, субсидии на погашение процентных ставок и прочее. Помимо этого, возможны и косвенные способы поддержки – дополнительные налоговые льготы (налог на прибыль в части, отходящей в региональный бюджет, налог на имущество, транспортный налог), льготы по аренде земельных участков, выдача госгарантий под кредиты, взятые участниками кластеров в коммерческих банках, или предоставление для этих же целей регионального залогового фонда. Наконец, вновь возможно использование лизинговых механизмов через участие бюджетных средств в формировании уставных капиталов компаний-лизингодателей и возврат вложенного из прибыли этих



Рисунок 1. Способы и направления содействия кластерному развитию

организаций. Стоит отметить, что для всей данной группы источников финансирования кластеризации промышленности есть, как минимум, одно существенное ограничение – недостаточность средств регионального бюджета. Бюджетная несбалансированность, большое количество краткосрочных обязательств зачастую приводят к тому, что средства расходуются на решение текущих социальных и инфраструктурных проблем, а не задач опережающего развития.

При составлении стратегии финансирования необходимо учитывать возможный объем собственных средств участников кластера, а главное – ответственно подойти к согласованию консолидированной инвестиционной стратегии.

## Литература

1. Агеева Т.В. Финансирование инновационных территориальных кластеров в условиях экономического кризиса: Журнал «Экономика и социум» - №12 (31), 2016

2. Кластерная политика: концентрация потенциала для достижения глобальной конкурентоспособности / Под ред. И.М. Бортника, Л.М. Гохберга, А.Н. Клепача, П.Б. Рудника, О.В. Фомичева, А.Е. Шадрин. СПб.: «Corvus», 2015.

3. Неустроева Н.А. Механизмы образования промышленных кластеров: Журнал «Российское предпринимательство» – № 5-1 (183), 2011.

4. Рубцова Л.Н., Нестерова Н.Н. Развитие производственно-экономического потенциала Липецкого региона в условиях кластеризации. /с Рубцова Л.Н., Нестерова Н.Н. В сборнике: Стратегирование пространственного развития территорий России в новых экономических реалиях материалы международной научно-практической конференции к 50-летию Липецкого филиала Финуниверситета. 2016. С. 480-487.

5. Устойчивое социально-экономическое развитие регионов на основе конкурентоспособности: отраслевой аспект. / Борисова О.А., Головецкий Н.Я., Выпрях-

кина И.Б., Галий Е.А., Колесникова С.В., Гнездова Ю.В., Хриптулов И.В., Алексеев А.Н., Кузьменкова В.Г., Абалакин А.А., Андриянов С.В., Прокопенкова В.В., Павлова И.В., Романова Ю.А., Древинг С.Р., Абалакина Т.В., Егоренко А.О., Жуков П.Е., Сагайдачная О.В., Рубцова Л.Н., Чернявская Ю.А. и др. Коллективная монография / Под редакцией О.А. Борисовой. Москва, 2016., 230с.

## Financial and other forms and tools to facilitate cluster development Cherniavskaya, Ju.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation

Lipetsk oblast due to the considerable concentration of production forces in a compact area, good infrastructure and high quality human capital is one of the most suitable for clustering of constituent entities of the Russian Federation. Most important for the region's industries currently remain metallurgy, agriculture, production of household appliances. The diversification of the regional economy set the task of creating additional points of growth in machine tool industry, machinery, processing, in the field of IT and other

industries. These key areas must be the focus of policy clustering. It should be noted that a significant part of the Toolkit for achieving this goal lies in the legal and administrative plane, but not less important are the financial aspects of the policy clustering. The relevance of this question lies in the fact that the economic downturn is the lack of sufficient financial resources is one of the main problems hindering the development of clusters. In General, the funding sources can be divided into three main categories: own funds of the cluster members, loans, government support. The first two categories can also be combined into a General group of extrabudgetary funds. Own funds of the individual members of the cluster on the conduct of consolidation activities and the increase of core capital of all enterprises can be used in two scenarios: the creation of a common Fund on a proportional basis and self-financing. Essential expenditure in both cases is the presence of the development strategy of the cluster and the total for all participants of the investment program, which determines the sequence and volumes of attachments on each of their enterprises.

Key words: financial instruments, cluster development, financing models, investment, subsidies, public-private partnership.

### References:

1. Ageeva T. V. Financing of innovative territorial clusters in the economic crisis: the Journal

- «Economy and society» - No. 12 (31), 2016
2. Cluster policy: concentration of potential to achieve global competitiveness / edited by I. M. Bortnik, L. M. Gokhberg, A. N. Klepach, P. B. Mine, O. V. Fomichev, A. E. Shadrina. SPb.: «Corvus», 2015.
  3. Neustroeva N.. The mechanism of the formation of industrial clusters: the Magazine «Russian entrepreneurship» – № 5-1 (183), 2011.
  4. Rubtsov, L. N., Nesterova N. N. The development of productive and economic potential of the Lipetsk region in terms of clustering. /s Rubtsov, L. N., Nesterova N. N. In the book: Strategy of spatial development of territories of Russia in the new economic realities of the materials of the international scientific-practical conference for the 50th anniversary of the Lipetsk branch of the financial University. 2016. P. 480-487.
  5. Sustainable socio-economic development of regions based on competitiveness: a sectoral dimension. / Borisov O. A., Golovetsky N. I., Vypryazhkin I. B., Galii E. A., Kolesnikova S. V., Y. V. Nest, Cryptolaw I. V., Alekseev, A. N., Kuzmenkova V. G. Abalakin, A. A., Andrianov, S. V., Prokopenko V. V., Pavlov I. V., Romanov Yu. A., Drawing R. S., Abalagina, T. V., A. O. Egorenko, Zhukov P. E. Sahaidachny O. V., Rubtsov, L. N., Chernyavsky Y. A., etc. the Collective monograph / Under the editorship of O. A. Borisova. Moscow, 2016., 230s.

## Поведенческая экономика и налогообложение

**Борисов Антон Юрьевич**,  
аспирант кафедры политической экономики РЭУ  
им. Г. В. Плеханова, aj\_borisov@mail.ru

Неоклассическая экономическая теория предложила широкий инструментарий для глубокого и многогранного анализа различных аспектов налоговой системы. Однако ограниченность модели Ното Eсopotісus, которая лежит в основе этой теории, не позволяет в ряде случаев продвигаться дальше. Поведенческая экономика не отвергает достижений неоклассической школы; она пытается их дополнить, дать лучшее объяснения феноменам и предложить новые решения для проведения экономической политики, которые могли бы оказаться более эффективными

Признание важности влияния психологических факторов на поведение человека, в том числе в рамках его экономической деятельности, привело к расширению фокуса поведенческой экономической теории.

В последние годы все больше работ посвящено теории налогообложения. На данный момент, поведенческая экономика только делает первые шаги в этом направлении, но в то же время даже имеющиеся достижения показывают высокую важность интеграции ее методов в сферу анализа отношений, связанных с налогами.

Ключевые слова: поведенческая экономика, поведенческая макроэкономика, налогообложение, ограниченная рациональность, нестандартные предпочтения, конформность

В настоящее время, Поведенческая экономика (или «Поведенческая экономическая теория», как ее иногда называю в отечественной литературе) является одним из наиболее бурно развивающихся на западе направлений экономической мысли. Первоначально, поведенческая экономика пыталась ответить на вопрос, насколько соответствует поведение человека при принятии решения в условиях неопределенности неоклассической модели, которая предполагала логичное и последовательное максимизирующее поведение, основным мотивом которого было удовлетворение собственных потребностей.

Многочисленные эксперименты, проведенные в этом направлении, сумели показать ограниченность неоклассической модели поведения человека. Постепенно выводы, сделанные первыми «поведенческими экономистами» (behavioral economists), стали применяться для пересмотра некоторых положений экономики мейнстрима. Косвенным, но в то же время существенным, признаком возросшего влияния поведенческой экономики на экономическую теорию в целом, можно считать награждение в 2001 году Нобелевской премией по экономике Джорджа Акерлофа (совместно с Джозефом Стиглицем и Майклом Спелсом), а также Даниэля Канемана и Вернона Смита в 2002 году. Последние стоят у истоков поведенческой экономики, тогда как Джордж Акерлоф является одним из наиболее авторитетных авторов в этой области.

Значительное число публикаций посвящается возможности изучения некоторых экономических процессов с учетом достижений поведенческой экономики; в особенности это коснулось финансов (behavioral finance) и теории фирм (behavioral economics of organization).

Ряд примечательных работ, вышедших недавно, посвящен сравнительно новому направлению анализа в рамках поведенческой экономики - теории налогообложения.

*Поведенческая экономика признает значительный вклад неоклассической теории в развитие этого направления, однако предлагает под новым углом посмотреть на некоторые его аспекты, пытаясь привнести в анализ более реалистичные психологические основания. Подобный подход характерен для ученых, занимающихся поведенческой экономикой. Так, например, Колин Камарер, один из наиболее известных экономистов, работающих в этом направлении, пишет в своей статье «Поведенческая экономика: прошлое, настоящее, будущее» [6]: «В ядре поведенческой экономики лежит убежденность, что увеличение реальности психологических оснований в экономическом анализе улучшит экономическую теорию на ее собственных началах, давая возможность проникать в суть [процессов], делать лучшие прогнозы относительно реальных феноменов и предлагать лучшую политику» [6, С. 1].*

Таким образом, поведенческая экономика не предлагает революционного пересмотра положений неоклассической теории - она ставит перед собой цель дополнить существующие знания об экономических явлениях, опираясь в первую очередь на достижения современной психологии (при этом, не избегая возможности обратиться к достижениям других наук о человеке и обществе, начиная с антропологии и социологии, и заканчивая нейробиологией).

Современная критика поведенческой экономики ведется в основном в двух направлениях [4]. С одной стороны, есть мнение, что изучение индивидуального поведения в рамках лабораторных экспериментов не позволяет экстраполировать результаты на «среднего» человека. С другой же стороны, результаты исследования индивидуального поведения нельзя «агрегировать», т.е. выводы о коллективном поведении, сделанные на основании анализа индивидуального, могут быть крайне неточными.

Одним из основных отличий поведенческой экономики от неоклассической, как было сказано выше, является разница в понимании того, что именно стоит за процессом принятия решения индивида. Неоклассический подход опирается на положение о том, что человек рационален, расчетлив и стремится получить оптимальный результат. Многочисленные эксперименты, проведенные различными экономистами во второй половине XX века, показали неточность этих положений.

Одним из первых этапов становления поведенческой экономической теории можно считать формулирование Гербертом Саймоном (весьма разносторонним ученым, который в 1978 году был удостоен Нобелевской премии по экономике за свои исследования в области принятия решений) концепции «Ограниченной рациональности». По его предположению, человек не может быть полностью рационален при принятии решений, по крайней мере, потому, что он не в состоянии всегда производить необходимые расчеты - математические способности человека не безграничны. Находясь в подобном положении, человек делает выбор в пользу варианта, который ему кажется более приемлемым, а он не всегда совпадает с оптимальным.

Последующее изучение этого вопроса расширило представление об ограниченности человеческой рациональности при принятии решений. Учитывая тему данной работы, можно обойтись без перечисления всех экспериментов и теорий в этой области, ограничившись основными выводами. В работе «Поведенческая экономика и политика налогообложения» [7] американского экономиста Уильяма Конгдома предложено разделить факторы, влияющие на поведение человека при принятии решения, которые не учитывает неоклассическая теория, на два класса [7, С. 4-5]:

1. несовершенная рациональность;
2. нестандартные предпочтения.

В первом случае речь идет как об «ограниченной рациональности» в рамках теории Саймона, о которой говорилось выше, так и о некоторых других особенностях человеческого восприятия. К ним можно отнести ограниченный самоконтроль человека (т.е. склонность иногда принимать необдуманные и импульсивные решения) и «гиперболическое дисконтирование» (hyperbolic discounting), которое предполагает, что человек зачастую предпочитает получить что-либо сейчас, нежели даже нечто большее в бу-

дущем (100 долларов сегодня, вместо 200 через год).

Второй случай касается мотивов человеческого поведения. Неоклассическая модель предполагает главенство собственных интересов, тогда как различные исследования показывают, что движущей силой может быть альтруизм, чувство долга или вины, или, например, ответственность.

В своей работе Конгдом делает заключение, что, раз «в ядре экономической теории налогообложения лежит понимание эффекта увеличения благосостояния от налогообложения», тогда то, «... каким образом люди с несовершенной рациональностью будут реагировать на налоги, будет связано с психологией, и результаты поведенческой экономики, возможно, изменят выводы об оптимальном налогообложении» [7, С. 5].

В еще одной примечательной работе, «Проверка общественной поведенческой экономики в лаборатории» [4] Джеймса Элма, посвященной аналогичным вопросам, предлагается дополнить предложенный выше список еще несколькими положениями:

- человек с трудом может воспринимать вероятность: он зачастую переоценивает ее, или же наоборот, недооценивает;
- на принятие решения влияет социальный контекст;
- на поведение влияют устоявшиеся представления.

Так, рассмотрение налогов с позиции денежных поступлений и расходов, какими их видит неоклассический Homo Economicus, достаточно ограничено. Учитывая несовершенную рациональность и нестандартные предпочтения можно сделать выводы, пусть даже не противоречащие классическим представлениям, но в тоже время, значительно их расширяющие.

Выполнение налоговых обязательств  
Основной вопрос, который анализирует поведенческая экономика в этой связи - это выполнение налоговых обязательств. Проблема, с разной остротой стоящая перед разными странами, была рассмотрена с многих сторон. Традиционный подход к ней предполагает выделение следующих факторов, которые могут оказать существенное влияние: уровень налогообложения, вероятность проверки, суровость наказания. Полный список может быть значительно больше: исследование в США выявило их около 60 [7].

Эксперименты, проведенные в этом направлении, показывают, что среди не-

экономических факторов, влияющих на уровень выполнения налоговых обязательств можно выделить следующие [4;7]:

1. вероятность аудита (проверки);
2. восприятие вероятности аудита (проверки);
3. относительный уровень налоговой ставки;
4. социальные нормы и институты;
5. сложность или простота расчета и уплаты налогов.

На первый взгляд может показаться достаточно очевидным, что все вышеперечисленное должно иметь влияние на исполнение налоговых обязательств, но в тоже время незначительное или в небольшом масштабе. Однако на сегодня уже накопился значительный объем доказательств, подтверждающих то, что эти факторы не являются всего лишь косвенными, а могут в гораздо большей степени влиять на процесс, чем объективные экономические и административные меры. Поэтому необходимо обратиться к некоторым пунктам отдельно и пояснить их значение и роль.

**Вероятность аудита и восприятие этой вероятности.** Этот фактор может оказывать влияние, как на стратегию поведения индивидуального налогоплательщика, так и на стратегию руководства компании.

Ряд лабораторных экспериментов, проведенных в 2002 и 1998 годах в США [4, С. 645], был направлен на анализ отношения влияния различных факторов на степень выполнения налоговых обязательств.

Эксперименты проходили приблизительно по следующему сценарию: группа испытуемых получала некоторый «доход», и, в зависимости от цели конкретного эксперимента, им могла сообщаться или нет информация о доходах других лиц. Первоначально и предлагалось установить, какую сумму дохода они готовы были декларировать для уплаты налогов, после им сообщалась ставка налога (в экспериментах обыкновенно речь шла только о налоге на прибыль), или какая-либо еще информация. Участникам предлагалась возможность пересмотреть свое решение относительно суммы, которую они были бы готовы декларировать.

Надо заметить, что подобная модель анализа направлена именно на выявление соотношения факторов, которые могут повлиять на решение об уклонении от уплаты налогов; очевидно, что выводы об абсолютном влиянии каждо-

го фактора на решение были бы не в полной мере обоснованы.

В зависимости от условий конкретного эксперимента, участникам могла сообщаться информация об уровне возможного штрафа и о вероятности проверки.

Как известно, одним из методологических принципов экспериментальной экономики является т.н. «доминирование награды» [4, С. 637] (reward dominance) - при проведении эксперимента выплачивается вознаграждение, которое должно превышать их возможные издержки участия в эксперименте. Аналогичный подход использовался и в описанных выше экспериментах. Испытуемые получали награду, в зависимости от того, какую сумму им удавалось сохранить после нескольких раундов (каждый из которых включал выплату налогов в соответствии с задекларированной суммой, случайные проверки, на основании которых могли быть выписаны штрафы). При беглом рассмотрении вопроса может показаться, что результаты могут быть неточными и неприменимыми к реальной экономической деятельности, поскольку задача испытуемых состояла, по большому счету, именно в том, чтобы сохранить имевшуюся у них вначале сумму, что провоцировало их уклоняться от «уплаты налогов». Но, как уже было сказано выше, цель эксперимента - установить соотношение факторов, которые могут повлиять на уклонение от уплаты налогов. Поэтому можно было исключить в данном случае влияние совести, ответственности, социальных норм и институтов.

Основной вывод экспериментов был следующий: большая вероятность проверки ведет к большему соблюдению норм. Но при этом изменение (рост или сокращение) вероятности ведет к совершенно непропорциональным результатам: участники экспериментов значительно переоценивали вероятность аудита, если она незначительно повышалась, и наоборот, недооценивали ее, если их информировали о незначительном снижении возможности проверки.

*Очень интересно, что некоторые эксперименты, проведенные в этом же направлении, показывают несколько противоречивые результаты [9]. Так, например, эксперимент, проведенный Кастлангером в 2009 году показал наличие процесса, который впоследствии назвали «эффектом эхо». Заключается он в том, что информация о реальной проверке в какой-либо компании может заставить другие более ответственно относиться к*

*своим налоговым обязательствам.*

Также, эксперимент Миттона в 2006 году показал наличие т.н. «эффекта воронки от бомбы», суть которого ясна из названия: компании, недавно прошедшие проверку, недооценивают вероятность ее повторения (что, противоречит классической теории вероятности в том случае, если выборка для слепой проверки ведется не по списку с исключением проверенных компаний, а каждый раз по полному).

**Относительный уровень налоговой ставки** - суть эффекта заключается в том, что исполнение налоговых обязательств будет выше при равном уровне налогообложения для всех лиц. И наоборот, лица, обремененные большими налогами, будут проявлять большую склонность к их неуплате [4, С. 647].

Из этого наблюдения можно сделать интересный вывод, который, вероятно, могли бы подтвердить и статистические данные. Снижение или повышение налоговой ставки в меньшей степени должно повлиять на выполнение налоговых обязательств, чем ее диверсификация. Т.е. равномерное увеличение уровня налоговой нагрузки будет восприниматься массами как более «справедливое», чем, например, установление налоговых льгот при достаточно низком уровне налогообложения.

Есть, очевидно, некоторый уровень налоговой нагрузки, который общество оценивает как «справедливый». Оценка эта складывается на основании **социальных норм и стандартов, влиянии социальных институтов**, что приводит нас к четвертому пункту.

Социальную норму можно определить, как «паттерн поведения», который одинаково оценивается другими членами группы, вызывая их одобрение или осуждение [4, С. 646]. Современная социальная психология считает, что в основе подчинения социальным нормам лежит феномен, называемый «конформностью». Это явление представляет собой свойство личности, проявляющееся в склонности к конформизму, то есть изменению индивидом установок, мнений, восприятия и поведения в соответствии с теми, которые господствуют в данном обществе или в данной группе [1;2]. Задолго до «открытия» и научного описания этого явления, оно было, вероятно, достаточно хорошо понято на интуитивном уровне. Однако некоторые проявления конформности могут показать на первый взгляд не только парадоксальными, но даже маловероятными. Достаточно

но ясно это может проиллюстрировать эксперимент, показанный в советском научно-популярном фильме «Я и другие» [3].

В ходе эксперимента воспитательница в детском саду брала миску, наполненную сладкой и соленой сладкой кашей. Несколько детей угощали сладкой кашей, спрашивая, какая она на вкус (полагаю, ответ очевиден). Последнего же испытуемого ребенка угощали соленой, которая была взята из той же миски, так, чтобы ребенок никак не смог заметить какого-либо отличия. Результат был поразительный: в большинстве случаев, последний испытуемый ребенок говорил, что каша была сладкой.

Аналогично проводился и знаменитый «эксперимент Аша» [5], но только среди взрослой аудитории. Испытуемым предлагалось пройти «проверку зрения», в ходе которой показывались рисунки, с изображением трех полосок разной длины (различие между ними было достаточным, чтобы сделать неверный вывод не представлялось возможным). Перед испытуемым сначала проходили проверку другие «участники эксперимента» (ассистенты экспериментаторов), которые, отвечая на вопрос, какая из полосок длиннее, называли всегда среднюю. В результате 75% испытуемых также давали неверный ответ, поддаваясь влиянию большинства. Интересно, что те немногие, который все-таки отвечали верно, впоследствии говорили, что испытывали при это сильный дискомфорт.

Приведенные выше примеры показывают, что результат выбора, даже, казалось бы, простого и вполне логичного, может быть изменен под влиянием некоторых факторов. И влияние этих факторов очень часто недооценивает экономическая теория (в основном в рамках неоклассического направления). Проблемы, возникающие при исключении важных переменных из анализа, могут иметь негативные последствия.

Так, на основании неверных предположений, делаются неверные выводы о природе и причинах явления. Впоследствии, прогнозирование этих явлений будет иметь невысокую точность. Также сокращается возможность повлиять на процессы, поскольку неверное представление об их природе не позволяет выбирать нужные инструменты для проведения необходимой корректирующей политики.

В самом упрощенном виде, социальные нормы влияют на уровень выполнения налоговых обязательств следующим образом: моральное осуждение об-



щества может быть сильным стимулом для индивида в полной мере выплачивать налоги. Осуждение и неприятие неуплаты налогов (что может восприниматься не только как преступление, но и как попросту непатриотичный и антисоциальный поступок) может доходить до исключения человека из определенной социальной группы. Однако для развития подобного сценария необходимо существование этих социальных норм в достаточно стабильной форме. В различных государствах, и даже в различных обществах в пределах одного государства, может существовать разное отношение к этому вопросу.

К сожалению, уровень налоговой культуры достаточно сложно измерим. Одним из возможных вариантов анализа этой проблемы можно считать изучение отношения к неуплате налогов. Для этой цели проводятся опросы, в которых участникам необходимо определить свое отношение к этой проблеме [7, С. 10].

Важным фактором, который влияет на восприятие государственной политики в области налогообложения, а также ее соблюдения, является отношение общества к правительству.

Сравнительное исследование уровня выполнения налоговых обязательств в Японии и Южной Корее, проведенное в 2005 году [7], показало наличие этой взаимосвязи.

Неприемлемой неуплату налогов в Японии посчитало 80,6% респондентов, тогда как в Корее - только 71,3%. Последующие опросы, направленные на то, чтобы определить отношение к законодательной власти показали аналогичное различие между двумя странами: в Японии 63,8% опрошенных положительно о ней отзывались, в то время как в Корее - только 49,7%.

Одним из вариантов решения проблемы, который предлагают исследователи этого вопроса, предполагает вовлечение граждан в принятии решений о последующем распределении налоговых поступлений [4]. Эта мера почти невыполнима на федеральном уровне, тогда как на местном вполне может быть реализована.

Суть психологического подтекста здесь состоит в том, что при участии граждан в распределении их налогов не происходит окончательного «отчуждения» средств в их сознании: фактически, они сохраняют в некоторой мере право ими распоряжаться.

## Заключение.

Неоклассическая экономическая теория предложила широкий инструмента-

рий для глубокого и многогранного анализа различных аспектов налоговой системы. Однако ограниченность модели Homo Economicus, которая лежит в основе этой теории, не позволяет в ряде случаев продвигаться дальше. Поведенческая экономика не отвергает достижений неоклассической школы; она пытается их дополнить, дать лучшее объяснения феноменам и предложить новые решения для проведения экономической политики, которые могли бы оказаться более эффективными.

Признание важности влияния психологических факторов на поведение человека, в том числе в рамках его экономической деятельности, привело к расширению фокуса поведенческой экономической теории. От вопросов, касающихся принятия решения в условиях неопределенности, она перешла к более значительному кругу проблем, затрагивающим как микроэкономические, так и макроэкономические модели, позволяя их расширить и уточнить.

В последние годы все больше работ посвящено теории налогообложения. На данный момент, поведенческая экономика только делает первые шаги в этом направлении, но в тоже время даже имеющиеся достижения показывают высокую важность интеграции ее методов в сферу анализа отношений, связанных с налогами.

Многие вопросы пока что остаются открытыми. Но это в первую очередь говорит только о больших перспективах.

## Литература

1. Конформность // Большой психологический словарь / под редакцией Б. Г. Мещерякова и В. П. Зинченко. — 4-е издание, расширенное. — Москва: АСТ, Прайм-Евроник, 2009. — 816 с.
2. Философский словарь / под редакцией И. Т. Фролова. — 4-е издание. — Москва: Политиздат, 1981. — 448 с. — 500 000 экз.
3. Я и другие [видеозапись] / реж. Феликс Соболев; Киевнаучфильм - Фильм вышел на экраны в 1971 г.
4. Alm, J., (2010). Testing Behavioral Public Economics Theories in the Laboratory. National Tax Journal, 63(4, Part 1), pp.635–658.
5. Asch, S.E. (1951). Effects of group pressure on the modification and distortion of judgments. In H. Guetzkow (Ed.), Groups, leadership and men(pp. 177–190). Pittsburgh, PA: Carnegie Press.
6. Camerer Colin F., George Loewenstein. (2004) Behavioral Economics: Past, Present, Future. Princeton University Press

7. Congdon, W.J., Kling, J.R. & Mullainathan, S., 2009. Behavioral Economics and Tax Policy. National Tax Journal, 62(3), pp.375–386.

8. Hyun, J.K. (2005) Tax Compliances in Korea and Japan: Why Are They Different? Policy Research Institute, Ministry of Finance, Japan, 115.

9. James, S. (2012). Behavioural Economics and the Risks of Tax Administration. eJournal of Tax Research. 10. 345-363.

## Behavioral economics and taxation Borisov A. U.

Plekhanov Russian University of Economics

The neoclassical economic theory offered wide tools for the deep and many-sided analysis of various aspects of the taxation system. However, the limitation of the Homo Economicus model, which is the cornerstone of this theory, doesn't allow to move ahead in some cases. The behavioral economics doesn't reject achievements of neoclassical school; it tries to add them, to offer the best explanations to phenomena and to propose new solutions for carrying out economic policy which could be more effective

Recognition of importance of influence of psychological factors on behavior of the person, including within his economic activity, led to expansion of focus of the behavioral economic theory.

In recent years, more and more works are devoted to the taxation theory. At the moment, the behavioral economy only takes the first steps in this direction, but in too time even the available achievements show high importance of integration of its methods to the sphere of the analysis of the relations connected with taxes.

Keywords: behavioral economy, behavioral macroeconomic, taxation, limited rationality, non-standard preferences, conformality

## References

1. Конформность // Большой психологический словарь / под редакцией Б. Г. Мещерякова и В. П. Зинченко. — 4-е издание, расширенное. — Москва: АСТ, Прайм-Евроник, 2009. — 816 с.
2. Философский словарь / под редакцией И. Т. Фролова. — 4-е издание. — Москва: Политиздат, 1981. — 448 с. — 500 000 экз.
3. Я и другие [видеозапись] / реж. Феликс Соболев; Киевнаучфильм - Фильм вышел на экраны в 1971 г.
4. Alm, J., (2010). Testing Behavioral Public Economics Theories in the Laboratory. National Tax Journal, 63(4, Part 1), pp.635–658.
5. Asch, S.E. (1951). Effects of group pressure on the modification and distortion of judgments. In H. Guetzkow (Ed.), Groups, leadership and men(pp. 177–190). Pittsburgh, PA: Carnegie Press.
6. Camerer Colin F., George Loewenstein. (2004) Behavioral Economics: Past, Present, Future. Princeton University Press
7. Congdon, W.J., Kling, J.R. & Mullainathan, S., 2009. Behavioral Economics and Tax Policy. National Tax Journal, 62(3), pp.375–386.
8. Hyun, J.K. (2005) Tax Compliances in Korea and Japan: Why Are They Different? Policy Research Institute, Ministry of Finance, Japan, 115.
9. James, S. (2012). Behavioural Economics and the Risks of Tax Administration. eJournal of Tax Research. 10. 345-363.

## Методические основы оценки уровня финансовой грамотности населения

**Евстафьева Ирина Юрьевна**

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, iue72@yandex.ru

Особенности этапов социально-экономического развития России обусловили недостаточный уровень финансового просвещения населения в условиях перехода к рыночной экономике и развития финансового рынка, сопровождающихся ростом предложения финансовых инструментов, используемых для управления персональными финансами. Финансовая грамотность населения на современном этапе развития экономических отношений - существенный фактор стабилизации финансовой системы государства. Исследования в области поведения населения в процессе управления финансами позволяют обобщать, разработать и внедрить эффективные финансово-организационные механизмы воздействия и регулирования финансов домашних хозяйств с участием всех субъектов взаимоотношений на финансовом рынке. Определяющим элементом подобных механизмов является методика оценки уровня финансовой грамотности населения. Применение системного подхода при формировании методики требует сформировать универсальные основы в части сущности объекта, особенностей субъекта, фундаментальных принципов оценки и базовой системы показателей, что позволит актуализировать и адаптировать методику при дальнейшем ее применении в условиях изменений.

Ключевые слова: персональные финансы, финансовая грамотность, методика оценки.

Современное понимание проблем социально-экономического развития общества включает в себя полицентричную систему направлений и сфер взаимодействия членов общества. Эволюция взаимоотношений между субъектами и взаимодействия с объектами глобальной системы социально-экономического развития определили необходимость выделения отдельных областей, обладающих равнозначными характеристиками в части их места и роли в целях регулирования и управления процессами жизнедеятельности населения. Состояние экономики, а также уровень ее развития и роста во многом определяет стабильность и темпы развития общества. Вместе с этим, роль отдельного гражданина в сложных процессах развития экономической системы, а также финансовой системы в частности, становится все существенней, что подтверждают результаты исследований отечественных и зарубежных специалистов. Поведение населения, его реакция на внешнее воздействие и различные изменения условий жизни, являются определяющим фактором динамики рыночных показателей, и, соответственно, основой для разработки стратегий развития и прогнозирования различных показателей.

В финансовой системе государства финансы домашних хозяйств занимают особое место. Динамика показателей, характеризующих тенденции их развития, находит свое отражение в волатильности показателей государственных финансов и финансов субъектов хозяйствования. Поведение населения при принятии решений в области управления персональными финансами в свою очередь обуславливается многими факторами, особо значимым, среди которых – уровень финансовой грамотности. Компетентностная модель современного человека постоянно претерпевает изменения, связанные с достаточно интенсивным развитием технологий, качественным и количественным информационным наполнением, агрессивным поведением представителей различных рынков и другими условиями жизнедеятельности. Финансовая грамотность и ее уровень в свою очередь является ключевой компетенцией, владение которой позволяет обеспечить рост качества жизни населения.

На современном этапе развития финансовых систем различных государств, проблема финансовой грамотности населения обсуждается на международном уровне, вариантом решения которой рассматривается разработка и реализация национальных стратегий повышения финансовой грамотности населения. Как правило, содержание национальных стратегий включает в себя разделы, посвященные проблеме финансового просвещения для различных целевых групп населения, мероприятия, связанные с его развитием, а также методические основы проведения оценки уровня финансовой грамотности населения на всех этапах реализации стратегии.

Методика оценки уровня финансовой грамотности населения позволяет провести анализ на момент начала стартового этапа стратегии, а также определить стратегические ориентиры, промежуточные и итоговые результаты реализации всего комплекса мероприятий. Например, в совместном докладе России и Организации экономического сотрудничества и развития, посвященном опыту разработки и реализации общенациональных стратегий финансового образования в странах «Группы двадцати» оценка уровня финансовой грамотности населения служит разным целям. Сначала ее используют для создания контрольных показателей, относительно которых будет измеряться прогресс, оценка также помогает выявить конкретные пробелы и политические аспекты, требующие особого внимания. Оценка обозначена как полезный инструмент определения конкретных целевых групп. Как правило, оценка осуществляется путем измерения уровня финансовой грамотности в национальном масштабе. Однако, возможно также использование информации, заключенной в жалобах потребителей, подаваемых омбудсменам по финансовым вопросам, опросах организаций, предоставляющих программы по финансовому образованию, а также результатов опросов общественного мнения и исследований финансовых рынков. Большинство стран, включенных в настоящий отчет, использовали для определения уровня финансовой гра-

мотности населения различные сочетания перечисленных методов [1].

Отечественный опыт разработки и применения методик оценки уровня финансовой грамотности населения различными авторами и авторскими коллективами в большей мере принадлежит Национальному Агентству Финансовых Исследований (НАФИ). В перечень разработанных и апробированных методик входят методики оценки уровня финансовой грамотности школьников, студентов и взрослого населения [2].

В данной методике оценка уровня финансовой грамотности взрослого населения в Российской Федерации проведена репрезентативно в целом по России по двум целевым группам:

школьники (14-16 лет), студентов высших учебных заведений и средних специальных учебных заведений;

действительные и потенциальные низко- и среднедоходные пользователи финансовых услуг.

Помимо выделения целевых групп исследование проводится в территориальном разрезе на основании географических факторов и уровня урбанизации.

При проведении исследования используются следующие индикаторы:

1. понимание основ пенсионного обеспечения;

2. понимание соотношения «риск – вознаграждение» при выборе финансовых продуктов;

3. понимание важности наличия «финансового буфера» на случай чрезвычайных и кризисных жизненных ситуаций;

4. уверенность активных и потенциальных потребителей финансовых услуг с низким и средним уровнем доходов в справедливом разрешении споров с финансовыми организациями;

5. понимание активными и потенциальными потребителями финансовых услуг с низким и средним уровнем доходов необходимости сравнения альтернативных предложений при выборе кредитных продуктов;

6. знание базовых основ финансовой арифметики;

7. понимание населением личной ответственности за понесенные потери на финансовых рынках;

8. понимание населением важности формирования добровольных накоплений для обеспечения старости;

9. понимание населением неприемлемости отказа от погашения кредита;

10. наличие практики предпринимать действия административного или юри-

дического характера при обнаружении обмана со стороны организации, предоставляющей финансовые услуги.

Анализ индикаторов методики НИФИ позволяет сделать вывод, что в данном случае оценка уровня финансовой грамотности проводится в части знания и понимания населением основных вопросов. Подобные индикаторы не дают возможности провести оценку умений и навыков их применения.

В части зарубежного опыта оценки уровня финансовой грамотности населения следует отметить методику, применяемую Организацией Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР) в рамках международной программы по оценке образовательных достижений учащихся (Programme for International Student Assessment (PISA)) [3]. Цель оценки в данном случае – оценить способность 15-летних учащихся получать, понимать и оценивать релевантную информацию, необходимую для принятия решений с учетом возможных финансовых последствий; способность высказывать информированные суждения и принимать эффективные решения относительно использования и управления деньгами; применять знания, понимание умения и ценности при покупках и в других финансовых контекстах, а также соответствующие решения по отношению к себе, другим, обществу и окружающей среде.

Существенная отличительная характеристика данной методики – международная 1000-балльная шкала финансовой грамотности. Согласно данной шкале выделено пять уровней финансовой грамотности опрашиваемых. Процесс оценки уровня включает в себя решение целевой аудиторией комплексного теста, состоящего из заданий с различным уровнем сложности. Содержание заданий позволяет учащимся продемонстрировать уровень понимания широкого спектра финансовых терминов и понятий, умение анализировать финансовые продукты различного уровня сложности, решать нестандартные финансовые проблемы и описывать возможные результаты финансовых решений.

В отличие от методики НИФИ содержание заданий методики PISA позволяет провести оценку уровня финансовой грамотности целевых групп не только в части знаний и понимания основных вопросов, а и в части умений и навыков их применения, однако решение практических заданий таким же образом не дает возможности дать оценку в реальных условиях принятия решений.

Помимо рассмотренных выше методик оценки уровня финансовой грамотности населения, отечественные и зарубежные авторы предлагают различные подходы к оценке, однако, на современном этапе исследования данной проблемы комплексная универсальная методика не разработана, что, соответственно, определяет актуальность дальнейшего изучения.

В целях разработки универсальной методики оценки уровня финансовой грамотности необходимо определить ее базовые положения: сущность понятия «финансовая грамотность»; объект и субъект оценки; основополагающие принципы; систему базовых индикаторов.

Традиционно понятие грамотность изначально определяло умение читать и писать. В результате эволюционных процессов в обществе понятие грамотный человек приобретает новые черты и приходит осознание, что современный человек должен не только уметь читать и писать для реализации своих профессиональных и индивидуальных целей, и это в свою очередь привело к появлению такого понятия как функциональная грамотность. Под функциональной грамотностью в современной социологии принято понимать способность человека взаимодействовать с внешней средой, адаптироваться и функционировать в ней в соответствии с современными требованиями. Финансовая система государства, как часть внешней среды для граждан, определяет необходимость осваивать новые знания, приобретать и постоянно развивать соответствующие умения и навыки в области управления персональными финансами. Соответственно, «финансовую грамотность» гражданина можно определить как совокупность знаний, умений и навыков по принятию решений, направленных на обеспечение собственного стабильного финансового положения и/или его повышение [4, с. 48-56]. Например, в исследованиях, проводимых PISA, финансовая грамотность определена как знание и понимание финансовых понятий и финансовых рисков, а также навыки, мотивацию и уверенность, необходимые для принятия эффективных решений в разнообразных финансовых ситуациях, способствующих улучшению финансового благополучия личности и общества, а также возможности участия в экономической жизни [3]. В данном определении более детально сформулировано требование к знаниям и пониманию, а также дополнительно предложено учитывать мотивацию и уверенность

субъекта. Вместе с этим, при разработке методики оценки уровня финансовой грамотности следует учитывать особую отличительную характеристику именно финансовой грамотности - необходимость накапливать знания, развивать навыки и умения в связи с воздействием внешних факторов развития финансовой системы и финансового рынка, а также в соответствии с изменениями потребностей и возможностей граждан.

Таким образом, на основе приведенных выше определений понятия финансовая грамотность, далее можно определить объект оценки. Объект оценки в свою очередь может рассматриваться в двух вариантах: уровень финансовой грамотности отдельного гражданина и уровень финансовой грамотности населения в различных разрезах (территориальном, гендерном, уровень дохода и т.п.). Уровень отдельного гражданина, безусловно, не имеет особой значимости для системных исследований, однако наличие методики в свободном доступе позволит отдельно взятому пользователю самостоятельно провести оценку по заданному алгоритму и на основании полученных результатов принять решение о необходимости обучения и саморазвития в данном направлении. Таким образом, объект оценки - знания и умения в области управления персональными финансами, с учетом различных сфер экономических отношений между субъектами финансового рынка.

Окончательное формирование объекта оценки находится в прямой зависимости от характеристик субъекта. Для выявления и определения общих характеристик необходимо провести группировку населения. Группировка может быть проведена по различным признакам: возрастная категория, уровень доходов или образования, территория проживания (город или сельская местность) и т.д. Использование подобных признаков усложняет решение проблемы, в связи с тем, что сформировать универсальные решения довольно сложно из-за разнообразия дополнительных и уточняющих характеристик по каждой из групп. Наиболее объективная группировка, позволяющая разработать и применить единые подходы к решению проблемы повышения финансовой грамотности, — это группировка целевой аудитории по возрастному признаку. Вне зависимости от уровня жизни и доходов домашних хозяйств, места жительства и других характеристик интересы, потребности и возможности, формиру-

Таблица 1

Знания, умения и навыки целевых групп населения для разработки комплекса мероприятий по повышению финансовой грамотности граждан [4, с. 48-56]

	Дети старшего школьного возраста (от 15-17 лет)	Молодые люди (от 18-23 лет) и экономически активное, трудоспособное население (24-60 лет)	Граждане старшего возраста (от 60 лет)
<b>Знать</b>	Основы функционирования финансовой системы как части знаний о законах функционирования общества Источники доходов и обязательные расходы домашнего хозяйства	Нормативно-правовые акты, определяющие правовые основы управления персональными финансами Права и обязанности гражданина как участника экономических отношений Виды финансовых институтов и их продукты Основы обеспечения персональной финансовой безопасности Основы финансовых расчетов	
<b>Умения</b>	Планировать свои расходы и доходы	Выбирать и использовать финансовые продукты согласно персональным финансовым приоритетам Применять нормы закона при управлении персональными финансами Составлять текущий и перспективный персональный финансовый план Рассчитать сумму налоговых выплат и вычетов	
<b>Навыки</b>	Совершения безопасных расчетов с использованием современных платежных инструментов		
		Взаимодействия и общения с представителями финансовых институтов Составления налоговой декларации	

ющиеся в различных возрастных группах, имеют общие черты и критерии, свойственные каждой из них. В целом можно выделить следующие группы населения:

- дети младшего возраста (от 0-14 лет);
- дети старшего школьного возраста (от 15-17 лет);
- молодые люди (от 18-23 лет);
- экономически активное, трудоспособное население (24-60 лет);
- население старшего возраста (от 60 лет).

Согласно общим характеристикам выделенных возрастных групп, для каждой из них далее необходимо определить перечень знаний, умений и навыков, которые в свою очередь послужат основой компетентностной модели и будут использованы для разработки системы индикаторов методики оценки уровня финансовой грамотности (табл. 1).

Особенности и отличительные черты объекта и субъектов в целом, а также каждого из них отдельно, обуславливают необходимость определения базовых

принципов оценки уровня финансовой грамотности. В состав принципов следует включить:

- принцип преемственности критериев;
- принцип сопоставимости данных;
- принцип гибкости;
- принцип периодичности;
- принцип корректности выборки субъектов.

Принцип преемственности критериев предполагает сохранение и использование изначально заданных критериев оценки в последующих процедурах оценки, что позволяет получить достоверные данные о количественных и качественных изменениях уровня финансовой грамотности по всем целевым группам. При этом следует учитывать момент перехода ранее наблюдаемой целевой группы в другую. Т.е. данные полученные по подгруппам согласно заданным требованиям к знаниям, умениям и навыкам, должны учитываться при обработке данных, полученных после перехода подростков в группу экономически активного населения. Выполнение данного требования

позволит понять происходит ли наращивание необходимого уровня в соответствии с требованиями к следующей целевой группе.

Принцип сопоставимости данных определяет необходимость сохранения условий и параметров выборки и группировки субъектов в целях обеспечения достоверности данных о динамике критериев.

Соблюдение принципа гибкости подразумевает необходимость внесения коррективных изменений и/или корректировки используемых критериев, а также условий выборки в целях актуализации применяемой методики согласно изменениям. Следует отметить, что соблюдение принципа преемственности критериев и принципа гибкости необходимо в равной степени. Корректировка и изменение критериев должно выполняться с сохранением смыслового наполнения критериев посредством их детализации или интеграции.

Принцип периодичности проведения исследований динамики уровня финансовой грамотности населения определяет необходимость соблюдения постоянных временных интервалов в целях обеспечения возможности исследования воздействия факторов и выявления закономерностей.

Принцип корректности выборки субъектов при каждом очередном этапе проведения анализа динамики показателей уровня финансовой грамотности обуславливает соблюдение заданных пропорций, что позволяет обеспечить сбор достоверных данных относительно средних качественных и количественных структурных характеристик населения и делать объективные выводы относительно обобщенных итоговых показателей, используемых в методике.

Таким образом, определив объект, субъект и принципы оценки далее необходимо сформировать систему индикаторов оценки. При формировании системы индикаторов следует учитывать, что объект оценки имеет свои особенности. В составе индикаторов должно быть учтено, с одной стороны, необходимость раздельной оценки знаний, умений и навыков, с другой стороны, индикаторы по каждой составляющей должны учитывать взаимосвязь между ними. Т.е. помимо уровня знаний необходимо определить, как именно эти знания применяются субъектами при принятии решений. Таким образом, система индикаторов должна включать в себя три взаимосвязанных блока показателей:

показатели оценки знаний;  
показатели оценки умений;  
показатели оценки навыков.

Оценка уровня знаний населения об основах управления персональными финансами наиболее стандартная часть для проведения исследования посредством опроса и/или тестирования. Рассмотренные выше методики МИФИ и PISA включают в себя минимальный перечень вопросов, позволяющий провести оценку. Следует отметить, что вопросы и задания для оценки следует формировать для каждой целевой группы на основе требований к необходимым знаниям по каждой из них (табл.).

Оценка уровня умений и навыков использования и применения знаний более сложная задача, т.к. именно в процессе управления персональными финансами проявляется их реальный уровень. Для данных блоков показателей целесообразно использовать результаты исследований поведения населения, проводимых, например, Банком России, Министерством финансов и Госкомстатом:

- вклады физических лиц в коммерческом банке;
- объем кредитов физических лиц;
- сбережения населения;
- структура доходов и расходов населения;
- и др.

Данные индикаторы характеризуют фактическое поведение населения, позволяют определить, какие в итоге принимаются решения домашними хозяйствами, а также позволяют сопоставить уровень знаний и эффективность их применения в определенных ситуациях. При этом следует учитывать период опроса и получения данных о фактическом поведении.

Рассмотренные методические основы оценки финансовой грамотности населения, дают возможность разработать универсальную методику на основе системного подхода, применение которой в свою очередь позволит проводить исследования на различных уровнях управления социально-экономическим развитием общества.

## Литература

1. Совместный доклад России и Организации экономического сотрудничества и развития, посвященному опыту разработки и реализации общенациональных стратегий финансового образования в странах «Группы двадцати» - <https://www.minfin.ru/ru/om/fingram/directions/strategy/>

2. Проведение исследования измерения уровня финансовой грамотности - [http://www.minfin.ru/common/upload/library/2017/07/main/...](http://www.minfin.ru/common/upload/library/2017/07/main/)

3. Финансовая грамотность российских учащихся. - [http://www.rtc-edu.ru/sites/default/files/files/news/PISA%202012\\_results.pdf](http://www.rtc-edu.ru/sites/default/files/files/news/PISA%202012_results.pdf)

4. Евстафьева И.Ю., Иванова Н.Г., Шубаева В.Г. Методология и практика повышения финансовой грамотности населения России // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. - 4 (100). - 2016.

5. Евстафьева И.Ю. Предпосылки развития парадигмы финансов домашних хозяйств // Современная научная мысль. - 2016. - № 4.

## Methodical bases of an estimation of level of financial literacy of the population Evstafeyeva I.U.

St. Petersburg State University of Economics (UNECON)

Russia's features of the stages of socio-economic development caused an insufficient level of financial education of the population in the conditions of transition to a market economy and financial market development, accompanied by an increase in the supply of financial instruments, used to manage personal finances. Financial literacy of the population at the present stage of economic relations' development is a significant factor in the stabilization of the financial system of the state. Research in the field of population behavior in the financial management process will allow to substantiate, develop and implement effective financial and institutional mechanisms and regulation of household finance with the participation of all subjects of relations in the financial market. The defining element of these mechanisms is a method of assessing the level of financial literacy of the population. A systematic approach for the formation of methodology requires to create a flexible framework in the part of the essence of the object, features of the subject, fundamental principles of valuation and the underlying system of indicators that will allow to update and adapt the methodology at its further application in terms of change.

Key Words: Personal finance, financial literacy, assessment methodology.

## References

1. The joint report of Russia and the Organization for Economic Cooperation and Development on the experience of developing and implementing national strategies for financial education in the G20 countries - <https://www.minfin.ru/ru/om/fingram/directions/strategy/>
2. Conducting a survey of measuring the level of financial literacy - [http://www.minfin.ru/common/upload/library/2017/07/main/...](http://www.minfin.ru/common/upload/library/2017/07/main/)
3. Financial literacy of Russian students. - [http://www.rtc-edu.ru/sites/default/files/files/news/PISA%202012\\_results.pdf](http://www.rtc-edu.ru/sites/default/files/files/news/PISA%202012_results.pdf)
4. Evstafeyeva I.Yu., Ivanova N.G., Shubaeva V.G. Methodology and practice of increasing the financial literacy of the population of Russia // Izvestiya of St. Petersburg State Economic University. - 4 (100). 2016.
5. Evstafeyeva I.Yu. Prerequisites for the development of the paradigm of household finance // Contemporary scientific thought - 2016. - No. 4.

# Организационно–экономический механизм построения корпоративных образований

**Разуаева Елена Борисовна**, старший преподаватель, Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета. 0812196609@rambler.ru

В современных условиях условием роста и достижения конкурентоспособности российской экономики является необходимость перехода к инновационной экономике, который возможен при применении инновационных изменений в организации корпоративных образований. Формирование эффективных форм организации возможно на основе создания корпоративных образований, за счет которых можно обеспечить плавный переход к новой структуре экономики за счет встраивания в технологические цепочки представителей малого и микробизнеса, характеризующихся способностью быстрой адаптации к изменениям и стремлением к достижению конкурентности. И здесь проведение промышленной политики будет нацелено на поддержку и формирование конкурентоспособных производств, а не на субсидирование неэффективных компаний.

Исследования показывают, что за счет оптимизации организации деловых отношений возможно повысить производительность и более эффективно использовать ресурсы, запустить процесс инновационного партнерства, где направляющую роль играет государство или заказчик промышленной продукции, которая заключается в формировании инфраструктуры, благоприятствующей предпринимательству, а предпринимательство проводить в жизнь инновационные трансформации.

Ключевые слова: организационно-экономический механизм, корпоративные образования, ресурсный потенциал.

В настоящее время расширенное производство промышленной продукции характерно для предприятий, способных обеспечить комплекс технологических операций, необходимых для производства конечного продукта. В итоге промышленное предприятие ассоциируется с крупным производственным комплексом (холдингом), осуществляющим полный цикл от добычи сырья до реализации готового изделия. В итоге, при больших входных барьерах в отрасль, малый и средний бизнес вынужден, имеющиеся у него, ресурсы направлять в другие сферы, требующие меньших вложений, например, сфера торговли, услуг, мелкое производство и т.д. Ситуацию усугубляет монополия крупных промышленных предприятий на крупные промышленные заказы, и не всегда крупные промышленные предприятия способны эффективно использовать ресурсы и производить качественную продукцию, что приводит к снижению конкурентоспособности и востребованности отечественных товаров на международном рынке.

Стоит отметить, что государство, обладая широкими возможностями по поддержке и развитию экономики стремится к повышению эффективности выделяемых средств и прозрачности их использования, что характерно для крупных интеграционных объединений с четко выстроенной организационной структурой, обеспечивающая детальный контроль за использованием ресурсов государства и позволяющая проводить комплексный анализ эффективности их использования путем оценки полученных результатов. Аккумулирование ограниченных ресурсов интеграционными объединениями позволяет осуществлять региональную промышленную политику на принципах системности, синергизма осуществляемых программных мероприятий, прозрачности, повышения финансовой устойчивости организации.

В настоящее время в республике Башкортостан широкую поддержку имеют крупные промышленные организации, которые могут участвовать в проектах более четырех федеральных институтов развития и фондов, здесь стоит добавить поддержку со стороны региональных институтов поддержки. Что касается малого бизнеса, то он имеет менее широкую поддержку, которая представлена рядом региональных программ развития по которым большая часть ресурсов направляется в пользу крупного и среднего бизнеса. Объяснение данного явления мы рассматривали выше. Конкурентоспособность любого предприятия зависит от его ресурсного обеспечения.

Основными ресурсами, определяющими потенциал предприятия мы считаем финансовые ресурсы, трудовые ресурсы, объекты интеллектуальной собственности, Goodwill – понятие, объединяющее неосязаемые активы такие как уровень доверия, бренд, имидж, репутация и т.д., основные производственные и оборотные фонды. Для обеспечения устойчивого долгосрочного роста необходимо приращивать ресурсы, повышая, тем самым, производственный потенциал предприятия. В Российской Федерации и ее субъектах функционируют институты и фонды развития, имеющие в своем распоряжении значительные финансовые ресурсы, лоббистские ресурсы, информационные ресурсы и т.д. Для использования данных ресурсов необходимо соответствовать определенным критериям и один из них это масштаб деятельности: чем крупнее предприятие, тем шире поддержка. Поэтому для повышения экономического потенциала предпринимательского капитала территории мы предлагаем интеграцию предприятий в корпоративные образования, с целью получения возможности приращения ресурсов и участия большего количества предприятий в региональной промышленной политике.

Схематично механизм формирования корпоративных образований и наполнения их ресурсного потенциала представлен на рисунке 1.

Как видно из рисунка 1, ядром корпоративного образования является его проектно-стратегический блок, функциями которого является: интеграция предприятий на основе объединения их ресурсов; разработка, совместно с научно-исследовательскими учреждениями объединения инвестиционных проектов; осуществление взаимодействия с институтами и фондами развития путем защиты проектов и привлечение ресурсов в объединение; управление ресурсами объединения; координация деятельности участников, входя-

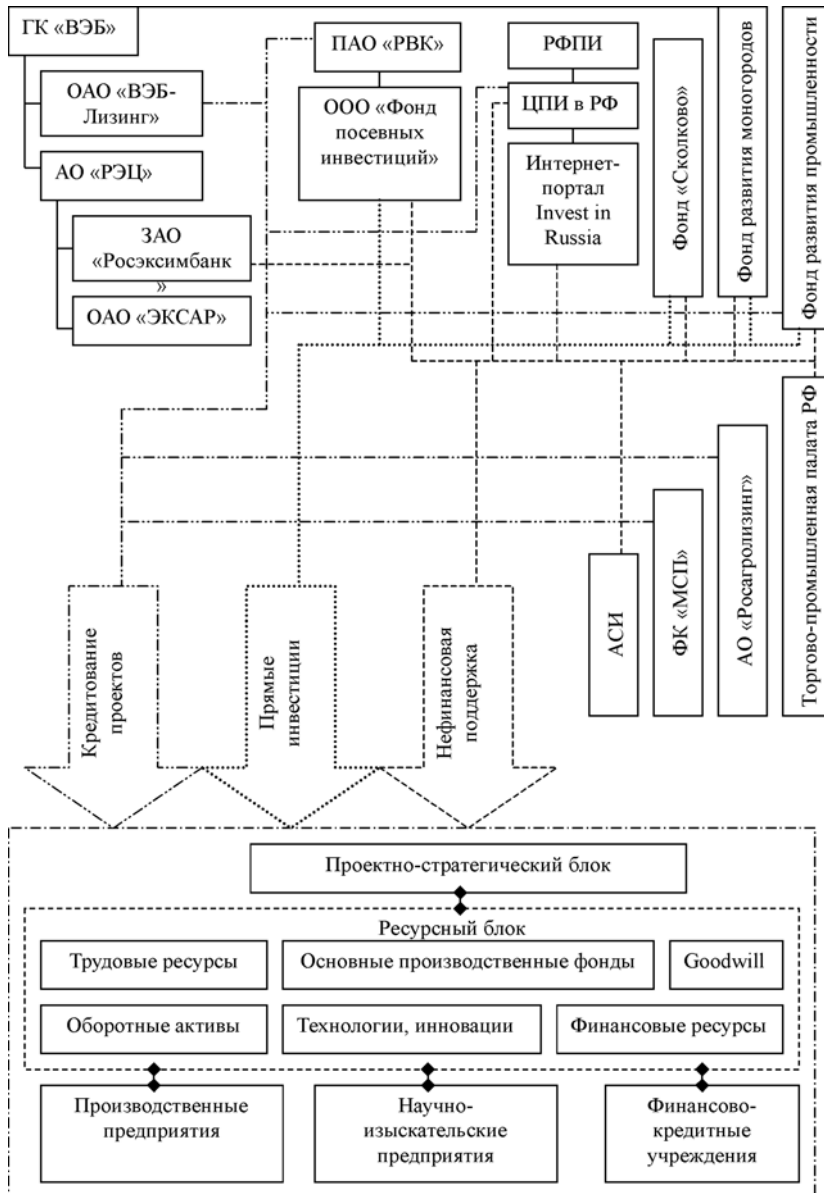


Рисунок 1 – Организационно-экономический механизм формирования корпоративных образований и наращивания их ресурсного потенциала

щих в корпоративное образование. Цель стратегического блока – приращение стоимости корпоративного образования, что возможно при достижении целей интегрируемых предприятий: увеличение выручки, прибыли, имущественного комплекса, снижение затрат, рисков и т.д. Согласованность интересов участников интеграции позволяет сформировать корпоративное образование, имеющее возможность получить доступ к ресурсам институтов и фондов развития, которые, предоставляя ресурсы интеграционному объединению, косвенно сами становятся частью корпоративного образования. Таким образом основой формирования данного объединения является возможность приращения имущественного комплекса, что

ведет к повышению конкурентоспособности всех его участников.

Отметим, что представленные на рис. 1 фонды и институты развития оказывают поддержку в части:

1. Льготного финансирования проектов инструментами лизинга и кредита;
2. Прямого инвестирования в проекты компаний;
3. Нефинансовой поддержки в виде

информационно-консультационного обеспечения, предоставления гарантий и обеспечения перед хозяйствующими субъектами, страхования экспортно-ориентированных сделок, экономического и политического лоббирования интересов.

Подчеркнем, что основой данного организационно-экономического меха-

низма является интеграционное объединение, которое содействует интеграции ресурсов государства и отдельных организаций в единый ресурсный блок и позволяет пополнять ресурсное обеспечение. Связующим фактором данного интеграционного объединения является система коммуникации, основой которой может являться информационная инфраструктура (портал), позволяющая связывать предпринимателей субконтрактами по реализации единых целей, что существенно позволит повысить экономический и инфраструктурный потенциал территории. На рисунке 2 представлена модель формирования деловых отношений инструментами информационной инфраструктуры.

Основой возникновения деловых отношений является генерация заказа (проекта), направленного на решение определенной проблемы, инициатором которого может выступать любой экономический агент (ведомство государства, юридическое лицо, физическое лицо). В рамках данного проекта выделяются основные технологические операции, по которым составляется техническое задание. Техническое задание, попадая в информационную инфраструктуру (ИИ) служит основанием для оформления субконтракта, за получение которого большинство предпринимателей прикладывают немалые усилия (увеличение транзакционных издержек). Так, по статистике, выигрывает примерно одна из десяти заявок на получение контракта. Причем не всегда исполнение выигранного контракта несет большую коммерческую прибыль. Благодаря узости технического задания, его можно исполнить и отдельному специалисту в этой области, для чего он может стать индивидуальным предпринимателем, получить заказ, тем самым повысить уровень занятости в обществе. При наличии заказа вновь образовавшееся юридическое лицо имеет больше возможностей для привлечения финансирования необходимого для исполнения субконтракта. Так как информация о всех финансово-кредитных учреждениях и программах финансовой поддержки государства сосредоточена в ИИ (портале), то возможно выработать оптимальное финансовое решение. При исполнении контракта, его предмет передается заказчику, исполнитель получает денежное вознаграждение, с целью борьбы с недобросовестными контрагентами, информация по сделке поступает в ИИ (портал) и служит в дальнейшем ориентиром при заключении новых субконт-

трактов. Организация, построение и оперативное управление информационной инфраструктурой должны проводиться государством, либо при государственно-частном партнерстве под строгим контролем государства для исключения злоупотреблений в области антимонопольного законодательства и обеспечения прозрачности деловых отношений. При интеграции с порталом государственных услуг возможно упростить взаимодействие с государственными органами, например, регистрационные действия и т. п.

Подчеркнем, что в рамках представленной модели, возможно формировать корпоративные образования нового типа за счет интеграции интересов всех участников деловых отношений на основе их кооперации.

### Литература

1. Кислицкий, М.М. Механизмы формирования корпоративных образований (на примере аграрного сектора национальной экономики) / М.М. Кислицкий, А.Т. Кузьменко, А.А. Попова, И.Т. Фазлаев: УралГУФК, Институт экономики. – Челябинск - Костанай: УралГУФК, 2008. – 108 с.

2. Лутфуллин, Ю.Р. Механизм формирования корпоративных образований. Монография. / Ю.Р. Лутфуллин, Е.Б. Разуваева. – Sterlitamak: Изд-во Sterlitamakского филиала БашГУ, 2015. – 120 с.

3. Лутфуллин, Ю.Р. Разуваева Е.Б. Формирование и разработка промышленной политики региона на основе создания корпоративных образований нового типа. // Экономическая теория, анализ, практика, 2016. - №6 - С.35.-47.

4. Попов, А.Н. Управление доверительностью корпоративных отношений / А.Н. Попов, Е.А. Пузанкова // Проблема междисциплинарности в современных экономических исследованиях. Материалы международной научно-практической конференции. Ч.2 / Под ред. М.М. Кислицкого, Ю.Р. Лутфуллина, А.А. Поповой. – Челябинск: Уральская академия, 2013. – С.56-78.

5. Разуваева Е.Б. Лутфуллин, Ю.Р. Механизм формирования корпоративных образований (на примере корпорации «ТОР»). // Экономика и управление. Научно-практический журнал. №4- 2015- (126). - С.44-49.

6. Эскиндаров, М.А. Развитие корпоративных отношений в современной российской экономике / М.А. Эскиндаров. – М.: Республика, 1999. –303 с.

7. Якутин, Ю. Интегрированные корпоративные структуры: развитие и эффективность / Ю. Якутин. М.: ЗАО «Из-

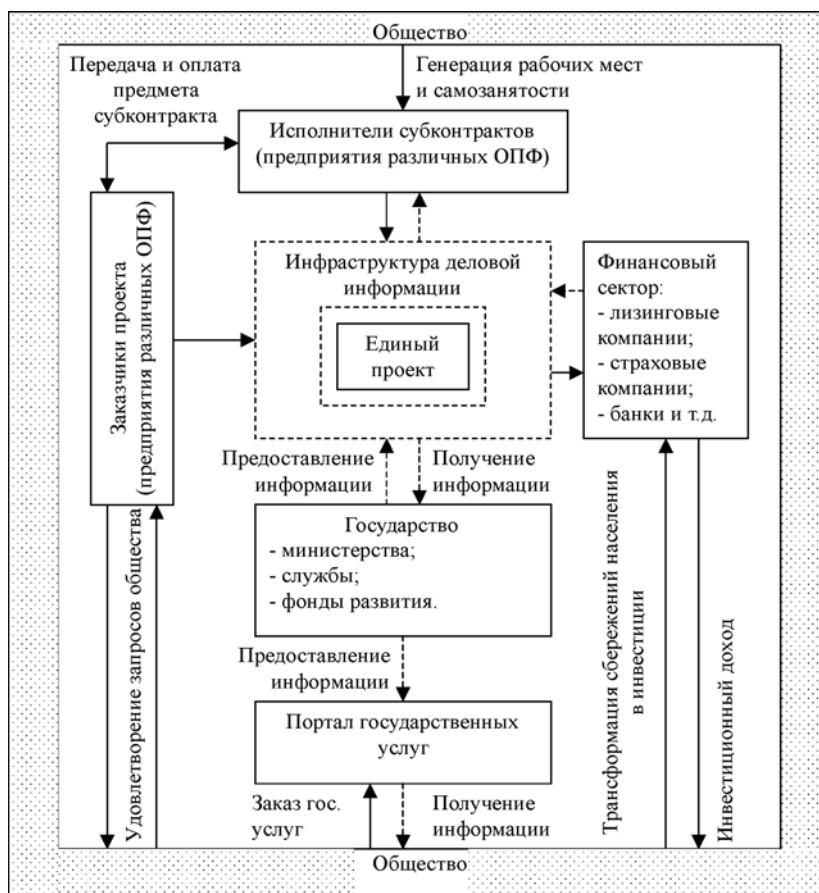


Рисунок 2 – Модель формирования корпоративных образований нового типа (авторская разработка)

дательский дом «Экономическая газета»». – 1999. – 96 с.

### Organizational-economic mechanism of corporate entities

Razuvaeva E.B.

Sterlitamak Branch of the Bashkir State University.

In modern conditions a condition of growth and achievement of competitiveness of the Russian economy is need of transition to innovative economy which is possible at application of innovative changes in the organization of corporate educations. Formation of effective forms of the organization is possible on the basis of creation of corporate educations due to which it is possible to provide smooth transition to new structure to economy due to embedding in technological chains of representatives small and microbusiness, characterized by ability of fast adaptation to changes and aspiration to achievement of competition. And here carrying out industrial policy will be aimed at support and formation of competitive productions, but not at subsidizing of the inefficient companies.

Researches show that due to optimization of the organization of business relations it is possible to increase productivity and more effective use of resources, to start process of innovative partnership where the directing role is played by the state or the customer of industrial output which consists in formation of the infrastructure favoring to business, and to put business into practice innovative transformations.

Keywords: organizational and economic mechanism, corporate educations, resource potential.

### References

1. Kislitsky, M.M. Mechanisms of formation of corporate entities (on the example of the agrarian sector of the national economy) / M.M. Kislitsky, A.T. Kuzmenko, A.A. Popova, I.T. Fazlaev: UralGUFK, Institute of Economics. - Chelyabinsk - Kostanay: UralGUFK, 2008. - 108 p.
2. Lutfullin, Yu.R. The mechanism of formation of corporate entities. Monograph. / Yu.R. Lutfullin, EB Razuvaeva. - Sterlitamak: Publishing house of Sterlitamak branch of Bashkir State University, 2015. - 120 p.
3. Lutfullin, Yu.R. Razuvaeva E.B. Formation and development of the industrial policy of the region on the basis of creating corporate entities of a new type. // Economic theory, analysis, practice, 2016. - № 6 - P.35.-47.
4. Popov, A.N. Trust management of corporate relations / A.N. Popov, E.A. Puzankova // The problem of interdisciplinarity in modern economic research. Materials of the international scientific-practical conference. Part 2 / Ed. MM Kislitsky, Yu.R. Lutfullin, AA Popova. - Chelyabinsk: The Ural Academy, 2013. - P.56-78.
5. Razuvaeva E.B. Lutfullin, Yu.R. The mechanism of formation of corporate entities (by the example of the corporation «TOR»). // Economics and Management. Scientific and practical journal. №4- 2015- (126). - P.44-49.
6. Eskindarov, M.A. Development of corporate relations in the modern Russian economy / M.A. Eskindarov. - M.: Republic, 1999. -303 p.
7. Yakutin, Yu. Integrated corporate structures: development and efficiency / Yu. Yakutin. M.: ZAO «Publishing house» Economic newspaper «. - 1999. - 96 p.



## Применение прикладных методов для проведения маркетинга территорий в РФ

**Камалетдинов Анвар Шагизович**,  
канд. физ.-мат. наук, доцент, доцент департамента Менеджмент, Финансовый университет при Правительстве РФ, AAKamaletdinov@fa.ru

**Ксенофонтов Андрей Александрович**,  
канд. физ.-мат. наук, доцент, доцент департамента Менеджмент, Финансовый университет при Правительстве РФ, AAKsenofontov@fa.ru

В статье сделана попытка проведения маркетинга территорий на основе прикладных методов исследований. Объектом анализа выступают 85 субъектов РФ. Для проведения маркетинга территорий используется индекс интенсивности налоговых поступлений. Введенный индекс отражает доходы субъектов федерации по всем видам налогов и позволяет оценивать их финансово-экономическое состояние. Приводится пример прикладного использования предложенного индекса. На основе данного метода выявлены три кластера субъектов, отличающихся по финансово-экономическому развитию: группа экономически активных субъектов, субъектов отстающих в экономическом развитии и группа субъектов стремящихся к среднему значению. Обнаружен наиболее экономически слабый субъект Центрального федерального округа – Ивановская область. Проведено более детальное исследование экономического состояния Ивановской области в разрезе видов экономической деятельности и занятого в них населения. Предложены пути для промоушна территории Ивановской области.

Ключевые слова: маркетинг территорий, промоушн территорий, управление, налог, численность занятого населения, индекс интенсивности налоговых поступлений, вид экономической деятельности, инвестиции.

Под маркетингом территорий понимают маркетинг в интересах того или иного региона. В РФ в качестве регионов могут выступить 85 субъектов федерации. Исследования в области маркетинга территорий необходимо проводить для гармоничного развития экономики РФ и ее субъектов. При проведении маркетинга территорий с целью развития субъектов РФ, необходимо учесть их экономическую, демографическую, географическую и природно-климатическую неоднородность. В условиях России невозможно проведения эффективного промоушена территорий без государственного (федерального) финансового стимулирования и поддержки со стороны руководства субъектов федерации.

Вопрос развития территорий актуален для нашей Родины на протяжении веков. Такого рода изысканиями занимался уже в XIX веке выдающийся русский экономист Н.П. Яснопольский (1846-1900). Данному направлению исследований посвящена его работа «О географическом распределении государственных доходов и расходов России» [1]. На первой странице своего сочинения автор высказывает следующую мысль: «Я старался выяснить разнообразное значение, какое имела одна и та же русская финансовая система для различных местностей нашего отечества» [1, с. 1]. Далее Н.П. Яснопольский приходит к выводу «Ныне миновала пора веры в такие будто бы непреложные правила экономической жизни, которые применимы ко всем временам и местностям. Напротив, в настоящее время сделалось чуть-ли не общим местом даже экономической науки, а не только практики – признание необходимости применяться к условиям места и времени» [1, с. 7].

Аналогичные проблемы поднимает в своих выступлениях Президент РФ В.В. Путин: «Должна быть усилена стимулирующая роль федеральной поддержки и, особо подчеркну, расширена финансовая самостоятельность тех регионов, которые должным образом заботятся о развитии экономики, проводят ответственную бюджетную политику, развивают региональные программы, модернизируют социальную сферу. То есть надо дать больше простора для лидеров, для инициативы тех, кто готов работать и действовать активно, и работает эффективно» [2]. Подобные вопросы анализируются в работе под редакцией академика Эскиндарова М.А. «Экономика в 2011 – 2013 годах: тенденции, анализ, прогноз» [3].

Развитие внутренних управляющих субъектов с помощью заинтересованности внешних субъектов в инвестировании регионов является результатом эффективного маркетинга территорий. Существуют три направления деятельности маркетинга территорий. К ним относятся: территориальный торговый маркетинг, экстерриториальный торговый маркетинг и промоушн территории.

Целью данной работы является создание эффективного инструментария для поиска регионов РФ, нуждающихся в промоушне территорий. В статье объектом промоушна территории выступает субъект РФ. Основной задачей промоушна территорий является формирование положительного отношения потенциальных инвесторов к субъекту федерации с целью развития его территории. Основой исследования являются научные работы отечественных и зарубежных авторов, посвященные инвестиционной деятельности в области развития территорий и их инфраструктуры [4, с. 159-166], инвестиционной активности зарубежных [5, с. 273-283] и российских [6] строительных организаций, теории оценки эффективности инновационной деятельности [7, с. 500-506], теории принятия управленческих решений [8] и теории оценки рисков [9, с. 1170-1181].

Исследования проводились на основе экономико-статистических методов, системного анализа, а также общенаучных методов сравнений и сопоставлений. Информационную базу составили данные, опубликованные в сборниках Федеральной служ-

бы государственной статистики [10], данные, предоставляемые Министерством финансов РФ [11] и Федеральной налоговой службой РФ [12]. Все вышеперечисленные данные прошли обработку и консолидацию в созданной при участии авторов статьи информационно-аналитической системе учета региональных налоговых поступлений «Налоги РФ». Полное описание содержания и использования информационной системы представлено в работе [13, с. 104-107].

Как было сказано выше, каждый регион РФ требует к себе индивидуального подхода, в том числе и в области промощна территорий. Для более детального изучения финансово-экономического состояния субъектов РФ, авторами статьи был использован индексный метод, прикладное развитие которого проведено в следующих работах. В статье [14, с. 142-148] вводится понятие интегрального показателя интенсивности налоговых поступлений, а в работе [15, с. 63-70] демонстрируется его прикладное использование. Предложенный индекс интенсивности налоговых поступлений, отражая налоговые доходы субъектов федерации по всем видам налогов и сборов, позволяет анализировать экономическую активность субъектов.

В данном случае мы обращаемся к налогам, как к основному источнику формирования доходной части бюджета субъекта федерации. Такую же точку зрения высказывает в своем труде «Размышление о налогах» академик Д.Г. Черник: «Налоги – основа формирования бюджета» [16, с.11]. В работе [17, с. 120-127] представлена концептуальная модель финансово-экономической и хозяйственной деятельности субъекта РФ, в которой субъект рассматривается, как диффузная социально-экономическая система продуктом деятельности которой является налоговый доход. В таком контексте рассмотрения, величина налоговых поступлений субъекта РФ (доходы бюджета субъекта) отражает реальную картину состояния бизнеса, расположенного на его территории, и является индикатором его финансово-экономического потенциала.

Используем передоложенную методику для выявления субъекта, требующего промощна территории. Проведем анализ экономики всех субъектов РФ, опираясь на относительные налоговые доходы, полученные на их территориях. В данном случае анализ собираемости налоговых поступлений происходит на основе безразмерных стандартизованных

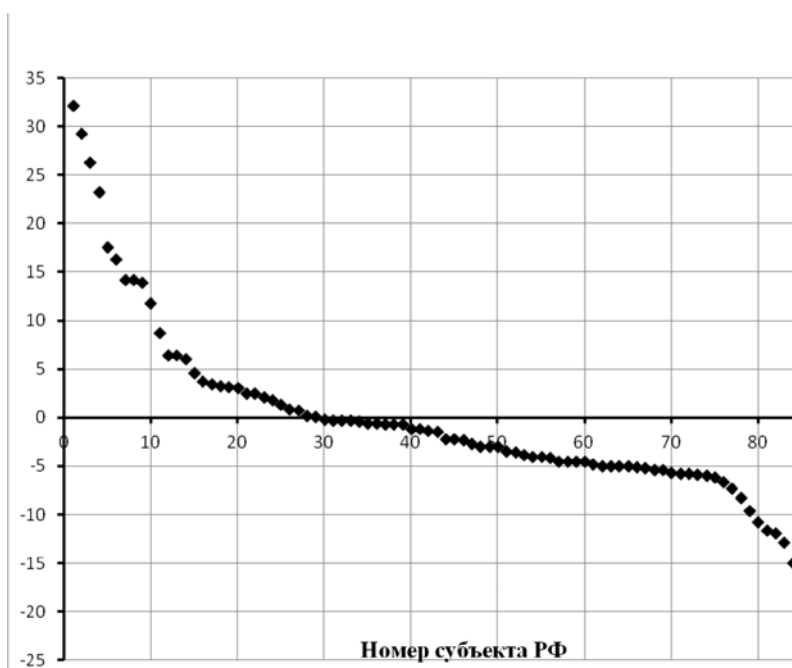


Рис. 1 Распределение 85 субъектов федерации по индексу интенсивности налоговых доходов в 2015 г. Источник: Построен авторами на основе данных [10], [11], [12].

Таблица 1  
Налоговый доход и численность занятого населения по ВЭД в Ивановской области в 2015 г.  
Источник: Составлена авторами на основе данных [12],[10]

Вид экономической деятельности	НД по ВЭД, тыс. руб.	Доля НД, %	ЗН по ВЭД, тыс. чел.	Доля ЗН, %
1010 <b>Всего НД</b>	<b>24 667 858</b>		<b>481,5</b>	
1015 Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, ...	289 820	1,17%	29,2	6,06%
1035 Добыча полезных ископаемых	180 280	0,73%	0,6	0,12%
1085 Обрабатывающие производства	5 947 223	24,11%	119,8	24,88%
1240 Производство и распредел. электроэнергии, газа и воды	2 220 655	9,00%	16,1	3,34%
1270 Строительство	1 065 557	4,32%	27,3	5,67%
1280 Оптовая и розничная торговля; ...	4 963 756	20,12%	101,4	21,06%
1300 Гостиницы и рестораны	169 227	0,69%	7,1	1,47%
1315 Транспорт и связь	1 303 084	5,28%	29,3	6,09%
1390 Операции с недвижимым имуществом	2 708 186	10,98%	27,8	5,77%
1410 Образование	1 467 758	5,95%	37,3	7,75%
1420 Здравоохранение ...	1 209 026	4,90%	36	7,48%
1430 Коммунальные, социальные и персональные услуги	442 141	1,79%	15,4	3,20%
1450 Остальные ВЭД	78	0,00%	34,2	7,10%

относительных показателей интенсивности налоговых доходов субъектов. Таким образом, мы получим более объективную картину, отражающую экономическое

состояние субъектов РФ. Предлагаемая методика позволяет на основе количественных показателей провести классификацию субъектов РФ, тем самым вы-

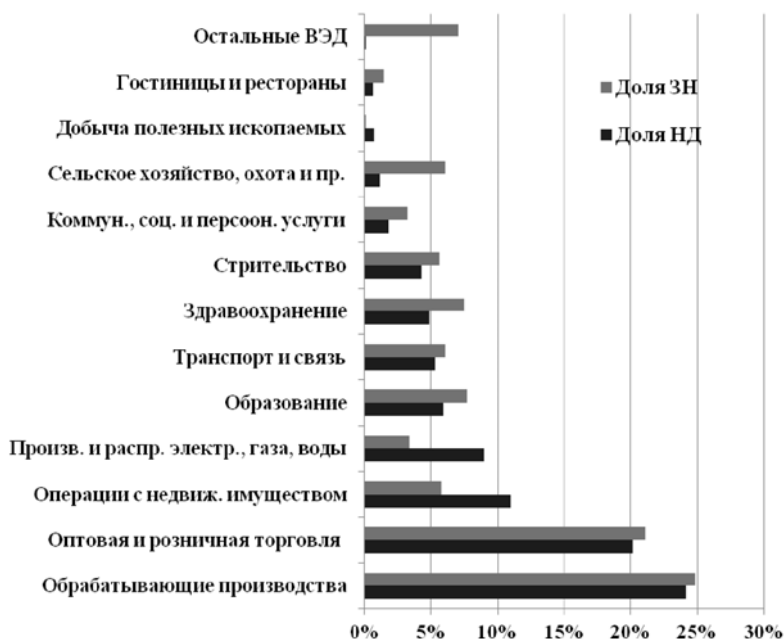


Рис. 2 Величины долей налоговых доходов и занятого в них населения по ВЭД в Ивановской области в 2015 г.  
Источник: Построен авторами на основе данных Таблицы 1

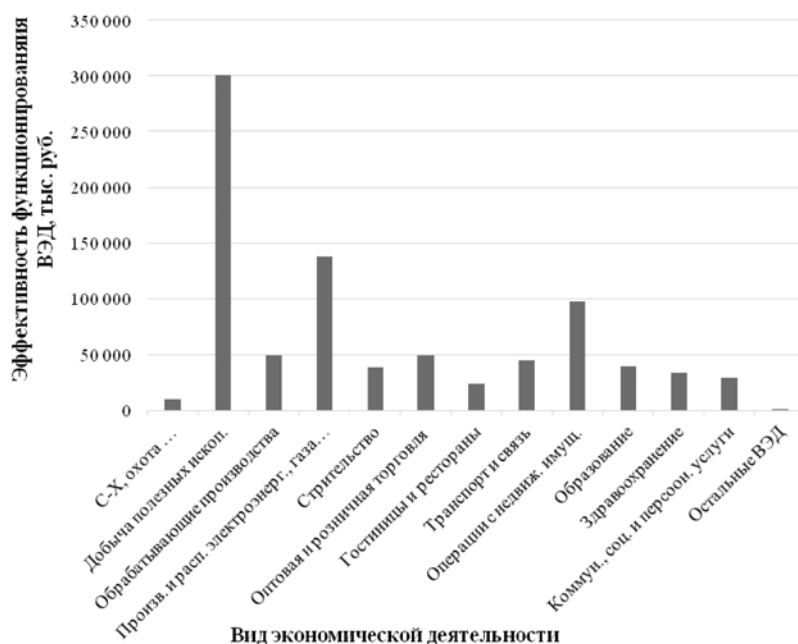


Рис. 3 Эффективность функционирования ВЭД в Ивановской области в 2015 г.  
Источник: Построен авторами на основе данных [12],[10]

явив субъекты, требующие промощна территорий.

На основе интегрального показателя интенсивности налоговых поступлений на примере 2015 г. проведем ранжирование субъектов.

Проведя ранжирование, мы получаем интерпретацию рейтинга эффективности финансово-экономического функционирования субъектов РФ. В верхнюю часть распределения (значения выше нулевой отметки входят) входят 29 субъек-

тов, а нижнюю часть – оставшиеся 56. Отметим, что лидерами рейтинга являются: Ненецкий автономный округ (значение рейтинга - 32,19), Сахалинская область (рейтинг - 29,31), г. Москва (рейтинг - 26,32), Ямало-Ненецкий автономный округ (рейтинг - 23,23), Камчатский край (рейтинг - 17,55), Ханты-Мансийский автономный округ (рейтинг - 16,35), Московская область (рейтинг - 14,21), Смоленская область (рейтинг - 14,19) и пр. В результате анализа выявлены и аут-

сайдеры - наиболее экономически слабые субъекты: Чеченская Республика (-17,88), Республика Дагестан (-14,96), Республика Ингушетия (-12,81), Карачаево-Черкесская Республика (-11,87), Республика Крым (-11,57) и пр.

Проведем кластеризацию субъектов исходя из полученного распределения. Из рисунка 1 следует, что мы имеем 14 субъектов опережающего развития (значения индекса выше 5) и 17 экономических отстающих (значения индекса ниже -5). На взгляд авторов целесообразно выделить и заниматься промощном территорий третьей, самой многочисленной группы субъектов, находящихся в интервале от 5 до -5. В эту группу соответственно попадают 54 субъекта федерации.

В результате проведенного исследования был выявлен наиболее слабый субъект Центрального федерального округа (ЦФО) – Ивановская область. Индекс интенсивности налоговых поступлений для Ивановской области составил -6.11, что соответствует 75 позиции рейтинга. Отметим, что предпоследнюю позицию рейтинга среди субъектов ЦФО занимает Орловская область. Индекс интенсивности налоговых поступлений Орловской области составляет -4,99, что ставит ее на 65 позицию рейтинга эффективности экономического функционирования субъектов РФ. Это свидетельствует о значительном отставании Ивановской области от субъектов ЦФО.

Более детальный анализ финансово-экономического состояния выделенного субъекта можно провести, основываясь на другой методике, разработанной авторами статьи, и описанной в работе [18]. Для проведения данного вида финансово-экономического анализа воспользуемся детализацией поступления налоговых доходов в разрезе видов экономической деятельности [18, с.-15]. Будут использованы данные о занятости населения по видам экономической деятельности (ВЭД) [13] и данные о налоговых поступлениях в разрезе ВЭД, по которым они были получены [12].

В таблице 1 представлены используемые для проведения анализа данные по занятому населению и налоговым поступлениям в разрезе ВЭД, а также их доли.

По таблице 1 построим рисунок 2, визуально отображающий доли налоговых доходов и доли занятого в них населения по ВЭД.

Из рисунка два следует, что наибольшее количество населения Ивановской области занято в ВЭД «Обработывающие

производства» и этот же ВЭД приносит наивысший налоговый доход. При этом доля занятого населения превосходит долю собранного налогового дохода. В аналогичном состоянии находится ВЭД «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования» (вторая позиция по величине налогового дохода и занятого в нем населения). Похожая ситуация сложилась в таких ВЭД, как: «Строительство», «Транспорт и связь», «Гостиницы и рестораны», «Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг».

Используем относительный показатель интенсивности налогообложения доходов субъектов (ОПИН<sub>дс</sub>) по ВЭД. ОПИН<sub>дс</sub> – это отношение величины собранного налогового дохода к его численности занятого населения в разрезе ВЭД [19, с. 27]. Рассчитаем коэффициент ОПИН<sub>дс</sub> для Ивановской области и по полученным данным построим рисунок 3.

Из рисунка 3 следует, что наиболее эффективно функционирует ВЭД «Добыча полезных ископаемых», а наименее – «Сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях». Необходимо отметить, что схожая ситуация наблюдается во многих субъектах РФ [18, с. 17]. Также относительно эффективно, но с существенным отставанием, функционируют такие ВЭД, как «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» и «Операции с недвижимым имуществом». Низкую эффективность функционирования имеют ВЭД, приносящие основной налоговый доход области: «Обрабатывающее производство», «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования», «Транспорт и связь» и «Строительство».

Т.е., эффективно функционирующий ВЭД «Добыча полезных ископаемых» не может принести значимого дохода в силу отсутствия существенных залежей природных ископаемых на территории области, а такой ВЭД, как «Обрабатывающее производство», приносит значимый для субъекта доход, но функционирует неэффективно. Из рисунка 2 следует, что природа проблемы кроется не в отсутствии человеческих ресурсов, занятых в ВЭД «Обрабатывающие производства», а в неэффективном использовании занятого в ВЭД населения.

Авторами статьи также предложена модель макроэкономической производ-

ственной функции. Результаты моделирования, показывают, что низкая эффективность собираемости налоговых доходов субъектов связана с моральным старением (износом) основных фондов, низкой скоростью введения в эксплуатацию новых основных фондов и отсутствием современных, в том числе инновационных, технологий на предприятиях [20, с. 109-120]. К проблемам также можно отнести низкую эффективность управления на предприятиях и незаинтересованность в инвестировании в новые основные средства.

Пути выхода из сложившейся ситуации для Ивановской области может стать промоушн территории, направленный на использование гибкого финансового и налогового регулирования со стороны Правительства РФ и руководства субъекта федерации. Также возможно использование государственно-частного партнёрства для активизации внедрения современных технологий и новых основных фондов в проблемных для области отраслях [21, с. 136-148]. Указанные выше мероприятия улучшат инвестиционный климат в рассматриваемом субъекте и сделают его более привлекательным для потенциальных инвесторов.

В заключении необходимо сделать вывод о том, что в работе исследован отечественный и зарубежный опыт, используемый при развитии территорий. Предложена методика для исследования финансово-экономического состояния субъектов РФ. Проведен анализ и разработан рейтинг эффективности финансово-экономического функционирования субъектов РФ. На основе полученного рейтинга выявлены три кластера субъектов: субъекты опережающего развития, экономически отстающие субъекты и субъекты со средним уровнем развития. Сделан вывод о необходимости проведения промоушна территорий третьего кластера субъектов, т.е. субъектов среднего уровня развития.

Выявлен наиболее экономически слабый субъект ЦФО – Ивановская область. Для исследования финансово-экономического состояния субъекта применена методика анализа, основанная на более детальном изучении налоговых доходов субъекта в разрезе видов экономической деятельности и занятого в них населения. Определены экономические отрасли Ивановской области, функционирующие неэффективно. Предложены пути для развития Ивановской области, основанные на промоушне территории.

## Литература

1. Яснопольский, Н. П. О географическом распределении государственных доходов и расходов России: в 2-х т. Т. 1 / Н. П. Яснопольский. – Киев, 1891.
2. Президент Российской Федерации В.В. Путин провёл совещание по вопросу совершенствования межбюджетных отношений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bujet.ru/article/112142.php> (дата обращения: 28.08.2017).
3. Эскиндаров, М.А. Российская экономика в 2011-2013 годах: тенденции, анализ, прогноз. Аналитический доклад / Э.Ф. Баранов, А.Ф. Лобзова, Мальцева, О.Н. Матвеева, Л.П. Посвянская, Л.С. Рощина, Я.В. Сергиенко, С.Н. Сильвестров, М.А. Эскиндаров, А.А. Френкель, В.Ф. Шаров. М.: Финансовый университет при Правительстве РФ, 2013. – 118 с.
4. Willetts, R. Fostering sustainability in infrastructure development schemes. / R. Willetts, J. Burdon, J. Glass // Proceedings of the institution of civil engineers-engineering sustainability. -2010. -Vol. 163. P.159-166.
5. Gunhan, S. Factors affecting international construction. / S. Gunhan, D. Arditi // Journal of construction engineering and management-asce. -2005. -Vol. 3. – P. 273-283.
6. Инвестиционная активность российских промышленных предприятий в 2015 году [Текст] – М.: НИУ ВШЭ, 2016. – 14 с.
7. Xu, Qun. Did investment become green in China? Evidence from a sectoral panel analysis from 2003 to 2012. / Qun Xu, Yalin Lei, Jianping Ge // Journal of cleaner production. -2016. -Vol. 156. -P. 500-506.
8. Lee, Kang-Wook. Country Selection Model for Sustainable Construction Businesses Using Hybrid of Objective and Subjective Information. / Kang-Wook Lee, Wooyong Jung, Heon Seung // Sustainability. -2017. -Vol. 9. 800.
9. Bu-Qammaz, Amani Suliman. Risk assessment of international construction projects using the analytic network process. / Amani Suliman Bu-Qammaz, Irem Dikmen, M. Talat // Canadian journal of civil engineering. -2011. -Vol. 36. -P. 1170-1181.
10. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] - М.: Росстат, / Режим доступа: <http://www.gks.ru>, дата обращения: 14.08.2017).
11. Министерство финансов РФ [Электронный ресурс] - М.: Мин. фин. России, 2001-2017 – Режим доступа:

<http://www.minfin.ru>, (дата обращения: 12.07.2017).

12. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс] - М.: ФНС России, 2005-2017 – Режим доступа: <http://www.nalog.ru>, дата обращения: 14.07.2017).

13. Косарев, И.М. Применение информационных технологий при обработке и анализе данных о налоговых поступлениях / И.М. Косарев, А.Ш. Камалетдинов, А.А. Ксенофонтов, Л.А. Москаленко // Международный научно-исследовательский журнал «Успехи современной науки и образования». - 2016. №11. С. 104-107.

14. Ксенофонтов, А.А. Интегральный показатель интенсивности налоговых поступлений / А.А. Ксенофонтов, А.Ш. Камалетдинов // Вестник Университета (Государственный университет управления). - 2014. -№2. -С.142-148.

15. Камалетдинов, А.Ш. Оценка экономического состояния субъектов РФ на основе индексного метода. / А.Ш. Камалетдинов, А.А. Ксенофонтов // «Вестник Финансового университета» (Финансовый университет при Правительстве РФ). -2016. -№6. -С.63-70.

16. Черник, Д.Г. Размышления о налогах. /Д.Г. Черник. – М.: ТОНЧУ, 2007. – 247 с. – ISBN 978-5-91215-004-3.

17. Ксенофонтов, А.А. Управление финансовой деятельностью социально-экономических систем / А.А. Ксенофонтов, А.Ш. Камалетдинов // Вестник Университета (Государственный университет управления). - 2017. -№3. -С.120-127.

18. Ксенофонтов, А.А. Исследование интенсивности налогообложения субъектов РФ по видам экономической деятельности / А.А. Ксенофонтов // ИНЭП -2012. - 131 с.

19. Ксенофонтов, А.А. Анализ интенсивности налогообложения субъектов Уральского федерального округа по видам экономической деятельности / А.А. Ксенофонтов // Вестник Университета (Государственный университет управления). - 2012. -№ 13. -С.25-33.

20. Астафьева О.В. Формирование индустриальной траектории развития национальной экономики для обеспечения перехода к новому технологическому укладу / О.В. Астафьева, Е.В. Астафьев // Региональная экономика: теория и практика. -2016. № 5. С. 109-120.

21. Chan, APC. Empirical Study of Risk Assessment and Allocation of Public-Private Partnership Projects in China / APC Chan, JFY Yeung, CCP Yu, SQ Wang, YJ Ke // Journal of management in engineering. - 2011. -Vol. 27. -P. 136-148.

## Use of application-oriented methods for carrying out marketing of the territories in the russian federation

**Kamaletdinov A. Sh., Ksenofontov A.A.**  
Financial University under the Government of the Russian Federation

In the article carrying out a territorial marketing based on applied research methods. The object of analysis are the 85 subjects of the Russian Federation. For marketing of territories used index of the intensity of tax revenues. Entered the index reflects the income of subjects for all types of taxes and evaluates their financial-economic condition. The example of applied use of the offered index is given. Based on this method identified three clusters of subjects that differ in financial and economic development: the group of economically active subjects, the subjects lagging in economic development and the group of subjects aspiring to average value. The economically weakest subject of Central Federal District is found. More detailed research of an economic condition of the Ivanovo region is conducted. Ways for promotion of the territory of the Ivanovo region are offered.

Keywords: marketing of territories, promotion of territories, management, tax, number of the occupied population, index of intensity of tax revenues, type of economic activity, investment.

### References

1. Yasnopolsky, N. P. On the geographical distribution of state revenues and expenditures of Russia: in two vols. T. 1 / NP Yasnopolsky. - Kiev, 1891.
2. President of the Russian Federation V.V. Putin held a meeting on improving intergovernmental relations [Electronic resource]. - Access mode: <http://bujet.ru/article/112142.php> (date of circulation: 28.08.217).
3. Eskindarov, M.A. The Russian economy in 2011-2013: trends, analysis, forecast. Analytical report / E.F. Baranov, A.F. Lobzova, Maltseva, ON Matveeva, L.P. Posvyanskaya, L.S. Roshchina, Ya.V. Sergienko, S.N. Silvestrov, M.A. Eskindarov, A.A. Frenkel, V.F. Sharov. Moscow: Financial University under the Government of the Russian Federation, 2013. - 118 p.
4. Willetts, R. Fostering sustainability in infrastructure development schemes. / R. Willetts, J. Burdon, J. Glass // Proceedings of the institution of civil engineers-engineering sustainability. -2010. -Vol. 163. P.159-166.
5. Gunhan, S. Factors affecting international construction. / S. Gunhan, D. Arditi // Journal of construction engineering and management-asce. -2005. -Vol. 3. - P. 273-283.
6. Investment activity of Russian industrial enterprises in 2015 [Text] - M.: HSE, 2016. - 14 p.
7. Xu, Qun. Did the sale become green in China? Evidence from a sectoral panel analysis from 2003 to 2012. / Qun Xu, Yalin Lei, Jianping Ge // Journal of cleaner production. -2016. - Vol. 156. -P. 500-506.
8. Lee, Kang-Wook. Country Selection Model for Sustainable Construction Businesses Using Hybrid of Objective and Subjective Information.

/ Kang-Wook Lee, Wooyong Jung, Heon Seung // Sustainability. -2017. -Vol. 9. 800.

9. Bu-Qammar, Amani Suliman. Risk assessment of international construction projects using the analytic network process. / Amani Suliman Bu-Qammar, Irem Dikmen, M. Talat // Canadian journal of civil engineering. -2011. -Vol. 36. - P. 1170-1181.
10. Federal Service of State Statistics [Electronic resource] - M.: Rosstat, / Access mode: <http://www.gks.ru>, circulation date: August 14, 2017).
11. Ministry of Finance of the Russian Federation [Electronic resource] - M.: Min. fin. Russia, 2001-2017 - Access mode: <http://www.minfin.ru>, (reference date: July 12, 2017).
12. Federal Tax Service [Electronic resource] - Moscow: Federal Tax Service of Russia, 2005-2017 - Access mode: <http://www.nalog.ru>, circulation date: July 14, 2017).
13. Kosarev, I.M. Application of information technology in the processing and analysis of data on tax revenues / I.M. Kosarev, A.Sh. Kamaletdinov, A.A. Ksenofontov, L.A. Moskalenko // International Scientific and Research Journal «Successes of Modern Science and Education». - 2016. №11. 104-107.
14. Xenophonov, A.A. The integral indicator of the intensity of tax revenue / AA. Ksenofontov, A.Sh. Kamaletdinov // Bulletin of the University (State University of Management). - 2014. -№2. -С.142-148.
15. Kamaletdinov, A.Sh. Estimation of the economic state of the subjects of the Russian Federation on the basis of the index method. A.Sh. Kamaletdinov, A.A. Xenophonov // «Bulletin of the Financial University» (Financial University under the Government of the Russian Federation). -2016. -6. -С.63-70.
16. Chernik, D.G. Reflections on taxes. / D.G. Blueberry. - Moscow: TONCHU, 2007. - 247 p. - ISBN 978-5-91215-004-3.
17. Xenophonov, A.A. Management of financial activities of socio-economic systems / A.A. Ksenofontov, A.Sh. Kamaletdinov // Bulletin of the University (State University of Management). - 2017. -№3. -С.120-127.
18. Xenophonov, A.A. Investigation of the intensity of taxation of RF subjects by types of economic activity / A.A. Xenophonov // INEP -2012. - 131 p.
19. Xenophonov, A.A. Analysis of the intensity of taxation of the subjects of the Urals Federal District by types of economic activity / A.A. Ksenofontov // Bulletin of the University (State University of Management). - 2012. -№ 13. - С.25-33.
20. Astafieva O.V. Formation of the industrial trajectory of development of the national economy to ensure transition to a new technological structure / O.V. Astaf'eva, E.V. Astafyev // Regional economy: theory and practice. -2016. № 5. P. 109-120.
21. Chan, APC. Empirical Study of Risk Assessment and Allocation of Public-Private Partnership Projects in China / APC Chan, JFY Yeung, CCP Yu, SQ Wang, YJ Ke // Journal of management in engineering. -2011. -Vol. 27. -P. 136-148.

# Entrepreneurship, at the heart of Africa's development

**Акокси Жан Поль**

аспирант, кафедра национальной экономики,  
Российский Университет Дружбы Народов,  
jpakossi@yahoo.fr

Предпринимательство – основа развития Африки  
Африка - континент с самой высокой рабочей силой среди всех континентов, также с высоким уровнем безработицы. Чтобы противостоять этому затруднению, управляющие придумали множество разнообразных программ в поддержку молодежного предпринимательства, которое является способностью человека создавать богатство, используя рабочие силы и материалы в одной структуры коммерческого предприятия. Но следует отметить, что в эти программы есть недостатки в финансировании, поскольку финансовая система не способствует созданию предприятий, так как несколько компании обанкротятся из-за отсутствия наблюдения. В дополнение к экономической и социальной среде, которая не способствует созданию компании, Правительства африканских стран должны опираться на предпринимательскую финансовую систему развитых стран и улучшать ее, чтобы найти решение для развития предпринимательства в Африке, которое приведет к экономическому развитию Африки в целом.

Ключевые слова: Предпринимательство, Африка, экономическое развитие, финансирование, рост.

**Akossi Jean Paul**

Peoples' Friendship University of Russia

Africa: the continent with the highest labor rates of all continents is also the continent with the highest rate of unemployment. To remedy to this, governments have many support programs for youth entrepreneurship, which is the ability of an individual to create wealth using available labor and materials in a commercial business structure and characterizes the desire of young unemployed graduates to create their own companies in order to practice the knowledge acquired during their curriculum. But these programs have deficiencies in funding, because the financial system in place does not encourage the creation of companies, and several created companies go bankrupt because of lack of monitoring. Besides the economic and social environment that does not promote the corporate establishment, African governments need to rely on entrepreneurial and financial systems of developed country and use it to find a solution to the development of entrepreneurship in Africa that will lead to the economic development of Africa in its totality.

Keywords: Entrepreneurship, Africa, economic development, financing, growth.

## Introduction

In the history of the economic analysis, different variable have been taken in consideration to explain the progress of nations. Traditionally, the quantitative variables have been studied. During the twentieth century, with the introduction of the endogenous growth, the statistic method improvement and the data information, the qualitative variables have been quantified. Some example can be given: the democracy, the corruption, the rule of law, the social capital and the entrepreneurship. These variables have now their quantitative dispositions which are used in analysis of many economic questions. The entrepreneurship can be defined as an activity implying the discovery, the evaluation and the opportunity exploitations. One of the main factors in succeeding or not while building a company is the capacity of improvement and mobilizing the social capital. The social capital designate the connection network that a person possesses and the resources that he cans provide using the same network, it allows the enterpriser to have access to certain resources in an easier way. In fact, two direct advantages are obtained from the social capital for the enterprisers: the resources and the information. An existing group of people, who must be interested in taking risks in order to generate new company have a positive effect on the entrepreneurship and the economic growth. This discussion on the social capital and entrepreneurship tells to entrepreneurs there are some challenges that must be taken into account: the access to the capital, the necessity to innovate, the needs and the expectations of local community of enterprisers. Therefore, entrepreneurship has positive impact on the economic growth. This is the reason why it is interested to determine which factors favor the entrepreneurial. Many have been taken in consideration, specifically those link to the public politics and to the economic compartment. However, the social capital might have an important role in the entrepreneurship process, because the exiting established organizations can encourage the development of new activities. The social capital plays an important role in motivating people to undertake, which facilitate the way through necessary resources to create a new enterprise.

## Definition and importance of entrepreneurship

Entrepreneurship can be defined as an activity involving the discovery, evaluation and exploitation of opportunities. Entrepreneurship aims to introduce new goods and services; new organizational structures; new markets, processes, and materials by means that did not exist before. Entrepreneurial ideas are profit opportunities that were previously unnoticed. Entrepreneurs act on these ideas and the economy becomes more productive. Entrepreneurship is therefore seen as a key tool for improving competitiveness among nations, fostering economic growth and increasing employment opportunities. Researchers and decision-makers agree that an entrepreneurial economy is a dynamic and innovative economy, which is about experimenting with new ideas and new products or processes that allow it to renew itself. The three main currents thought of the entrepreneurship theory are those which defines entrepreneurship as the capacity to introduce innovations, consider that productive entrepreneurship is favored by incentives for entrepreneurs to devote themselves to a productive innovation and also knowing that the discovery of an opportunity corresponds to the central element of entrepreneurship. As we have to find a more inclusive definition, we will start here with the one presented by the OECD in 2007, which states that entrepreneurship is the result of «any human action to undertake in order to generate value through creation or development of an economic activity that identifies and exploits new products, processes or markets». All the variables that favor these human actions in order to achieve an economic result which contribute to explaining entrepreneurship. Entrepreneurship thus entails the creation of new values ??in territorial or external markets, such as new production structures and the creation of new goods. «Entrepreneurship is a human action, supported by the surrounding environment, generating market value through the creation or development of an economic activity, evolving with this value and ultimately affecting the economy, in order to better meet the individual and collective needs of a territory». Thus, researchers have proposed a significant number of perspectives or definitions of entrepreneurship, as well as several entrepreneurial measures that reflect different types of activities. Entrepreneurship is therefore

relatively difficult to measure and several studies have relied on self-employment data, surveys, and specialized interviews to examine entrepreneurship from an empirical perspective. The OECD (1998) recognizes that measuring entrepreneurship is a very difficult task, as there is no consensus on a reliable and practical set of indicators. Self-employment is often used as a measure of entrepreneurship. However, it may not adequately reflect the nuances of entrepreneurship in developing countries. Self-employment can be measured on the basis of self-reported official employment data and probably leave unreported (informal) respondents. The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) project is an effort to produce data that can be comparable across countries, it is mainly based on surveys and specialized interviews. The GEM reviews a random sample of people to produce the Total Entrepreneurial Activity Index for each country. The TEA index is the sum of emerging businesses (people building a business) and new businesses. This index, measured by survey, shows the interest of the working population in starting a business. The World Bank Business Surveys (WBGES) are also designed to compare countries, and measure formal sector entrepreneurship as well as the number of officially registered new limited liability companies (SARLs). By definition, WBGES does not include the informal sector, with only «formal economic units incorporated and registered in a public registry, capable of incurring responsibilities and engaging in economic activities and transactions with other entities». Other approaches to entrepreneurship measurement focus on assessing its dynamics. The OECD approach is to identify key indicators, it is significantly broader than self-employment, the GEM approach and the WBGES approach. To support this objective, a list of core indicators reflects different types of entrepreneurs, as measured by individual variables for the number of business owners (including self-employment) enterprises in general and for certain types of enterprises (eg high-growth firms). The measure of entrepreneurship can therefore vary according to the size, the sector and the dynamism of the enterprises, as well as the contribution of their environment producing social capital carried by more or less rich information networks.

### **Promoting entrepreneurship**

Through the promotion of entrepreneurship one understands the vulgarization of the phenomenon and also the encouragement of the spirit of

entrepreneurship. On these points much of the work has been done by international organizations such as the United Nations (UN), the World Health Organization (WHO), the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD); and the various governments. Through forums, conferences, fairs and other organized to promote entrepreneurship a considerable advance has been made. However, entrepreneurship is still not as widespread in Africa as it is in industrialized countries. Indeed in the vast majority of African countries the promotion focused on unemployed young graduates while neglecting the rural environment which is supposed to be one of the lungs of the African economy. Indeed, entrepreneurship in rural areas has proved to be very effective in developed countries. This being the promotion should be generalized and the entrepreneurial spirit should be encouraged not based on the criteria of segmentation of the population. Any individual being endowed with a potential, it is quite normal that anyone can undertake successfully.

### **Creating an enabling environment for business start-ups**

Here the main thing is first of all to improve the business climate, and then to encourage the creation of businesses, while relying on training. Good regulation of the private sector, coupled with subsidies and special advantages for entrepreneurs, are practices that can encourage business start-ups. The implementation of policies has always been a particular problem in Africa and it is sad to note that much of the aid and subsidies announced are not being seen on the ground. Remedying this kind of practice would really benefit the continent and accelerate the development of entrepreneurship. Reducing administrative procedures and limiting all other barriers to starting a business are also effective ways of encouraging entrepreneurship. Given the low level of literacy of African countries is advisable to organize trainings to train any individual so that he can be able to manage a business and can be engaged in entrepreneurship in the near future.

### **Simplifying access to finance**

As Africa is the poorest continent, the problem of financing is one of the biggest obstacles faced by the African entrepreneur. In developed countries such as the United States of America or Canada, every entrepreneur enjoys special advantages and subsidies in relation to his field of activity; which is not the case in Africa. With a financial system that does not really encourage business creation it is very difficult for the

African entrepreneur to be able to finance his projects. African banks and microfinance need to address the issue, while encouraging entrepreneurs in relation to loans and the kinds of supports they will need. Reducing bank guarantees and guarantees for loans, adapting the repayment period to activities, and lowering interest rates on loans to entrepreneurs are the practices that the financial system can use to encourage entrepreneurship.

### **Monitoring companies**

Last but not least, a monitoring body must be set up to ensure the sustainability of any activity undertaken. This unit or body will act as a companion and regulator of projects. With project monitoring it would be easier to enlarge the various companies created and to reduce considerably the risks of bankruptcy. In so doing, entrepreneurship would play the much-desired role in the development of Africa.

In short, entrepreneurship can fully exploit African potential. Growing in Africa, it can be the driving force behind African development if the means are put in place to promote and support it. Reducing unemployment, eradicating poverty, boosting the private sector and boosting growth are the advantages that entrepreneurship can bring to the African continent

### **Conclusion**

Being the youngest continent in the world with nearly 70% of its population under the age of 25 (OECD, 2011), Africa boasts an abundant labor force. Unfortunately, African youth are facing a serious unemployment problem that is slowing down the growth of the continent. Indeed, 60% of the African unemployed are young people. Since the 2000s, Africa has returned to positive economic growth, enabling the continent to be brought to the forefront by attracting more and more investors from around the world. This has greatly increased the number of business opportunities on the continent. Wanting to take advantage of this momentum and move forward in its drive towards sustainable development, Africa is trying to follow the footsteps of the developed countries, which since the second half of the 20th century have seen entrepreneurship as a means of increasing productivity and innovation.

### **Bibliography**

1. BASSO O., FAYOLLEA. et BOUCHARD V. (2009), « L'orientation entrepreneuriale, Histoire de la formation d'un concept », *Revue française de gestion*, 5, n°195, p.175-192.

2. Baulch, B. and Hoddinott, J. (2000). "Economic mobility and poverty dynamics in developing countries". *Journal of Development Studies*, 36(6), pp. 1-24.
3. BAZIN C. et MALET J. (2012), *Economie sociale : Bilan de l'emploi en 2011, Recherches et solidarités*.
4. CHELL, E. *The entrepreneurial personality: a social construction*. Londres : Routledge, 2008, 320 p.
5. CODJO TOVIGNAN, B. (2009), *Démarche participative dans la conduite des actions de développement au Bénin : cas de trois communes, Nikki, Boukombe et Coby, Ouagadougou* : Institut Africain de Professionnalisation en Management, sur mémoires online. Accessed May 26, 2017. <http://www.memoireonline.com/07/09/2413/Demarche-participative-dans-la-conduite-des-actions-de-developpement-au-Benin-cas-de-trois-comm.html>
6. *Entrepreneuriat et croissance économique : effet du capital social*, *International Journal of Innovation and Applied Studies* ISSN 2028-9324 Vol. 6 No. 3 July 2014, pp. 677-690.
7. Emma Schaberg O'brien (Juillet 2013), "Nous devons intégrer l'entrepreneuriat au développement africain" <http://ideas4development.org>. Accessed May 30, 2017
8. François Facchini (2010), *Entrepreneur et croissance économique : développements récents*
9. ILBOUDO, Y. (2009), *Le développement local face à la politique de décentralisation*, Université de Ouagadougou, sur mémoire online. Accessed May 24, 2017.
10. Jean-Michel Severino (Auteur), Olivier Ray *Le Temps de l'Afrique* Broché – 18 mars 2010, 345 p..
11. Meier, G. and Rauch, J. (2006). *Leading issues in Economic development*, Oxford University Press, 7th Ed.



## Сукук как финансирование по принципам шариата

**Пашков Роман Викторович,**  
банковский юрист, Финансовый университет при  
Правительстве Российской Федерации

Сукук как финансовый инструмент применяется для секьюритизации активов, аналогичны другим исламским финансовым инструментам не может применяться для получения процентных доходов. Он, в отличие от традиционных долговых инструментов, является облигацией, базовым активом, которой выступают реальный бизнес или недвижимое имущество. Популярность и развитие сукук в качестве финансового инструмента предоставляет исламским банкам доступ к ликвидным активам высокого качества и обеспечивает кредитные организации достаточным запасом ликвидности в соответствии с международными стандартами финансовой устойчивости. Применение суверенных облигаций должно сопровождаться использованием международных стандартов бухгалтерского учета. Вместе с развитием и расширением рынка исламских облигаций перед органами надзора встает непростая задача разработки и внедрения нормативно-правового регулирования, осуществления мониторинга и контроля дополнительных выпусков сукук с разными сроками погашения для управления государственным долгом, а также регулирование и развитие вторичного рынка суверенных облигаций. В случае внедрения международных норм регулирования исламские суверенные облигации могут дать толчок развитию финансирования инфраструктурных объектов и послужить содействию стабильности экономик стран Азии и Ближнего Востока. Ключевые слова: сукук, финансовый инструмент, секьюритизация активов, исламские финансовые инструменты, облигации

### ВВЕДЕНИЕ

Дословный перевод с арабского языка на русский термина «сукук» - это чек или расписка, применяется это определение к исламским государственным суверенным облигациям, является не совсем точным понятием в отношении облигаций, потому что сукук не обладают привычной для традиционных облигаций доходностью. Сукук как финансовый инструмент применяется для секьюритизации активов, аналогичны другим исламским финансовым инструментам не может применяться для получения процентных доходов. Сукук, в отличие от традиционных долговых инструментов, является облигацией, базовым активом, которой выступают реальный бизнес или недвижимое имущество.

В отличие от традиционных облигаций, являющихся долговым инструментом, инвесторы, приобретающие сукук получают право владения материальными активами, по окончании срока действия сукук, инвестор получает денежные средства и доход, а материальные активы передаются эмитенту.

Выпуском сукук занимаются юридические лица - специализированные или трастовые компании (SPV). Эти компании инвестируют денежные средства, полученные от держателей сертификатов сукук в соответствии с эмиссионной документацией и несут ответственность перед держателями облигаций. По истечении определенного в эмиссионной документации времени, в соответствии с полученным доходом, специализированные компании передают прибыль держателям облигаций, т.е. перераспределяют финансовые потоки между инвесторами и эмитентами. При наступлении даты погашения исламских суверенных облигаций, эмитенты выплачивают номинальную стоимость инвесторам.

Сукук как финансовый инструмент используется для инвестирования в модернизацию инфраструктурных проектов, например, финансирование строительства автомобильных дорог, морских портов, аэропортов. Государство посредством инструментов сукук заключает партнерские отношения с частным сектором: в Саудовской Аравии и Иордании исламские облигации использовались для привлечения частных инвестиций при строительстве международных терминалов и аэропорта, в Малайзии - в проектах аэропортов, морских портов и дорог.

Главной отличительной особенностью исламских государственных облигаций является распределение рисков, по факту применения сукук как финансовый инструмент является инфраструктурным государственным проектом с привлечением частного капитала. Частный сектор инвестирует в инфраструктурные государственные проекты и получает во владение материальные активы, это в свою очередь является инструментом секьюритизацией активов.

При использовании сукук риски распределяются между всеми инвесторами равномерно, это связано с тем, что денежные потоки зависят от базовых доходов, отсутствует привязка к фиксированным графикам платежей или ко времени.

Появляется все больше и больше грамотных инвесторов, заинтересованных в формировании качественной инфраструктуры, готовых вкладывать денежные средства в глобальные проекты.

Популярность и развитие сукук в качестве финансового инструмента предоставляет исламским банкам доступ к ликвидным активам высокого качества и обеспечивает кредитные организации достаточным запасом ликвидности в соответствии с международными стандартами финансовой устойчивости. Применение суверенных облигаций должно сопровождаться использованием международных стандартов бухгалтерского учета.

Вместе с развитием и расширением рынка исламских облигаций перед органами надзора встает непростая задача разработки и внедрения нормативно-правового регулирования, осуществления мониторинга и контроля дополнительных выпусков сукук с разными сроками погашения для управления государственным долгом, а также регулирование и развитие вторичного рынка суверенных облигаций.

В случае внедрения международных норм регулирования исламские суверенные облигации могут дать толчок развитию финансирования инфраструктурных объектов и послужить содействием стабильности экономик стран Азии и Ближнего Востока.

Суверенные облигации являются привлекательным финансовым инструментом для квалифицированных и институциональных инвесторов, рынок сукук быстро растет, объем выпуска бумаг превышает сотню миллиардов долларов США.

Инвесторы отмечают следующие преимущества суверенных облигаций:

- облигация имеет 12 различных структур и является высоко-инновационным инструментом;

- облигация дает право на долю в пуле активов, т.е. право собственности, это инвестиционный сертификат;

- расчет инвестиционного дохода является достаточно простым, прибыль начисляется регулярно, инвестор наглядно рассчитывает возможность повышения стоимости капитала;

- инвесторы могут оценивать соотношение риска и доходности исламских облигаций, т.к. бумаги включены в листинги международных рейтинговых агентств;

- операции с облигациями осуществляются на внебиржевом рынке как и традиционные облигации;

- использование суверенных облигаций в качестве финансового инструмента гарантирует инвесторам прозрачность и эффективность инвестиций, защиту прав инвесторов;

- эмиссионная документация основана на комплексной юридической базе и нормах шариата, обеспечивающих надлежащее взаимодействие инвесторов и эмитентов;

- суверенные облигации применяют при синдицированном кредитовании, позволяют привлечь широкий спектр источников финансирования;

- по сравнению с традиционными облигациями исламские облигации меньше подвержены рискам, но и обладают меньшей доходностью.

применение суверенных облигаций

Самое распространенное применение суверенных облигаций – это финансирование в конкретные активы или вложение в баланс банка, а также инвестирование проектов.

#### I. Инвестирование проектов

Применение сукук для инвестиционных целей помогает аккумулировать де-

нежные средства под конкретный проект и направлять их на его реализацию.

Для строительства медицинского центра Hamad Medica City в Дохе потребовались значительные инвестиции и правительство Катара в 2003 году выпустило облигации Qatar Goba Sukuk, что позволило привлечь ресурсы и реализовать государственный проект.

Для выпуска облигаций была открыта компания специального назначения, SPV, которая занималась исключительно выпуском облигаций и привлечением ресурсов.

Компания SPV выкупила право собственности на участок земли, зарегистрировала его на Hamad Medica City. Затем были выпущены трастовые сертификаты (TCs) на основании механизма иджара на сумму 700 миллионов долларов, подлежащие выплате в октябре 2010 года, а земельный участок был передан в доверительное управление. Доходность трастовых сертификатов (TCs) была установлена на основании лондонских межбанковских ставок ЛИБОР плюс 0,45% в виде ежегодной плавающей ставки.

#### II. Финансирование активов

Применение суверенных облигаций для финансирования активов сопровождается продажей инвесторам бенефициарного права собственности на конкретные активы.

Для реализации права собственности на земельные участки правительство Малайзии выпустило трастовые сертификаты сукук-иджара на 600 миллионов долларов.

Было заключено соглашение со специализированной компанией SPV, бенефициарное право собственности на земельные участки было передано правительством Малайзии компании, далее в течение 5 лет права собственности передавались инвесторам.

Для перепродажи инвесторам прав собственности на земельные участки были выпущены суверенные облигации с плавающей ставкой доходности, при этом специализированная компания SPV обладала бенефициарными правами собственности на активы, находящиеся в доверительном управлении.

Для реконструкции аэропорта в Бахрейне потребовалось привлечение ресурсов, для этих целей были выпущены сукук-иджара на сумму в 250 миллионов долларов, сроком обращения 5 лет. Посредством применения суверенных облигаций компанией SPV были привлечены денежные средства для финансирования проекта, при этом базовым активом об-

лигаций послужила земля аэропорта, бенефициарным владельцем земли стала компания SPV.

#### III. Финансирование банковского бизнеса

Для привлечения широкого круга инвесторов и финансирования баланса в августе 2003 года Исламским Банком Развития (IDB) была проведена эмиссия сукук, при этом мобилизованные средства Исламский Банк Развития направил на инвестирование различных проектов в странах присутствия банка. Суверенные облигации были выпущены на сумму 400 миллионов долларов, сроком обращения 5 лет и привлечены были ресурсы международного рынка ценных бумаг.

#### ВИДЫ СУВЕРЕННЫХ ОБЛИГАЦИЙ

В зависимости от типа исламской модели финансирования и структуры организации суверенные облигации могут быть различных видов: иджара, ширкат, саям и истисна.

Наиболее распространенными видами суверенных облигаций являются:

##### 1. Сукук мудараба

Самыми известными являются сукук мудараба, используемые для финансирования крупных, как правило, публичных инвестиционных проектов и участия в капитале совместного предприятия (мудароба), при этом партнерство инвесторов делится пропорционально их долям участия (вложениям). Облигации предоставляют держателям право на получение дохода пропорционально участию в капитале. Каждая облигация зарегистрирована на имя инвестора – владельца сукук («рабуль-маль») и подтверждает его неделимое право собственности на долю в капитале совместного предприятия (мудароба).

##### Особенности сукук мудараба:

I. Облигации предоставляют держателям права собственности на долю в совместном проекте, который явился основанием для выпуска сукук мудараба, а также являются подтверждением владением инвестором долей собственности в совместном проекте.

II. Эмиссионная документация содержит подробную информацию в соответствии с нормами шариата, которая является договором совместного финансирования (мудароба) между сторонами относительно сукук-мудароба, соглашением достигается на оговоренных условиях: источники происхождения капитала, порядок распределения прибыли, условия обращения сукук и пр.

III. Держатель облигаций имеет право продавать сукук на рынке по своему усмотрению, тем самым инвестор вправе передавать свои права участия во владении долевой собственностью.

При этом передача прав или продажа облигаций осуществляется в соответствии с установленными правилами:

А. В случае если реализация проекта еще не стартовала и инвестиционные ресурсы еще мобилизованы в денежном выражении, то покупка / продажа сукук-мудараб осуществляется в денежной форме, т.к. сами облигации играют роль денежного эквивалента. При этом осуществляются разрешенные шариатом меновые сделки (сарф).

Б. В случае если началась реализация проекта и инвестиции превратились в долговые обязательства (дебиторскую задолженность), то покупка / продажа сукук-мудараб осуществляется в соответствии с нормами шариата, установленными для долговых обязательств.

В. В случае если инвестиции обладают формой смешанных активов: денежные средства, льготы, материальные ценности, долговые обязательства, то покупка / продажа облигаций осуществляется на основании отдельных соглашений сторон в соответствии с их рыночной стоимостью.

IV. Специализированная компания, являющаяся управляющей проектом (SPV), привлекает инвесторов, аккумулирует полученные денежные средства, обладает правами: вкладывать в проект собственные денежные средства и участвовать в распределении прибыли в соответствии со своей долей в проекте, пропорциональной числу приобретенных облигаций.

V. Эмиссионная документация, в соответствии с нормами шариата, не может содержать положений о выплате держателям облигаций дивидендов или дохода от участия в капитале предприятия, т.е. у эмитента облигаций или у специализированной компании отсутствует обязанность об осуществлении таких выплат:

- проспект эмиссии облигаций не содержит указаний на конкретные выплаты денежных средств;

- держатели облигаций имеют право на распределение прибыли между участниками, т.е. прибыль, полученная от инвестиций базового актива – капитала;

- держатели облигаций имеют право на получение информации о произведенных расходах на реализацию проекта и полученной прибыли.

VI. Управляю-

щая специализированная компания вправе создавать резервный фонд на случай непредвиденных обстоятельств: возникновения рисков событий, потери капитала и пр. В этом случае часть прибыли направляется в созданный для этих целей резервный фонд.

VII. Управляющая компания вправе привлекать для участия в проекте независимых партнеров и включать в договор обязательство третьей стороны. Как правило, эти партнеры являются независимыми в юридическом и финансовом отношении участниками, их участие не влияет на существенные условия договора мудараб. Независимые партнеры осуществляют благотворительную деятельность и оказывают добровольную безвозмездную помощь в виде перечисления денежных средств на случай возникновения возможных убытков по проекту.

Держатели облигаций вправе их продавать по истечении времени, установленного в проспекте эмиссии, в этом случае происходит передача права собственности и сукук появляются в обращении на вторичном рынке.

Этапы выпуска и реализации облигаций:

- Управляющая компания заключает договор с инициатором проекта о его реализации и вводе проекта в эксплуатацию.

- Управляющая компания для привлечения средств осуществляет эмиссию облигаций.

- Управляющая компания распределяет финансовые потоки, аккумулирует вырученные средства и перечисляет держателям облигаций прибыль.

- Управляющая компания по завершении работ передает готовый проект инициатору.

В Саудовской Аравии для финансирования застройки земельного участка были выпущены исламские ценные бумаги A Ehsa Specia Rea ty Mudaraba на сумму 360 миллионов саудовских риалов. Этот инвестиционный капитал поступил на счета Банка Shami в Бахрейне. Облигации предоставляли держателям права участия в сделке с компанией-застройщиком, цель выпуска сукук – это получение инвестиционной ежегодной прибыли от участия в финансировании земельной сделки, при этом держатели облигаций получают доход путем суммирования прибыли в базовый актив.

## 2. Сукук мушарака

Сукук мушарака выпускается для приобретения права собственности в ка-

питале мушарака. Сукук мушарака отличается от сукук мудараб организационной составляющей. Эмитент осуществляет организацию комитета владельцев сукук. Комитет владельцев облигаций принимает решения по вопросам инвестирования.

Этот вид суверенных облигаций выпускают, когда требуется собрать ресурсы под новый проект, финансирование предпринимательской деятельности по договорам сотрудничества, а также, если необходимо развивать действующий проект.

Права владения инвесторов на часть базового актива или прибыль от реализации проекта распределяются пропорционально их долевым участию соответственно в активах или проектах, при этом сертификаты мушарака торгуются на вторичном рынке.

Организация бухгалтерского учета и аудита исламских финансовых учреждений (AAOIFI) разрабатывает стандарты по исламским финансам, так стандарт 17, 3/6 об оборотных финансовых инструментах мушарака гласит: «Это равноценные сертификаты, выпускаемые с целью использования привлеченных средств для начала нового проекта, развития существующего проекта или финансирования предпринимательской деятельности по договорам сотрудничества, таким образом, держатели ценных бумаг становятся владельцами проекта или активов, пропорционально их долевым участию, при этом управление сертификатами мушарака происходит по принципу участия или мударабы или инвестиционного агентства».

Этапы выпуска в обращение сукук мушарака:

- Государственная компания заключает договор со специализированной компанией SPV, при этом в договоре обязательно должны быть установлены сроки действия мушарака и коэффициент распределения прибылей.

- Государственная компания на регулярной основе выкупает у специализированной компании SPV свою долю участия.

- Базовыми активами сукук мушарака выступают земельные участки и другие физические активы, этот вклад вносит государственная компания.

- Специализированная компания SPV аккумулирует ресурсы, собранные у инвесторов, и вносит в сукук мушарака вклад в виде денежных средств.

- По факту вложения денежных средств, специализированную компанию SPV, в соответствии с договором, назна-

чают агентом по разработке земельного участка, продажи или аренды физических активов.

- Специализированная компания SPV на основании заключенного соглашения как агент, представляющий интересы государственной компании, получает фиксированное вознаграждение, а также договором могут быть предусмотрены различные поощрительные вознаграждения.

- По факту получения прибыли от реализации физических активов, она распределяется среди владельцев сукук мушарака.

- Государственная компания, в соответствии с условиями договора, в заранее оговоренные сроки осуществляет покупку у специализированной компании SPV части (доли) мушарака, например: 1 раз в год или 1 раз в квартал, до тех пор, пока не выкупит всю стоимость базового актива.

Например: для строительства нового инженерного центра и здания штаб-квартиры на земельном участке, расположенном рядом со зданием аэропорта в Дубае, авиалинии Объединенных арабских эмиратов выпустили корпоративные сукук мушарака, с фиксированным сроком обращения 7 лет, на сумму 550 миллионов долларов США.

Авиалинии Дубая заключили договор совместного предприятия со специализированной компанией SPV на проведение строительных работ, возведение зданий и сдачу в аренду сооружений Объединенным арабским эмиратам.

Специализированная компания SPV регулярно получает прибыль от аренды сооружений и распределяет ее в виде дивидендов по трастовым сертификатам сукук мушарака.

Другой пример: в июне 2002 года Sitara Chemica Industries td. осуществила эмиссию срочных финансовых сертификатов сукук мушарака на сумму 360 миллионов рупий, установленным сроком обращения 5 лет, принцип участия в прибылях и убытках заключался в получении доходов (прибыли) или потерь от реализации рисков в результате деятельности химического подразделения компании.

Для строительства жилищного коммерческого объекта agoon City в рамках проекта Kheiran Pear City в Кувейте соглашение заключили сразу три компании: инвестиционная компания A Muthanna (MIC), Центр управления ликвидностью (MC) и Кувейтский финансовый дом (KFH). В соответствии с договором была проведена эмиссия сукук мушарака на сумму 125 миллионов долларов США.

### 3. Сукук иджара

Отличие сукук иджара от иных видов сукук заключается в том, что этот вид ценных бумаг выпускается в отношении недвижимости, предоставляет право собственности на равные доли в арендованной недвижимости или право пользования (узуфрукт) объектом недвижимости.

Этот вид ценных бумаг свободно обращается на вторичном рынке, позволяет владельцам сукук иджара распоряжаться недвижимостью, сдавать ее в аренду, взимать арендную плату, а также продавать и покупать эти ценные бумаги, при этом владельцы сукук иджара несут ответственность за проведение ремонта недвижимого имущества, возмещение ущерба, коммунальные услуги и иные расходы, связанные с содержанием недвижимого имущества.

Иными словами, прибылью от владения этим видом ценных бумаг является взимаемая с арендатора арендная плата, а держатель сукук иджара имеет право собственности на определенное недвижимое имущество, указанное в соглашении на аренду помещения.

Договоры сукук иджара имеют много разных форм и вариаций в зависимости от целей эмитента сертификата или держателя ценной бумаги, например: договором может быть установлена авансовая оплата аренды и взиматься до начала фактической аренды помещения, в этом случае оплата не связана со сроком пользования недвижимостью арендатором, или, наоборот, арендная плата будет внесена по истечении срока аренды помещения, а также наиболее распространенный способ оплаты аренды – внесение платы в течение срока действия договора и осуществления аренды недвижимости.

Отличия сукук иджара:

1. Стандартами AAOIFI, 2003: 140-157 установлено: «для договора иджара необходимо, чтобы на момент его заключения стороны имели четкое представление об арендуемом имуществе и размерах арендной платы; если известно и то, и другое, то договор иджара может быть заключен в отношении существующего имущества или еще не построенного здания при условии, что это указано в договоре, а также, если при нормальных условиях арендодатель в состоянии приобрести, построить или купить имущество, которое он сдаст в аренду арендатору в назначенные сроки».

Владелец недвижимого имущества, осуществляющий сдачу в аренду помещения, вправе осуществлять продажу

имущества, при этом он должен учитывать интересы арендатора. Такая продажа возможна, в случае если сама сделка продажи или новый собственник не будут ущемлять прав арендатора, при этом арендную плату будет взимать новый владелец недвижимости.

2. При заключении или пролонгации договора сукук иджара сумма арендной платы прописывается в виде фиксированной цены, или в виде переменной, или по заранее оговоренной формуле расчета цены аренды, при этом цена аренды может изменяться как в сторону повышения, так и в сторону понижения стоимости.

Согласно договору арендатор берет на себя ответственность за проведение текущего ремонта и расходы на содержание недвижимого имущества, что соответствует нормам шариата, все остальные расходы несет владелец недвижимости.

4. Специализированная компания SPV производит эмиссию сукук иджара, приобретает недвижимое имущество, затем сдает приобретенную недвижимость в аренду арендаторам, по факту получения арендной платы от арендаторов, SPV выплачивает прибыль владельцам ценных бумаг.

5. Сукук иджара свободно обращается на вторичном рынке.

6. Этот вид ценных бумаг обладает высокой конкурентоспособностью благодаря гибкости управления эмиссией сукук иджара, выпуск в обращение вправе осуществлять такие организации, как органы центрального государственного управления и местного самоуправления, органы управления вакуфами, финансовые посредники, государственные и частные пользователи недвижимости.

Этапы выпуска в обращение сукук иджара:

1. Специализированная компания SPV выкупает недвижимое имущество у должника или продавца по соглашению.

2. Специализированная компания SPV осуществляет эмиссию сертификатов сукук иджара в количестве, эквивалентном стоимости недвижимого имущества и тем самым привлекает денежные средства у инвесторов.

3. Вырученные финансы направляются бывшему владельцу, должнику или продавцу недвижимости.

4. Специализированная компания SPV заключает с должником или продавцом недвижимого имущества договор аренды на определенный срок, в течение срока аренды должник, в качестве арендатора, обязан выкупить недвижимость.

5. Специализированная компания SPV взимает с должника арендную плату и распределяет ее в соответствующих долях держателям ценных бумаг.

6. В оговоренные в соглашении сроки специализированная компания SPV осуществляет продажу недвижимости продавцу по цене, установленной договором сукук иджара.

Например: В декабре 2000 года малазийская фирма Kumru an Guthrie Berhad заключила соглашение с банковским консорциумом в качестве гаранта или главного подписчика в сделке сукук, сертификаты A -Ijara A -Muntahiyah Bit-Tamik были эмитированы на сумму 400 миллионов долларов США. В результате этой сделки были рефинансированы средства для приобретения пальмовой плантации в Индонезии.

Другой пример: Sarawak Economic Development Corporation осуществила эмиссию трастовых сертификатов Sarawak Corporate Sukuk, сроком обращения 5 лет, на сумму 350 миллионов долларов США. Суть сделки заключалась в приобретении активов у малазийской компании 1st Si icon (Ma aysia) Sdn Bhd. Далее Sarawak Economic Development Corporation, в соответствии с условиями сукук иджара, получила в аренду имущество у 1st Si icon (Ma aysia) Sdn Bhd., сроком на 5 лет.

#### 4. Сукук мурабаха

Особенностью сукук мурабаха является базовый актив – товар, а также то, что нормы шариата допускают обращение этого вида ценных бумаг только на первичном рынке, в связи с тем, что обращение на вторичном рынке влекло бы возникновение долговых обязательств для следующих покупателей базового актива. Эта сделка автоматически становится сделкой с отсрочкой платежа, т.е. в долг, в этом случае возникают проценты (риба), запрещенные исламскими законами.

Продавец товара является эмитентом сертификата мурабаха, держатели сертификата становятся покупателями товара мурабаха, вырученные средства направляются на оплату стоимости товара, при этом покупатель базового актива вправе перепродать товар мурабаха.

Малазийские юристы достаточно либерально относятся к этому виду ценных бумаг и допускают продажу долговых обязательств (бай-аль-дайн) по договорной цене, в связи с чем, сукук мурабаха популярны на рынке Малайзии.

При формировании инвестиционного портфеля большую часть составляют

финансовые инструменты, находящиеся в свободном обращении: сукук мудараба, сукук мушарака, сукук иджара. Сукук мурабаха из-за запрета нормами шариата на использование долговых инструментов включается в инвестиционный портфель в небольшом объеме.

Этапы выпуска в обращение сукук мурабаха:

1. Специализированная компания SPV заключает основное соглашение с заемщиком.

2. Специализированная компания SPV осуществляет эмиссию сукук мурабаха, реализует ценные бумаги инвесторам и получает выручку от их продажи.

3. Специализированная компания SPV находит поставщика товара и приобретает у него базовый актив (товар) по текущей рыночной цене.

4. Специализированная компания SPV, в соответствии с заключенным с заемщиком соглашением, реализует приобретенный товар заемщику по текущей рыночной цене плюс надбавка, которая является прибылью для держателя сертификата и выплачивается по истечении установленного договором срока.

5. В свою очередь заемщик осуществляет продажу базового актива (товара) покупателю по текущей рыночной цене.

6. Держатели сертификата сукук мурабаха по истечении срока обращения ценной бумаги получают финальную цену, полученную от реализации товара и прибыль.

Например: Инвестиционная фирма, расположенная в Бахрейне, Arcapita Bank заключила соглашение с уполномоченными организаторами займа: Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG, Standard Bank P с и лондонским филиалом West B AG на проведение эмиссии сукук мурабаха. Уполномоченные организаторы займа подготовили и осуществили эмиссию долговых ценных бумаг, сроком обращения 5 лет, при этом была объявлена цена предложения в размере трехмесячной процентной ставки ЛИБОР плюс 175 пунктов.

#### 5. Сукук саялам

Особенностью сукук саялам является то, что ценные бумаги выпускают для мобилизации капитала саялам, в результате реализации товар становится собственностью держателей сертификатов, при этом все сертификаты конкретной эмиссии имеют одинаковую стоимость.

Продавец товара – это эмитент сукук саялам, инвесторы – это покупатели товара, собственно вырученные денежные средства составляют капитал саялам.

Покупая сертификаты и, становясь владельцами товара, держатели вправе продавать сертификаты, т.е. продавать товар, заключая соглашения о продаже.

В эмиссии и обращении этого вида ценных бумаг также могут принимать участие специализированные компании SPV, аккумулирующие денежные средства инвесторов, при этом в соглашении содержится обязательство о поставке товара саялам в установленный договором срок в будущем.

Специализированная компания SPV вправе привлекать третьи лица, например, агентов для поставки и реализации товара по оптимальным ценам, при этом разница между ценой покупки и ценой продажи является прибылью компании и распределяется между держателями сукук саялам.

В соответствии с нормами шариата сертификаты сукук саялам не должны нести долговую нагрузку, т.е. должны иметь четкое описание базового актива, указание его количества, качества товара, определения даты и цены поставки актива, должна быть обеспечена полная оплата покупателем стоимости товара на момент его приобретения.

Этапы выпуска в обращение сукук саялам:

1. Специализированная компания SPV заключает соглашение со стороной, которая заинтересована в получении товара и привлечении покупателей. Эта вторая сторона договора принимает на себя обязательства приобрести товар от имени держателей сертификата сукук, а затем продать этот товар с выгодой для владельцев сукук.

2. Специализированная компания SPV аккумулирует денежные средства в результате реализации сертификатов инвесторам.

3. Специализированная компания SPV передает собранные денежные средства второй стороне по договору, которая в свою очередь поставяет товар.

4. Специализированная компания SPV получает товар.

5. По договору осуществляется продажа товара, в результате формируется прибыль.

6. Специализированная компания SPV распределяет прибыль среди держателей сертификатов.

Например: для продажи алюминия правительство Бахрейна подписало договор саялам о реализации базового актива покупателю, в установленный контрактом срок в будущем, в обмен на получение полной стоимости актива заранее.

Для проведения сделки был привлечен Исламский банк Бахрейна (BIB), который обязан был заключить контракты с другими банками, заинтересованными в участии в этой сделке и вошедшими в синдикат.

Исламский банк Бахрейна (BIB) получил поручение правительства Бахрейна о проведении продажи алюминия по цене, которая бы обеспечила держателям сертификатов получение прибыли, эквивалентной доходу при использовании традиционных краткосрочных инструментов.

Правительство Бахрейна в свою очередь, в соответствии с положениями контракта, как агент реализовало товар соответствующего качества через каналы сбыта.

#### 6. Сукук истисна

Отличительной особенностью сукук истисна является то, что этот вид ценных бумаг эмитируется для мобилизации средств, необходимых для производства продуктов, собственниками которых становятся владельцы сертификатов, при этом все сертификаты конкретной эмиссии имеют одинаковую стоимость. Сукук истисна запрещены к обращению на вторичном рынке нормами шариата, потому что являются долговым инструментом.

Производитель продукции, или поставщик продукции, или продавец осуществляет эмиссию сертификатов, покупатели данного товара – это держатели сертификатов. Денежные средства, вырученные от реализации сертификатов, будут являться фактической ценой продукции.

Этот вид ценных бумаг применяется для финансирования крупных проектов инфраструктуры, в связи с тем, что шариат разрешает финансовое посредничество, подрядчик вправе заключать параллельные контракты с субподрядчиками.

Этапы выпуска в обращение сукук истисна:

1. Специализированная компания SPV осуществляет эмиссию ценных бумаг и аккумулирует денежные средства.

2. Специализированная компания SPV вырученные средства выплачивает генеральному подрядчику в счет платы за строительство и реализацию будущего проекта. 3. Специализированная компания SPV получает права собственности на базовый актив.

4. Специализированная компания SPV осуществляет передачу в аренду или продажу покупателю недвижимого имущества или завершенного проекта.

5. Специализированная компания SPV в установленные контрактом сроки получает арендную плату от покупателя (арендатора).

6. Специализированная компания SPV распределяет прибыль среди держателей сукук.

Например: для ликвидации долгов Национальной центральной холодильной компании (Nationa Centra Coing Company, OAG) были эмитированы глобальные корпоративные сукук Tabreed, являющиеся комбинацией иджара-истисна и иджара-маусуфа фи-аль-димма (форвардный контракт аренды), на сумму около 136 миллионов долларов США, сроком обращения 5 лет, при этом договором установлен фиксированный купон в размере 5,5%.

Другой пример: для финансирования строительства комплекса островов для жилья и отдыха «Дуррат аль-Бахрейн», были эмитированы Сукук Durrat, с пятилетним сроком обращения и возможностью досрочного погашения, на сумму более 1 миллиард долларов США, при этом инвесторы ежеквартально получают прибыль в размере трехмесячного ЛИБОР плюс 125 пунктов.

Эмитент направляет полученные в результате эмиссии средства на освоение земель и финансирование строительства инфраструктуры путем заключения дополнительных договоров истисна.

По факту реализации проекта эмитент получит возможность арендовать базовую инфраструктуру с правом получения ее в собственность.

#### 7. Гибридные сукук

Помимо описанных выше уникальных видов исламских ценных бумаг, в результате их обращения на рынке возникли гибридные или смешанные виды сукук.

Инвестиционный портфель активов разных классов ценных бумаг позволяет получать большую прибыль, может состоять из дебиторской задолженности по истисна, мурабаха и иджара.

Сертификаты мурабаха и истисна, как известно, не подлежат обращению на вторичных рынках, поэтому они составляют меньший объем в портфеле, большую часть портфеля гибридных сукук составляют ценные бумаги, имеющие свободное обращение на рынке, например: сукук иджара.

Этапы выпуска в обращение гибридных сукук:

1. Специализированная компания SPV заключает контракт мурабаха с инициатором сделки, который передает свои активы SPV.

2. Специализированная компания SPV эмитирует сертификаты участия, которые реализует инвесторам, аккумулирует денежные средства и передает их инициатору сделки.

3. Специализированная компания SPV, в соответствии с установленными в договоре сроками, продает материальные активы инициатору.

4. Специализированная компания SPV распределяет полученную прибыль от реализации активов среди держателей сертификатов.

Например: Исламский Банк Развития (IDB) для осуществления эмиссии гибридных сукук заключил контракт с компанией специального назначения So idarity Trust Services imited, зарегистрированной на острове Джерси. So idarity Trust Services imited эмитировала гибридные сукук в следующих долях: сукук аль-иджара 65,8%, дебиторская задолженность мурабаха 30,73% и сукук аль-истисна 3,4%, на общую сумму в 400 миллионов долларов США.

Is amic Corporation for the Deve opment of Private Sector в качестве посредника приобрела активы у Исламского Банка Развития и продала их STS за объединенную чистую стоимость активов.

#### ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ СУКУК

1983-1990

BalDS (Облигации Баи Бисаман Аджил): Сукук компании «She MDS Sdn Bhd» на сумму RM 125 миллионов – первый сукук в ринггит, предназначенный для свободной торговли –Исламским Банком

1991-2000

Сукук Мудароба: Сукук компании «Cagamas Berhad» на сумму RM 30 миллионов – первый сукук мудароба – выпущенный Исламским Банком

2001-2005

Сукук Иджара: Сукук компании «Kumpu an Guthrie Berhad» на сумму USD 150 миллионов – первый корпоративный сукук

Сукук Правительства Малайзии на сумму USD 600 миллионов – первый сукук государства

Сукук Истисна: Сукук компании «SKS Power Sdn Bhd» на сумму RM 5,6 миллиарда – первый сукук истисна, предназначенный для свободной торговли

Сукук Мушарака: Сукук компании «Musharakah One Capita Berhad» на сумму RM 2,5 миллиарда – первый мушарака сукук

2006-2008

Сукук, связанный с акциями и пред-

Структура Сукук Иджара:  
Manjung & Issues Sukuk Island Energy Berhad\*\*



\*\* Сделка Иджара 2011 года – журнал «Islamic Finance News»  
 \*\* Азиатско-Тихоокеанская сделка года по приобретению облигаций – журнал «Project Finance International»  
 \*\* RAM Blueprint Award 2011

Рис. 1

назначенный для обмена: Сукук компании «Khazanah Nasiona» на сумму USD 850 миллиона – первый сукук, предназначенный для обмена

Глобальный индекс сукук: Индекс сукук «Dow Jones Citigroup» – первый глобальный индекс сукук

Сукук мушарака: Сукук компании «Binariang GSM» на сумму RM 15,35 миллиарда – самая крупная эмиссия сукук по состоянию на 2007 год

Сукук компании «Toyota Capita Services» на сумму RM 1 миллиард – первый сукук японского эмитента 2009-2010

Сукук Эмас: Сукук компании «Petronas» на сумму USD 1,5 миллиарда

Сукук Правительства Малайзии на сумму USD 1,25 миллиарда – самый крупный сукук государства по состоянию 2010 год

Сукук компании «Khazanah Nasiona» на сумму SGD 1,5 миллиарда – самый крупный и долгосрочный сукук Эмас в сингапурских долларах 2011-2012

Сукук Эмас: Сукук компании «Khazanah Nasiona» на сумму RMB 500 миллионов – первый сукук Эмас в китайских юанях и первый офшорный сукук в RMB

Сукук Мушарака: Сукук компании «Plus Berhad» на сумму RM 30,6 миллиарда – самая крупная однократная эмиссия сукук по состоянию на 2012 год

Сукук, связанный с акциями и предназначенный для обмена: Сукук компании «Khazanah Nasiona» на сумму USD

357,8 миллиона – первый сукук с отрицательной доходностью и первая малайзийская сделка, связанная с акциями, с 2010 года

Примечание: Приведенный список не является исчерпывающим. Некоторые сукук, несмотря на их выпуск и/или одобрение, могли не попасть в список на момент публикации настоящего документа (рис. 1).

Схема процесса

1. Эмитент, от имени инвесторов («Владельцев Сукук»), должен время от времени приобретать определенные соответствующие шариатским нормам активы, пригодные для сдачи в аренду («Активы для аренды») у TNBJ (в данном случае «Продавец») путем передачи бенефициарного права собственности по закупочной цене актива («Закупочная цена актива») на основании договора купли-продажи актива («Договор купли-продажи актива»).

2. Затем Эмитент (от имени Владельцев Сукук) (в данном случае «Арендодатель») время от времени сдает Активы для аренды TNBJ (в данном случае «Арендатор») под выплату заранее определенной ренты («Рента») в течение установленного срока («Срок аренды Иджара») на основании контракта Иджара («Контракт Иджара»).

3. Эмитент должен объявить о доверительном управлении («Доверительное управление») в отношении, помимо прочего, соответствующих Активов для аренды, существующих и будущих прав и интересов по соответствующему Контракту

Иджара, соответствующего Обязательства покупки, соответствующего Обязательства продажи и соответствующих доходов от указанных выше и других юридически обязывающих документов, касающихся Программы Исламских ценных бумаг (совместно именуемых «Активы в доверительном управлении Иджара») в пользу соответствующих Владельцев Сукук, а также должен выпустить Исламские ценные бумаги для Владельцев Сукук, которые будут представлять неделимые бенефициарные права Владельцев Сукук на соответствующие Активы в доверительном управлении Иджара.

Доходы от Исламских ценных бумаг используются Эмитентом для оплаты Закупочной цены актива по соответствующему Договору купли-продажи актива.

4. После получения Арендодателем Ренты от Арендатора в установленные даты арендных платежей Эмитент использует эти суммы для осуществления периодических выплат, причитающихся Владельцам Сукук по Исламским ценным бумагам.

5. Согласно обязательству покупки («Обязательство покупки») TNBJ (в данном случае «Обязующая сторона») обязан приобрести соответствующие Активы для аренды у Эмитента и заключить договор продажи для оформления такой покупки.

6. Согласно обязательству продажи («Обязательство продажи») TNBJ имеет право требовать от Эмитента продать соответствующие Активы для аренды TNBJ в установленный срок до Плановых дат аннулирования соответствующих Исламских ценных бумаг («Дата досрочного погашения»), и соответственно Эмитент обязан продать соответствующие Активы для аренды TNBJ и заключить Договор продажи для такой продажи по соответствующей Цене использования по состоянию на Дату досрочного погашения.

7. В соответствии с положениями агентского соглашения («Агентское соглашение») TNBJ должен быть назначен Эмитентом в качестве обслуживающего агента («Обслуживающий агент») и должен отвечать, помимо прочего, от имени Арендодателя, за доходность, содержание и/или ремонт конструкций Активов для аренды и/или соответствующие платежи и/или расходы владения в отношении Активов для аренды («Расходы владения»), которые Эмитент должен возместить TNBJ после окончания срока соответствующего Договора Иджара

Отличительные особенности

1. Сукук представляет неделимое бенефициарное право собственности на

Активы в доверительном управлении, созданные на основе выпуска Иджара Сукук.

2. Он включает передачу и сдачу в аренду бенефициарных прав на активы.

3. Базисный актив Сукук находится в доверительном управлении Компании специального назначения.

4. Сукук предназначен для торговли на вторичном рынке.

5. После наступления даты погашения Сукук бенефициарные права собственности на Активы в доверительном управлении возвращаются Эмитенту. Впоследствии они передаются TNBJ через Обязательство покупки (рис. 2).

Схема процесса

1. «First G oba Sukuk Inc», Компания специального назначения (SPV) приобретает лесные плантации у филиалов компании «Kumpru an Guthrie Berhad».

2. «First G oba Sukuk Inc» выпускает сукук для инвесторов для финансирования приобретения лесных плантаций. Каждый сукук представляет собой часть неделимых бенефициарных прав собственности на лесные плантации. «First G oba Sukuk Inc» заключает договор аренды с компанией «Kumpru an Guthrie Berhad».

3. «First G oba Sukuk Inc» передает периодические арендные платежи, полученные от компании «Kumpru an Guthrie Berhad», Инвесторам.

4. «First G oba Sukuk Inc» выкупает сукук и затем продает лесные плантации компании «Kumpru an Guthrie Berhad». Доходы от использования земли направляются для выкупа сукук.

Отличительные особенности

1. Сукук/Трастовые сертификаты представляют неделимые бенефициарные права на Активы в доверительном управлении, созданные на основании выпуска Сукук Иджара.

2. Продукт включает передачу и сдачу в аренду бенефициарных прав на Активы в доверительном управлении.

3. Инвесторы владеют Сукук на основании Доверительного управления.

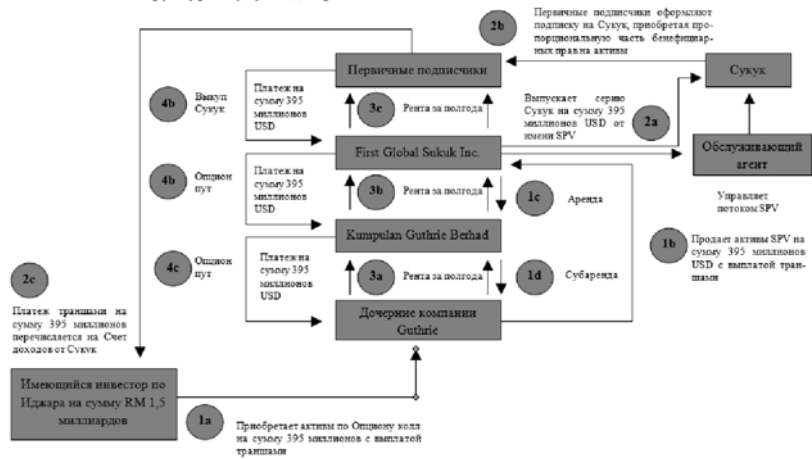
4. Сукук предназначен для торговли на вторичном рынке.

5. После наступления даты погашения Сукук бенефициарные права собственности возвращаются Эмитенту, и впоследствии передаются компании «Kumpru an Guthrie Berhad» через обязательства покупки (рис. 3).

Схема процесса

1. В рамках структуры Мудараба Инвесторы и Эмитент создают предприятие Мудараба, т.е. Мудараба 1, когда

Структура Сукук Иджара: First Global Sukuk Inc.



Структура Сукук Иджара: First Global Sukuk Inc.

1) Приобретение актива:



2) Выпуск Сукук:



3) Дата периодических выплат:



4) Дата погашения:



Рис. 2

Структура Сукук Мудараба: Manfaat Tetap Sdn Bhd



Рис. 2



Инвесторы предоставят Эмитенту сумму, равную инвестициям в основной капитал в размере RM752,236,660.

2. Затем Эмитент выпускает для Инвесторов Сукук Мудараба в качестве подтверждения инвестиций Инвесторов в размере RM752,236,660.

3а. После получения Эмитентом капитальных инвестиций от Инвесторов на основании Сукук Мудараба Эмитент заключает Договор купли-продажи актива с SI K для приобретения Активов Иджара по согласованной закупочной цене.

3б. Затем Эмитент заключает Контракт Иджара для сдачи в аренду Активов Иджара SI K в обмен на периодические арендные платежи Иджара.

3с. Параллельно с Контрактом Иджара Эмитент должен использовать часть доходов от Сукук Мудараба для заключения с SI K соглашения Мудараба 2, согласно которому Эмитент предоставит капитальные инвестиции для бизнеса SI K. Прибыль, полученная от бизнеса, т.е. автоматический сбор, распределяется между Эмитентом (выступающим в качестве Раббуль Маль 2) и SI K (выступающей в качестве Мудариба 2), исходя из Схемы распределения.

4. Прибыль, полученная SI K от продажи Активов Иджара, и капитальные инвестиции, полученные на основании договора Мудараба 2, используются для полного и окончательного расчета с существующими владельцами BaIDS.

Отличительные особенности

1. Эмитент, «Manfaat Tetap Sdn Bhd» («Manfaat Tetap»), представляет собой Компанию специального назначения (SPV), принадлежащую компании «System ingkaran ebuhraya Kajang Sdn Bhd» (SI K).

2. «Manfaat Tetap» выступает в качестве Мудариба 1 (для Мудараба 1) и Раббуль Маль 2 (для Мудараба 2) и Арендодателем (для контракта Иджара) в рамках Мудараба Сукук.

3. Мудараба Сукук, выпущенный на основании Мудараба 1, не предназначен для передачи или продажи.

4. «Manfaat Tetap» использует капитал, полученный от Раббуль Маль (на основании Мудараба 1), для приобретения активов Иджара у SI K и инвестирования в SI K на основании Мудараба 2.

5. Контракт Иджара заключается между «Manfaat Tetap» и SI K.

6. На основании Мудараба 2 прибыль распределяется между «Manfaat Tetap» и Инвесторами, исходя из предварительно согласованного соотношения. В соответствии с положениями контракта Иджара SI K будет выплачивать «Manfaat Tetap» фиксированную ренту два раза в год. Впоследствии «Manfaat Tetap» распределит ренту между Инвесторами.

## Литература

1. Беккин Р. И. Исламские финансовые институты и инструменты в мусульманских и немусульманских странах: особенности и перспективы развития. Автореферат дисс. на соиск. уч. ст. д.э.н. М. 2009. 50 с.

2. Гейвандов Я.А. Социальные и правовые основы банковской системы РФ. Монография. М., 2003. 496 с.

3. Зарипов И.А. Исламские финансы: первый опыт и проблемы развития в банковском секторе, страховании и на финансовых рынках России // Управление собственностью: теория и практика. 2015. N 1. С. 2 - 20.

4. Кудряшов В.В. Легитимность исламского (альтернативного) финансирования в неисламских юрисдикциях // Финансовое право. 2011. N 2. С. 8 - 14.

5. Петров Д.А. Источники правового регулирования предпринимательских отношений в исламском праве // Юрист. 2013. N 10. С. 34 - 39.

6. Филоник А.О., Исаев В.А., Федорченко А.В. Финансовые структуры Ближнего Востока. М., 1996.

7. Пашков Р.В., Юденков Ю.Н. Перспективы использования инструментов исламского банкинга в российской экономике // Инновации и инвестиции. 2017. №9. с. 45-51

## Sukuk as Shari'ah-funded Pashkov R.V.

Financia University under the Government of the Russian Federation

Sukuk as a financia instrument is used to securitize assets, similar to other Islamic financia instruments can not be used to receive interest income. Unlike traditional debt instruments, is a bond, the underlying asset, which is the real business or real estate. The popularity and development of sukuk as a financia tool provides Islamic banks with access to high quality liquid assets and provides credit institutions with a sufficient liquidity reserve in accordance with international standards of financia sustainability. The use of sovereign bonds should be accompanied by the use of international accounting standards. Along with the development and expansion of the Islamic bond market, oversight bodies face the challenge of developing and implementing regulatory and regulatory, monitoring and controlling additional sukuk issues with different maturities for managing public debt, and regulating and developing the secondary market for sovereign bonds. In the case of the introduction of international regulations, Islamic sovereign bonds can give impetus to the development of financing of infrastructure facilities and serve to promote the stability of the economies of Asia and the Middle East.

Keywords: sukuk, financia instrument, asset securitization, Islamic financia instruments, bonds

## References

1. Beckin RI Islamic financia institutions and instruments in Muslim and non-Muslim countries: features and prospects for development. Abstract of diss. to the soisk. uch. Art. Dan. M. 2009. 50 pp.
2. Geivandov YA. Social and legal fundamentals of the banking system of the Russian Federation. Monograph. M., 2003. 496 p.
3. Zaripov I.A. Islamic finance: the first experience and problems of development in the banking sector, insurance and financia markets in Russia // Property Management: Theory and Practice. 2015. N 1. P. 2 - 20.
4. Kudryashov V.V. Legitimacy of Islamic (Alternative) Financing in Non-Islamic Jurisdictions // Financia law. 2011. N 2. P. 8 - 14.
5. Petrov DA Sources of regulation of business relations in Islamic law // Jurist. 2013. N 10. P. 34-39.
6. Filonik AO, Isaev VA, Fedorchenko AV Financia structures of the Middle East. M., 1996.
7. Pashkov RV, Yudenkov Yu.N. Perspectives of using Islamic banking tools in the Russian economy // Innovations and investments. 2017. № 9. from. 45-51

## К вопросу развития национальной промышленности в условиях глобализации мировой экономики

**Кожина Вероника Олеговна**

кандидат экономических наук, кафедра экономической теории и мировой экономики, Международный институт экономики и права, vero\_ko@mail.ru

Определено место российской промышленности в системе мировой экономики посредством анализа внутреннего состояния отрасли в стране. Рассмотрен комплекс стратегических преимуществ промышленного сектора экономики, которые могут оказать ключевое влияние на выход отечественной промышленности в мировые лидеры. В частности, проанализированы высокотехнологичные сектора экономики, которые характеризуются существенными конкурентными преимуществами и выступают в качестве непосредственных участников жесткой конкуренции на мировом рынке. Раскрыта особенность функционирования отрасли с учетом Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 г. и госпрограммы РФ «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности», одним из концептуальных направлений которой является обеспечение устойчивого технологического развития данного сегмента народно-хозяйственного комплекса России на основе создания и внедрения передовых промышленных технологий, базирующихся на принципах ресурсосбережения и экологической безопасности, для производства конкурентоспособной наукоемкой продукции. Исследована динамика промышленного производства в России в 2011–2016 гг., объем отгруженных товаров собственного производства, приведена сравнительная характеристика основных социально-экономических показателей по Российской Федерации и некоторым зарубежным странам. Определено место России в мировом сообществе по некоторым отраслям промышленности. Вместе с тем, не остался без внимания комплекс факторов, сдерживающих устойчивое развитие всей экономики РФ в целом и промышленности в частности.

Ключевые слова: промышленность, мировая экономика, глобализация, интеграция, валовый внутренний продукт, индекс промышленного производства.

Современные условия глобализации и всеобщей интеграции диктуют повышенные требования к развитию национальной промышленности в целом и ее отдельных отраслей в частности. От состояния данного сектора экономики во многом зависят, в том числе, и позиции государства на мировой арене. Поэтому неслучайно приобрел огромное значение интенсивный тип экономического развития, предусматривающий совершенствование многих факторов производства. В этой связи стали актуальными те исследования, которые через рассмотрение внутринационального промышленного рынка определяют место российской промышленности в мировой экономике.

Прежде всего, необходимо отметить, что Россия обладает целым комплексом преимуществ стратегического характера, которые теоретически способны вывести ее в мировые лидеры. К таким положительным моментам можно отнести следующие [3]:

- развитая научно-техническая база;
- достаточно высокая степень обеспеченности сырьевой базой и энергетическими ресурсами;
- их относительно невысокая стоимость;
- достаточно высокий показатель индекса человеческого развития;
- высокий кадровый потенциал и др.

Помимо естественных сильных сторон Российской Федерации (богатство недр), в стране на государственном уровне в течение длительного времени уделяется колоссальное внимание промышленному сектору экономики. Так, принята и успешно реализуется Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 года, в соответствии с которой государство оказывает всестороннюю поддержку реальному промышленному сектору, включая развитие базовых и высокотехнологичных отраслей, которые в совокупности оказывают непосредственное влияние на повышение конкурентоспособности национальной экономики.

Главная цель государственной политики, реализуемой в области развития базовых отраслей промышленности, заключается в глобальном повышении конкурентоспособности следующих отраслей [7]:

- энергетика;
- нефтегазовый комплекс;
- транспортное машиностроение;
- тяжелое машиностроение;
- станкоинструментальная промышленность;
- горно-металлургический комплекс.

В качестве приоритетных направлений развития базовых отраслей российской промышленности можно выделить следующие [8]:

- выравнивание условий конкурентной борьбы между российскими и иностранными производителями на внутреннем рынке;
- оказание поддержки отечественного производителя;
- поддержание экспорта российской промышленной продукции.

Однако развитие этих отраслей в условиях непрерывно повышающейся конкуренции и применения странами-лидерами новейших технологий предопределяет активизацию развития высокотехнологичных отраслей. В этой связи в целях обеспечения диверсификации и комплексного развития отечественного народно-хозяйственного комплекса развитие высокотехнологичных отраслей, а также энергетической и транспортной инфраструктуры целесообразно осуществлять посредством использования продукции российского машиностроения и металлургии. Это, в свою очередь, создаст необходимые условия для системного и пропорционального развития экономики России и обеспечения технологической безопасности страны [9].

Положительной оценкой заслуживает тот факт, что к настоящему времени в Российской Федерации сформировались высокотехнологичные сектора экономики, ко-

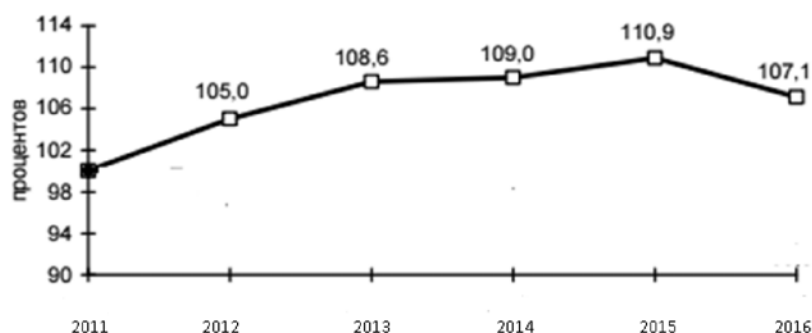


Рисунок 1 – Динамика промышленного производства в 2011–2016 гг. (%) [6]

Таблица 1  
Объем отгруженных товаров собственного производства (млрд руб.) [6]

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Добыча полезных ископаемых	6218	8020	8950	9214	9691	11 171
Обрабатывающее производство	18 881	22 813	25 111	26 840	29 661	33 087
Производство и распределение газа, электроэнергии и воды	3665	4219	4160	4492	4712	4833

торые характеризуются существенными конкурентными преимуществами и могут с уверенностью претендовать на их создание в среднесрочной перспективе. К таким секторам относятся [7]:

- авиационная и ракетно-космическая промышленность;
- судостроение;
- радиоэлектронная промышленность;
- атомный энергопромышленный комплекс;
- энергетическое машиностроение;
- информационно-коммуникационные технологии.

Поддержание и развитие перечисленных отраслей в России сопровождается целым рядом стратегических документов, государственных программ федерального уровня, рассчитанных на долгосрочную перспективу, а также комплексом мер, подкрепленных необходимыми финансовыми и организационными ресурсами.

Особое внимание следует обратить на тот факт, что данные сегменты российской промышленности выступают в качестве непосредственных участников жесткой конкуренции на мировом рынке. При этом их модернизация трудноосуществима без привлечения зарубежных стратегических партнеров, иностранных технологий, компетенций и рабочей силы. Одновременно с этим перечисленные отрасли российской промышленности являются серьезными претендента-

ми на открытие самостоятельных национальных компаний, которые в силах играть активную роль не только на внутреннем, но и на внешнем рынке.

В целях более эффективного развития отечественной промышленности была принята государственная программа «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» [5]. Одним из концептуальных ее направлений является обеспечение устойчивого технологического развития данного сегмента народно-хозяйственного комплекса России на основе создания и внедрения передовых промышленных технологий, базирующихся на принципах ресурсосбережения и экологической безопасности, для производства конкурентоспособной наукоемкой продукции. В качестве приоритетных направлений – создание и внедрение новых передовых технологий, машин и оборудования, которые необходимы для их применения на уровне экспериментальных линий, демонстрационных установок и опытных образцов, подтверждающих полную готовность технологических решений к промышленной реализации.

Какие задачи стоят для максимального эффективного саморазвития российской промышленности и ее интеграции в мировую технологическую среду? Это:

- обновление технологической и материальной базы соответствующих отраслей промышленности;

- обеспечение данных сегментов необходимыми средствами производства, адекватными современной действительности;

- координация программ технологического развития отраслей промышленности с тенденциями спроса на технологическую продукцию и др.

В свою очередь, внедрение передовых технологий в области промышленности требует оперативного решения задач, заключающихся в обеспечении потребности промышленности в доступных, технологичных и экологичных – как традиционных, так и новых – материалах, стимулировании научных исследований и разработок, направленных на создание продукции, соответствующей требованиям XXI века [4].

Успешное выполнение первоочередных задач придаст дополнительный импульс модернизации и диверсификации отечественной экономики и в значительной мере снизит ее зависимость от внешней рыночной конъюнктуры, в том числе от цен на углеводородное сырье. Кроме того, реализация всех пунктов Программы окажет выраженный мультипликативный эффект для смежных секторов экономики, что, несомненно, заслуживает положительной оценки.

Благодаря предпринимаемым мерам России удалось достичь достаточно благоприятных результатов, о чем свидетельствует динамика промышленного производства (рис. 1).

Как показывает график, в 2011 г. наметилась устойчивая тенденция к росту промышленного производства. Это продолжалось вплоть до 2015 г., когда он достиг 110,9 %. После этого данный показатель сократился до 107,1 %, что можно объяснить повсеместным распространением мирового финансового кризиса и вызванного им проблемами, включая сокращение производства, увольнение работников, банкротство многих компаний и др.

Особый практически интерес вызывает рассмотрение объема отгруженных товаров собственного производства, в том числе по таким категориям, как добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, производство и распределение газа, электроэнергии и воды (табл. 1).

По данным таблицы, в течение всего анализируемого периода по всем графам наблюдалась устойчивая тенденция к росту создаваемых объемов продукции. Так, добыча полезных ископаемых с 2011 г. увеличилась до 11 171 млрд руб.,

или на 4953 млрд руб.; стоимость продукции обрабатывающих производств – до 33 087 млрд руб., или на 14 206 млрд руб.; производство и распределение газа, электроэнергии и воды выросло до 4833 млрд руб., или на 1 168 млрд руб. Основная доля объема отгруженных товаров приходится на обрабатывающие производства: в 2016 г. этот показатель составил 67 % от общего количества.

При рассмотрении основных показателей обрабатывающей отрасли промышленной России, складывается следующая картина (данные 2015 г.):

- производство кокса и нефтепродуктов – 7043 млрд руб. (21 %);
- производство пищевых продуктов, напитков и табака – 5861 млрд руб. (18 %);
- металлургическое производство и производство готовых металлических изделий – 5388 млрд руб. (16 %);
- производство транспортных средств и оборудования – 3043 млрд руб. (9 %);
- химическое производство – 2670 млрд руб. (8 %) и др.

Что касается добычи полезных ископаемых, то, необходимо отметить, что преобладающая доля приходится на добычу топливно-энергетических ресурсов (88 %). Остальные 12 % распределяются между добычей металлических руд, гравия, песка, глины, соли, минерального сырья для химических и других производств.

В целях определения места отечественной промышленности в мировой экономике целесообразно провести сравнительную характеристику основных социально-экономических показателей Российской Федерации и некоторых зарубежных государств (табл. 2).

Анализируя данные таблицы 2, можно констатировать, что ситуация, складывающаяся в России в 2016 г. в сравнении с другими странами, достаточно положительная. Так, ВВП составил 101,7 % (по отношению к 2005 г.), а ИПП достиг 117,2 %.

Предпринимаемые на государственном уровне мероприятия, ориентированные на поддержание отечественной промышленности, позволили Российской Федерации занять достойное место среди представителей мирового сообщества. Об этом свидетельствуют данные таблицы 3.

Как свидетельствуют данные таблицы 3, Россия продолжает входить в тройку мировых лидеров по добыче топливно-энергетических ресурсов, включая нефть и газ. Положительной оценки заслуживает и ситуация, складывающаяся в области производства электроэнергии, стали и чугуна.

Таблица 2

Сравнительная характеристика основных социально-экономических показателей РФ и зарубежных стран в 2016 г. (% к 2005 г.) [1]

Государство	Валовой внутренний продукт (ВВП)	Индекс промышленного производства (ИПП)
Российская Федерация	101,7	117,2
Азербайджан	240	192
Армения	149	150
Беларусь	150	152
Казахстан	169	139
Киргизия	157	130
Молдова	142	107
Таджикистан	193	162
Узбекистан	222	–
Украина	93	75
Греция	81	88
Германия	113	112
Великобритания	110	98
Индия	193	163
Китай	232	–
США	113	111
Япония	105	93

Таблица 3

Место российской промышленности в мире по отдельным видам продукции (2016 г.) [6]

Виды промышленной и сельскохозяйственной продукции	Место России в мире
Нефть	2
Газовый конденсат	
Естественный газ	
Сахарная свекла	3
Картофель	
Электрoэнергия	4
Чугун	
Скот и птица на убой	
Зерновые и зернобобовые	
Древесина	5
Гидравлические цементы	
Товарный уголь	6
Сталь	
Хлопчатобумажные ткани	
Молоко	
Легковые автомобили	12
Бумага и картон	14

Вместе с тем, необходимо осознавать, что в стране существует целый комплекс факторов, сдерживающих устойчивое развитие всей экономики в целом и промышленности в частности. Так, А.А. Зырянов выделяет следующие проблемные моменты, не позволяющие в полной мере реализовать свои конкурентные преимущества и занять лидирующие позиции в большинстве секторов промышленности [2]:

- бессистемный (спонтанный) переход от административно-командной экономике к рыночной;
- отказ от методов системного планирования на всех уровнях управления;
- разработка нормативно-правовой документации по принципу «сверху-вниз»;
- игнорирование существующих тенденций при принятии управленческих решений;
- неэффективное государственное регулирование экономики и др.

В целом можно сказать, что место промышленной России в современной мировой экономике не в достаточной степени соответствует интересам страны и ее потенциальным возможностям. Тем не менее, достигнутые результаты имеют важное стратегическое значение

для ее перспектив и становления России как мировой державы. Дело осталось за «малым»: переориентировать национальную модель экономики на инновационные рельсы развития и, прежде всего, за счет усовершенствования методов использования уже имеющегося в наличии производственного потенциала и человеческого труда, то есть за счет интенсификации отраслей и производств.

Требуется не только внедрение новых технологий, использование инновационного сырья и материалов, привлечение высококвалифицированных сотрудников и т.д., но и продолжение интенсивного развития обрабатывающих производств при безусловной одновременной поддержке других отраслей промышленности. Только такой путь позволит России занять лидирующие позиции в мире.

## Литература

1. Бадилов Ф.М. Структура мировой промышленности: тенденции и перспективы. // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 5-1 (82-1).

2. Зырянов А.А. Показатели развития промышленности России [Электронный ресурс]. // Наукоедение. – 2014. – № 1 (20). // URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/22EVN114.pdf>

3. Куц В.И. Конкурентные преимущества секторов российской экономики с учетом научного, технологического и рыночного потенциалов. // Вопросы экономики и права. – 2011. – № 40.

4. Миянов Р.А. Россия в глобальной экономике: конкурентоспособность и современные вызовы. // Экономика и управление. – 2016. – № 6 (134).

5. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 328 (в ред. от 31 марта 2017 г.) «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и по-

вышение ее конкурентоспособности». // СЗ РФ. – 2014. – № 18 (ч. IV). – Ст. 2173.

6. Промышленное производство в России. 2016 : стат. сборник. – М.: Росстат, 2016.

7. Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р (в ред. от 10 февраля 2017 г.) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года». // СЗ РФ. – 2008. – № 47. – Ст. 5489.

8. Родионова И.А. Тенденции и перспективы развития мировой промышленности. // География в школе. – 2013. – № 4.

9. World Bank Group: доклад об экономике России «Российская экономика: постепенное медленное движение вперед» (№ 36, ноябрь 2016 г.) [Электронный ресурс]. // URL: <http://pubdocs.worldbank.org/en/636041478647723887/Russia-RER-36-Rus.pdf>.

### On the development of the national industry in the context of the globalization of the world economy Kozhina V.O.

International Institute of Economics and Law Address for correspondence

The place of the Russian industry in the global economy through the analysis of the inner state of the industry in the country. Consider a set of strategic advantages of the industrial sector of the economy, which can have a key influence on the output of the domestic industry a world leader. In particular, it analyses the hi-tech sector of the economy that are characterized by significant competitive advantages and act as direct participants in fierce competition on the world market. Disclosed feature funktsionirovaniya industry, taking into account the Concept of long-term socio-economic development of the Russian Federation until 2020 and the state program of the Russian Federation «Development of industry and increasing its competitiveness», one of the conceptual areas which is the sustainable technological development of this segment of the national economic complex of

Russia on the basis of the creation and implementation of advanced industrial technologies based on the principles of resource saving and environmental safety, for the production of competitive science-intensive products. The dynamics of industrial production in Russia in 2011-2016, the volume of shipped goods of own production, comparative characteristics of the main socio-economic indicators for the Russian Federation and some foreign countries. The place of Russia in the world community for some industries. However, not remained without attention to the complex factors constraining sustainable development of the Russian economy in General and industry in particular.  
Keywords: industry, world economy, globalization, integration, gross domestic product, index of industrial production.

### References

1. Badirov F.M. The structure of the world industry: trends and prospects. // Economics and Entrepreneurship. - 2017. - No. 5-1 (82-1).
2. Zyryanov AA Indicators of the development of industry in Russia [Electronic resource]. // Science of science. - 2014. - No. 1 (20). // URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/22EVN114.pdf>
3. Kuts V.I. Competitive advantages of sectors of the Russian economy in view of scientific, technological and market potentials. // Issues of economics and law. - 2011. - No. 40.
4. Miyanov R.A. Russia in the global economy: competitiveness and modern challenges. // Economics and Management. - 2016. - No. 6 (134).
5. Decree of the Government of the Russian Federation of April 15, 2014 No. 328 (as amended on March 31, 2017) «On approval of the state program of the Russian Federation» Development of industry and increase of its competitiveness «. // SZ RF. - 2014. - No. 18 (Part IV). - Art. 2173.
6. Industrial production in Russia. 2016: stat. compilation. - Moscow: Rosstat, 2016.
7. Decree of the Government of the Russian Federation of November 17, 2008 No. 1662-r (as amended on February 10, 2017) «On the Concept of Long-Term Social and Economic Development of the Russian Federation for the Period to 2020». // SZ RF. - 2008. - No. 47. - Art. 5489.
8. Rodionova I.A. Trends and prospects for the development of world industry. // Geography in the school. - 2013. - No. 4.
9. World Bank Group: a report on the Russian economy «The Russian Economy: Gradual Slow Progress» (No. 36, November 2016) [Electronic resource]. // URL: <http://pubdocs.worldbank.org/en/636041478647723887/Russia-RER-36-Rus.pdf>.

# Проблемы формирования системы повышения квалификации работников во Вьетнаме

**Нгуен Тхи Тхань Бинь**

преподаватель, Институт профсоюзного движения Всеобщей конфедерации труда Вьетнама, binhnt@dhcd.edu.vn

В данной статье рассматриваются вопросы проблемы формирования системы повышения квалификации работников во вьетнаме. В этой связи анализируются нормативные документы, определяющие порядок внедрения повышения квалификации: концепция, задачи, цели, необходимость системы повышения квалификации. Ввести некоторые основные особенности и характеристики: население, рабочая сила, производительность труда, качество труда Вьетнама. Качество труда играет важную роль в развитии страны. Поэтому необходимо иметь решения для повышения уровня рабочих для повышения качества труда, таких как развитие и укрепление международного сотрудничества в области подготовки и профессиональной подготовки. Ввести вопрос о разработке стратегии развития людских ресурсов Вьетнама в предстоящее время, политике Вьетнама в области подготовки и профессиональной подготовки в соответствии с развитием страны.

Ключевые слова: профессиональное образование и обучение, система повышения квалификации работников, профессиональная переподготовка, население, рынок труда, обученный работник, качество труда, производительность труда.

Рабочие всегда играют важную роль в общем развитии страны, включая экономическое развитие, инновацию и интеграцию. Вьетнамское правительство всегда заинтересовано в повышении качества и повышении квалификации рабочих, с тем чтобы удовлетворить потребности в людских ресурсах, подходящих для каждого этапа развития страны.

В настоящее время в условиях стремительных изменений в экономике и технологиях возрастает потребность в высокопрофессиональных специалистах, способных адаптироваться к изменяющимся требованиям рынка труда и реализовывать свой потенциал.

Повышение квалификации направлено на последовательное совершенствование профессиональных знаний, умений и навыков, рост мастерства по имеющейся у работника профессии. [1]

Особенность повышения квалификации состоит в том, что слушатели, уже обладая определенными знаниями и практическими навыками выполнения работ, могут в силу этого критически относиться к учебному материалу, стремясь получить именно то, что им прежде всего нужно для производственной деятельности.

Индикатором, свидетельствующим о необходимости повышения квалификации рабочих, служит наметившееся снижение среднего разряда рабочих, отставание разряда рабочих от разряда работ. Поэтому систематическому анализу должны подвергаться существующая и требуемая квалификационные структуры рабочих кадров. Прежде всего необходим анализ причин сложившегося положения - изменения в технике и технологии выполнения работ, ставящего перед рабочим задачу их освоения.

Необходимость повышения квалификации обусловлена различными причинами, а потому оно может быть организовано в различных формах и занимать различные сроки. Так, процесс обучения, направленный на повышение квалификации, может быть осуществлен с отрывом и без отрыва от производства (система вечернего и заочного образования, самостоятельное освоение образовательных программ и т.п.), само обучение может быть рассчитано на долгосрочный и краткосрочный его варианты.

Отсюда управление процессом повышения квалификации рабочих (работников) на производстве связано с определением объемов (масштабов) охвата им работников на основании результатов анализа различий в фактической и потребной квалификационных структурах рабочей силы, с выбором форм, видов и сроков повышения квалификации исходя из целевой его задачи.

Программа повышения квалификации и отбор направляемых на учебу лиц должны быть увязаны с целями и проблемами предприятия (фирмы), с его ориентацией на повышение эффективности. С целью мотивации работников к обучению и саморазвитию используется не только правильно организованная оплата труда с ориентацией ее на конкретные результаты работы, но и увязка продвижения работников в профессионально-квалификационном плане с повышением им своей квалификации. Показателями, характеризующими работу по повышению квалификации, на предприятии, являются: доля рабочих (работников), повысивших квалификацию, в общей численности, структура обучающихся по формам повышения квалификации, по срокам обучения, а также доля повысивших разряд (категорию, класс) в общей численности рабочих (работников), повысивших квалификацию, рост производительности труда (процента выполнения норм выработки), снижение брака и т.п.

Основной целью совершенствования системы повышения квалификации и переподготовки кадров является повышение производительности и эффективности труда различных категорий персонала за счёт повышения уровня их профессиональной подготовки.

Разрабатываемая система повышения квалификации и переподготовки направлена на достижение следующих целей:

Для организации:

- иметь мотивированных и лояльных сотрудников, связывающих свою профессиональную деятельность с данным предприятием, что повышает производительность труда и снижает текучесть рабочей силы;
- подготовить группу заинтересованных в профессиональном росте, подготовленных, мотивированных сотрудников для продвижения на ключевые должности и решить таким образом проблему преемственности нужд руководства и повышения эффективности управления;
- повышение конкурентоспособности на рынке труда.

Для работников:

- иметь потенциально более высокую степень удовлетворенности от работы на предприятии, предоставляющей ему возможности профессионального роста и повышении уровня жизни;
- получить более четкое видение личных профессиональных перспектив и возможность планировать другие аспекты собственной жизни;
- иметь возможность целенаправленной подготовки к будущей профессиональной деятельности;
- иметь возможность планировать профессиональное развитие работников и всего предприятия с учётом их личных интересов.

Задачи системы повышения квалификации и переподготовки кадров:

- выработка стратегии в формировании квалифицированных кадров;
- определение потребности в обучении кадров по отдельным его видам;
- планирование, согласованное с целями и задачами предприятия в области повышения эффективности деятельности различных функционирующих подсистем;
- правильный выбор форм и методов подготовки, переподготовки и повышения квалификации;
- выбор программно-методического и материально-технического обеспечения процесса обучения как важного условия качества обучения;
- изыскание средств для финансирования всех видов обучения в необходимом количестве и с требуемым качеством.

Для определения направлений и форм совершенствования системы повышения квалификации и переподготовки кадров необходимо определить степень влияния уровня подготовки различных категорий работника на эффективность функционирования различных производственных и управленческих подсистем предприятия.

Все указанные проблемы свидетельствуют об отсутствии заблаговременной подготовки и обученного работника с новыми технологиями как в производстве так и в аппарате управления.

Повышение квалификации после завершения профессионального обучения и определенного времени работы по профессии направлено на достижение двух целей:

- обеспечение приспособления профессиональной квалификации к новым тенденциям в техническом и профессиональном развитии путем проведения учебных мероприятий, сопровождающих трудовой процесс, преимущественно на самих предприятиях;
- подготовку профессиональной карьеры с переходом на более высокую ступень квалификации в качестве специалистов и руководящего персонала среднего звена (мастеров, специалистов различного профиля и т.д.) путем посещения курсов на предприятии, при учебном центре, обслуживающем множество предприятий, или в профессиональной школе.

В настоящее время процесс переподготовки и повышения квалификации на предприятиях организуется, исходя из того, что за средний период своей трудовой деятельности (40–45 лет) квалифицированный работник должен 4–5 раз пройти переподготовку и повысить свою квалификацию. Таким образом, каждый работник раз в 4–7 лет должен обновлять свои знания. [2]

В целом, можно сказать, единственное, что в организации может способствовать обучению работников, – это создание условий, в которых оно станет естественной потребностью человека и организационной нормой.

Потребность в повышении квалификации и, соответственно, в обучении различных категорий персонала организации определяется как требованиями работы или интересами организации, так и индивидуальными характеристиками работников. На потребность в обучении, в приобретении новых знаний и развитии тех или иных профессиональных навыков оказывает влияние, возраст, рабочий опыт, уровень способностей, особенности трудовой мотивации и другие факторы. Устанавливают качественную потребность в обучении (чему учить, какие навыки развивать) и количественную (какое число работников разных категорий нуждается в обучении). Эти потребности могут быть выявлены следующими методами:

– оценка информации о работниках, имеющейся в кадровой службе (стаж работы, рабочий опыт, базовое образование и др.);

– регулярная оценка рабочих результатов (аттестация);

– наблюдение за работой персонала;

– анализ источников проблем, мешающих эффективной работе;

– сбор и анализ заявок на обучение персонала от руководителей подразделений;

– предложения работников, которые можно собирать при помощи опросов или анкетирования.

К 2015 году, население Вьетнама оценивается в 91,7 миллиона человек, заняв 13-е место в мире. В 2015 году рабочая сила в 15 лет и старше по всей стране составляет 54,6 млн. человек. Численность рабочей силы в трудоспособном возрасте составляет 47,8 млн. человек. [3] По качеству качества труда Вьетнама, заместитель генерального директора занятости (Министерство по вопросам труда, инвалидов войны и социального обеспечения), Бао Банг сказал, что качество труда в Вьетнаме улучшилось.

Однако, в соответствии с требованиями развития и интеграции, качество и структура труда Вьетнама по-прежнему недостаточны. На долю неквалифицированных рабочих приходится самая высокая доля от общего числа работников, работающих в секторе предприятий (28,54%), второе место занимает группа неквалифицированных технических работников (22,26%), занимающая третье место - группа работников с университетом или более высокая степень (17,52%), а самая низкая - уровень профессионального колледжа (всего 2,2% от общей численности рабочей силы в бизнесе). [4] Поэтому вьетнамские рабочие столкнутся со многими трудностями в доступе к рынку труда как внутри страны, так и за рубежом.

Фактически, обучается только около 30% вьетнамских рабочих. Кроме того, высококвалифицированные рабочие, прошедшие обучение в настоящее время, удовлетворяют только 15-20% потребностей предприятия, но должны продолжать тренироваться еще 2-3 года [5]. Это приводит к тому, что многие предприятия не имеют труда, но недостаточно новобранцев. Это приводит к тому, что многие предприятия не имеют труда, но недостаточно новобранцев. По мнению экспертов, есть две давние проблемы, но нет основополагающей причины того, что

качество труда Вьетнама не соответствует спросу.

- шкала профессионального обучения
- профессиональная квалификация работников.

Вьетнам сталкивается с нехваткой высококвалифицированных рабочих на всех уровнях; Рынок труда в стране и в мире требует от рабочих постоянно совершенствовать свои навыки, чтобы соответствовать меняющимся требованиям современных практических технологий производства.

По данным Генерального департамента профессиональной подготовки, в структуре рабочей силы во Вьетнаме с 2005 по 2020 год доля обученных работников увеличилась за эти годы: с 19% в 2005 году (83 млн. Человек) до 30% - 32% в 2010 году, 45% в 2015 году и 55% (по оценкам, 98,5 млн. Человек) к 2020 году [6], но все же очень низкие по сравнению с размером населения и спросом на рынке.

Качество труда в Вьетнаме невелико, производительность труда Вьетнама по-прежнему низкая по сравнению с такими развитыми странами, как США, Германия, Великобритания, Япония, Корея, Китай. Экономика ограничена из-за нехватки квалифицированных рабочих.

В 2015 году производительность труда в Вьетнаме почти в 17 раз ниже производительности труда в Сингапуре, в 11 раз ниже производительности труда в Японии, в 10 раз ниже производительности труда в Корее, равной производительности труда в Малайзии на 1/5 и производительности труда в Таиланде на 2/5. Между тем, менее развитые экономики имеют более высокие темпы роста производительности труда, чем во Вьетнаме, такие как: производительность Лаоса в 0,93 раза производительности Вьетнама в 2008 году, догоняя Вьетнам к 2015 году; В 2008 году производительность Мьямара была в 0,51 раза производительности труда Вьетнама, производительность Мьямара увеличилась в 0,55 раза в 2015 году. [7]

«Сужение относительной дистанции производительности труда во Вьетнаме из более развитых стран АСЕАН является замечательным достижением, но производительность труда менее развитых стран постепенно догоняет производительность труда в Вьетнаме, показывает, что конкурентоспособность Вьетнама слаба и что риск отставания Экономика вполне понятна». - доц. TS. Нгуен Лан Хуонг высказал свои взгляды. [8]

План социально-экономического развития на период 2016-2020 годов направлен на средний экономический рост 6,5% - 7% в год; Занятость увеличивается на 0,7 млн рабочих мест в год, что эквивалентно 1,3% в год. В результате ожидаемая производительность труда в Вьетнаме будет возрастать со средней скоростью около 6% в год. [9]

Согласно Д-р. Нгуен Тхи Тхэ Ань - заместитель директора Центрального института экономического управления сказала, что, когда страны выходят на конкурентный этап в основном на основе факторов, повышающих эффективность, рабочей силы играют важные роли. Страны, входящие в этот этап развития, должны начать развивать более производительные процессы и повышать качество продукции по мере увеличения заработной платы, но не могут увеличить стоимость продукта. Отчет о глобальной конкурентоспособности 2010 года показывает, что проблема неквалифицированной рабочей силы является самым большим препятствием [10]

Основываясь на этом анализе, Д-р. Тью Анх рекомендует, чтобы обучение, начиная с профессионального обучения и заканчивая подготовкой студентов и аспирантов, должно обновляться в соответствии с международной практикой. Необходимо активизировать сотрудничество с другими странами, особенно азиатскими странами (например, Кореей, Японией) по вопросам профессиональной подготовки, обучения в университетах, повышения уровня преподавателя, передача учебных программ, учебно-методической программе изменения, увеличению объема практических знаний, повышению уровня иностранных языков, увеличивая знание дисциплины и труда.

Кроме того, следует уделять первоочередное внимание установлению приоритетов государственных ресурсов для обучения и повышения качества обучения в приоритетных секторах Вьетнама, которые имеют потенциал для технологического распространения и производительности (как информационные технологии, цифровая технология и т. д.) с конкретными целями и количественными цели, связанные с развитием сектора, которые имеют приоритетное значение для оценки эффективности и мониторинга. Повышение эффективности найма квалифицированных рабочих на основе политики преференциального лечения осуществляется справедливо и прозрачно, привлекая зарубежных, вьетнамских, вы-

сокопоставленных иностранных рабочих на обучение, передачу знаний и методов в институт, школу, труд в стране.

Д.р. Нгуен Лан Хуонг предложила разработать стратегию в области людских ресурсов в два этапа. На первом этапе (отныне до 2020 года), основан на стратегии развития трудоемких производств, в результате чего используются преимущества и возможности рабочей силы, устраняются зависимость от дешевой рабочей силы, низкой квалификации и использования сырьевых ресурсов. На более позднем этапе (2021-2030) на рынке труда основное внимание уделяется потребностям в людских ресурсах для развития отраслей и услуг, требующих высоких технологий и навыков для достижения среднего уровня производительности труда в регионе.

Таким образом, в тенденции развития и интеграции очень важно и срочно создавать системы для повышения уровня рабочей силы. Если работники не хотят потерять работу, им следует стремиться и заботиться об повышении своих квалификации. [11]

Из вышеизложенного Вьетнам должен быстро осуществить мероприятия по реализации стратегии и сформулировать систему для повышения квалификации работников. Это катализатор экономического перехода, а также успеха страны. Это имеет центральное значение для модернизации экономики, а не только для повышения производительности труда, но и для повышения конкурентоспособности экономики.

## Литература

1. Повышение квалификации кадров // <http://www.market-pages.ru/taktikapersonal/9.html>
2. Переподготовка и повышение квалификации персонала, Библиотека «Полка букиниста»// [http://polbu.ru/personnel\\_management/ch23\\_all.html](http://polbu.ru/personnel_management/ch23_all.html)
3. Обзор обследования рабочей силы и занятости, Главное управление статистики Вьетнама, 2015 г., стр. 15-20
4. Спрос на рабочую силу на предприятии, <http://www.molisa.gov.vn/vi/Pages/chitiettin.aspx?IDNews=24744> (дата обращения 29.5.2016)
5. Хань Минь, профессиональная подготовка должно быть увязано с потребностями общества, <http://www.nhandan.com.vn/chinhtri/binh-luan-phe-phan/item/30612002-dao-tao-phai-gan-voi-nhu-cau-cua-xa-hoi.html> (дата обращения 6.9.2016)
6. Обзор профессиональной подго-



товки во Вьетнаме 2013 - 2014 г - Общий отдел профессионального обучения, 2015 г., стр. 32-37

7. Ха Линь, Производительность труда Вьетнама, <http://cafef.vn/vi-mo-dau-tu/bao-dong-ve-nang-suat-lao-dong-viet-nam-20150907151834822.chn> (дата обращения 7.9.2015)

8. Хай Бинь, Тревога производительности труда Вьетнама, Труды семинара «Национальная реформа и устойчивое развитие в Юго-Восточной Азии», март 2017, стр. 25-34.

9. Резолюция № 142/2016 / QH13 о пятилетнем плане социально-экономического развития 2016-2020 годов на своей 11-й сессии, XIII Национальной ассамблее

10. Доклад о конкурентоспособности Вьетнама, Центральный институт экономического управления, стр 30-58

11. Выступление многих ораторов на семинаре «Рабочие - профсоюз и зарплата на предприятиях», профсоюз профсоюзов Вьетнама (профсоюз работников) в сотрудничестве с Институтом рабочих и профсоюзов (Вьетнамская генеральная конфедерация труда Нам) состоялась 20 мая 2017 года в Ханое

## Problems of forming the system of increasing the qualification of employees in Vietnam

**Binh Nguyen Thi Thanh**

Institute of the trade-union movement of General confederation of work of Vietnam

This article discusses the problems of the formation of a system for increasing the qualification of employees in Vietnam. In this connection, normative documents that determine the procedure for introducing advanced training are analyzed: the concept, objectives, goals, the need for a system of professional development. Introduce some basic characteristics: population, labor, labor

productivity, quality of labors of Vietnam. The quality of labor plays an important role in the development of the country. Therefore, it is necessary to have solutions to improve the level of workers to improve the quality of labor, such as the development and strengthening of international cooperation in training and vocational training. Introduce the issue of developing a strategy for the development of human resources in Vietnam in the future, the policy of Vietnam in the field of training and vocational training in accordance with the development of the country.

Keywords: vocational education and training, system of professional development of workers, professional retraining, population, labor market, trained worker, quality of labor, labor productivity.

## References

1. Improvement of professional skill of the personnel // <http://www.market-pages.ru/taktikapersonal/9.html>
2. Retraining and advanced training of personnel, the "Bookseller's shelf" library // [http://polbu.ru/personnel\\_management/ch23\\_all.html](http://polbu.ru/personnel_management/ch23_all.html)
3. Overview of the Labor Force and Employment Survey, Viet Nam Central Statistical Office, 2015, pp. 15-20
4. Demand for labor in the enterprise, <http://www.molisa.gov.vn/vi/Pages/chitiettin.aspx?IDNews=24744> (date of application: 29.5.2016)
5. Han Ming, training should be tailored to the needs of society, <http://www.nhandan.com.vn/chinhtri/binh-luan-phe-phan/item/30612002-dao-tao-phai-gan-voi-nhu-cau-cua-xa-hoi.html> (date filed on 6.9.2016)
6. BTraining Overview in Viet Nam 2013 - 2014 - General Vocational Training Department, 2015, pp. 32-37
7. Ha Lin, Labor productivity of Vietnam, <http://cafef.vn/vi-mo-dau-tu/bao-dong-ve-nang-suat-lao-dong-viet-nam-20150907151834822.chn> (date filed on 7.9.2015)
8. Hai Bin, Performance Concern Labor of Vietnam, Proceedings of the Seminar "National Reform and Sustainable Development in Southeast Asia", March 2017, pp. 25-34.
9. Resolution No. 142/2016 / QH13 on the five-year plan for socio- economic development of 2016-2020 at its 11th session, the 13th National Assembly

10. Vietnam Competitiveness Report, Central Institute of Economic Management, pp. 30-58
11. Speech of many speakers at the seminar "Workers - Trade Union and Salary at Enterprises", Trade Union of Trade Unions of Vietnam (Workers' Union) in cooperation with the Institute of Workers and Trade Unions (Vietnam General Confederation of Labor Nam ) was held May 20, 2017 in Hanoi1. Improvement of professional skill of the personnel // <http://www.market-pages.ru/taktikapersonal/9.html>
2. Retraining and advanced training of personnel, the "Bookseller's shelf" library // [http://polbu.ru/personnel\\_management/ch23\\_all.html](http://polbu.ru/personnel_management/ch23_all.html)
3. Overview of the Labor Force and Employment Survey, Viet Nam Central Statistical Office, 2015, pp. 15-20
4. Demand for labor in the enterprise, <http://www.molisa.gov.vn/vi/Pages/chitiettin.aspx?IDNews=24744> (date of application: 29.5.2016)
5. Han Ming, training should be tailored to the needs of society, <http://www.nhandan.com.vn/chinhtri/binh-luan-phe-phan/item/30612002-dao-tao-phai-gan-voi-nhu-cau-cua-xa-hoi.html> (date filed on 6.9.2016)
6. Training Overview in Viet Nam 2013 - 2014 - General Vocational Training Department, 2015, pp. 32-37
7. Ha Lin, Labor productivity of Vietnam, <http://cafef.vn/vi-mo-dau-tu/bao-dong-ve-nang-suat-lao-dong-viet-nam-20150907151834822.chn> (date filed on 7.9.2015)
8. Hai Bin, Performance Concern Labor of Vietnam, Proceedings of the Seminar "National Reform and Sustainable Development in Southeast Asia", March 2017, pp. 25-34.
9. Resolution No. 142/2016 / QH13 on the five-year plan for socio- economic development of 2016-2020 at its 11th session, the 13th National Assembly
10. Vietnam Competitiveness Report, Central Institute of Economic Management, pp. 30-58
11. Speech of many speakers at the seminar "Workers - Trade Union and Salary at Enterprises", Trade Union of Trade Unions of Vietnam (Workers' Union) in cooperation with the Institute of Workers and Trade Unions (Vietnam General Confederation of Labor Nam ) was held May 20, 2017 in Hanoi

# Экономическое сотрудничество США и африканских стран: основные направления и перспективы

**Саенко Алексей Николаевич**

младший научный сотрудник, Институт Африки РАН, saenko@atom-alliance.com

Предметом исследования настоящей статьи является анализ экономического сотрудничества США и государств Африки. Проведено исследование статистических данных внешнеэкономической деятельности США и африканских стран, которое позволило описать уровень торговых отношений данных государств: снижение общих объемов взаимной торговли; рост стоимости экспорта США, сокращение импорта из стран Африки; наибольшие темпы роста экспорта США в слаборазвитые африканские государства; увеличение прямых иностранных инвестиций. Показано, что вследствие положительного экономического роста и наличия большого разнообразия природных ресурсов африканские страны могут предоставить хорошие возможности для американских инвесторов на ключевых рынках и отраслях экономики. Выявленные ключевые тенденции внешнеэкономической деятельности между странами легли в основу выработки основных направлений дальнейшего сотрудничества Российской Федерации со странами Африки.

Ключевые слова: экспорт, импорт, ведение бизнеса, прямые иностранные инвестиции, внешнеторговая деятельность, экономический рост, Африка

В июне 2012 года Белый дом опубликовал Стратегию США в отношении африканских государств, обязывая Соединенные Штаты активизировать усилия по укреплению демократических институтов и стимулировать экономический рост, торговлю и инвестиции в регионе. Чтобы продвинуть данную Стратегию, федеральные торговые агентства начали реализацию кампании «Ведение бизнеса в Африке» с целью помочь большому бизнесу США воспользоваться растущими возможностями экспорта и инвестиций в регионе. Основные цели стратегии включают в себя:

- привлечение большего числа компаний США в торговле и инвестициях в странах Африки к югу от Сахары;
- устранение барьеров на рынке;
- расширение доступности торгового финансирования.

Кампания подразумевает широкое сотрудничество между правительством между Министерством торговли США, Государственным департаментом США, Экспортно-импортным банком США, Торговым представителем США (USTR), Агентством США по торговле и развитию, Корпорация зарубежных частных инвестиций, Агентство США по международному развитию, Корпорация «Вызовы тысячелетия», а также другие ведомственные партнеры.

Одним из важных способов поддержки роста и возможностей устойчивого развития Африки (где более 40 процентов населения по-прежнему живет в нищете) является расширение участия африканских стран в международной экономике за счет международной торговли. В США был принят Закон о росте и возможностях Африки (далее - Закон), который поддерживает торговлю США с Африкой. Закон был расширен и повторно продлен уже четыре раза, последний раз в 2015 году до 2025 года [3].

Закон обеспечивает экспорт из стран Африки, имеющих преференциальный доступ к рынку США в соответствии со Всеобщей системой преференций<sup>1</sup> (далее - ВСП), которая применяется к экспорту из большинства развивающихся стран. Указанные нормативные акты обеспечивают беспрепятственный доступ к США для 6 400 товарных линий из 38 стран Африки. Из общего объема импорта в США из стран Африки около 70 % включены в Закон.

Несмотря на позитивные тенденции, торговые отношения Соединенных Штатов с Африкой к югу от Сахары по-прежнему слабо развиты [2], и американское руководство предпринимает активные действия для изменения ситуации. Поэтому представляется целесообразным рассмотреть последние экономические данные, связанные с экономическим сотрудничеством США с африканскими странами с целью получения полной картины торговых отношений США и Африки.

Фактически, торговля США с Африкой снижается с 2011 года. В настоящее время только около 1,5 % экспорта США приходится на страны Африки. В то же время экономический рост в Африке с 2004 по 2014 год составил в среднем 5,8 %, но уже в 2015 году рост составил всего 3,75 %, что в значительной степени отражает снижение цен на сырьевые товары – ключевого элемента экспорта для многих стран Африки, а также в связи с замедлением роста цены в Китае.

Экспорт товаров США в страны Африки к югу от Сахары неуклонно растет, в 2015 г. он увеличился на 58 % по сравнению с 2009 г. Объем экспорта товаров в 2015 году достиг почти 24,5 млрд. долл. США, что на 9,4 млрд. долл. США больше, чем в 2009 году. Экспорт товаров в страны Африки к югу от Сахары обеспечивает более 100 000 рабочих мест для американцев.

В последнее десятилетие произошло наибольшее увеличение стоимости экспорта США в страны Африки в истории: с 2000 года экспорт товаров в США увеличился на 303 %. Прямые инвестиции США в Африку также растут. Объемы прямых иностранных

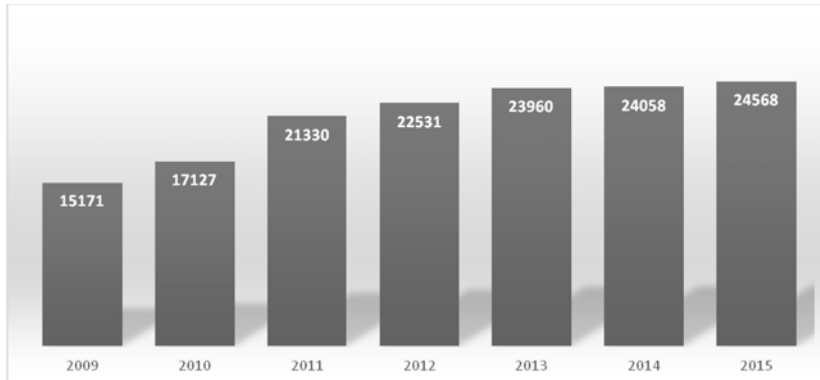


Рисунок 1. Стоимость экспорта США в страны Африки к югу от Сахары (в млн. долл. США) [1, 6]

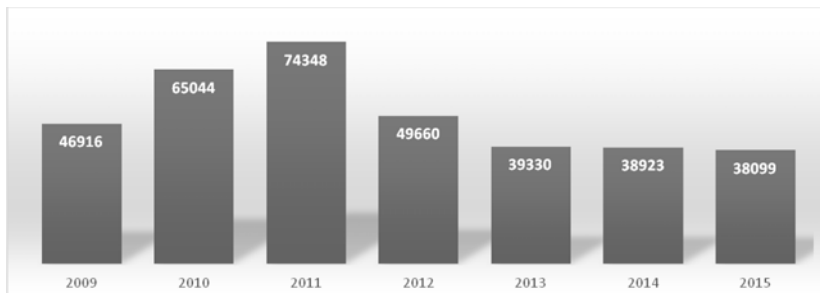


Рисунок 2. Значение импорта США из стран Африки к югу от Сахары (в млн. долл. США) [1, 6]

Таблица 1  
Экспорт США по регионам (млн. долл. США) [1, 6]

Страна - партнер	2009	2014	2009-14 изменение	2009-14 изменение в %
1	2	3	4	5
Африка	24329	35175	10846	45%
Северная Африка	9158	11215	2057	22%
К югу от Сахары	15171	23960	8789	58%
Мир	1056043	1579593	523550	50%

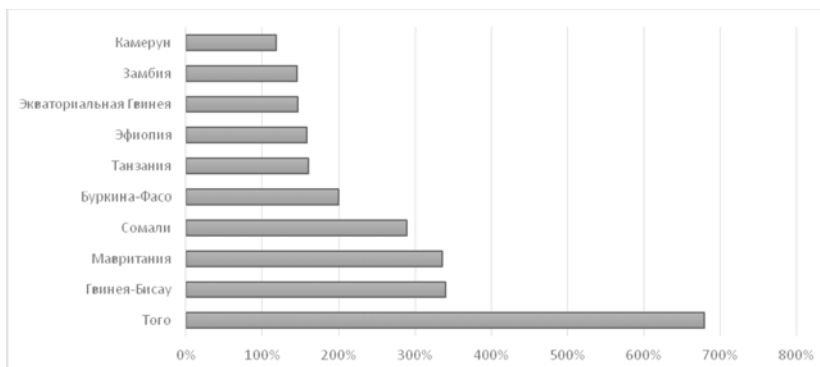


Рисунок 3 - Самые быстрорастущие экспортные рынки США в Африке, 2009-2015 гг., % [1, 6]

инвестиций США (ПИИ) в Африке выросли на 40 % по сравнению с 2009 годом, причем рост был более быстрым, чем рост глобальных объемов ПИИ, которые за тот же период выросли на 27 %. В 2015 году в Африку экспортировали около 30 тысяч предприятий США, из которых 92 % - малые и средние предприятия [6].

На рисунке 1 представлены данные по экспорту США в страны Африки.

Мы видим, что экспорт США в африканские страны увеличился, в то время как импорт из стран Африки, достигнув наибольшего значения в 2009 году, за последние годы существенно сократился (рис. 2). Дефицит торгового баланса Соединенных Штатов с Африкой является наименьшим с 2002 г., что объясняется главным образом сокращением стоимости импорта мине-

рального топлива, в первую очередь нефти.

В течение последних пяти лет рост экспорта США в африканские страны к югу от Сахары постоянно опережал рост экспорта как в другие регионы мира, так и в страны Северной Африки. Экспорт США в 2015 году достиг рекордного уровня почти в 25 миллиардов долларов, при этом текущий экспорт США в страны Африки составил всего 1,5 % от общего объема экспорта товаров в 2015 году.

ЮАР и Нигерия на сегодняшний день являются крупнейшими рынками для американского экспорта [1, 6]:

- ЮАР - 7,3 млрд. долл. США, что составляет 30,4 % от общей стоимости экспорта;

- Нигерия - 6,4 млрд. долл. США - 26,7 %;

- Ангола 1,4 млрд. долл. США) - 6,0%.

Интересным представляется то, что в 2015 году на пять стран к югу от Сахары (Нигерия, ЮАР, Ангола, Гана и Того) доля экспорта США составила 71,3% от общей стоимости экспорта в регион, в то время как на 10 крупнейших стран региона - 84,2 %. В таблице представлена сравнительный статистический анализ по изменениям в объемах экспорта за период с 2009 по 2014 г.

Необходимо отметить, что ЮАР и Нигерия являются не только самыми крупными, но и самыми быстрорастущими рынками, на сегодняшний день отношения с ними отражают самое большое изменение долларовой стоимости экспорта в период с 2009 по 2015 гг. Южная Африка внесла 2,8 млрд. долл. США (32,3 %) в рост экспорта, в то время как Нигерия внесла сопоставимые 2,7 млрд. долл. США (30,8 %), а Того - 848 миллионов долларов (9,6 %). В совокупности пять крупнейших стран Африки за счет роста доллара США в экспорте товаров в период с 2009 по 2015 год составили 82,7 % от долларového роста.

Наибольшие темпы роста экспорта США (679%, 340% и 336% соответственно) наблюдались в слаборазвитых странах, таких как Того, Гвинея-Бисау и Мавритания, с 2009 по 2015 год (рис. 3), но они составляют лишь небольшой процент от общего объема экспорта товаров из США в регион.

В то время как нефтепродукты продолжают доминировать в экспорте США в Африку, в других секторах, таких как пассажирские транспортные средства, золото и техника, зафиксированы самые высокие темпы роста изменений в период с 2009 по 2015 гг. На рисунке 4 пред-

ставлены крупнейшие отрасли промышленности, на которых приходится большая часть экспорта.

Экономический рост и богатство природных ресурсов в Африке предоставляют крупные возможности для инвесторов из США в ключевых рынках и секторах. Нигерия и Кения считаются крупными инвестиционными центрами в Западной и Восточной Африке, соответственно, притягивая большое количество проектов ПИИ, по сравнению с другими странами Африки. Приток ПИИ, наблюдаемый в 2013-2015 гг., является результатом роста внутриафриканских потоков по этим инвестиционным центрам [5]. Ряд других стран, включая Гану, Анголу, Мозамбик, Танзанию и Уанду, становятся все более привлекательными направлениями инвестиций из-за сильного экономического роста, обильных природных ресурсов и стабильных политических систем.

Объемы ПИИ США в Африке выросли на 40 % по сравнению с 2009-2012 годом, они росли более быстрым темпом, чем глобальный фондовый рынок ПИИ, который за тот же период вырос на 27 %.

На рисунке 5 приведена разбивка текущих прямых инвестиций США в ключевые африканские сектора.

Таким образом, необходимо констатировать расширение экономического сотрудничества США и стран Африки, что дает возможность местным африканским предприятиям осуществлять интеграцию в мировую экономику, использовать новые возможности доступа к внешним рынкам. Внешнеэкономическая деятельность, осуществляемая США в Африке, также является важным инструментом для достижения более широких, в том числе политических, целей американского руководства в африканских государствах, таких как продвижение рыночных реформ и построение демократии, установления контроля над процессами в регионе.

Эти цели могут быть достигнуты благодаря укреплению возможностей экономического влияния на рост в странах Африки [4]. В настоящее время по-прежнему существуют значительные возможности для увеличения глубины и масштабов экономического сотрудничества. Например, Африка экспортирует в 10 раз больше в Европу, чем в США, поскольку на данный момент европейская «эквивалентная» торговая схема - инициатива «все, кроме оружия» - имеет более высокий коэффициент использования, чем Закон США.

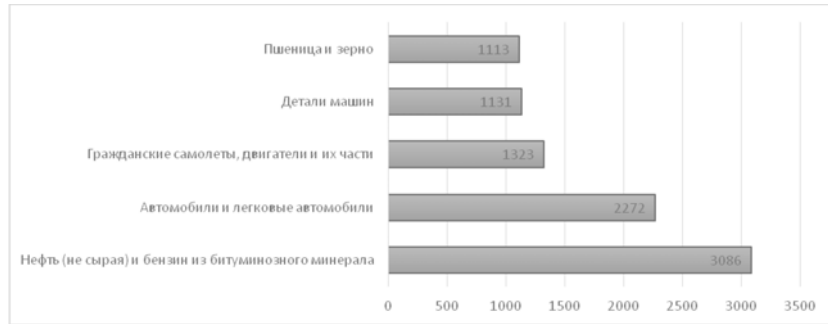


Рисунок 4 - Крупнейшие сектора экспорта товаров США, 2015 г. (млн. долл. США) [1, 6]

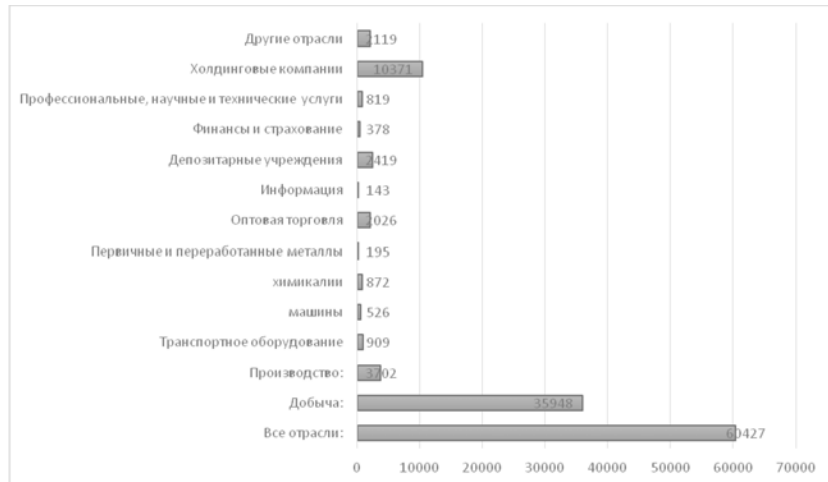


Рисунок 5 - Прямые инвестиции США в Африке по отдельным секторам (млн. долл. США) [1, 6]

Таким образом, согласно взглядам американских специалистов, рост торговли промышленными товарами и услугами - это потенциальные области роста. Достижение прогресса здесь должно включать в себя поддержку возможностей африканских компаний участвовать в интернет-торговле - продавать товары и услуги онлайн клиентам в США и во всем мире. Одной из областей, требующей внимания, является расширение торговли сельскохозяйственными товарами. В настоящее время экспорт сельскохозяйственной продукции в США составляет менее 3 % от общего объема экспорта в рамках Закона. Расширение возможностей для экспорта сельскохозяйственной продукции принесет дополнительный ряд преимуществ - это поможет стимулировать рост и занятость в сельскохозяйственном секторе в Африке к югу от Сахары, на которую приходится 30 % ВВП и 70 % занятости.

В заключении хотелось бы отметить, что, безусловно, активное развитие экономического сотрудничества США со странами Африки будет оставлять все меньше места для аналогичной деятельности России, что, в конечном счете, может ослабить влияние в регионе и затормозить развитие бизнеса российским

компаниям. Необходимо всесторонне изучить имеющийся опыт США и Европейских стран для разработки и наиболее эффективной реализации программы экономического сотрудничества с государствами Африканского континента, как необходимого элемента развития экономики РФ, в первую очередь несырьевого экспорта.

### Литература

1. EY's attractiveness survey: Africa 2015. URL: [http://www.ey.com/Publication/wLUAssets/EY-africa-attractiveness-survey-2015-making-choices/\\$FILE/EY-africa-attractiveness-survey-2015-making-choices.pdf](http://www.ey.com/Publication/wLUAssets/EY-africa-attractiveness-survey-2015-making-choices/$FILE/EY-africa-attractiveness-survey-2015-making-choices.pdf)
2. Jones V.C., Williams B.R. U.S. Trade and Investment Relations with sub-Saharan Africa and the African Growth and Opportunity Act // Congressional Research Service. – 2012. - 44 p.
3. Making the Case for AGOA: Why AGOA is Good for America. URL: <https://www.agoaconetwork.org/resources/Documents/Why%20AGOA%20is%20Good%20for%20Americarev.pdf>
4. Sy A. Managing Economic Shocks: African Prospects in the Evolving External Environment // Brookings Institution. – 2015.

5. U.S.–Sub-Saharan Africa Trade and Investment // International Trade Administration U.S. Department of Commerce. – 2014. – 21 p.

6. United States International Trade Commission URL: <https://www.usitc.gov/data/index.htm>

## **Economic cooperation of the USA and african countries: main directions and prospects**

**Saenko A.N.**

Africa Institute of the Russian Academy of Sciences  
The subject of this article is the analysis of economic cooperation between the United States and African states. The analysis of the statistical data characterizing economic cooperation of the USA with the African countries which has allowed to describe a level of trade relations

of the given states is carried out: decrease in the general volumes of mutual trade; growth in the value of US exports, a reduction in imports from Africa; the largest growth rate of US exports to the underdeveloped African states; increase in foreign direct investment. It is shown that, due to positive economic growth and the availability of a wide variety of natural resources, African countries can provide good opportunities for American investors in key markets and industries. The revealed key trends of foreign economic activity between the countries formed the basis for elaborating the main directions for further cooperation between the Russian Federation and African countries.

**Keywords:** export, import, doing business, foreign direct investment, foreign trade activities, economic growth, Africa

## **References**

1. EY's attractiveness survey: Africa 2015. URL: <http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/>

EY-africa-attractiveness-survey-2015-making-choices/\$FILE/EY-africa-attractiveness-survey-2015-making-choices.pdf

2. Jones V.C., Williams B.R. U.S. Trade and Investment Relations with sub-Saharan Africa and the African Growth and Opportunity Act / Congressional Research Service. – 2012. - 44 p.
3. Making the Case for AGOA: Why AGOA is Good for America. URL: <https://www.agoaconetwork.org/resources/Documents/Why%20AGOA%20is%20Good%20for%20Americarev.pdf>
4. Sy A. Managing Economic Shocks: African Prospects in the Evolving External Environment // Brookings Institution. – 2015.
5. U.S.–Sub-Saharan Africa Trade and Investment / International Trade Administration U.S. Department of Commerce. – 2014. – 21 p. United States International Trade Commission URL: <https://www.usitc.gov/data/index.htm>

## Актуализация протекционизма в глобальном экономическом пространстве

Возова Наталья Александровна  
аспирант, РЭУ им. Г.В. Плеханова

В статье рассматривается феномен протекционизма в актуальном академическом дискурсе и мировом экономическом процессе. По мнению автора, протекционизм, как и любое другое экономическое явление, динамичен и в силу этого обладает способностью, во-первых, к воспроизводству, во-вторых, наряду с либерализмом, составляет неотъемлемый компонент развития национальных экономических систем. Протекционизм, как и любое другое экономическое явление, динамичен и в силу этого обладает способностью, во-первых, к воспроизводству, во-вторых, наряду с либерализмом, составляет неотъемлемый компонент развития национальных экономических систем. Глубина и эффективность протекционистской политики всегда обусловлены конкретным контекстом и так же, как политика, либерализм не может иметь универсальный характер. Закономерный процесс глобализации мирохозяйственных связей и попытка мировых центров силы «оседлать» этот процесс инициируют новый «виток» протекционизма, обусловленный в том числе стремлением национальных государств препятствовать размыванию экономического суверенитета.

Ключевые слова: Протекционизм, меркантилизм, модерн, глобализация, финансовализация капитала, конкуренция за рынки, нарастание протекционистских тенденций.

Глубина и эффективность протекционистской политики всегда обусловлены конкретным контекстом и так же, как политика, либерализм не может иметь универсальный характер.

Закономерный процесс глобализации мирохозяйственных связей и попытка мировых центров силы «оседлать» этот процесс инициируют новый «виток» протекционизма, обусловленный в том числе стремлением национальных государств препятствовать размыванию экономического суверенитета.

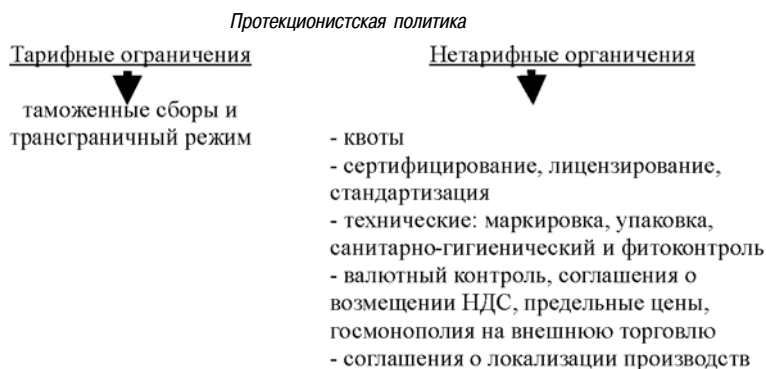
Вряд ли кто-то из профессиональных экономистов еще совсем недавно всерьез сомневался, что протекционизм, определявший теоретический и практический мейнстрим экономики в далеком прошлом, обретет в современных реалиях новую жизнь. Являясь логическим продолжением меркантилизма, протекционизм представлял собой теорию и практику, ориентированные на защиту внутреннего рынка и касающиеся определения оптимального режима внешней торговли. В качестве альтернативы протекционизму как системе ограничений (таможенных, нетарифных, фискальных и т.д.) конкуренции с ввозимыми из-за рубежа товарами, рассматривался режим свободной торговли (либерализм)<sup>1</sup>.

Отличием протекционизма от меркантилизма, рожденного эпохой первоначального накопления капитала, стало новое содержание, связанное с мерами содействия и защиты от внешней конкуренции национального промышленного производства. Политика протекционизма на протяжении «восходящего» периода развития индустриальной формации приобрела широкий арсенал мер, направленных на поддержку промышленности в рамках суверенных государств: компенсационные меры, внутренние налоги, сборы, особый режим государственных заказов и закупок и т.д. По мере углубления мировых экономических связей новым в проявлениях протекционизма стал так называемый «коллективный или групповой протекционизм», результирующий образование региональных и групповых сообществ, интегрированных в соответствии с местом в системе международного разделения труда.

В качестве генетической памяти об исключительно «торговом» характере протекционизма в современной экономической теории имеют хождение два его определения: политики государства, обеспечивающей прямое или косвенное ограничение импорта иностранных товаров, и более расширенное: системы мер государства, направленных на создание режима наибольшего благоприятствования развитию национальной экономики. Две указанные в определении коннотации органично отражают двоякий смысл самого латинского термина *protectio* (защита и покровительство).

В зависимости от конкретного контекста и результатов, протекционистские меры оценивались и оцениваются по-разному. Так, протекционизм закрытых экономических систем почти всегда оценивается отрицательно, так как ведет к застою национального производства, функционирующего на внеконкурентном пространстве. Напротив, протекционистские меры, направленные на локализацию новых отраслей экономики или осуществляемые в условиях ускоренной модернизации, как правило, приносят положительный эффект<sup>2</sup>. В связи с отсутствием универсальных последствий протекционизма стали популярными меры, отраженные в экономической теории терминами «селективный протекционизм», «отраслевой протекционизм», «скрытый протекционизм».

Протекционистские меры государств имеют вполне рациональные предпосылки. Ограждая собственную экономику от конкуренции извне, или обеспечивая режим постепенной адаптации к происходящим в мире изменениям, государства преследуют цели: увеличения внутренней занятости, что, в свою очередь, стимулирует рост совокупных расходов и развитие экономики, расширения доходов государственного бюджета, а, следовательно, финансового наполнения социальных программ, создания



комплементарных условий структурной перестройки общественного хозяйства, защиты от демпинга как орудия конкурентной борьбы иностранных производителей и возможности получения сверхприбылей корпорациям за счет монопольного положения на мировом рынке и т.д.

Протекционизм обусловлен не только внутренними потребностями развития национальной экономики, но зачастую является результатом политического обострения международной обстановки. Известный специалист в области мировой торговли П.Линдерт, выделяя факторы, инициирующие политику протекционизма, отмечает среди таковых меры, обеспечивающие национальную безопасность, в том числе<sup>3</sup> в период острых международных кризисов.

Помимо внутренних экономических причин, обусловивших американский «разворот» в сторону протекционизма, глава системы электронной торговли Alibaba Джек Ма указал на нерациональное расточительство политического руководства США, которое допустило участие страны за последние 30 лет в 13 войнах, обошедшихся американскому бюджету в 14 трл. долларов<sup>4</sup>

Вполне естественно, что, выходя за пределы, обеспечивающие функциональность национальной экономики, протекционизм создает неконкурентные зоны экономического пространства, негативно влияющие как на режим мирового экономического взаимодействия в целом, так и на национальные хозяйства в частности. Во-первых, необоснованные меры, возводящие преграды на пути свободного развития мирохозяйственных процессов, всегда порождают систему ответных мер, кумулятивно увеличивая «негативные последствия». По данным аналитического центра Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII) 37 стран, которые ввели санкции против России и в отношении которых были приняты ответные

российские меры, ограничивающие ввоз продовольствия, потеряли с декабря 2013 по июнь 2016 года 60,2 млрд. долл.<sup>5</sup>

В выступлении на Ханьчжоунском саммите «большой двадцатки» председатель Си Цзиньпин высказал свое отношение к реновации протекционизма: «Мы должны стремиться к развитию торговли и инвестиций, сказать «нет» протекционизму. В торговой войне победителей не будет»<sup>6</sup>.

Во-вторых, протекционистские меры ведут к потере стимулов развития огражденных от внешней конкуренции отраслей национальной экономики, обрекая последние на застой и инертность к инновациям.

В-третьих, протекционизм почти всегда ведет к потерям потребителей, вынужденных покупать дорогой отечественный продукт.

Отличия в уровнях экономического развития партнеров мировых хозяйственных связей, в том числе обуславливают степень позитивного/негативного потенциала протекционизма. В связи с этим вряд ли справедливо считать универсальным либеральный режим внешнеэкономической деятельности, который в случае с бедными странами может играть «роковую» роль.

На протяжении истории мировой экономики ни протекционизм, ни фритредерство в чистом виде не существовали. Так как целью торгово-экономических режимов протекционизма и либерализма одинаково является развитие национальной экономики, то правильнее считать меры, отражающие оба подхода в формировании государственной политики диалектически противоположными, но тем не менее не выходящими за рамки целостности экономической системы, составляющими единой стратегии, в том числе и потому, что направлены на адаптацию суверенной системы хозяйства к динамичным изменениям в мировом экономическом процессе (рис. 1).

Приводимая схема, отражающая содержание теоретического представления протекционизма, во многом обновленная за счет форм, уже проявившихся в поступательном движении мировой экономики, тем не менее нуждается в постоянном пополнении и расширении вследствие нестатичности самого феномена, инкорпорирующего последствия изменчивости планетарного хозяйственного процесса.

Реновация протекционизма связана, во-первых, с физическими пределами расширения мировых рынков и обострением конкуренции за их обладание; во-вторых, с противоречиями, возникающими между разнонаправленными векторами развития мировой экономики: глобализации и глокализации; стремлением капитала расчистить пространство своего оборота от государственных, национальных и т.д. преград и в полной мере обозначившимся трендом на восстановление суверенитетов.

По мере свертывания пространства прибыльного оборота торгового и промышленного капиталов и национализации и регионализации финансовых рынков тенденция актуализации протекционизма будет нарастать. В конце августа 2017 года глава Европейского банка (ЕЦБ) Марио Драги заявила «об опасности расползания протекционистских тенденций в странах – ключевых мировых игроках, прежде всего США»<sup>7</sup>. Месяц спустя в Пекине президент Всемирного банка Джим Ен Ким отметил, что «процесс восстановления мировой экономики остается хрупким, а протекционизм во многих странах – как развитых, так и развивающихся, - представляет серьезную проблему»<sup>8</sup>.

В условиях обострения конкурентной борьбы за рынки протекционизм обретает выраженную политическую ангажированность и формы санкционной войны, ломающие сложившиеся торгово-экономические связи. Например, американские санкции в отношении Ирана представляются достаточным аргументом для сворачивания связей с Исламской республикой других стран, в частности Турции<sup>9</sup>.

В актуальном научном дискурсе протекционизм представляется в качестве альтернативы закономерному процессу глобализации, обусловленному информатизацией и интеллектуализацией цивилизационного мейнстрима, трансформирующими миропорядок модерна<sup>10</sup>. Однако, как и любая другая социальная революция, переход к постин-

дустриальной формации инициирует сопротивление сил, агрегирующих материальные, а, соответственно, и политические ресурсы прежнего мироустройства или, точнее заметить, попытку «оседлать» этот процесс с целью пролонгирования условий, обеспечивающих его воспроизводство. Например, трансграничность финансиализации капитала, внешне совпадающая с векторами глобализации и использующая продуцируемую последней интернационализацию планетарной информационной и коммуникационной сети, тем не менее остается в пределах «новой капиталистической экономики»<sup>11</sup>.

В отличие от редукционистского взгляда на процесс глобализации, ограничивающего его формат «пространственной и институциональной интеграцией рынков» М.Кастелье справедливо указывает на совершенно иное качество глобальной мировой экономики, способной «работать как единая система в режиме реального времени в масштабе всей планеты»<sup>12</sup>.

Глобализация рынков, представляемая как исчерпывающая характеристика постиндустриального мироустройства, на самом деле отражает лишь ограниченную интеграцию процессов обновления планетарной архитектуры на «некапиталистических» принципах и интернационализации капитала, связанного, прежде всего с его финансиализацией.

В артикуляции представителей неолиберализма преодоление протекционизма означает ликвидацию препятствий трансграничному перемещению капитала и «демонтаж» барьеров на пути «свободной торговли», не всегда resultирующих в повышение качества жизни населения стран и регионов<sup>13</sup>.

Британский экономист Нил Мидлтон для иллюстрации результатов интернационализации товарных рынков использовал пример с Мексикой, которая на протяжении десятилетия (с 1984 по 1994 гг.) «пользовалась благами», якобы приносимыми Североамериканской Ассоциацией Свободной торговли. «Ни у кого не вызвал удивления тот факт, - пишет он, - что выгоду извлекли богатейшие 10 процентов населения, чьи доходы выросли на 20,8 процента. Все остальные испытывали на себе действие долговременной тенденции как относительного, так и абсолютного обнищания, но особенно тяжелый удар был нанесен по 10 процентам беднейших, которые потеряли в абсолютных цифрах 23,2 процента своего дохода»<sup>14</sup>.

Неконструктивные последствия капиталистической глобализации наиболее полно и последовательно представлены в книге лауреата нобелевской премии Дж. Стиглица «Глобализация: тревожные тенденции»<sup>15</sup>. По мнению экономиста для апологетов порядка, ассоциируемого с «торжествующим капитализмом американского типа» глобализация есть беспрепятственное его репродуцирование на всем планетарном пространстве. «Однако большому числу стран (такая - авт.) глобализация не принесла обещанных экономических выгод»<sup>16</sup>.

Глобализация рынков способствует экономическому росту, когда оказывает благотворное влияние на национальные экономики. В противном случае их «открытие» неизбежно ведет к обогащению меньшинства развитых стран и застою большинства беднейших государств или выстраиванию мир системы «Центр-периферия» (по И. Валлерстайну)<sup>17</sup>.

Логика сохранения доминирующего положения развитых стран посредством режима беспрепятственной торговли и деятельности наднациональных институтов, в том числе ВТО, отчетливо проявляется в двойственной политике в отношении слаборазвитых стран. Вполне комплементарное отношение к полной деиндустриализации экономик реципиентов товарного экспорта сочетается с кво-тированием или даже запретом на свободное перемещение из них избыточных трудовых ресурсов.

По замечанию Дж. Стиглица «НАФТА (Североамериканская зона свободной торговли, соглашение, подписанное в 1992 г. между Мексикой, США и Канадой), которое обеспечивает более свободное перемещение товаров, услуг и инвестиций - но не людей между этими странами»<sup>18</sup>. Нынешний президент США Д. Трамп после вступления в полномочия распорядился о начале строительства стены на американо-мексиканской границе<sup>19</sup>.

Второй, если не главной составляющей преодоления протекционизма, по Н.Мидлтону является ликвидация препятствий трансграничному движению капитала, в чем непосредственно заинтересованы мировые финансовые центры, в ряду которых центральное место принадлежит США.

Демонтаж суверенитетов под натиском финансового капитала уже сегодня поставил национальные государства в подчиненное положение<sup>20</sup>. Невозможно представить, что активно осваивая национальные рынки, финансовый капитализм ориентирован не на партикулярные инте-

рессы, а на повышение уровня жизни населения. Важно отметить, что нынешний уровень и масштабы оборота капитала в финансовой сфере превзошли пределы, позволяющие предполагать его возврат в производственную и торговую сферу<sup>21</sup>, а, следовательно, актуальное прочтение протекционизма требует расширенной артикуляции, включающей меры государств, направленные на сохранение суверенитета национальных финансовых систем. Центральные банки, не входящие в государственную юрисдикцию, стали важнейшим инструментом подчинения национальных экономик и самих государств интересам финансового интернационала. «Пользуясь неосведомленностью масс, - пишет французский социолог А.Сорраль, финансовый капитал приобрел в собственность все центральные банки, а затем навязал законодательную норму, согласно которой государства отказались от своего суверенного права заимствовать у них под нулевой процент. Согласно 104-й статье Маастрихтского соглашения (ставшей 123-й статьей Лиссабонского договора) норма, запрещающая беспроцентное кредитование государств, была распространена на «старые банки членов Евросоюза». По подсчетам экономистов, масса, выплачиваемая государствами центральным банкам по процентам за кредиты, в точности равна подоходному налогу»<sup>22</sup>. Растущий по геометрической экспоненте государственный долг фактически становится наднациональным механизмом, позволяющим финансовому капиталу облагать новой формой «дани» население планеты и, кроме того, управлять суверенными экономиками в собственных интересах.

В связи с финансиализацией капитала, демонтирующего суверенитеты, особенно актуальными становятся меры валютного протекционизма (контроля). Валютный контроль сегодня, помимо традиционной функции регулирования мировой торговли, выполняет функцию защиты национального финансового рынка. Наряду с уже вошедшими в практику формами валютного регулирования: импортными депозитами (залогом, вносимым импортерами), квотами на ввоз и вывоз валюты, нерыночным установлением обменного курса национальной валюты и т.д., широкое применение получают меры ограничения инвестиций в отрасли, определяющие национальную безопасность, контроля за открытием и закрытием валютных счетов, регулирования движения ценных бумаг, регулирования сделок заимствования девальвации



национальной валюты и роста международных резервов.<sup>23</sup>

Реновация протекционизма, обусловленная структурными предпосылками, связанными с финансовализацией капитализма, и их последствия, выражающиеся в системных кризисных явлениях, вынуждают власти обращаться к «рудиментарным» методам поиска стабилизации экономики. Так по данным авторитетных экспертных центров, Уолл-стрит стал виновником потерь США в конце первого десятилетия нынешнего столетия, исчисляемых в 19 трл. долларов<sup>24</sup>.

На фоне сворачивания режима свободной торговли США демонстрирует нежелание либерализовать мировую финансовую архитектуру с незыблемой ролью собственной экономики.

Таким образом, протекционизм, как и любое другие экономическое явление, динамичен и в силу этого обладает способностью, во-первых, к воспроизводству, во-вторых, наряду с либерализмом, составляет неотъемлемый компонент развития национальных экономических систем.

Глубина и эффективность протекционистской политики всегда обусловлены конкретным контекстом и так же, как политика, либерализм не может иметь универсальный характер.

Закономерный процесс глобализации мирохозяйственных связей и попытка мировых центров силы «оседлать» этот процесс инициируют новый «виток» протекционизма, обусловленный в том числе стремлением национальных государств препятствовать размыванию экономического суверенитета.

## Литература

1. Арриги Д. Долгий двадцатый век. Деньги, власть и истоки нашего времени. М.: «Территория будущего». 2006 – 470 с.
2. Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире (Пер. с англ. П.М. Кудюкина) СПб. Университетская книга. 2001 – 416 с.
3. Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей. Пер. с англ. М.: Прогресс – Универс. 2012 – 200 с.
4. Кастелье М. Информационная эпоха. Экономика, общество и культура. М.: ВШЭ, 2000 - 506 с.
5. Мейсон П. Посткапитализм. Путеводитель по нашему будущему. М.: Ад. Маргинем Пресс. 2016 - 416 с.
6. Мидлтон Н. Глобализация бедности/ <http://l.index.org.ru/selected/298midlt.html> (3.10.2017)
7. Сораль А. Понять империю. Грядущее глобальное управление или восста-

ние наций? М.: Академический проект – 232 с.

8. Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции//<http://library.fa.ru/files/Stiglitz.pdf> (3.10.2017)

9. Фомин Э.А. протекционизм в условиях глобализации мировой экономики // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета № 1, 2016. с. 155-158.

## Ссылки:

1 Головин И. Политика протекционизма и либерализации в мировой торговле //

2 Протекционизм в системе внешней торговли//<http://bukvi.ru/ekonomika/mirovaya/protcionizm-v-sisteme-vneshn...>

3 Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей. М.: Прогресс – Универс. 2012, с. 117.

4 Тавровский Ю. Потенциал Китая и США по основным параметрам совокупной мощи сравнивают все чаще // Независимая газета № 209 (7118). 2017.

5 [www.bbc.com/russian/news-36722773](http://www.bbc.com/russian/news-36722773)

6 Тавровский Ю. Пекин сделал заявку на глобальное лидерство // Независимая газета. № 209 (7116). 2017.

7 Федотовский Н. Дружный рост. Надолго ли? // Эксперт, 2017. № 39, с.30.

8 <http://www.vsemirnyjbank.org/ru/news/speech/2017/05/14/remarks-of-wqrld-bank-group-president-jim-yong-kim>

9 Субботин И. Союз Ирана и Турции угрожает планам РФ и США // Независимая газета. 2017, № 195 (7102), с.6-7.

10 Кастелье М. Информационная эпоха. Экономика, общество и культура. М.: ВШЭ, 2000.

Мейсон П. Посткапитализм. Путеводитель по нашему будущему. М.: Ад. Маргинем Пресс. 2016, с.25-63.

11 Владимирова И.Г. Глобализация мировой экономики: проблемы и последствия // <http://dis.ru/libra.ru/detail.php?ID=22794> (3.10.2017)

12 Кастелье М. Информационная эпоха. Экономика, общество и культура. М.: ВШЭ, 2000. с.105

13 Мидлтон Н. Глобализация бедности/ <http://l.index.org.ru/selected/298midlt.html> (3.10.2017)

14 Там же.

15 Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции//<http://library.fa.ru/files/Stiglitz.pdf> (3.10.2017)

16 Там же.

17 Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире / Пер. с англ. П.М. Кудюкина. СПб.: Уни-

верситетская книга. 2001.

18 Стиглиц Дж. Указ. соч.

19 Стена Дональда // Аргументы и факты. 26 января 2017 г.

20 Арриги Дж. Долгий двадцатый век.

Деньги, власть и истоки нашего времени. М.: «Территория будущего». 2006, с.42

21 Там же, с. 21, 302

22 Сораль А. Понять империю. Грядущее глобальное управление или восстание наций? М.: Академический проект, С. 43.

23 Ивашковская С.Н. Свободная торговля или протекционизм // Финансы. 2010. № 4, с.32-34.

24 Независимая газета № 209 (7116). 2017. с.5.

## Actualization of protectionism in the global economic space

Vozova N.A.

RGU. G.V. Plekhanova

The article examines the phenomenon of protectionism in the current academic discourse and the world economic process. According to the author, protectionism, like any other economic phenomenon, is dynamic and therefore has the ability, first, to reproduce, and second, along with liberalism, is an integral component of the development of national economic systems.

Protectionism, like any other economic phenomenon, is dynamic and therefore has the ability, first, to reproduce, and secondly, along with liberalism, is an integral component of the development of national economic systems. The depth and effectiveness of protectionist policies are always conditioned by a concrete context and just like politics, liberalism can not have a universal character. The natural process of globalization of world economic ties and the attempt of the world centers of power to «saddle» this process initiate a new «spiral» of protectionism, including the desire of national states to prevent the erosion of economic sovereignty.

Key words: protectionism, mercantilism, modernity, globalization, capital financing, competition for markets, growth of protectionist tendencies.

## References

1. Arrighi D. Long twentieth century. Money, power and the origins of our time. Moscow: Territory of the Future. 2006 - 470 p.
2. Wallerstein I. Analysis of world systems and the situation in the modern world (Translated from English by PM Kudyukin) SPb. University book. 2001 - 416 p.
3. Lindert P. Economics of world economic relations. Trans. with English. Moscow: Progress - Univers. 2012 - 200 s.
4. Casteller M. Information age. Economy, society and culture. Moscow: Higher School of Economics, 2000 - 506 p.
5. Mason P. Post-capitalism. A guide to our future. M.: Ad. Margin Press. 2016 - 416 pp.
6. Middleton N. Globalization of poverty / <http://l.index.org.ru/selected/298midlt.html> (3.10.2017)
7. Soral A. To understand the empire. The future global governance or the uprising of nations? Moscow: Academic Project - 232 p.
8. Stiglitz J. Globalization: disturbing tendencies // <http://library.fa.ru/files/Stiglitz.pdf> (3/10/2017)
9. Fomin E.A. protectionism in the conditions of globalization of the world economy // Izvestiya of St. Petersburg State University of Economics No. 1, 2016. p. 155-158.

## Сущность и структура начального этапа карьеры преподавателя вуза

**Бабичев Михаил Александрович**, преподаватель, Омский автобронетанковый инженерный институт ОАБИИ, mikhail56@mail.ru

Исследование направлено на изучение составляющих этапов карьеры для выделения начального этапа карьеры относительно преподавателя вуза. В статье проведен анализ подходов к определению карьеры. Целью анализа являлось определение начального этапа карьеры преподавателя вуза. Для полноты исследования автором был рассмотрен ряд подходов к определению понятия карьеры. Также помимо анализа самого определения карьеры, автор рассмотрел подходы к структурированию карьерного становления. Была отмечена неоднозначность определений, как к определению, так и к структуре карьерного пути становления работника. Для достижения целей исследования в статье проведена адаптация определений относительно работника высшего образования. В итоге исследования была дана авторская трактовка начального этапа карьеры преподавателя вуза, которая состоит в выделении профессионального и временного аспекта начального этапа карьеры работника. Ключевые слова: начальный этап карьеры, профессиональное становление, профессиональная адаптация работника, карьера преподавателя вуза

Современным вузам, работающим в условиях высокой конкуренции, необходимо максимально эффективно организовывать процесс работы для того, чтобы обеспечить поддержание качества образования, а также разработку и реализацию новых научных исследований преподавателей. Поэтому необходимо максимальное раскрытие человеческого потенциала, позволяющее специалисту продвигаться в выбранном им профессиональном направлении.

В научной литературе продвижение в сфере профессиональной деятельности обозначают термином «карьера». Термин «карьера» имеет достаточно большое количество трактовок, по большей части связанных со спецификой применения термина к определенной деятельности. Для текущего исследования ключевым моментом является определение термина «начальный этап карьеры преподавателя вуза». Для выделения существенных признаков необходимого определения следует поэтапно проанализировать термины «карьера» и «этапы карьеры» с точки зрения различных научных подходов.

В толковом словаре Ожегова «карьера» трактуется следующим образом: род занятий, деятельности; путь к успехам, видному положению в обществе, на служебном поприще, а также само достижение такого положения [1; 2]. Этой же точки зрения придерживаются Г.С. Никифоров, и М.А. Дмитриева, трактуя карьеру, как вид занятий, деятельности, а также путь к успехам в служебной деятельности [3; 4 с.263]. Приведенное определение акцентирует внимание на том, что карьера является родом занятий, соответственно это процесс. Данный процесс инициируется субъектом, реализующим карьеру и ее этапы на практике. Недостаточным моментом определения Ожегова можно рассматривать непричастность внешней среды и морально этических мотивов личности при определении термина «карьера». Для полноты определения целесообразно рассмотреть трактовки авторов, рассматривающих иные стороны карьеры.

В качестве дополнения и раскрытия термина «карьера» с позиции мотивации индивида автор статьи предлагает рассмотреть определение А.А. Лобанова и Д.М. Иванцевич. Данные авторы в своей публикации по карьерным вопросам в России характеризуют понятие «карьера» как «индивидуально осознанная последовательность изменений во взглядах, позиции и поведении, связанных с опытом работы и деятельности в течение трудовой жизни» [5].

Н.А. Горелов приводит следующее определение: «карьера – это линия продвижения работника, позволяющая реализовать его потребности в улучшении материального положения, достижении социального статуса, повышении властных полномочий и самореализации» [6].

Таким образом, автор текущего исследования делает вывод о том, что морально-этическая и социокультурная деформация личности работника в течение карьеры характеризует карьеру не только как род занятий, но и как процесс взаимодействия со средой, окружающей работника. Многие ученые подчеркивают, что важную роль в успешной карьере играют приобретенные в течение жизни навыки.

У ряда авторов (Э. Мэйо, Р.М. Кантер, Э.Х. Шейн, П. Херриот, П. Спэреу, Дж. Л. Холэнд, Н. Никлсон, М.А. Уэст) происходит смещение акцентов с традиционного определения карьеры как «пути», «дороги», «лестницы», к пониманию карьеры как конкуренции в рабочей среде [7, с.560; 4 с.264].

Схожих взглядов на трактовку термина «карьера» придерживаются К. Л. Купер, Ф. Д. Дейв, М. П. Драйсколл, применяющие термин «стадия плато», в котором карьера достигает своей высшей точки [8].

Оксфордский словарь по социологии Г. Маршала определяет карьеру как роли, через которые проходит индивид за период трудовой жизни, приобретая возрастаю-

щий престиж и другие знаки уважения; хотя и не исключаются падения в должностной иерархии, связанные с социальной мобильностью [9].

В целом, анализ западных литературных источников показал, что изменившиеся условия на рынке труда привели к тому, что изменился не только взгляд на карьеру и ее виды, но и смысл, который вкладывается в это понятие. Карьера подразумевает качественные преобразования личности и определенную установку на эти преобразования.

Обобщая работы зарубежных и российских исследователей, можно заключить, что современным пониманием карьеры, с точки зрения многих авторов, является последовательность работ и перехода от одной работы к другой с учетом степени соответствия личностных характеристик отдельного работника. Нацеленность личности на карьеру позволяет улучшить собственные карьерные возможности. Автор текущей статьи придерживается мнения о том, что карьера зависит от особенностей и способностей личности.

Важной мыслью для исследователя является то, что карьера подразумевает качественные преобразования личности и определенную установку на эти преобразования. Сравнение существующих определений карьеры показывает, что описанные различными авторами трактовки вариabельны, а особенности их прохождения весьма широки. Стоит еще раз отметить, что карьера рассматривается и как результат, и как процесс.

В то же время, автор текущего исследования предлагает рассматривать карьеру, как в социальном, так и профессиональном контексте. Для каждого из этих контекстов необходимо выделять свои определенные задачи, различные для разных этапов карьеры. Итогом развития предлагается считать профессиональное формирование субъекта.

Одной из задач текущего исследования является уточнение определения понятия «начальный этап карьеры преподавателя вуза». Начальный этап карьерного пути можно рассматривать с нескольких точек зрения. Для точного определения начального этапа карьеры преподавателя вуза автор предлагает проанализировать подходы определяющие структуру карьеры со следующих позиций:

- временных этапов;
- этапов профессионального становления.

Объединение данных подходов позволит уточнить понятие начального эта-

па карьеры. После выявления ключевых моментов, которые должны быть реализованы работником с точки зрения временного распределения и периода профессионального становления следует определить границы каждого из данных аспектов применительно к педагогической сфере в вузе.

Рассмотрим трактовку карьеры с точки зрения временных этапов. Представление этапов карьеры, с позиции теории экономики труда [10 с.207], состоит в том, что в возрастном интервале сотрудника до 30 лет выделяются два этапа карьеры: предварительный и этап становления. В данные этапы происходит подготовка к трудовой деятельности и освоение профессиональных навыков. При рассмотрении начального этапа карьеры преподавателя вуза стоит учитывать, что начальный этап может не всегда соответствовать заявленному возрастному периоду до 25 лет. Возраст до 25-30 лет в теории экономики труда принят в качестве периода профессионального становления в силу того, что под данный критерий можно отнести сотрудника, получившего первые 2-3 года опыта работы после окончания вуза. Автор отмечает тот факт, что возраст сотрудника в педагогической сфере на начальном этапе карьеры может не соответствовать предварительному этапу, либо этапу становления. Это обстоятельство обусловлено тем, что на сегодняшний день начинающим педагогом может считаться любой сотрудник, впервые трудоустроенный в педагогической сфере.

В виду того, что распределение этапов карьеры в соответствии с возрастом и временем прохождения каждого этапа не может в полной мере охарактеризовать начальный период карьеры педагога, обратимся к подходу структурирования карьерного пути специалиста с точки зрения этапов профессионального становления. Целесообразно учета данного аспекта подтверждается многочисленными исследованиями, посвященными выявлению взаимосвязи процессов развития личности и становления профессионала (Басов М. Я., Борисова Е. М., Логинова Г. П., Маркова А. К., Митина Л. М.) [11].

В исследованиях Е.А. Климова рассматриваются проблемы формирования личности профессионала. Приведенные авторы придерживаются позиции, что профессиональная деятельность влияет на систему отношений личности [12].

Е.М.Борисовой, профессиональное становление рассматривается как воз-

можность удовлетворения потребностей по раскрытию способностей для достижения определённого социального статуса. Этот процесс способен оказать влияние на изменение жизненных и профессиональных ожиданий, скорректировать социальное положение субъекта, развить личность в целом [13 с. 159].

Вопросы профессионального становления личности рассматриваются в психологии труда, экономике труда, психологии профессионального обучения, профориентологии и других отраслях науки. Становление человека как субъекта труда, а также последующая трансформация личности в профессионала под влиянием процесса профессионального обучения представлено в работах В. А. Бодрова, Э. Л. Голубевой, К. М. Гуревича, Э. Ф. Зеера, П. А. Климова, Н.В.Кузьминой [14; 15, с.574].

Исследования, посвящённые становлению профессионала, демонстрируют множественность мнений о процессе профессионального развития и становления. По мнению автора текущего исследования, профессиональное становление личности целесообразно определить как объединённую концепцию множества определений данного процесса.

С точки зрения Т.В. Киселёвой, профессиональное становление определяется как «степень развития умений и навыков человека по выполнению определённой работы, которое дополняется общественным признанием в процессе освоения социального пространства» [16, с.15].

По мнению Б.П. Невзорова, профессиональное становление это процесс самоопределения профессионала в конкретной профессиональной области. Данная область профессионального самоопределения находится в зависимости от степени согласованности психологических возможностей человека с содержанием и требованиями профессиональной деятельности. Дополняется определение процесса профессионального становления сформированной у личности способностью адаптироваться к изменяющимся социально-экономическим условиям в связи с устройством и динамикой развития профессиональной карьеры [17, с.65].

Э. Ф. Зеер определяет профессиональное становление как «процесс развития и саморазвития личности». Данный автор включает в структуру профессионального становления такие процессы, как самопроектирование профессионально ориентированных видов деятель-

ности, самоопределение в профессии, реализация в профессии и самоактуализация потенциала для достижения вершин профессионализма [18, с.8].

Рябоконе Е. А. рассматривает профессиональное становление как частный случай развития человека в процессе жизненного пути. Данное событие определяется этапом профессионализации. Профессиональное становление анализируется как управляемый процесс. Сам процесс становления профессионала содержит ряд этапов. Один из них это этап вхождения в профессию, в ходе которого происходят качественные преобразования личности, ведущие к развитию и изменению личностных и профессиональных качеств. Положительная динамика приведенных изменений в личности характеризуется формированием позитивного отношения к профессии освоением профессиональных навыков, свойственным выбранной профессии [19, с.18].

В. Д. Симоненко определяет профессиональное становление как процесс изменения личности под влиянием социально-профессиональной ситуации, профессиональной деятельности и собственной активности, направленной на самореализацию в труде [20, с.27].

Представленные определения дают возможность анализировать процесс профессионального становления как особый вид преобразований в личности индивидуума. Сопоставление мнений различных авторов дает возможность систематизировать данный процесс и определить его структуру как ряд взаимосвязанных элементов. Результатом анализа можно читать таблицу 1. В таблице элементы процесса профессионального становления расположены в логической последовательности поэтапно.

Рассмотрение вопросов профессионального становления личности в литературе выявило также неоднозначность определения этапов профессионального становления.

По мнению таких ученых как Киселёва Т. В., Невзоров Б. П. профессиональное становление является не процессом, а результатом формирования у личности определённых способностей и качеств [16].

Ряд учёных рассматривает профессиональное становление личности, как поэтапный процесс:

- ограниченный рамками вузовского обучения и продолжающийся соответственно 5 лет (Каганов А. Б.) [17];
- охватывающий длительный период жизни человека до 40 лет (Деркач А. А.,

Таблица 1  
Структура процесса профессионального становления личности

Этап	Структурный компонент	Личностные характеристики	Авторы
1	определение своего места в мире профессий в процессе формирования позитивного отношения к выбранной профессии	позитивное отношение к выбранной профессии, определение своего места в мире профессий	Э. Ф. Зеер Е. А.Рябоконе
2	выявление психологических возможностей личности, соотнесение их с содержанием и требованиями будущей профессии	психологические возможности личности, соотносящиеся с содержанием и требованиями будущей профессии	Э. Ф. Зеер Б. П. Невзоров
3	овладение знаниями, формирование умений и навыков профессиональной деятельности	знания, умения и навыки профессиональной деятельности	Т. В. Киселёва, Рябоконе Е. А.
4	освоение профессионально ориентированных видов деятельности	успешность в освоении профессионально ориентированных видов деятельности;	Э. Ф. Зеер
5	реализация себя в профессии, самоактуализация и самореализация личностного потенциала	самоактуализация и самореализация личностного потенциала в профессии;	Э. Ф. Зеер, В. Д. Симоненко
6	способность адаптироваться к изменяющимся условиям в процессе профессиональной деятельности	адаптация к изменяющимся условиям в процессе профессиональной деятельности	Б. П. Невзоров
7	достижение общественного признания в процессе освоения социального пространства	общественное признание в процессе освоения социального пространства	Т. В. Киселёва

Зеер Э. Ф., Кудрявцев Т. В., Рябоконе Е. А., Симоненко В. Д.);

с охватывающий длительный период жизни человека, но повторяющийся, если профессионал частично утрачивает трудоспособность, оказывается без работы, вынужден переменить профессию (Климов Е.А.). Календарный возраст в этом случае может быть любым в интервале трудоспособности [16; 17].

А. Б. Каганов рассматривает профессиональное становление как последовательное прохождение сменяющих друг друга этапов в рамках вузовского обучения (переходного, накопительного и определяющего), которое, в свою очередь, завершается на четвёртом этапе, в период работы на конкретном производстве в избранном виде деятельности.

Т. В. Кудрявцев придерживается мнения о том, что профессиональное становление представляет собой не кратковременный период обучения в вузе, а яв-

ляется длительным и многоуровневым процессом. Данный процесс может быть представлен в виде четырёх основных стадий:

- возникновение и формирование профессиональных намерений;
- целенаправленная подготовка к избранной профессиональной деятельности;
- процесс вхождения в профессию;
- реализация личности в самостоятельном профессиональном труде.

Переход к каждой последующей стадии закладывается в ходе предыдущей и сопровождается возникновением у субъекта ряда противоречий и кризисных ситуаций.

Сформулированные А.А.Деркач стадии становления профессионала характеризуются следующими этапами:

- формированием намерений (установление отношения человека к профессии);

Таблица 2  
Фазы развития профессионала

Уровень	Название фазы	Значение
1	Оптанта	Человек озадачен вопросами выбора либо перемены профессии и делает выбор. Точных хронологических границ здесь, как и в отношении других фаз нет, поскольку возрастные особенности задаются не только физиологическими, но и многоаспектными условиями культуры.
2	Адепт	В данной фазе человек, встает на путь приверженности профессии и осваивает ее. В зависимости от профессии это может быть и многолетний, и совсем кратковременный процесс (например, простой инструктаж).
	Адаптант	Этап характеризуется ликвидацией профессиональных и социальных барьеров внутри коллектива.
3	Интернал	Этап характеризуется признанием коллег по работе в области профессионализма. Работник характеризуется тем, что надежно и успешно может справляться с основными профессиональными функциями.
	Мастер	Работник может решать и простые, и самые трудные профессиональные задачи.
4	Авторитет	Работник на этапе мастера является известным в профессиональном кругу или в отрасли. В зависимости от принятых в данной профессии форм аттестации работников он имеет те или иные высокие формальные показатели квалификации.
5	Наставник	Авторитетный мастер своего дела, в любой профессии приобретает опыт наставничества.

Таблица 3  
Структура трудовой адаптации

Направления адаптации	Виды адаптации	Формы адаптации	Стадии адаптации
первичная адаптация вторичная адаптация	профессиональная социально-психологическая организационная экономическая психофизиологическая культурно-бытовая	активная пассивная	ознакомление приспособление ассимиляция идентификация

- профессиональным обучением;
- профессиональной адаптацией;
- обретением целостности (этап стабильно функционирующего специалиста).

Э.Ф.Зеер на основе социальной ситуации и уровня реализации ведущей деятельности выделяет следующие стадии профессионального становления:

профессиональное самоопределение (старший школьный возраст);

профессиональная самоидентификация (годы профессионального образования);

распредмечивание профессиональной деятельности (период приобретения профессионального опыта);

опредмечивание профессиональной деятельности (непосредственная профессиональная деятельность) [18, с.30].

Л. М. Митина представляет профессиональное становление личности как

стадию профессионального функционирования следующей за стадией профессиональной адаптации и предшествующей стадии профессиональной стагнации [23, с.20].

Е. А. Климов выявляет фазы развития профессионала: фаза оптации, адепта, адаптации, интернала, мастера, авторитета, наставника. Каждая из фаз находится на определенной стадии становления карьеры [22, с.90]. Распределение фаз развития карьеры по уровням представлено в таблице

Распределение фаз развития профессионала по уровням позволяет сделать вывод о месте начального этапа карьеры в общем пути развития работника в профессии. В качестве начального этапа карьеры предлагается обозначить второй уровень развития представленной классификации. Автор базируется

данное предположение на сущности отдельных этапов. Начальным этапом карьеры целесообразно обозначить стадию, на которых находятся работники фазы адепта и адаптанта. Указанное обстоятельство объясняется тем, что на предшествующей данной стадии фазе оптанта начала карьеры с точки зрения освоения профессии на практике не происходит. Оптация обозначает подготовку к освоению карьерного пути путем самоопределения индивидуума относительно профессии и завершения процесса обучения. После завершения фаз адепта и адаптанта следует фаза интернала. Исходя из значения данной фазы, характеризующего работника как состоявшегося профессионала, который путем получаемого опыта совершенствует свои навыки в профессии, возможно сделать вывод о том, что данная фаза наступает после начального этапа карьеры. Если объединить общие черты фаз адепта и адаптанта, можно заметить, что завершение данных фаз обозначает освоение индивидуумом профессии и его адаптацию в сфере деятельности. Различия фазы адепта и адаптанта состоит в том, что адепт обозначает освоение профессии, то есть профессиональную адаптацию, а фаза адптана обозначает адаптацию с позиции устранения профессиональных и социальных барьеров, то есть социальную адаптацию. Стоит отметить, что в рамках фазы адепта также присутствует процесс освоения профессии с точки зрения обучения. В силу этого справедливо полагать, что в качестве адептов преподавания рассматриваются не только педагоги, поступившие на работу в учебные заведения, а также студенты. Автор полагает в качестве начального этапа карьеры преподавателя вуза объединить стадии адепта и адаптанта не полностью, а с корректировкой фазы адепта, сокращенной на период обучения специалиста в вузе. Исходя из того, что завершается первоначальный этап карьеры завершением социальной и профессиональной адаптацией, автор предлагает рассмотреть сам процесс прохождения адаптационных фаз (адепта и адаптанта) более подробно. В теории экономики труда и управления персоналом выделяют социальную и трудовую адаптацию. Эти виды адаптации пересекаются друг с другом, но каждая из них имеет и самостоятельные сферы приложения: социальная деятельность не замыкается на производстве, а трудовая деятельность включает и технические, и био-

логические, и социальные аспекты. С позиции управления персоналом наибольший интерес представляет трудовая адаптация. Трудовую адаптацию можно определить как процесс приспособления работника и организации. Данный процесс основывается на освоении сотрудником новых профессиональных, социальных и организационно-экономических условий труда [24]. Трудовая адаптация является сложным процессом. Структура и классификация процесса адаптации приведена в составленной автором таблице 3 на основе работы [1, с.24].

Таким образом, автор текущего исследования делает вывод о том, что профессиональное становление личности – это прогрессивный, поэтапный процесс преобразования личности. Данный процесс сопровождается формированием и развитием устойчивых качеств и свойств на основе овладения профессиональными знаниями, умениями и навыками путём самореализации в профессиональной деятельности.

На основе предложенных точек зрения, автор текущего исследования предлагает представить профессиональное становление в виде совокупности процессов:

- формирование профессиональных намерений;
- профессиональная подготовка;
- адаптация к профессиональной деятельности;
- осуществление самостоятельной профессиональной деятельности.

Стоит отметить, что данные процессы протекают относительно друг друга не в порядке последовательности, а в параллельном течении. Современная практика предполагает, что при приеме на работу преподаватель вуза начинает осуществление самостоятельной профессиональной деятельности параллельно с процессом адаптации и профессиональной подготовки. Данное совмещение способствует динамичному развитию профессионала и позволяет вносить коррективы в процесс практической реализации педагогических навыков.

Автор текущего исследования для определения начального этапа карьеры преподавателя вуза, предлагает обратиться к специфике рассматриваемой сферы деятельности.

Преподаватель, начинающий свою педагогическую карьеру, сталкивается с рядом проблем, которые не всегда в состоянии самостоятельно решить. Это отсутствие педагогического и житейско-

го опыта, слабое знание психологических особенностей обучаемых, недостаточное владение методами и приемами обучения.

Анализ отечественных и зарубежных источников позволил выявить ряд параметров, необходимых для достижения преподавателем на стадии начала карьерного становления. Данные параметры могут быть определены как целевые ориентиры, ограниченные временными рамками, позволяющими уточнить с точки зрения целевой, адаптационной и временной направленности понятие начального этапа работы преподавателя вуза. Анализ проводился с позиции разграничения приведенных аспектов. Предлагается выделить основные черты начального этапа карьеры преподавателя вуза в соответствии с каждым из рассмотренных аспектов.

Временной аспект начального этапа преподавателя вуза

Учитывая текущую практику вузов России обучения в рамках семестров, а также различное распределение материала одной преподаваемой дисциплины в структуре всего педагогического процесса, целесообразным будет ограничить первоначальный этап карьеры педагога не определенным временным промежутком, а сроком преподавания дисциплины одного курса обучения. Автор предполагает, что ограничение начального этапа карьеры конкретными возрастными рамками не в полной мере отражает сложившуюся на рынке труда ситуацию с данным периодом в образовательной сфере. Стоит заметить, что начальный этап карьеры преподавателя может начинаться позднее в возрастном отношении, чем общепринятые границы начальных стадий карьерного пути (25-35 лет). В этом случае, автор текущей статьи полагает применимым к определению сроков начального этапа карьеры временные границы аттестационных мероприятий. Текущая нормативная база, регламентирующая порядок аттестации устанавливает периодичность данного испытания один раз в пять лет. Кроме того, отмечается что аттестации не подлежат работники, проработавшие в занимаемой должности менее двух лет.

Базируя свое предположение о временном аспекте начального этапа карьеры преподавателя вуза на основе текущей нормативной базы об аттестационных мероприятиях начинающих сотрудников, предлагаем ограничить начальный этап карьеры преподавателя вуза 2 годами стажа в занимаемой должности.

Аспект профессионального становления

Исходя из анализа определений профессионального становления, следует заметить, что профессиональное становление являет собой процесс преобразования личности, сопровождающийся формированием и развитием устойчивых качеств и свойств на основе овладения профессиональными знаниями. Таким образом, весь процесс профессионального становления не может выступать начальным этапом карьеры, так как включает в себя более широкие границы, как во временном, так и в компетентностном контексте. Исходя из целостности процесса, автором текущего исследования предлагается определить такие этапы профессионального становления, как формирование профессиональных намерений, профессиональная подготовка, адаптация к профессиональной деятельности, осуществление самостоятельной профессиональной деятельности. Предлагается обозначить завершение начального этапа карьеры преподавателя вуза формированием и развитием необходимых компетенций.

## Литература

1. Большая Советская Энциклопедия. 3-е изд. М.: 2008. – 672 с
2. Ожегов, С. И., Шведова, Н. Ю. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / Российской академии наук. Институт русского языка им. В. В. Виноградова. – 4-е изд., дополненное. – М.: Азбуковник, 1999. – 944 с.;
3. Никифоров Г.С., и Дмитриева М.А. Психология профессиональной деятельности и менеджмента, СПб.: Питер, 2003
4. Горчакова Л. Н. Понятие «Карьера» в научно-практической литературе // Молодой ученый. – 2010. – №1-2. Т. 2. – С. 263-266
5. Иванцевич Д. М. Человеческие ресурсы управления. Основы управления персоналом / Д. М. Иванцевич, А. А. Лобанов. - Москва: Дело, 1993.
6. Энциклопедия труда и занятости / Н. А. Горелов, А. И. Тучков; С.-Петербург. гос. ун-т экономики и финансов. - СПб.: Изд-во С.-Петербург. гос. ун-та экономики и финансов, 1997. - 239 с.
7. Управление человеческими ресурсами / Под ред. М.Пула, М.Уорнера. – СПб.: Питер, 2002. – 1200 с. (Серия «-Бизнес-класс»), с. 658-675
8. Купер Кэри Л., Дэйв Филипп Дж., О'Драйсколл Майкл Организационный стресс. Теории, исследования и практи-

ческое применение Издательство: СПб.: Гуманитарный Центр, 2007

9. Marshall G. Oxford dictionary of sociology / G. Marshall. – Oxford. 1998

10. Управление персоналом: Учебник для вузов / Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 560 с.

11. Психология труда и профессионального развития учителя: учеб ... УМО / Л. М. Митина. – М.: Академия, 2004. – 320 с.

12. Е.А. Климов. Введение. в психологию труда.: Учебник для вузов. – М.: Культура и спорт, ЮНИТИ, 1998.

13. Загвязинский В. И., Атаханов Р. Методология и методы психолого-педагогического исследования: Учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений. -2-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия».. 2005

14. Ревякина Е. Н. Развитие личности в процессе профессионализации // Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2010. №5.

15. Боликова Л. Ю., Шурыгина Ю. А. – Сущность понятия «профессиональное становление личности» в современном знании // Известия ПГПУ им. В. Г. Беллинского. 2011. № 24. С. 573–575.

16. Киселёва Т.В. Профессиональное становление педагога в инновационной образовательной среде общеобразовательной школы. Автореферат Дис. канд. пед. наук. М., 2003.

17. Невзоров В.П. Профессиональное становление учителя в системе многоуровневого университетского образования в регионе. Дис. ... канд. пед. наук. М., 2003.

18. Зеер Э.Ф. Психология профессий: Учебное пособие для студентов вузов. – 2-е изд., перераб., доп. – М.: Академический Проект; Екатеринбург: Деловая книга, 2003. – 336 с.

19. Булгакова Е.В. Профессиональное становление студентов в процессе гуманитарной подготовки. Дис. ... канд. пед. наук. М., 2005.

20. Общая и профессиональная педагогика / Под ред. В.Д. Симоненко. М.: Вентана-Граф, 2006. 368 с

21. Психологические основы профессионально-технического обучения / Под ред. Т.В. Кудрявцева. М.: Педагогика, 1988. 142 с.

22. Е.А. Климов. Введение. в психологию труда.: Учебник для вузов. – М.: Культура и спорт, ЮНИТИ, 1998.

23. Митина Л.М. Психология личностно-профессионального развития субъектов образования. – М.; СПб.: Нестор-История, 2014. – 376 с.

24. Казначеева С.Н., Репина Р.В. Проблемы адаптации персонала в кадровом менеджменте // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 7, №5 (2015)

25. Адаптация и дезадаптация персонала: теория и практика: пособие для студентов и слушателей по образовательным программам в области управления персоналом и практических специалистов кадровых служб / Русакова Е.И., Синякова М.Г. // науч.ред. М.Г. Синякова; - Уральский гос. пед. ун-т, Екатеринбург, 2012. – 118 с

## The essence and structure of the initial stage of the career of the university teacher

**Babichev M.A.**

Omsk Tank-Automotive Engineering Institute OABII  
The study is aimed at studying the components of the career stages for distinguishing the initial stage of a career relative to a university teacher. The article analyzes the approaches to the definition of a career. The purpose of the analysis was to determine the initial stage of a university teacher. For completeness of research the author has considered a number of approaches to the definition of the concept of career. Also, in addition to analyzing the very definition of a career, the author considered approaches to structuring career development. It was noted ambiguity of definitions, both to the definition, and to the structure of the career path of becoming an employee. To achieve the research objectives, the article has adapted the definitions for the higher education worker. As a result of the research, the author's interpretation of the initial stage of the career of the university teacher was given, which consists in identifying the professional and time aspects of the initial stage of the career of the employee.

Key words: initial stage of career, professional formation, professional adaptation of an employee, career of a university teacher,

## References

1. Great Soviet Encyclopedia. 3rd ed. M.: 2008. – 672 s
2. Ozhegov, SI, Shvedova, N. Yu. The explanatory dictionary of the Russian language: 80 000 words and phraseological expressions / Russian Academy of Sciences. Institute of Russian language. V. V. Vinogradova. - 4 th ed., Supplemented. - Moscow: Azbukovnik, 1999. - 944 p. ;
3. Nikiforov GS, and Dmitrieva MA Psychology of professional activity and management, St. Petersburg.: Peter, 2003
4. Gorchakova LN The concept of «Career» in the scientific and practical literature // Young Scientist. - 2010. - №1-2. T. 2. - P. 263-266
5. Ivantsevich DM Human resources management. Fundamentals of personnel management / DM Ivantsevich, AA Lobanov. - Moscow: The Case, 1993.
6. Encyclopedia of Labor and Employment / NA Gorelov, AI Tuchkov; S.-Petersburg. state. University of Economics and Finance. - St.

Petersburg.: Publishing house S.-Petersburg. state. University of Economics and Finance, 1997. – 239 p.

7. Human resources management / Ed. M.Poole, M.Worner. - St. Petersburg: Peter, 2002. - 1200 p. (Series «Business Class»), p. 658-675

8. Cooper Carey L., Dave Philip J., O'Driscoll Michael Organizational stress. Theories, research and practical application Publisher: SPb.: Humanitarian Center, 2007

9. Marshall G. Oxford dictionary of sociology / G. Marshall. - Oxford. 1998

10. Personnel management: A textbook for universities / Ed. T.Yu. Bazarov, B.L. Eremina. - 2 nd ed., Pererab. and additional. - M: UNITY, 2002. -560 p.

11. Psychology of Labor and Professional Development of Teachers: Training ... UMO / LM Mitina. - M.: Academy, 2004. - 320 p.

12. E.A. Klimov. Introduction. in the psychology of work.: Textbook for high schools. - Moscow: Culture and Sport, UNITY, 1998.

13. Zagvyazinsky VI, Atakhanov R. Methodology and methods of psychological and pedagogical research: Proc. allowance for stud. supreme. ped. training. institutions. -2 th ed., Sr. - Moscow: Publishing Center «Academy» .. 2005

14. Revyakina, E. N. Development of the personality in the process of professionalization // Proceedings of the SIC Sotsiosfera. 2010. № 5.

15. Bolikova L. Yu., Shurygina Yu. A. - The essence of the concept of «professional formation of the individual» in modern knowledge // Izvestiya PPSU them. VG Belinsky. 2011. № 24. P. 573-575.

16. Kiseleva T.V. Professional formation of the teacher in the innovative educational environment of the general education school. Abstract of the Dissertation. Cand. ped. sciences. M., 2003.

17. Nevzorov V.P. Professional formation of the teacher in the system of multi-level university education in the region. Dis. ... cand. ped. sciences. M., 2003.

18. Seer E.F. Psychology of professions: A manual for university students. - 2 nd ed., Revised., Ext. - Moscow: Academic Project; Ekaterinburg: the Business book, 2003. - 336 with.

19. Bulgakova EV Professional formation of students in the process of humanitarian training. Dis. ... cand. ped. sciences. M., 2005.

20. General and professional pedagogy / Ed. V.D. Simonenko. M.: Ventana-Graf, 2006. 368 s

21. Psychological foundations of vocational education / Ed. T.V. Kudryavtseva. M.: Pedagogika, 1988. 142 p.

22. E.A. Klimov. Introduction. in the psychology of work.: Textbook for high schools. - Moscow: Culture and Sport, UNITY, 1998.

23. Mitina L.M. Psychology of personal and professional development of subjects of education. - M.; St. Petersburg.: Nestor-History, 2014. - 376 p.

24. Kaznacheeva SN, Repina RV Problems of staff adaptation in personnel management // Internet-journal «NAUKOVODENIE» Volume 7, №5 (2015)

25. Adaptation and disadaptation of personnel: theory and practice: a manual for students and students on educational programs in the field of personnel management and practical specialists of personnel services / Rusakova EI, Sinyakova MG. // scientific.red. M.G. Sinyakova; - The Urals state. ped. University, Ekaterinburg, 2012. - 118 sec.

# Инфраструктурное обеспечение процесса управления неоднородными территориально ориентированными инновациями

**Зимин Илья Сергеевич**

аспирант, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, bightit@inbox.ru

Исследуя проблему инфраструктурного обеспечения процессов управления неоднородными территориально ориентированными инновациями автор раскрывает роль и значение организации элементов национальной инновационной системы (НИС), приводит состав мер и экономических рычагов для активизации инновационной политики региона; дает теоретическое обоснование связи цикличности инновационных процессов с эффективностью управления ими. Автором раскрыты функции, роль и значение инфраструктурного обеспечения на каждом этапе жизненного цикла неоднородных инновационных процессов на уровне региона; показана взаимосвязь этапов жизненного цикла неоднородных инноваций с этапами процесса управления ими с учетом инфраструктурной поддержки; структурированы задачи и функции государственного регулирования инновационной деятельности в региональном аспекте; обозначены нюансы ресурсного обеспечения коммерциализации новшеств.

Ключевые слова: неоднородные инновационные процессы, государственное регулирование инноваций, инфраструктурное обеспечение инновационной деятельности, инновационная политика, жизненный цикл инноваций.

Большинство современных исследований в рамках теории инновационного развития ориентированы по трем направлениям: инновации в русле концепции технологических укладов, подход с позиций становления и развития национальных инновационных систем (НИС) и теория диффузии нововведений. Последняя рассматривает закономерности распространения инновации на всех стадиях ее жизненного цикла. При этом разные авторы выделяют два лага в развитии инновации: условно их можно назвать «вертикальный» и «горизонтальный» [4]. Так, Я. Ван Дайн по вертикали выделяет в инновационном процессе четыре стадии: внедрение, спрос, зрелость, упадок. Горизонтальная составляющая показывает, что темп прироста численности экономических субъектов, использующих инновацию, прямо пропорционален доле экономических субъектов, ее не использующих, в отношении к общему числу потенциальных пользователей. Отсюда следует вывод о том, что горизонтальная диффузия, прежде всего, обеспечивает прирост информации и знаний, а экономический результат обеспечивается именно вертикальной диффузией за счет способности субъекта инновационного процесса обеспечить рациональность управления им.

Ряд ученых, занимающихся проблемами распространения инноваций, отмечают, что горизонтальная и вертикальная диффузии могут чередоваться, работая в фазовом режиме [1]. Подобное чередование согласуется с теорией S-образных кривых в жизненном цикле компании, не допускающей переход основного процесса в стадии стагнации, упадка и т.д., а продлевающей его за счет приобретения нового качества. Теоретически это позволяет выделить в процессе управления неоднородными инновационными процессами (далее – НИП) такие точки бифуркации, принятие решений в которых даст возможность нестандартных трансформаций всего процесса.

Управление НИП имеет определенную специфику, состоящую в том, что от постановки цели (создания новшества) до ее реализации (продажи потребителю на рынке) данный процесс проходит набор этапов с множеством не связанных между собой участников. Организация и регулирование их конструктивного взаимодействия – главная управленческая задача административного центра НИП.

Рассмотрим управление НИП в разрезе его жизненного цикла (ЖЦ). Типовой жизненный цикл инновации включает следующие стадии (см. Таблица 1).

Инфраструктурное обеспечение НИП неоднородно, помимо комплексности, его важнейшей характеристикой выступает уровневость, многослойность оказываемой поддержки. Поэтому осуществление НИП требует специфического подхода к разработке процесса регулирования. НИП выходит за рамки двумерных, плоскостных зависимостей. Для того, чтобы управлять им эффективно, необходимо сформировать как минимум трехмерную, пространственную матрицу управления, в которой необходимо выделить две стадии: новационную, результатом которой является факт возникновения новшества и инновационную, по результатам которой новшество превращается в рыночный товар (коммерциализируется).

Особую сложность представляет собой этап инициации, подразумевающий необходимость создания определенной структуры, объединяющей участников НИП. Международный опыт свидетельствует в пользу кластерной формы объединения предприятий при организации масштабных инновационных процессов. Возглавить кластерную инициативу может территориальная администрация, инновационная структура или компания – промышленный лидер.

Важный вопрос инфраструктурной поддержки – развитие информационных технологий, ориентированных на потенциальных потребителей и клиентов. В их качестве



Таблица 1  
Распределение механизмов инфраструктурной поддержки и участников НИП по этапам жизненного цикла.

Стадии ЖЦ инновации	Этапы управления	Используемые механизмы инфраструктурной поддержки, участники
1) фундаментальные исследования	инициация инновации;	НИИ, НИОКР, вузы, кадровое обеспечение, финансирование разработок
2) поисковая НИР	генерирование идеи; маркетинг инновации	Нормативно-правовое обеспечение, информационное обеспечение
3) прикладная НИР		Технопарки. Инкубаторы. Консультационные центры в технологической сфере. Консультационные центры в сфере экономики и финансов. Венчурные фонды. Бесплатное (за счет государства) обучение и консультирование предпринимателей. Базы данных и знаний. Интернет-биржи. Торгово-промышленная палата (ТПП), Специализированные посреднические фирмы. Ассоциации частных инвестиционных компаний. Сеть бизнес агентов. Подготовка специалистов в области технологического и инновационного менеджмента. Бюджетные и внебюджетные фонды технологического развития
4) опытно-конструкторская НИР	организация выпуска инновации; оценка экономической эффективности инновации	Коммерциализация, консалтинговая деятельность. Консалтинг в области внешнеэкономической деятельности
5) изготовление промышленного образца		Контроль: институты по минимизации рисков. Посевные и стартовые фонды. Кадровые структуры технопарков. Научно-координационные центры. Сбытовые, посреднические структуры при технопарках. Технологические брокеры
6) малосерийное производство		Малые инновационные предприятия. Банки. Страховые компании
7) масштабное производство	продвижение инновации; реализация инновации	Финансирование НИОКР. Центры диагностики инновационных предприятий. Консалтинговые подразделения технопарков. Финансовые, страховые, гарантийные, посреднические центры технопарков. Бизнес-агенты. Интернет-биржи инновационных проектов. Повышение квалификации персонала в области инноваций. Центры аналитической, информационной, статистической поддержки. Гарантийные фонды. Профессиональные объединения предприятий. Ассоциации предпринимателей. Сеть Интернет. Консалтинг в сфере маркетинга и логистики. Структуры коллективного выхода на рынки. Программы «сквозных» совместных исследований. Обеспечение трансфера технологий.
8) устаревание инновации	диффузия инновации	Маркетинговая и консалтинговая деятельность
9) утилизация инновации	фиксация и перенос полученного опыта на другие инновационные процессы	Патенты. Информационное обеспечение. Трансферы результатов (центры)

могут выступать Интернет-сайты, контакт-центры, CRM-системы и другие. Взаимодействие организаций инфраструктурного обеспечения также осуществляется на основе обратной связи при помощи информационных технологий. Через административный центр как интегрирующий элемент в инфраструктурном обеспечении, может вноситься корректировка в планы работы организаций поддержки. Кроме прочего, интернет ресурс, выступая в качестве элемента инфраструктурного обеспечения, может выполнять информационную, контактоустанавливающую и другие функции, обеспечивать интерактивность некоторых видов поддержки. Распространение инфор-

мации о качестве создаваемого продукта, его свойствах и т.д. обеспечит эмоциональную связь с потребителями, а в последствии их лояльность и возможность совершенствования продукта методом дизайн-мышления.

Государство играет значительную роль в процессе регулирования инновационной деятельности, задавая организационные, экономические и правовые условия для инновационной деятельности. Если инфраструктурное обеспечение выступает платформой реализации инновационных процессов, то государственное регулирование – своеобразный экран, способствующий или затрудняющий его осуществление. К рычагам, обес-

печаивающим эффективность инновационных процессов, относятся меры по выработке и проведению активной инновационной политики, направленные на:

- снижение степени неопределенности внешней среды при обеспечении устойчивого экономического роста;
- стимулирование роста темпов технического перевооружения;
- развитие конкуренции и повышение ресурсообеспеченности научно-инновационной сферы;
- создание благоприятных условий для инвестирования;
- развитие способов финансирования инноваций;
- повышение эффективности прогнозов научных исследований;
- сглаживание конфликта между предпринимательскими и общественными интересами;
- реструктуризация системы образования в целях подготовки кадров требуемых квалификаций.

Помимо вышеперечисленного государство определяет правила функционирования и взаимодействия участников инновационного процесса через формирование нормативно-правовой среды. В этом направлении прерогативой государства как участника инновационного процесса становится решение вопросов обеспеченности взаимоотношений его участников договорной базой; защиты интеллектуальных прав и интересов участников НИП; охраны прав владения, пользования и распоряжения инновациями и ряда других.

В задачи государства входит обеспечение инновационной (макроинновационной) безопасности. К основным сферам и направлениям, обеспечивающим макроинновационную безопасность, следует отнести:

1. Поддержку сферы фундаментальных и стратегических исследований.
2. Обеспечение взаимосвязи науки и производства (создание условий развития фирменной науки).
3. Развитие системы технологического трансфера, в том числе из сферы оборонных НИОКР в гражданскую экономику.
4. Уровень развития системы информационного и патентно-лицензионного обеспечения НИОКР.

Проблема макроинновационной безопасности включает в себя проблему выбора государственных научно-технических приоритетов. Определение государственных научно-технических приори-

тетов является в равной степени политической, экономической и научной задачей. Устанавливаемые приоритеты часто представляют собой компромисс, учитывающий в той или иной мере пожелания многих сторон с точки зрения: политиков; экономической целесообразности; научного сообщества. С точки зрения политиков приоритетные направления НИОКР — это те направления, которые отвечают установленным национальным целям самого высокого уровня:

- укрепление обороноспособности;
- обеспечение эффективного функционирования экономики;
- поддержание конкурентоспособности национальных производителей на мировом и внутреннем рынке;
- ресурсное обеспечение и ресурсосбережение;
- здравоохранение;
- охрана окружающей среды и т.п.

С точки зрения экономической целесообразности нужно брать за основу критерий увеличения потребления на душу населения. В краткосрочном промежутке времени научные исследования можно вообще не проводить, а все высвобожденные средства потратить на сиюминутные нужды. Все направления научных исследований и разработок имеют равное право на существование и развития в силу самоценности научного знания. Таким образом, средства госбюджета и другие имеющиеся ресурсы следует распределять по потребностям. Другой подход: в случае больших финансовых трудностей поддерживать те научные направления, в которых идет наиболее интенсивный процесс получения нового знания. Результирующий набор приоритетов должен отвечать, в частности, важнейшим национальным целям, обеспечивать максимальную экономическую отдачу от развития сферы НИОКР и создавать необходимый задел новых фундаментальных знаний. Это гарантирует обществу более всестороннее и динамичное научно-техническое развитие. Если финансовых ресурсов будет недостаточно для поддержки всех отобранных направлений исследований, то следует сократить их число или снизить объемы финансирования таким образом, чтобы минимизировать совокупные потери общества.

Механизм государственной поддержки инновационной деятельности должен строиться с учетом еще одного важного обстоятельства — нивелирования неблагоприятных факторов и условий НИП в регионе. Каждый регион подходит

к решению задач регионального инновационного развития с учетом своих особенностей, традиций, имеющихся ресурсов и потребностей. На региональном уровне инфраструктурное обеспечение НИП в лице регионального (муниципального, кластерного) центра управления должно акцентироваться на следующих функциях:

- регулирование НИП на уровне региона;
- аккумуляция ресурсов (финансовых, кадровых, материальных) на НИОКР;
- обеспечение страхования инновационных рисков;
- профпереподготовка и кадровое обеспечение инновационной деятельности;
- поддержка малого, среднего и индивидуального предпринимательства и инноваторства, в том числе их социальная защита;
- развитие системы льготного и/или беспроцентного кредитования НИП;
- административная поддержка формирования инновационных кластеров;
- повышение общественного статуса инновационной деятельности;
- развитие международного сотрудничества в рамках НИП.

Согласно ряду теоретических исследований, к настоящему моменту подтвержденной практикой, сверхприбыль от внедрения новшества получают компании-новаторы, первыми реализующие инновацию. Преимущества компаний-последователей имеют другие акценты: временные монопольные преимущества, рост капитализации, производительности труда и, как следствие, повышение конкурентоспособности.

Новация представляет собой товар, и к потенциальным потребителям данного товара можно применить положения теории Ф. Котлера, который делил потребителей на пять групп [3]:

- I группа — инициаторы — 2,5% (от общего количества потребителей);
- II группа — ранние последователи — 13,5%;
- III группа — раннее большинство — 34%;
- IV группа — позднее большинство — 34%;
- V группа — консерваторы — 16%.

Следуя приведенным соображениям, инновационная активность экономических субъектов в регионе будет зависеть от качества доведения до них информации о потенциальных возможностях участия в инновационном процессе. Иници-

атору НИП необходимо до внедрения новшества в производство осуществить сопоставление объемов спроса и предложения на инновационную продукцию; определить возможный рост доли рынка этого продукта, чему будет способствовать создание информационно-инновационных центров в масштабе отрасли.

Выстраивание процесса ресурсного обеспечения НИП требует учета и моделирования вовлеченности каждого из институтов инфраструктуры, имеющих несколько векторов направленности. С этой точки зрения интересен подход с позиций инвариантности систем, согласно которому инвариантными являются системы, изменяющие свое поведение таким образом, чтобы оставаться в области устойчивости даже при наличии внешних воздействий [2]. Инвариантность может формироваться в процессе моделирования инфраструктурных элементов и институтов, а также в процессе их вовлеченности в конкретный инновационный процесс. При этом данное понятие правомерно как при задействовании всех инфраструктурных элементов (базовый вариант), так и ресурсов какой-либо их части (фрагментарное участие). Важнейшее соображение для управленческого воздействия здесь составляет оптимальное соотношение между привлекаемыми ресурсами.

Для инфраструктурного обеспечения НИП характерно целевое единство функций. Их состав для каждого из выделенных элементов (институтов) инфраструктурного обеспечения НИП приведен в Таблице 2.

Неоднородность процесса инноваций, подразумевающая включение различных участников на разных стадиях и этапах инновационного процесса, определяет наличие координирующего центра. Его локализация зависит от масштабов используемой инфраструктуры (на уровне региона, муниципального образования, технопарка и т.д.). Вместе с тем, независимо от его административной принадлежности центр управления должен выступать интегратором всего процесса, оценщиком достижения результата на каждом этапе жизненного цикла и инициатором запуска следующего этапа. Кроме функции оптимизации оперативного продвижения НИП по этапам жизненного цикла, в его компетенцию на стратегическом уровне должна входить функция организации эффективного взаимодействия участников НИП на всех трех уровнях: от федерального до предпринимательского. Именно центр управле-

Таблица 2  
Функции инфраструктурной поддержки в сфере координации и регулирования развития научно-технической и инновационной деятельности (РИО)

Уровень инфраструктурного обеспечения	Функции по обеспечению инфраструктурной поддержки
<b>Элемент инфраструктуры: (РИО)</b>	
Государственный (национальный)	Нормативно-правовое обеспечение; Налоговое регулирование; Регулирование и контроль бюджетного финансирования, денежно-кредитной и инвестиционной политики; Защита и правовая охрана результатов интеллектуальной деятельности; Мониторинг и диагностика результативности деятельности научных организаций
Региональный	Административное регулирование; Управление инновационным климатом для привлечения инвестиций; Управление выпуском инновационной продукции и введением инновационного паспорта территории; Управление и контроль за созданием и развитием технопарков
Корпоративный (предпринимательский)	Взаимовыгодное сотрудничество при выполнении работ на определенном этапе НИП; Проектное управление; Осуществление коммуникаций в рамках обмена информацией; Исследование и использование успешного опыта осуществленных проектов
<b>Элемент инфраструктуры: (ЭКО)</b>	
Государственный (национальный)	Консультирование в области прогнозирования и организационно-экономического развития; Организация сертификации и стандартизации инновационной продукции
Региональный	Организация и контроль сети консультационных услуг; Организация и контроль сертификации и стандартизации инновационной продукции
Корпоративный (предпринимательский)	Оценка и контроль эффективности НИП, стандартизация НИП.
<b>Элемент инфраструктуры: (ФО)</b>	
Государственный (национальный)	Регулирование и контроль системы льготного кредитования; Предоставление и развитие системы государственных гарантий
Региональный	Управление и контроль предоставляемыми субсидиями на конкурсной основе; Взаимодействие с инвестиционными фондами; Развитие и управление ГЧП; Управление и контроль инициативных организационно-финансовых инструментов для активизации вклада предприятий малого и среднего бизнеса в разработку инновационных продуктов
Корпоративный (предпринимательский)	Обеспечение доступа к ресурсам партнеров; Организация и контроль роста; инвестиционной привлекательности инноваций; Организация и участие в совместном инвестировании; Проведение политики выделения средств нераспределенной прибыли на инвестирование НИП
<b>Элемент инфраструктуры: (ПТО)</b>	
Государственный (национальный)	Регулирование и контроль проведения научно-технической экспертизы, целевыми федеральными программами; Регулирование деятельности института патентных поверенных; Реализация мер по поддержке производственно-технологической инновационной деятельности
Региональный	Управление и контроль организации и экспертизы производства; Организация работы офисов по лицензированию и патентованию; Поддержка инициатив совместных между народными и кросс-корпоративных объединений в рамках НИП
Корпоративный (предпринимательский)	Обеспечение коммуникации по доступу к бизнес-процессам партнеров (технологический трансферт); Разработка и внедрение новых технологий
<b>Элемент инфраструктуры: (ИО)</b>	
Государственный (национальный)	Управление развитием электронных СМИ; Коммуникационная функция через пропаганду инноваций для потребителей; Финансирование информационного обеспечения
Региональный	Регулирование конкурсной, выставочной, ярмарочной деятельности; Информационное сопровождение государственной инновационной политики; Развитие регионального банка инноваций; Отражение и продвижение целевых НИП на региональном инновационном портале
Корпоративный (предпринимательский)	Участие в конкурсах, ярмарках; Подготовка содержательного информационного контента для СМИ
<b>Элемент инфраструктуры: (КО)</b>	
Государственный (национальный)	Регулирование кадровой политики
Региональный	Управление и контроль за разработкой и запуском образовательных программ, нацеленных на соответствующие квалификации
Корпоративный (предпринимательский)	Организация и контроль комплексной системы льгот и поощрений специалистов вузов, НИИ, НПО Организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для инновационной деятельности
<b>Элемент инфраструктуры: (МСО)</b>	
Государственный (национальный)	Совершенствование законодательства, стимулирующее его развитие малого и среднего предпринимательства в наукоемких отраслях; Организация зон свободной торговли; Поддержка международных таможенных соглашений; Контроль свободы конкуренции
Региональный	Организация и контроль программ поддержки инновационного предпринимательства; Организация (размещение) ярмарок инновационной продукции
Корпоративный (предпринимательский)	Разработка технологий продаж инновационной продукции; Организация продвижения эффективных разработок; Реализация инновационных проектов

ния НИП должен гармонизировать механизм инфраструктурного обеспечения конкретного инновационного процесса. Представляя интересы региональной вла-

сти (мезо уровень), центр управления должен активизировать государственные меры поддержки (макро уровень) и вести работу с представителями террито-

риальных бизнес структур (микро уровень).

Таким образом, каждый уровень инфраструктурного обеспечения играет

определенную роль в продвижении НИП: государственное регулирование создает нормативно-правовое поле для осуществления инновационной деятельности, определяет характер взаимодействия между экономическими субъектами; региональные акценты развития рыночных механизмов способствуют формированию мотивов для участников инновационных процессов; управляющий центр направляет, координирует и контролирует всю совокупность процессов инфраструктурного обеспечения в целях наиболее эффективной реализации НИП при поддержке его участников.

## Литература

1. Инновационный менеджмент. Многоуровневые концепции, стратегии и механизмы инновационного развития. / Под ред. В.М. Аньшина, А.А. Дагаева. М.: ДЕЛО, 2006. 584с.
2. Каленская, Н.В. Моделирование инфраструктурного обеспечения иннова-

ционного развития химических предприятий // Вестник Казанского технологического университета. 2012. Т. 15. № 9. С. 289-291.

3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. СПб.: Питер. 2006. 464 с.

4. Van Duijn J. The Long Wave in Economic Life // *De Economist*. 1977. Vol. 125. Issue 4. pp. 544-576. URL: <https://link.springer.com/article/10.1007/BF01221051> (дата обращения: 02.10.2017).

### **Infrastructural support of the management process of diverse territorially oriented innovations**

Zimin I.S.

Russian Economic University G.V. Plekhanova  
Investigating the problem of infrastructural support of management processes for heterogeneous geographically oriented innovations, the author reveals the role and importance of elements organization of the national innovation system (NIS), provides the composition of measures and economic levers for activating the innovation policy of the region; provides a theoretical basis for linking the cyclical nature

of innovation processes with the effectiveness of their management. The author reveals the functions, role and importance of infrastructure support at each stage of the life cycle of heterogeneous innovation processes at the regional level; shows the relationship of life cycle stages of heterogeneous innovations with the stages of their management process, taking into account the infrastructure support; structured tasks and functions of state regulation of innovation in the regional aspect; marked nuances of resource support of innovations commercialization.

Key words: diverse innovation processes, state regulation of innovations, infrastructural support of innovation activity.

### **References**

1. Innovative management. Multilevel concepts, strategies and mechanisms of innovative development. Ed. V.M. Anshina, A.A. Dagayev. Moscow: BUSINESS, 2006. 584p.
2. Kalenskaya, N.V. Modeling of infrastructure support of innovative development of chemical enterprises // *Bulletin of Kazan Technological University*. 2012. T. 15. № 9. P. 289-291.
3. Kotler F. Marketing management. Express course. / Transl. with English. Ed. S. G. Bozhuk. St. Petersburg: Peter. 2006. 464 p.
4. Van Duijn J. The Long Wave in Economic Life // *De Economist*. 1977. Vol. 125. Issue 4. pp. 544-576. URL: <https://link.springer.com/article/10.1007/BF01221051> (reference date: 02.10.2017).

# Организация и оценка проектной работы команд, управляющих проектами развития моногородов

**Мурзагалина Гульназ Миннулловна**, кандидат экономических наук, доцент, Башкирский государственный университет, Стерлитамакский филиал, gulnazmur@yandex.ru

В статье представлен порядок организации проектной работы в рамках проведения программы профессиональной подготовки по обучению команд, управляющих проектами развития моногородов. Представленный материал включает: работу над определениями тем проектов; оценку знаний и материалов, представленных экспертами в ходе учебной программы; качественное обеспечение оформления результатов работы проектных команд. Непосредственно показана организация проектной работы с подробным описанием модулей. Особое внимание уделено вопросам функциональной (ролевой) организации в команде, а также оценке компетенций и личного участия каждого участника команды в проектной работе.

Кроме того, представлены формы и способы оценки ключевых компетенций в проектной работе: целеопределение, системное мышление, проблемная коммуникация, организационное проектирование. Также подробно представлены требования к итоговым материалам по результатам работы проектных групп: аннотация, презентация, аналитическая записка (описание проекта).

Ключевые слова: проектная работа, проектное управление, модуль, программа, модератор, спикеры, эксперты, оценка.

Озвученная в названии статьи тема весьма актуальна. Наиболее наглядно можно рассмотреть этот вопрос на примере проектной работы команд в рамках реализации программы профессиональной переподготовки «Обучение команд, управляющих проектами развития моногородов», проходящей с ноября 2016 г. в г. Москва одновременно в ВШГУ РАНХиГС и в Сколково.

Напомним, что в моногородах проживает около 10 % населения Российской Федерации, при этом 100 моногородов отнесены к категории муниципальных образований с наиболее сложным социально-экономическим положением, в которых указанные проблемы стоят наиболее остро.

Основной задачей в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 15 октября 2016 г. № 1050 «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации» и программы «Комплексное развитие моногородов» является снижение зависимости от деятельности градообразующих предприятий и улучшение качества городской среды являются определяющими задачами для развития всех 319 монопрофильных муниципальных образований (моногородов) Российской Федерации [1].

Отметим, что организация проектных работ при разработке программы развития моногорода в рамках проведения программы профессиональной подготовки по обучению команд, управляющих проектами развития моногородов проходит в соответствии с учебным планом программы [7]. Основные элементы обучения включали три составляющие: проектная (разработка проектов развития); экспертная (выступления экспертов-практиков); академическая (международная и российская профессура).

Данная программа включает 5 модулей с межмодульным периодом, во время которого команды моногородов, выполняли задание модераторов и старших по потокам, непосредственно на местах. В команды, прибывшие на обучение, включены глава муниципального образования, представители руководства области (края, республики), представитель градообразующего предприятия, бизнесмены.

С командами работают профессиональные модераторы, прошедшие школу обучения и отбор, в т.ч. из Агентства стратегических инициатив (АСИ, г. Москва).

В задачи, стоящие перед модераторами команд моногородов, входит следующее:



Рис.1 Модель реализации обучения проектных команд [6].

- организовать работы проектной команды моногорода на очных сессиях и в межмодульный период;

- определить способы и форматы работы проектной команды, обеспечивающих выполнение задач, поставленных на сессию и межмодульный период в соответствии с техническим заданием (регламентом) проектных работ);

- содействовать формированию деловой сети участников Программы.

В целом, организация проектной работы носит практико-ориентированный характер и включает в ходе прохождения модулей выполнение следующих мероприятий:

Модуль 1. Контексты развития моногородов

Анализ ситуации в моногороде. Формирование обоснования программы развития моногорода в части описания проблем и их негативных последствий. Постановка и ранжирование основных проблем, препятствующих возможности развития. Определение основных содержательных направлений развития моногорода. Формирование проектных намерений. Согласование принятых направлений развития со стратегией развития Субъекта Российской Федерации.

Результат работы должен быть отражен в Паспорте программы в основном разделе обоснования программы.

Модуль 2. Стратегия развития моногорода и региона: барьеры и требования.

Постановка целей программы развития моногорода. Определение целевых показателей возможных проектов. Анализ заинтересованных сторон программы развития моногорода. Разработка карты заинтересованных сторон.

Результат работы должен быть отражен в Паспорте программы. Конкретно указать цели, целевые показатели, результаты проектов, участников программы.

Модуль 3. Привлечение инвестиций и стимулирование предпринимательской активности в моногороде.

Проектные решения, основные и, возможно, дополнительные. Идентификация, анализ и ранжирование рисков проекта. Разработка планов реагирования на возникновение риска.

Результат работы должен быть отражен в Паспорте программы в разделе ключевые риски и возможности.

Модуль 4. Инструменты и программы государственной поддержки моногородов.

Организационный проект реализации программы развития моногорода. Формирование полной организационно-ро-

левой структуры проектов. Разработка матрицы ответственности. Формирование структуры и перечня проектов и мероприятий программы.

Результат работы должен быть отражен в Паспорте программы. Конкретно подготовить перечень проектов и мероприятий программы, основные положения программы (в части ролей), расписать бюджет программы.

Модуль 5. Создание условий для реализации новых проектов развития моногородов.

Общая сборка содержательных элементов программы развития моногорода. Формирование презентации концепции развития моногорода и пояснительной записки к ней. Определение основных этапов жизненного цикла программы. Разработка плана реализации программы по ключевым событиям. Формирование бюджета программы. Разработка плана внедрения СУПД (системы управления проектной деятельностью) в моногороде. Итоговая защита программы.

Результат работы должен быть отражен в Паспорте программы [8]. Конкретно указать этапы и контрольные точки, описать проекты, сформировать полное обоснование программы, разработать план внедрения СУПД.

В соответствии с программой в начале 1-го модуля была работа над темами проектов. Они представляют собой идеи или инициативы, направленные на изменение социальной или предпринимательской среды в моногороде, комплексно представленные в виде программы развития моногорода.

В частности, предлагались следующие направления сквозной проектной работы:

1. Разработка проекта по развитию инфраструктуры моногорода;

2. Разработка проекта по обеспечению реализации ранее утверждённых инвестиционных проектов;

3. Разработка проекта по повышению потенциала территорий (улучшению городской среды);

4. Разработка проекта по улучшению инвестиционного климата в моногороде;

5. Разработка (инициация) комплексного инвестиционного проекта / комплексного проекта развития моногорода для его дальнейшего представления в Фонд развития моногородов;

6. Разработка проекта по развитию непрофильного бизнеса;

7. Разработка совместного проекта интеграции в региональные кластеры;

8. Разработка проекта по созданию в моногороде Территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР или сокращенно ТОР).

9. Другие темы на выбор команды

Выбор и формирование тем для проектной работы осуществляла проектная команда при непосредственном участии модераторов проектной работы и экспертов и при согласовании Фонда. Ограничения по количеству тем (проектов) в рамках разработки программы развития моногорода отсутствуют.

Одним из важных моментов в ходе обучения было включение знаний экспертной панели в нужной функции, точно в срок в проектную работу команды, так называемое «управление знаниями», которое включало в себя следующие основные моменты:

1. Анализ содержания экспертных выступлений (по основному предмету модуля, международный и российский опыт (кейсы), бизнес-эксперты, практики государственного управления и т.д.), выделение значимых для работы проектной команды моментов;

2. Организация и проведение совместного анализа в проектной команде содержания экспертных выступлений;

3. Организация и проведение сессий проектного консультирования с экспертами в дистанционном формате.

Необходимо отметить, что в обратной связи, получаемой от команд, в обязательном порядке была оценка спикеров по выступлениям экспертов и в целом по результативности обучения на прошедшем модуле. Так, последняя, оценивалась участниками по пятибалльной шкале (5 – максимальное значение) по следующим параметрам:

- соответствие содержания заявленной программы ожиданиям участников команд;

- актуальность полученных знаний и навыков;

- насколько модуль представляет ценность для личностного развития участников;

- возможность использования в работе материалов и идей программы;

- общая оценка содержания модуля обучения.

В ходе проектной работы важным моментом, на который было обращено постоянное внимание и наибольшее количество активного времени, являлось обеспечение фиксации и оформления результатов работы проектных команд, включающей:

Таблица 1  
Структура описания проекта моногорода

№	Наименование раздела
1	Название программы развития. Описание решаемых проблем (вызовов).
2	Цели проектной работы. Целевые показатели. Задачи. Описание моделей и механизмов реализации.
3	Анализ ситуации, вызовы/проблемы, которые решаем. Возможности и условия, которые позволяют решить основные проблемы
4	Заинтересованные лица (стейкхолдеры), их характеристики. Основные участники (население, российские и зарубежные бизнес компании, предприниматели, ФОИВы, РОИВы, научно исследовательские и образовательные организации, общественные организации, и т.д.)
5	Ожидаемые результаты (социально-экономические эффекты либо иные критерии по которым возможно оценить эффект заявленных проектов) Каких целевых показателей достигаем
6	Результаты реализации – краткосрочные (1 год) и долгосрочные Влияние результатов на показатели, приведенные в п.4
7	Основные риски/препятствия реализации и меры реагирования
8	Необходимые ресурсы (Необходимый объем финансирования, Источник финансирования; Административные ресурсы; Человеческие ресурсы)
9	Дорожная карта / план мероприятий: этапы, сроки, ответственные.
10	Дополнительные документы (при наличии): Бизнес -план, Финансовая модель, Проектно-сметная документация, Заключение государственной экспертизы, Заключение профильного министерства, Поручение (Губернатора Субъекта РФ, Правительства РФ и т.д.), Иное

- организацию фиксации и оформления результатов дискуссий, командной работы (в соответствии с техническим заданием (регламентом) на проектирование), вопросов и замечаний на предварительных защитах;

- обсуждение в команде результатов работ межмодульного периода;

- организацию рефлексии (обратной связи) в начале каждой очной сессии командной работы по восстановлению и уточнению результатов, полученных командой на очных модулях и в межмодульных периодах.

После каждого модуля была защита презентации с докладом главы моногорода. В ходе защиты можно было использовать «ресурсы» команды для ответов на вопросы. В комиссию входили, как правило: представитель от ФРМ, научный руководитель программы обучения, представитель от руководства ВШГУ, спикеры.

Рассмотрим требования к итоговым материалам по результатам работы проектных групп по аннотации, презентации и аналитической записке.

1. Аннотация (резюме) проекта моногорода включает следующие пункты:

- название (тема)
- участники (состав команды)
- вызов(ы), на который(-е) отвечает программа развития города
- цели и целевые показатели
- проект(ы), включенные в программу развития моногорода
- дорожная карта с контрольными точками

- ожидаемые результаты реализации проектов

2. Рекомендуемая структура презентации включает следующее:

- сведения о городе;
- ключевой вызов/проблема, которую надо решить. Существующие возможности/необходимые условия для решения проблем

- мета-слайд, представляющий всю информацию о проектах/программе развития

- направления развития при наличии и описание ключевых проектов в каждом направлении, с указанием инвестора, ус-

ловий финансирования, количества рабочих мест и запроса в ФРМ (при необходимости), либо другие меры поддержки

- изменения городской среды/5 шагов благоустройства

- дорожная карта реализации программы с контрольными точками достижения целевых показателей

- ключевые риски и меры реагирования

- структура управляющего совета

- перспективы развития/образ будущего моногорода

- состав команды

Количество страниц в аннотации и слайдов в презентации могли варьироваться. Также был строго регламентирован тайминг при выступлении с докладом главы муниципального образования.

Описание проекта, выполненного командой моногорода и оформленное в виде аналитической записки, по требованиям имеет оптимальный объем 20-30 стр. (но не более 40) и включает следующие пункты (табл. 1).

Важной составляющей в организации проектной работы является командообразование. В связи с этим особое значение имеет функциональная (ролевая) организация как в команде, так и в ходе проектной работы. На наш взгляд, она должна включать следующее:

1. Оценка опыта и компетенций участников проектной команды по отношению к теме проекта и возможным ролям, функциям в проектной работе;

2. Формирование кооперации в работах проектной команды, фиксация вкладов участников проектной работы;

3. Выделение функций в проектной работе и ролевого распределения участников в ходе выполнения проектных работ очных модулей и межмодульных периодах;

4. Подготовка с командой сценариев выступлений на пленарных заседаниях, защитах, работы на коммуникативных мероприятиях;

5. Поддержка освоения индивидуальных навыков, фиксация индивидуальных достижений в проектной работе;

6. Поддержка ролевых и функциональных изменений в работе проектной команды.

В связи с этим постоянно проводилась оценка работы групп модераторами, включающая персональную квалификацию, групповую и индивидуальную динамику. Оценка основывается на использовании организационно-деятельностных технологий и является их частью.

Предметом оценки являются компетенции, понимаемые определенным образом, а именно как подтвержденная опытом реального действия способность человека включаться в определенную деятельность (в данном случае – в разработку и реализацию проектов стратегических изменений), не сводящаяся исключительно ни к знаниям, умениям или навыкам, ни к общим абстрактным способностям, ни к качествам личности, а являющаяся их комплексом.

Предлагаемый способ оценки опирается на следующую модель ключевых компетенций:

1. Системное мышление;
2. Самоопределение в позиции и самоорганизация в команде;
3. Целеопределение и целеустремленность;
4. Проработка проблем в коллективной коммуникации (проблемная коммуникация);
5. Организационное проектирование.

Приведенная модель является целевой, т.е. она содержит те компетенции, которые важны именно с точки зрения возможности включения человека в деятельность по разработке и реализации проектов стратегических изменений в контексте развития моногорода. Рассмотрим внутреннее содержание (структура) компетенций подробнее:

1. Системное мышление:
  - a. последовательный анализ текущей ситуации;
  - b. анализ больших (глобальных) систем, в которые включена деятельность объекта;
  - c. анализ тенденций в развитии знаний, технологий, стандартов и управленческих практик;
  - d. определение проблемных областей для развития.

2. Самоопределение в позиции и самоорганизация в команде:

- . определение (анализ) своего места и роли в развитии моногорода;
- . занятие рабочей позиции (роли) в группе для разработки проектов;
- . определение процедуры и правил работы в группе, распределение обязанностей;
- . определение этапов работы группы, способов контроля работы, временной ответственности.

3. Целеопределение и целеустремленность:

- . переход от общей темы проекта к целям и задачам конкретного проекта;
- . формулирование целей в ситуации как «образа конечного результата деятельности»;

Таблица 2  
Оценка компетенций

Этап	Содержание этапа	Оцениваемые компетенции	Самоорганизация Рефлексия
Модуль 1	Анализ ситуации	Целеопределение (Са) Системное мышление (См)	
Модуль 2	Структурирование проблем	Системное мышление (См) Проблемная коммуникация (Пк)	
Модуль 3	Создание модели проекта	Проблемная коммуникация (Пк) Системное мышление (См)	
Модуль 4	Разработка орг. проекта	Системное мышление Организационное проектирование (Оп)	
Модуль 5	Подготовка проекта к защите и последующей реализации	Организационное проектирование (Оп)	

Таблица 3  
Оценка компетенций модераторами групп  
Примечание: Са – самоопределение (целеполагание)  
См – системное мышление  
Пк – проблемная коммуникация  
Оп – организационное проектирование

ФИО	Должность	Продемонстрированные компетенции
Иванов В.А.	Глава города	Са
Петров И.М.	Представитель региона	См, Са
Сидоров П.Е.	предприниматель	См, Са
Семенов В.В.	Директор градообразующего предприятия	присутствовал в качестве наблюдателя и активного слушателя, заметных вкладов в групповую работу не сделал
Федорова Е.А.	Директор предприятия	не присутствовала на модуле

Таблица 4  
Индивидуальная оценка участников команды модераторами групп

Участник проектной команды (Фамилия инициалы)	Наименование города, области					
	Высказывает свою позицию в групповом обсуждении	Активно обосновывает свою точку зрения коллегам и транслирует свои идеи другим	Корректирует свою позицию с учетом аргументов других участников	Целенаправленно управляет дискуссией с целью всестороннего обсуждения проблемы	Активно участвует в командной работе	Целенаправленно формирует рабочую атмосферу в команде, поддерживает других участников
Иванов В.А.						
Петров И.М.						
Сидоров П.Е.						
Семенов В.В.						
Федорова Е.А.						

. фиксация и публикация собственных целей, увязывание с целями других позиций;

. корректировка целей в связи с возникающими трудностями и выявлением проблемы.

4. Проработка проблем в коллективной коммуникации (проблемная коммуникация):

. понимание и фиксация различных точек зрения и позиций в коммуникации;

. схематическое оформление различий в суждениях;

. сопоставление противоречий и трудностей в коммуникации с масштабом проекта;

. критический анализ «на равных» собственных и «чужих» суждений.

5. Организационное проектирование:

- . анализ ресурсов проекта;
- . построение графика проекта;
- . конструирование организационных машин как набора функций проекта;
- . актуальная со-организация участников.

Предлагаемая модель позволяет на каждом из отдельных этапов (модулей) оценивать отдельные компетенции в ходе (табл.2 и табл.3).

Также модератор оценивает каждого участника команды по следующим показателям (табл.4), каждый из которых показывает активность участника в рамках командной работы (по шкале от 1 – минимальные проявления, до 3 – максимальная выраженность указанных инди-



каторов). Могут также быть представлены отдельные комментарии.

По завершению 5-го модуля проводилась итоговая защита с представлением доклада, презентации, аннотации и аналитической записки (о чем указывалось выше). Необходимо отметить, что комплексная оценка экспертной комиссии на итоговой защите проектов, представленных командами, определялась как средневзвешенная величина от средних величин индивидуальных оценок экспертов, включающей следующие показатели:

1. Наличие проектной цели (анализ ситуации, амбициозность идеи, влияние на развитие города.)

2. Умение презентовать проект (идею).

3. Наличие проектного решения.

4. Уровень проработки проекта.

На основании полученных оценок определялся рейтинг среди команд, прошедших обучение. Проекты, одобренные Минэкономразвития России, Внешэкономбанком, НКО «Фонд развития моногородов» получили статус ТОСЭР.

В заключение отметим, что показатели и результаты Программы обучения, предусматривали:

- формирование новых возможностей и ниш для бизнеса в моногородах;

- обеспечение координации мер поддержки, в том числе по приоритетным проектам в области здравоохранения, образования, повышения качества и безопасности дорог, ЖКХ и городской среды, развития ИМП, развития промышленности;

- формирование управленческих компетенций и их развитие, а также регулярную оценку.

Тем самым это, а также внедрение лучших практик проектного управления в процесс обучения команд, способство-

вало разработке ими качественных проектов развития, отвечающих, заявленным ключевым показателям по привлечению инвестиций, открытию новых рабочих мест и благоустройству моногородов.

## Литература

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 15 октября 2016 г. № 1050 «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации».

2. Капустин П.А. Управленческое консультирование для руководителей. – М.: 2005. – 265 с.

3. Киреев А., Аитов С. Региональный аспект стратегии развития моногородов Научно-практический журнал - 2012. - №1. - С.72-77.

4. Концептуальные подходы к разработке стратегии развития монопрофильного города / Е.Г.Анимитца, В.С.Бочко, Э.В.Пешина и др. – Екатеринбург: Изд-во Уральского государственного экономического университета, 2010. – 81 с.

5. Лыткин А. Инновационное развитие моногородов // Экономика и управление / Научно-практический журнал - 2012. - №1. - С.88-91.

6. Нормативные документы и материалы ВШГУ РАНХиГС.

7. Образовательная программа «Обучение команд, управляющих проектами развития моногородов».

8. Паспорт приоритетной программы «Комплексное развитие моногородов».

9. Управление изменениями: учебное пособие / коллектив авторов; под ред. Т.Ю.Ивановой. – М.: КНРУС, 2014. – 2014. – 352.

10. Управленческое консультирование. В 2-х томах. (пер с англ. Под ред. Кубра). Т.1 и Т.2 – 1992. Т.1 – 319с., Т.2 – 348с.

## Organization and evaluation of project teams, project managers development of single-industry towns

Mursagalina G.M.

Bashkir state University

The order of the organization of project work within carrying out the program of vocational training for training of teams, project managers of development of monotowns is presented in article. The presented material includes: work on definitions of subjects of projects; assessment of knowledge and materials presented by experts during the training program; high-quality ensuring registration of results of work of design teams. The organization of project work with the detailed description of modules is directly shown. Special attention is paid to questions functional (role) the organization in team and also assessment of competences and personal participation of each participant of team in project work.

Besides, forms and ways of assessment of key competences of project work are presented: tseleopredeleniye, system thinking, problem communication, organizational design. Requirements to total materials by results of work of design groups are also in detail submitted: summary, presentation, analytical note (description of the project).

Keywords: project work, project management, module, program, moderator, speakers, experts, assessment.

## References

1. Decree of the Government of the Russian Federation of October 15, 2016 No. 1050 «On the organization of project activities in the Government of the Russian Federation».
2. Kapustin P.A. Management consulting for managers. - Moscow: 2005. - 265 p.
3. Kireev A., Aitov S. Regional aspect of the strategy of single-industry development. Scientific and practical journal - 2012. - №1. - P.72-77.
4. Conceptual approaches to the development of a strategy for the development of a mono-profile city / EG Animitsa, VS.Bochko, E.V.Peshina, etc. - Ekaterinburg: Ural State University of Economics, 2010. - 81 p.
5. Lytkin A. Innovative development of single-industry towns // Economics and management / Scientific and practical journal - 2012.-? 1. - P.88-91.
6. Normative documents and materials of the VShGU RANHiGS.
7. Educational program «Training of teams managing projects for the development of single-industry towns».
8. Passport of the priority program «Integrated development of single-industry towns».
9. Change Management: a tutorial / team of authors; Ed. T.Yu. Ivanova. - Moscow: KNRUS, 2014. - 2014. - 352.
10. Management consulting. In 2 volumes. (a translation from English, edited by Kubra). T.1 and T.2 - 1992. T.1 - 319p., T.2 - 348p.

## Вопросы управления интеллектуальной собственностью в коммерческом банке

**Соколинская Наталия Эвальдовна**

к.э.н., проф., департамент финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве РФ, Nsokolinskaya@fa.ru

В последние годы под влиянием требований мирового научно-технического прогресса во всем мире наблюдается повышенный интерес к развитию использования объектов интеллектуальной собственности в производственных и бизнес процессах, особенно в банковской сфере. В то же время существуют ряд проблем, затрудняющих усиление процесса инноваций в коммерческом банке. Несмотря на значительный объем новаций в кредитных организациях России, экономические результаты развития новаций значительно ниже, чем не только у ведущих, но и успешно развивающихся стран. Нарастание производства инновационных продуктов и технологий в банковской сфере позволят повлиять на обеспечение устойчивого экономического роста национальной экономики. Отсутствие адекватных юридических и финансово-кредитных механизмов является причиной неудовлетворительного уровня инновационной активности и управления интеллектуальной собственностью в российских банках. В представленной статье на основе анализа современной ситуации выявлены проблемы и препятствия использования объектов интеллектуальной собственности в кредитной сфере и предложены пути их решения.

Ключевые слова: объекты интеллектуальной собственности, классификатор объектов интеллектуальной собственности, инновационный потенциал банка, стандарт по оценке интеллектуальной собственности, источники повышения инновационного потенциала.

В условиях экономических санкций, применяемых в отношении России, российским производителям приходится самим разрабатывать и внедрять объекты интеллектуальной собственности в производственные и бизнес процессы. Однако, зачастую трудно бывает определить подходит ли рассматриваемый объект под понятие интеллектуальной собственности, данное в статьях 1225, 1233, 1232 Гражданского кодекса РФ.

Не обошли эти процессы и российские коммерческие банки. Лидерами по влиянию инновационно-технологических факторов и информационных ресурсов на инновационный потенциал кредитной организации сегодня являются Сбербанк и Альфа-банк. К их преимуществам относятся: достаточная обеспеченность финансовыми, технологическими и трудовыми ресурсами, высокая инвестиционная активность, что хорошо проследить по материалам официальных сайтов перечисленных банков.

Однако, при возросшем уровне конкуренции (порой недобросовестной) и отсутствии многих правоустанавливающих документов (например стандарта по интеллектуальной собственности и ее оценке) очень трудно определить кому принадлежит интеллектуальная собственность, как ее оценивать и учитывать. В этом плане даже приходится постоянно прибегать к различного рода уточняющим документам типа официальных разъяснений ЦБ РФ «По вопросам, связанным с применением Положения Банка России от 22.09.2015 N 492-П «Отраслевой стандарт бухгалтерского учета основных средств, нематериальных активов, инвестиционного имущества, долгосрочных активов, предназначенных для продажи, запасов, средств труда и предметов труда, полученных по договорам отступного, залога, назначение которых не определено, имущества и (или) его годных остатков, полученных в связи с отказом страхователя (выгодоприобретателя) от права собственности на застрахованное имущество, в некредитных финансовых организациях»

Интеллектуальная собственность в банке касается продуктов, организации бизнес процессов и новых инновационных технологий. В каждом из перечисленных направлений задействованы люди, которые непосредственно принимают участие в создании или внедрении интеллектуальной собственности в кредитном учреждении. Следовательно, для управления интеллектуальной собственностью в банке по указанным направлениям должно быть создано специальное отделение, службы или работник с определенными функциями по отношению изучения, выявления, оформления, учета и применения объектов интеллектуальной собственности в банке, а также определения экономического эффекта от их внедрения (см. рис. 1).

Кроме того, функциями этого подразделения могут быть: формирование инновационной культуры работников кредитной организации, и разработка комплексной стратегии по изучению, выявлению, оформлению, учету и применению объектов интеллектуальной собственности; вовлечение работников других подразделений в инновационный процесс посредством обсуждения, стимулирования и мотивирования изобретений в области банковских продуктов, новых технологий, и программ, формирование системы руководства инновационными процессами в банке и т.д.

Их работа также должна оцениваться по ряду показателей разными методами, например можно использовать метод сбора значимых факторов, базирующийся на гибком наборе этапов и рекомендаций по их прохождению, которые модифицируются и адаптируются к конкретной цели и ситуации [1]: закрепление общей цели наблюдаемого объекта интеллектуальной собственности и самого процесса наблюдения; разработка инструкций, выявления наиболее значимых особенностей и ключевых параметров критических случаев, а также требований к работникам; сбор данных с учетом: ситуации, соответствие отдельных параметров интеллектуальной собственности

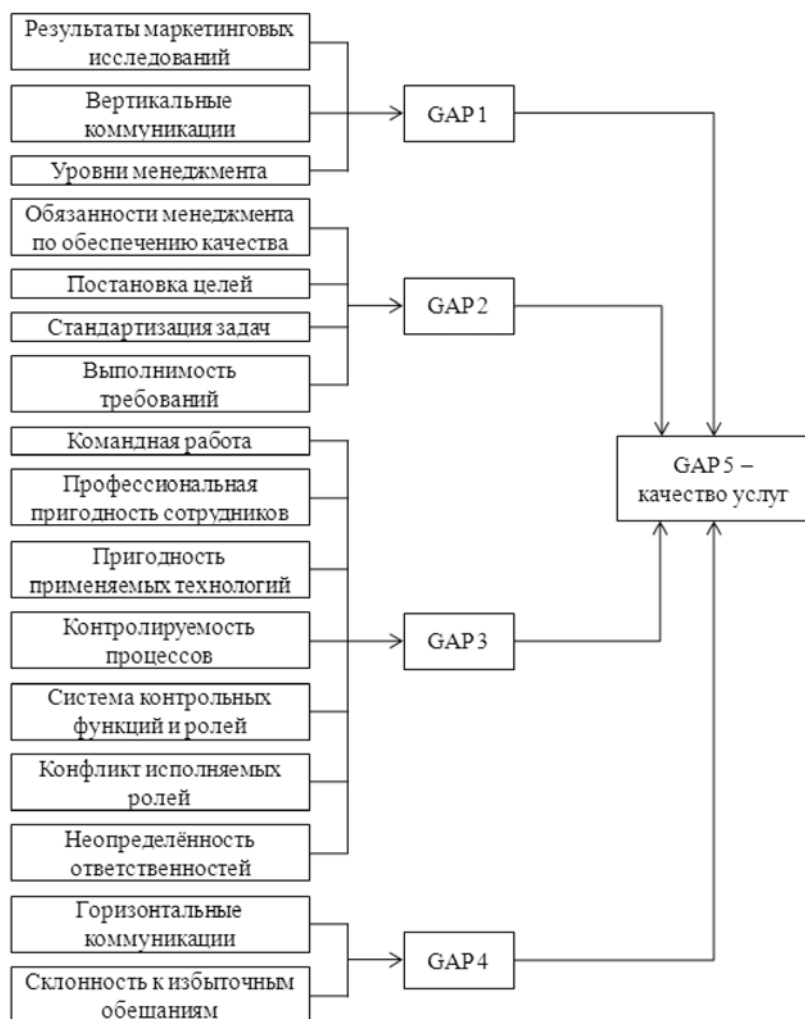


Рис. 1. Функции специального подразделения по управлению интеллектуальной собственностью в кредитной организации

и общей цели, степени их влияния на ее достижение / недостижение, а также соответствие людей, занимающихся сбором информации; анализом полученных данных по разработке, внедрению и использованию интеллектуальной собственности в кредитной организации.

Метод критических случаев [2] предполагает изучение случаев, связанных с системными сбоями инновационных технологий в процессе банковского обслуживания, связанных с реализацией ожиданий и запросов по объектам интеллектуальной собственности и адаптацией банковского обслуживания под специфические потребности этих новых объектов,

связанных с проявлением инициативы или неожиданными действиями персонала кредитной организации.

Этот метод предполагает определение рамок интерпретации этих фактов, анализ степени отклонения от среднего показателя, выявление точек соприкосновения, имеющих наибольший эффект

на факт удовлетворения / неудовлетворения запросов или ожиданий клиентов банка; формулирование выводов и предложений, выработку оптимального поведения и последующих управленческих решений по фактам сбоев или других неожиданных проявлений со стороны инновационных банковских технологий или продуктов.

Использование метода критических случаев позволит:

- провести оценку профессиональной пригодности банковского и выстроить эффективную систему обучения фронт-персонала по работе с объектами интеллектуальной собственности;
- выявить моменты взаимоотношения банка с клиентами в процессе фактического использования объекта интеллектуальной собственности, например при взятии его в залог при кредитовании;
- разработать эффективные системы мотивации соответствующих сотрудников банка по работе с объектами интел-

лектуальной собственности и детальные инструкции оптимальной работы с различными клиентскими секторами по профилям инновационных банковских продуктов;

- выработать адаптивную систему внутреннего надзора и контроля за соблюдением выработанных инструкций.

Фундаментом метода качественных разрывов [2] является понимание уровня качества как ширины разрыва между восприятием стоимости объекта интеллектуальной собственности и ожиданием от фактического состояния его стоимости, например при залоге объекта интеллектуальной собственности при кредитовании в банке следует оценивать разрыв:

- между ожиданиями работников, берущих в залог объекта интеллектуальной собственности и пониманием руководством банка этих ожиданий;
  - между пониманием руководством банка ожиданий и разработанной на его основе внутрибанковской системой качества объектов интеллектуальной собственности, принимаемых в залог;
  - между разработанной и внедренной внутрибанковской системой качества и реальным уровнем качества объекта интеллектуальной собственности;
  - между реальным уровнем качества объекта интеллектуальной собственности и уровнем качества, декларируемым и службами рекламы и маркетинга;
  - между реальным уровнем качества объекта интеллектуальной собственности и ожиданиями кредитующего клиента.
- Однако, работа кредитных организаций по управлению интеллектуальной собственностью в кредитной организации сдерживается рядом внешних и внутренних причин.

Первая и едва ли не основная из них: сложность определения автора и невозможность получения патента на объекты интеллектуальной собственности в связи с их нематериальным характером. Здесь возникает сразу несколько проблем:

- невозможность доказать, что объект является нематериальным активом в связи с непроработанностью правовых, оценочных и учетных аспектов [3, 4];
- мгновенная имитация на рынках банковских продуктов при невозможности доказать право собственности на продукт, например на определенный вид вклада;
- неясностью на кого и как оформлять патент на кредитное учреждение или работника, разработавшего новый вид банковского продукта [5, 6].

Вторая причина заключается в факторах организационно-управленческого характера. Управленческий состав во многих банках сегодня с одной стороны нуждается в сокращении, а с другой стороны – в создании нового подразделения по управлению объектами интеллектуальной собственности (см. рис. 1). При этом связь здесь такова: чем больше у банка инвестиций в объекты интеллектуальной собственности, тем сложнее функции специального подразделения, которое должно обладать самыми разнообразными знаниями и компетенциями, уметь понять и рассчитать эффективность применения новации. Работников с такими характеристиками найти сейчас трудно.

Между тем исследования показывают существование прямой корреляции между воздействием инвестиций банка в новации в области технологий и банковских продуктов на инновационный потенциал кредитной организации.

Третья причина: межбанковская конкуренция, которая не позволяет банкам объединиться для создания сложных банковских программ и технологий, требующих огромных инвестиций, которые не может себе позволить отдельно взятая кредитная организация.

Четвертая причина обусловлена инновационно - техническими факторами, которые сейчас широко освещаются в специальных журналах и вызывают большой интерес, например в журнале Банковские технологии. Журнал предназначен для специалистов банков по стратегическим направлениям развития информатизации в финансовой сфере. Активно анализируются проблемы технического оснащения банков и финансовых организаций, автоматизации банков, электронных средств автоматизации платежей, пластиковых карточек, безопасности банковской деятельности, системам межбанковских расчетов SWIFT, программам для фондовых рынков.

Все банки по инновационно - техническим факторам делятся на три группы. Одни покупают иностранные дорогостоящие технологии и программы и пользуются ими, например управление и учет всех операций (предполагаемых и фактических) в режиме реального времени с мгновенной возможностью вывода управленческой отчетности в режиме реального времени. Другие – используют иностранные технологии (не такие дорогие как в первом случае) и трансформируют их самостоятельно для своих конкретных нужд. Третьи сами создают себе необходимые программы, например науч-

но-исследовательская лаборатория Альфа банка, которая изобрела технику дистанционных мгновенных расчетов в режиме реального времени - Альфа-клик[7].

Встает вопрос: как учитывать, оформлять и оценивать при этом возникновение объекта интеллектуальной собственности при трансформации чужой в так называемую свою интеллектуальную собственность?

Первое что нужно сделать для решения этого вопроса - создать подробную классификацию банковских объектов интеллектуальной собственности. При этом классификацию следует с учетом вида каждой банковской услуги, объекта интеллектуальной собственности и условиями банковской сделки. Пример разработанного классификатора при кредитовании под залог объекта интеллектуальной собственности можно посмотреть в главе автора под названием «Модель стандарта кредитования под залог объекта интеллектуальной собственности» в монографии «Основные факторы уязвимости банковского сектора и их минимизации в условиях цикличности экономического развития» [8]

Таким образом, источниками повышения инновационного потенциала российских кредитных организаций являются:

- разработка качественной инновационной политики банка;
- внедрение новых технологий за счет покупки чужих технологий, за счет имитаций или подражания передовому опыту отдельных банков или за счет объединения инвестиций и научно-технического потенциала с целью создания нового объекта интеллектуальной собственности;
- создание специальных подразделений с функциями отбора, оценки и использования новых эффективных объектов интеллектуальной собственности;
- внедрения новых практик менеджмента по управлению объектами интеллектуальной собственности в направлениях выявления, оценки и минимизации рисков и убытков от внедрения объектов интеллектуальной собственности;
- достижение повышения производительности труда и повышения количества и качества банковских операций при применении новых банковских технологий и программ;
- разработка и отражение в правовых документах и внутренних инструкциях кредитных организаций определение и правил регистрации банковского объекта интеллектуальной собственности;

- расширение и уточнение списка нематериальных активов банка и правил их отражения в бухгалтерском и управленческом учете банка[9];

- улучшение системы ценообразования на объекты интеллектуальной собственности;
- создание социально-экономических условий для внедрения инноваций в деятельность банка;
- Развитие стратегического партнерства банков и технологических компаний [10];
- Вовлечение государства и других участников к созданию новых объектов интеллектуальной собственности.

## Литература

1. Flanagan J.C. The Critical Incident Technique / J.C. Flanagan // Psychological Bulletin. – 1954. – Vol. 51, N 4. – P. 10-21
2. Bitner, M.J., Booms, B.H., Tetreault, M.S. The service encounter: diagnosing favorable and unfavorable incidents / M.J. Bitner, B.H. Booms, M.S. Tetreault // Journal of Marketing. – 1990. – Vol. 54. – P.74-76.
3. Сравнительные теоретические аспекты бухгалтерского учета нематериальных активов согласно МСФО (Шеметов В.Н., Горбунова Н.В.) («Бизнес, Менеджмент и Право», 2014, N 1)
4. Учет по лицензионным (сублицензионным) договорам. Спорные вопросы бухгалтерского и налогового учета (Печерская Л.) («Финансовая газета», 2016, N 47)
5. О возникновении и оформлении прав на объекты интеллектуальной собственности (Кондратьева Е.А.) («Юрист», 2013, N 22)
6. Программисты и секреты, коды, изобретатели... при переходах из фирмы в фирму... (Москалева О.) («Трудовое право», 2016, N 3)
7. <http://www.alfabank.ru>, интернет банк альфа-клик, [https://click.alfabank.ru/login/?contextType=external&username=string&password=secure\\_string&challenge\\_url=https%3A%2F%2Fclick.alfabank.ru%3A443%2Flogin%2F&request\\_id=5956251136742210291&authn\\_try\\_count=0&locale=ru\\_RU&resource\\_url=https%253A%252F%252Fclick.alfabank.ru%252FALFAIBSR%252F](https://click.alfabank.ru/login/?contextType=external&username=string&password=secure_string&challenge_url=https%3A%2F%2Fclick.alfabank.ru%3A443%2Flogin%2F&request_id=5956251136742210291&authn_try_count=0&locale=ru_RU&resource_url=https%253A%252F%252Fclick.alfabank.ru%252FALFAIBSR%252F) дата входа 01.11.2017
8. Основные факторы уязвимости банковского сектора и их минимизации в условиях цикличности экономического развития» под ред Лаврушина О.И. Рига, 2017, с. 73-76

9. Основные средства и нематериальные активы: реализация и иное выбытие нематериальных активов (Сибиряков Н.) («Налоги» (газета), 2015, N 17)

10. Современные проблемы и перспективы развития финансовых рынков и банков, Кнорус, 2018, с.124

## Issues of Intellectual Property Management in a Commercial Bank Sokolinskaya N.E.

Financial University under the Government of the Russian Federation

In recent years, under the influence of the requirements of world scientific and technological progress worldwide, there has been an increased interest in the development of the use of intellectual property in industrial and business processes, especially in the banking sector. At the same time, there are a number of problems that make it difficult to strengthen the process of innovation in a commercial bank. Despite the considerable volume of innovations in Russian credit organizations, the economic results of the development of innovations are much lower than not only from leading but also successfully developing countries/Increasing the production of innovative products and technologies in

the banking sector will allow to influence the provision of sustainable economic growth of the national economy. The lack of adequate legal and financial-credit mechanisms is the reason for the unsatisfactory level of innovative activity and management of intellectual property in Russian banks. In the presented article, based on the analysis of the current situation, problems and obstacles in the use of intellectual property objects in the credit sphere were revealed and ways of their solution were suggested.

Keywords: objects of intellectual property, classifier objects of intellectual property, innovative potential of the bank, standard on the evaluation of intellectual property, sources of increasing innovative capacity.

### References

1. Flanagan J.C. The Critical Incident Technique / J.C. Flanagan // Psychological Bulletin. – 1954. – Vol. 51, N 4. – P. 10-21
2. Bitner, M.J., Booms, B.H., Tetreault, M.S. The service encounter: diagnosing favorable and unfavorable incidents / M.J. Bitner, B.H. Booms, M.S. Tetreault // Journal of Marketing. – 1990. – Vol. 54. – P.74-76.
3. Comparative theoretical aspects of accounting of intangible assets according to IFRS (Shemetov V.N., Gorbunova N.V.) («Business, Management and the Right», 2014, N 1)
4. Account under license (sublicense) contracts. Controversial issues of accounting and tax

accounting (Pecherskaya L.) («The financial newspaper», 2016, N 47)

5. About emergence and registration of the rights for intellectual property items (Kondratyeva E.A.) («Lawyer», 2013, N 22)
6. Programmers and secrets, codes, inventors... upon transitions from firm to firm... (Moskalyova O.) («Labor law», 2016, N 3)
7. <http://www.alfabank.ru>, Internet bank of alpha cliques, [https://click.alfabank.ru/login/?contextType=external&username=string&password=secure\\_string&challenge\\_url=https%3A%2F%2Fclick.alfabank.ru%3A443%2Flogin%2F&request\\_id=5956251136742210291&authn\\_try\\_count=0&locale=ru\\_RU&resource\\_uri=https%253A%252F%252Fclick.alfabank.ru%252FALFAIBSR%252Fdate%20of%20an%20entrance%2011%2F2017](https://click.alfabank.ru/login/?contextType=external&username=string&password=secure_string&challenge_url=https%3A%2F%2Fclick.alfabank.ru%3A443%2Flogin%2F&request_id=5956251136742210291&authn_try_count=0&locale=ru_RU&resource_uri=https%253A%252F%252Fclick.alfabank.ru%252FALFAIBSR%252Fdate%20of%20an%20entrance%2011%2F2017)
8. Major factors of vulnerability of the banking sector and their minimization in the conditions of recurrence of economic development» under ред Lavrushina O.I. Riga, 2017, page 73-76
9. Fixed assets and intangible assets: realization and other leaving of intangible assets (N. Siberians) («Taxes» (newspaper), 2015, N 17)
10. Modern problems and prospects of development of the financial markets and banks, Кнорус, 2018, page 124anskription

## Формирование потребностей в обучении сотрудников организаций в периоды кризисов

**Скляева Ольга Николаевна,**

кан. техн. наук, доцент декан факультета управления Одинцовского филиала ФГАОУ ВО «Московский государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации», sklyeva-18@yandex.ru

В статье исследуется динамика потребностей в обучении у организаций, а также тенденции по актуальным темам тренингов.

В кризисные периоды бизнес вынужден сокращать расходы и издержки. Поэтому можно было бы предположить, что одна из приоритетных статей, которая подлежит урезанию в условиях тяжелой экономической ситуации, является обучение персонала. Традиционность предлагаемых ДПО программ, обусловленных стабильным кадровым потенциалом вуза и отсутствием структур, изучающих потребности рынка, не позволяет высшей школе занять нишу частных обучающих организаций. Для того чтобы эффективно конкурировать на рынке программ обучения персонала необходимо систематически изучать конъюнктуру рынка с целью получения ответа на вопрос: кого необходимо учить и чему хотят в данный момент учиться люди уже имеющие профессию. Для понимания запросов организаций на обучение в кризисные периоды была изучена практика продаж бизнес-тренингов. Исследования были проведены на базе ООО «ТРИУМФ Центр».

Ключевые слова: обучение персонала, профессиональное обучение и развитие, корпоративное обучение, управление персоналом.

Зарубежная концепция непрерывного образования была воплощена в РФ в форме послевузовского профессионального образования, которое высшие учебные заведения реализовывают посредством дополнительного профессионального образования (ДПО), и в рамках различных бизнес школ, которые предлагают на рынке тренинги, позволяющие отработать конкретный навык или технологию в заданных условиях. Для вузов дополнительное профессиональное образование стало неотъемлемой составляющей стратегии экономической самостоятельности и средством формирования образовательной среды. Необходимость расширения и увеличения эффективности этой деятельности высшей школы обуславливает актуальность данного исследования.

Традиционность предлагаемых ДПО программ, обусловленных стабильным кадровым потенциалом вуза и отсутствием структур, изучающих потребности рынка, не позволяет высшей школе занять нишу частных обучающих организаций. Для того чтобы эффективно конкурировать на рынке программ обучения персонала необходимо систематически изучать конъюнктуру рынка с целью получения ответа на вопрос: кого необходимо учить и чему хотят в данный момент учиться люди уже имеющие профессию. Каждый индивид может вложить свои средства в свой личностный рост при условии осознания некой ограниченности своего потенциала, но в кризисные периоды, которые являются неотъемлемой составляющей рыночной экономики, падает платежеспособность населения, поэтому основное внимание должно быть сосредоточено на потребностях бизнеса в обучении персонала.

Для понимания запросов организаций на обучение в кризисные периоды была изучена практика продаж бизнес – тренингов. Исследования были проведены на базе ООО «ТРИУМФ Центр». Данные были предоставлены генеральным директором этой организации Скляевой Е.В.

Внешняя конкурентная среда диктует современному бизнесу условия существования на рынке, тем самым стимулирует компании быть активными, мобильными и успешными. Организации приходят к пониманию, что компания может быть конкурентоспособной только при наличии профессионально обученного персонала. Российский бизнес все чаще осознает важность создания эффективной системы управления человеческими ресурсами, где большее значение приобретает развитие потенциала и профессиональных навыков сотрудников. Это обусловлено тем, что жизнеспособность компаний в современных рыночных условиях базируется на конкурентной стратегии развития бизнеса, которая в свою очередь строится на идеях, потенциале и профессионализме персонала.

В периоды кризисов для большинства российских компаний обучение приобретает особое значение. Такая тенденция связана с тем, что функционирование организаций в трудных экономических условиях предъявляет очень высокие требования к уровню знаний и компетенций персонала. Постоянно изменяющаяся внешняя и внутренняя среда, заставляет организации мыслить в стратегическом ключе и выстраивать как краткосрочные, так и долгосрочные цели развития предприятия.

В условиях стремительных изменений конкурентной среды, предприятия остро нуждаются в талантливых специалистах, генерирующих новые идеи. Организации, которые инвестируют в развитие своего персонала, смогут в будущем получать дивиденды в виде приверженных совместно делу адаптированных сотрудников и нестандартных решений бизнес-процессов.

В период с 2009 по 2013 годы прослеживается динамика спада потребности в корпоративном обучении компаний. В кризисные годы с 2014 по 2016 статистика запросов на обучение от компаний из разных отраслей бизнеса демонстрирует резкий

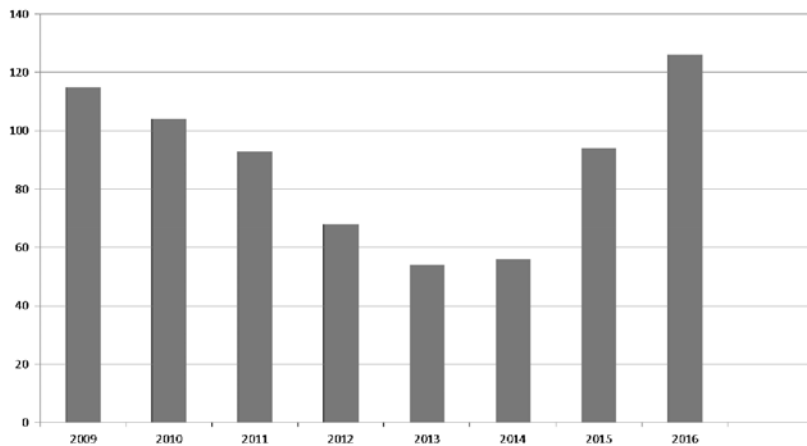


Рис. 1. Количество запросов на обучение.

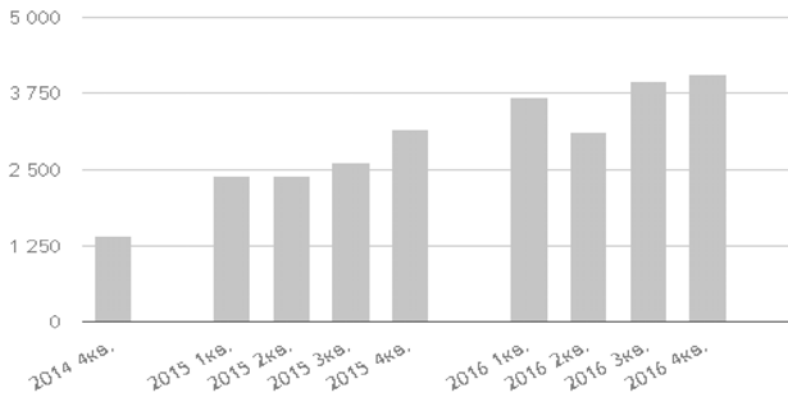


Рис. 2. Количество запросов на обучение по всем регионам РФ.

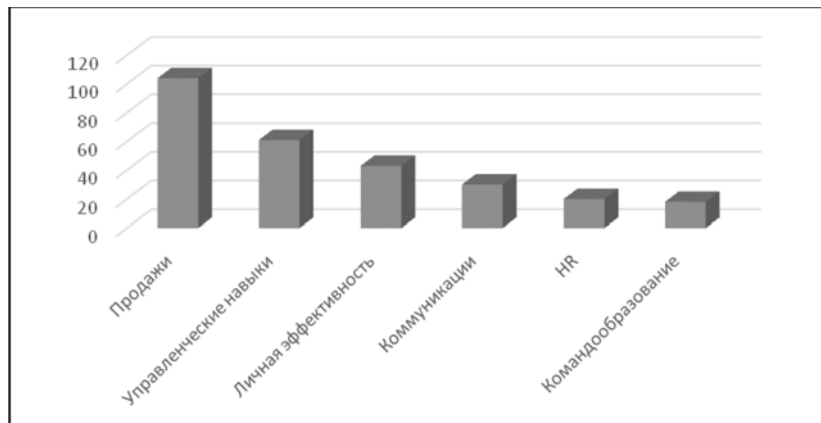


Рис. 3. Запрашиваемые темы тренингов в период с 2014-2016гг.

скачок в сторону увеличения (рис. 1). При этом стратегия и тактика организации тренингов изучаемой консалтинговой компании менялась несущественно в исследуемом периоде, а уровень квалификации тренерского состава и качества оказываемых услуг оставались неизменными.

Для подтверждения предположений о росте потребностей в обучении в исследуемый период, был проведен анализ данных основных игроков на рынке

тренинговых услуг. Согласно аналитическим данным портала vsetreningi.ru гипотеза о динамичном росте потребностей организаций в обучении имеет подтверждение (рис.2).

В кризисные периоды бизнес вынужден сокращать расходы и издержки. Поэтому можно было бы предположить, что одна из приоритетных статей, которая подлежит урезанию в условиях тяжелой экономической ситуации, является обучение персонала. Однако вышеприведен-

ные данные позволяют утверждать, что в кризисный период компании не только не прекращают обучать и развивать своих сотрудников, а, наоборот, активно вкладываются в профессиональное образование персонала. При этом руководители организаций с большим рвением пекутся об эффективности вложений, в связи с чем корпоративное обучение приобрело не мотивирующий или развивающий характер как в докризисные годы, а в большей степени сосредоточилось на бизнес-процессах. В настоящее время, компании более тщательно подходят к выбору провайдеров обучения, диагностике потребностей в обучении персонала, а также к оценке эффективности освоения изученного материала и отработке на практике приобретенных навыков.

Качественный анализ востребованности тренингов (рис.3) показал, что в кризис наиболее актуальными темами обучения являются продажи. Объясняется это тем, что снижение покупательской способности и прибыли организаций приводит к увеличению уровня конкуренции, а также к поиску новых методов борьбы за каждого клиента.

Так, по сравнению с 2014 годом количество запрашиваемых тренингов по продажам в 2016 году увеличилось на 30% (рис.4).

Кроме того, все чаще собственники бизнеса предпочитают инвестировать в развитие внутреннего кадрового резерва на замещение вакантных руководящих должностей. Именно развитие своих сотрудников, а не поиск сторонних специалистов является важной задачей для организаций в кризисных экономических условиях. Кризис 2014 года вынудил российские компании сократить существенную долю персонала, оставив только самых лучших и лояльных организации работников. Поэтому руководители предприятий осознают насколько важно сегодня поддерживать, мотивировать и развивать потенциал перспективных сотрудников. Это подтверждается данными, приведенными в таблице 1. Так спрос именно на развитие управленческих компетенций возрос в 2016 году по сравнению с 2014 на 20%.

В свою очередь, вырос спрос на повышение личной эффективности сотрудников, построение эффективной коммуникации в команде, а также сплочение коллектива и выработку совместных решений. Такой факт обусловлен вынужденным сокращением издержек организаций на материальную мотивацию и, как следствие, переходом к нематериальным

методам стимулирования деятельности сотрудников. Обучение в этом смысле является отличным инструментом, сочетающим в себе мотивационный фактор и высокую результативность. В итоге компания повышает не только лояльность персонала, но и увеличивает производительность труда.

Изучив опыт коммерческой организации, можно сделать выводы, что высшей школе для завоевания большей доли рынка необходимо учесть в своей практике следующее:

• кризисный период способствует активизации обучения персонала, что позволяет организациям, предоставляющим образовательные услуги, планировать расширение программ дополнительного профессионального образования;

• персонал, обеспечивающий программы послевузовского образования, должен иметь и сопровождать базы тренеров и потенциальных клиентов. Тренеры не должны в обязательном порядке являться штатными преподавателями, главный критерий отбора тренера – обратная связь от обученного персонала;

• изучение практики продаж тренингов показало, что с вероятностью примерно равной 0,8, организация, заказавшая какой-либо тренинг, обращается повторно в апробированные на собственном опыте учебные центры или не возражает повторить сотрудничество по другой тематике, если последует предложение от учебного центра;

• необходимо предусмотреть в штате подразделения ДПО должность аналитика для изучения потребностей бизнеса по тематике обучения и оценке качества освоения материала.

### Литература

1. Балаханова Д.К. Еще раз о мотивации и эффективности // Нормирование и оплата труда в промышленности. 2017. № 3. С. 53-58.
2. Балаханова Д.К. Современные подходы к формированию инновационной стратегии управления человеческими ресурсами // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2015. № 10 (82). С. 7.
3. Мидова В.О. Современные методики повышающие эффективность обучения иностранным языкам // В сборнике: Профессионально-ориентированное

Таблица 1

Тенденции потребностей в обучении по темам тренингов за 2014-2016гг.

Темы тренингов	Всего запросов	2014 г	2015 г	2016 г
Продажи	104	18	36	50
Управленческие навыки	61	6	10	18
Личная эффективность	43	9	13	21
Коммуникации	30	5	9	16
HR (Human Resources)	20	3	7	10
Командообразование	18	0	6	12

обучение иностранному языку и переводу в ВУЗе. Материалы Пятой ежегодной международной конференции, посвященной 50-летию Российского университета дружбы народов. 2010. С. 350-352

4. Minasyan E.T., Midova V.O. GRAMMAR AS ONE OF KEY COMPETENCES OF LANGUAGE ACQUISITION // Russian linguistic Bulletin. 2016. № 3 (7). С. 107-108.

5. Варенина Л.П. Интенсив и техники нейролингвистического программирования в обучении иностранным языкам в неязыковом вузе // Педагогика и психология образования. 2012. № 3. С. 35-38.

6. Марченко А.В. Привлекательность магистратуры РГГУ: анализ реализации образовательного исследовательского проекта // В сборнике: Гуманитарные чтения РГГУ - 2016 Сборник материалов. Министерство образования и науки Российской Федерации, ФГБОУ ВО «Российский государственный гуманитарный университет». 2017. С. 143-153.

7. Салынская Т.В. Использование информационных технологий при обучении иностранному языку // Актуальные проблемы преподавания иностранных языков в неязыковом вузе в современной образовательной парадигме сборник научных трудов заочной научно-практической конференции : сборник статей. 2016. С. 39-42.

### Formation of training needs for employees of organizations in times of crisis Sklyueva O.N.

Moscow State Institute of International Relations (University) of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation

The article examines the dynamics of training needs of organizations, as well as trends on current topics of training. In crisis periods, business is forced to cut costs and costs. Therefore, it could be assumed that one of the priority articles, which is subject to cuts in a difficult economic situation, is staff training. The traditionality of the proposed DPO programs, conditioned by the stable human resources

potential of the university and the lack of structures that study the needs of the market, does not allow higher education to occupy a niche of private training organizations. In order to effectively compete in the market of personnel training programs, it is necessary to systematically study the market situation in order to get an answer to the question: who needs to be taught and what people who already have a profession want to learn at the moment. To understand the requests of organizations for training during crisis periods, the practice of selling business training was studied. The research was carried out on the basis of TRIUMF Center LLC.

Keywords: personnel training, vocational training and development, corporate training, personnel management.

### References

1. Balakhanova D.K. Once again on motivation and effectiveness // Rationing and labor remuneration in industry. 2017. № 3. P. 53-58.
2. Balakhanov DK Modern Approaches to the Formation of the Innovative Strategy of Human Resource Management // Management of Economic Systems: an Electronic Scientific Journal. 2015. No. 10 (82). С. 7.
3. Midova V.O. Modern methods increasing the effectiveness of teaching foreign languages ?? / In the collection: Professional-oriented learning a foreign language and translation in high school. Materials of the Fifth Annual International Conference, dedicated to the 50th anniversary of the Russian University of Peoples' Friendship. 2010. pp. 350-352
4. Minasyan E.T., Midova V.O. GRAMMAR AS ONE OF KEY COMPETENCES OF LANGUAGE ACQUISITION // Russian linguistic Bulletin. 2016. No. 3 (7). 107-108.
5. Varenina L.P. Intensive and techniques of neurolinguistic programming in teaching foreign languages ??in non-linguistic high school // Pedagogy and psychology of education. 2012. № 3. P. 35-38.
6. Marchenko A.V. The attractiveness of the RSUH master's program: analysis of the implementation of the educational research project // In the collection: Humanities readings of the RSUH - 2016 Collection of materials. Ministry of Education and Science of the Russian Federation, FGBOU VO «Russian State Humanitarian University». 2017. P. 143-153.
7. Salynskaya T.V. / The use of information technology in teaching a foreign language // Actual problems of teaching foreign languages ??in a non-linguistic high school in the modern educational paradigm collection of scientific works of the correspondence scientific-practical conference: a collection of articles. 2016. P. 39-42.



## Управление взаимоотношениями с партнерами

**Бармашов Константин Сергеевич**,  
к.э.н., декан факультета бизнеса КАПИТАНЫ»  
ФГБОУ ВО «РЭУ имени Г.В. Плеханова»,  
k.barmashov@ru.faberlic.com

**Ляндау Юрий Владимирович**,  
д.э.н., профессор базовой кафедры благотворительного фонда поддержки образовательных программ «КАПИТАНЫ» «Инновационный менеджмент и социальное предпринимательство»,  
ФГБОУ ВО «РЭУ имени Г.В. Плеханова»,  
lyandau@gmail.com

В данной статье рассмотрены основные модели управления взаимоотношениями с партнерами: совместная реализация цепочек создания ценности (партнеры реализуют совместно разные этапы цепочек создания ценности), соинвестирование (несколько партнеров вкладывают инвестиции в определенный инвестиционный проект), построение деятельности при объединении ресурсов (несколько партнеров объединяются с целью эффективного использования различных ресурсов), взаимодействие партнеров в рамках вертикальной интеграции (взаимодействие производителя с поставщиком или торговой организацией с целью формирования устойчивых позиций на рынке), совместная неконкурирующая деятельность (организация совместной деятельности с целью минимизации расходов). Представлена визуализация данных моделей, а также рассмотрены ключевые аспекты их применения при построении деятельности компаний и совместной реализации проектов. Ключевые слова: партнеры, цепочка создания ценности, аутсорсинг, бизнес-модель, ресурсы, управление взаимоотношениями с партнерами

Удовлетворение потребностей клиентов возможно за счет эффективной реализации цепочек, которые создают добавленную ценность для клиентов. Такая ценность включает в себя с одной стороны все качества продукта или услуги, которые хочет получить клиент, с другой стороны ценовое предложение, которое должно быть конкурентоспособным, чтобы клиент не выбрал предложения конкурентов или товары-заменители.

Реализация таких цепочек требует участия партнеров, взаимоотношения с которыми должны выстраиваться таким образом, чтобы каждая сторона могла достичь поставленных целей.

Концепция управления взаимоотношениями с партнерами направлена на выстраивание комфортных условий взаимодействия, которые формируют определенные преимущества для каждого из партнеров. Рассмотрим основные модели взаимодействия партнеров:

1. совместная реализация цепочек создания ценности (данная модель предполагает, что партнеры реализуют совместно разные этапы цепочек создания ценности (рисунок 1). Например, один из партнеров является производителем, второй – маркетинговым агентством, третий реализует остальные этапы цепочки создания ценности);

2. соинвестирование (несколько партнеров вкладывают инвестиции в определенный инвестиционный проект (рисунок 2). Возврат инвестиций осуществляется пропорционально долям в общем инвестиционном портфеле);

3. построение деятельности при объединении ресурсов (несколько партнеров объединяются с целью эффективного использования различных ресурсов (рисунок 3). Например, один из партнеров осуществляет финансовые вложения, другой предоставляет технологии, третий – помещения для работы и т.д.);

4. взаимодействие партнеров в рамках вертикальной интеграции (взаимодействие производителя с поставщиком или торговой организацией с целью формирования устойчивых позиций на рынке (рисунок 4). Поставщик предлагает уникальные условия для производителя, а производитель в свою очередь предоставляет уникальные условия для торговой организации);

5. совместная неконкурирующая деятельность (данная модель предполагает организацию совместной деятельности с целью минимизации расходов (рисунок 5). Например, аренда коммерческой недвижимости под кофейню и магазин мороженого).

Рассмотрим бизнес-модели, которые реализуются на основе концепции управления взаимоотношениями с партнерами. Одной из таких бизнес-моделей организации деятельности с партнерами является аутсорсинг (рисунок 6). Аутсорсинг – передача организацией реализации определенных процессов другой компании на основании договора.

В тех случаях, когда стоимость реализации процессов внутри организации выше чем стоимость услуг по реализации данных процессов сторонней организацией, целесообразно привлечь стороннюю компанию.

Рассмотрим следующий пример. Предприниматель реализует проект, которому требуется бухгалтерское обслуживание в размере 20 часов в месяц. Размер ежемесячной заработной платы квалифицированного бухгалтера составляет минимум 60 000 рублей. Социальные отчисления 30,2%. Затраты на содержание бухгалтера составят 78 120 рублей. Кроме того, бухгалтеру потребуется рабочее место, программные продукты для ведения бухгалтерского и налогового учета. Это также повлечёт дополнительные затраты.

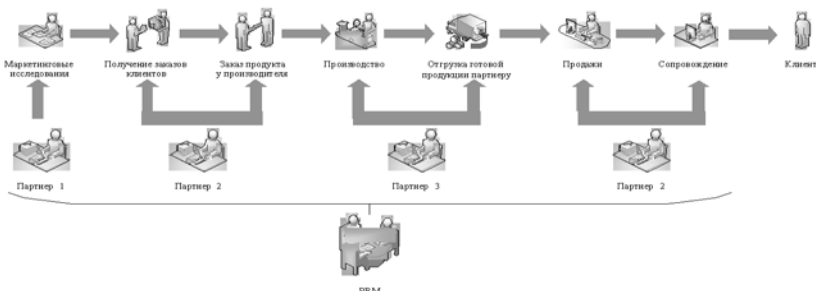


Рисунок 1. Совместная реализация цепочек создания ценности

Стоимость договора на бухгалтерское обслуживание с компанией, которая оказывает бухгалтерские услуги, составит 25 000 рублей в месяц. Оплату бухгалтерских услуг организация включает в расходы, что уменьшает базу налога на прибыль. Таким образом, экономия (без учета дополнительных расходов на организацию рабочего места бухгалтера) составит:  $78\,120 - 25\,000 = 53\,120$  рублей.

Другой пример – юридическое обеспечение. Содержание квалифицированного юриста в штате обойдется организации достаточно дорого. В случае, если в течение месяца в среднем возникают три-четыре юридических вопроса, то целесообразно заключить договор с юридической компанией и оплачивать разовые обращения к юристам.

Аутсорсинг также дает возможность повысить эффективность деятельности за счет использования освободившихся ресурсов для экстенсивного или интенсивного развития организации.

К преимуществам аутсорсинга можно отнести следующее:

- экономия за счет передачи процессов обеспечения сторонним организациям;
- концентрация на ключевых аспектах деятельности организации;
- возможность подбора квалифицированных сотрудников;
- экономия на инвестициях в организацию рабочих мест;
- снижение стоимости процессов, передаваемых на аутсорсинг;
- реализация процессов профессионалами;
- минимизация рисков;

К недостаткам аутсорсинга можно отнести следующие:

- потеря контроля над процессами,
- передача информации о деятельности организации,
- невозможность передачи процессов в связи со спецификой деятельности.

Следующий вариант организации партнерских отношений – покупка продукции у производителя, использующего «белую этикетку» (рисунок 7).

Продукция с «белой этикеткой» – продукция, у которой нет конкретного названия или торговой марки. Производители такой продукции не инвестируют в маркетинг, а несут только затраты, связанные с ее производством. Компания-покупатель такой продукции использует свой бренд и торговую марку для ее дальнейшей продажи. Такая продукция может являться составляющим компонентом товара, который продается под определенным брендом.

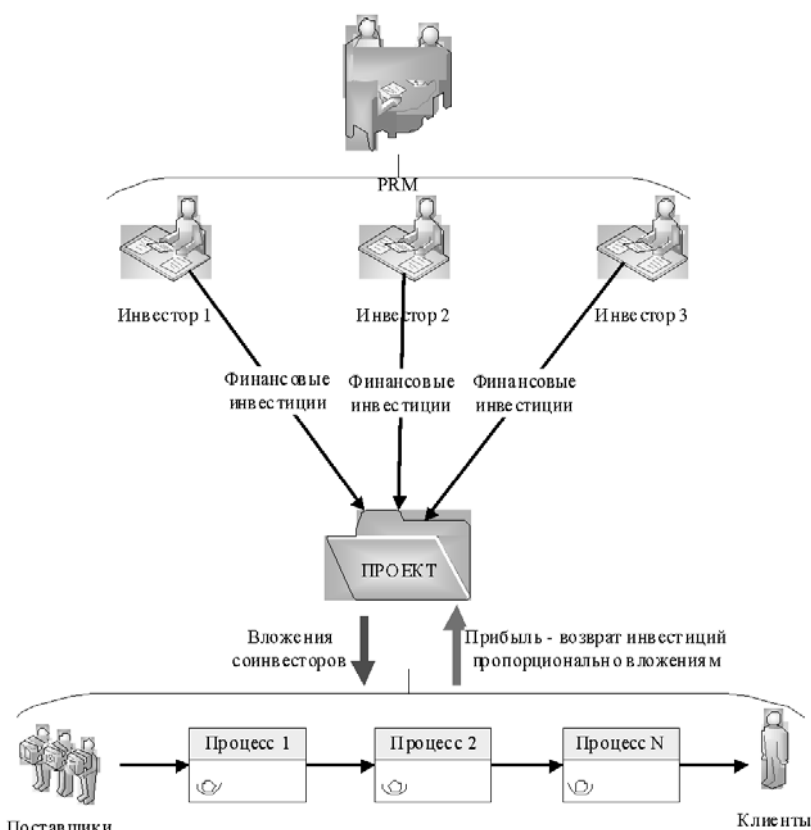


Рисунок 2. Соинвестирование

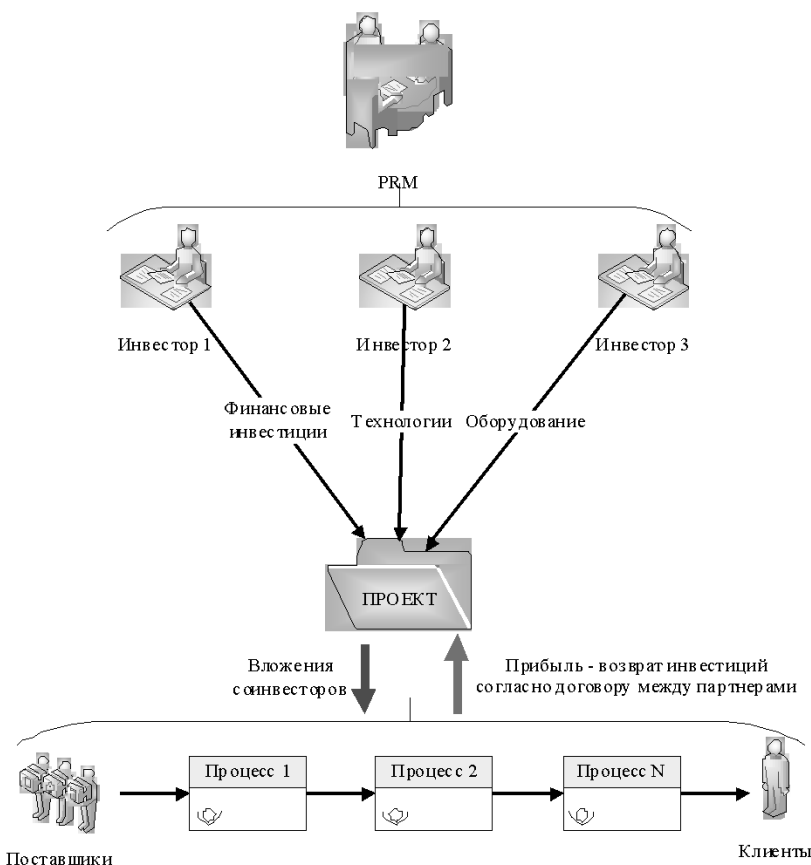


Рисунок 3. Построение деятельности при объединении ресурсов



Рисунок 4. Взаимодействие партнеров в рамках вертикальной интеграции

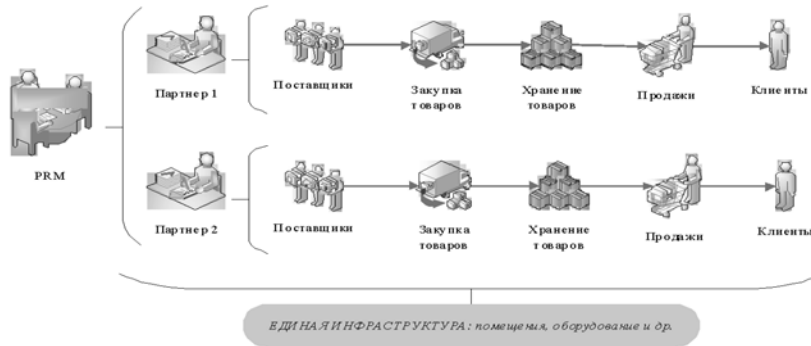


Рисунок 5. Совместная неконкурирующая деятельность



Рисунок 6. Модель аутсорсинга

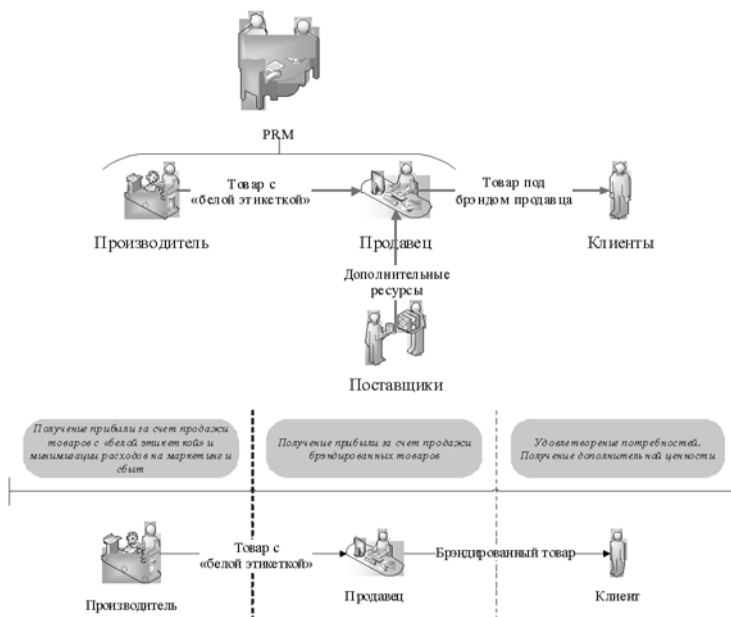


Рисунок 7. Бизнес-модель «Белая этикетка»

Ярким примером применения бизнес-модели «белая этикетка» является азиатский производитель Foxconn. Foxconn – тайваньская компания, которая является крупнейшим в мире контрактным производителем электроники, осуществляя производство комплектующих (разъемов и корпусов) и сборку высокотехнологической продукции для других компаний, которые, в свою очередь, продают изделия под своими брендами. Клиентами компании являются такие корпорации, как apple, dell, sony и другие.

Таким образом, построение долгосрочных взаимоотношений с партнерами позволяет повысить финансовую устойчивость бизнеса, а также добиться синергетического эффекта за счет более эффективного использования ресурсов каждого из участников бизнес-модели.

## Литература

1. Масленников В.В., Ляндау Ю.В., Калинина И.А. Ценообразование в системе закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд. Издво: ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2017г.
2. Мрочковский Н., Меркулов А. Бизнес на автопилоте. М.: Издательство: «Альпина Паблишер», 2016г.
3. Мрочковский Н., Парабеллум А. Быстрые результаты. М.: Издательство: «Альпина Паблишер», 2016г.

## Relationship Management Barmashov K.S., Ljandau Yu.V. RGU named after G.V. Plekhanov

This article considers the basic models of partners relationship management: joint implementation of value added chains (partners implement jointly the different stages of value chains), co-funding (multiple partners invest in a specific investment project), construction activities by combining the resources of (some of the partners are combined for the effective use of various resources), the interaction of the partners within the framework of vertical integration (the interaction of the manufacturer with a supplier or trade organization with the aim of creating a sustainable position in the market), a joint non-competing activities (organization of joint activities to minimize costs). Presents visualization of data models, as well as the key aspects of their use in building activities and joint projects.

Keywords: partners, value added chain, outsourcing, business model, resources, partners relationship management

## References

1. Maslennikov W, Lyandau Yu.V., Kalinina I.A. Pricing in the procurement system for state, municipal and corporate needs. Publishing house: FGBOU IN «RER them. G.V. Plekhanov», 2017
2. Mroczkowski N., Merkulov A. Business on autopilot. M.: Publisher: «Alpina Publisher», 2016.
3. Mroczkowski N., Parabellum A. Fast results. M.: Publisher: «Alpina Publisher», 2016.

# Интегрирование кадрового планирования в бизнес-план организации нового производства

**Мололкина Ольга Леонидовна**

кандидат геолого-минералогических наук, Технический институт (филиал) ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова», olga-peru@mail.ru

Раскрываются теоретические основы кадрового планирования. Определяется роль кадрового планирования при разработке бизнес-плана организации. Рассматриваются виды качественных и количественных показателей экономической эффективности персонала. Проводится анализ рынка мясной и плодоовощной консервации. Описывается структура производства мясных и овощных консервов. Исследуется рынок потребления консервов. Делаются выводы о состоянии рынка в России. Описываются все этапы и аспекты разработки бизнес-плана нового производства – консервного завода для выпуска мясо-овощной консервации. Рассматриваются предложения и рекомендации по оптимизации работы персонала нового производства. Рассматриваемый инвестиционный проект – производство мясной и овощной консервации в Калужской области имеет высокие показатели экономической эффективности и оценивается, как эффективное вложение средств при сложившейся конъюнктуре рынка. В рамках настоящего исследования были решены следующие задачи: дано определение бизнес-планирования, описаны его сущность и стадии организации; сформулированы цель и задачи составления бизнес-плана; описаны функции, структура и содержание разделов бизнес-плана; выполнено сравнение бизнес-плана с другими плановыми документами; проведен анализ рынка мясной и плодоовощной консервации, сделаны выводы по его состоянию; результаты проведенного маркетингового исследования свидетельствуют о наличии постоянного потребления мясной и овощной консервации в России.; дана характеристика объекта бизнеса; составлены производственно-технологический, коммерческий, организационный и финансовый планы; проанализировать риски. Качественный и количественный анализ рисков проекта позволяет сделать вывод о среднем уровне рисков проекта. Ключевые слова: бизнес-план организации, кадровое планирование, новое производство, рынок мясной и овощной консервации.

Новый бизнес следует начать с разработки бизнес-плана. В рыночной экономике предприниматели смогут добиться стабильного успеха, если будут четко и эффективно планировать свою деятельность, постоянно собирать и аккумулировать информацию как о состоянии целевых рынков, положении на них конкурентов, так и о собственных перспективах и возможностях. Важной задачей является решение проблемы привлечения инвестиций, в том числе и зарубежных, в действующие и новые предприятия. Для этого необходимо аргументировать и обосновать оформление проектов (предложений), требующих инвестиций. Для этих целей применяется бизнес-план. В успешных компаниях бизнес-план является рабочим инструментом, используемым во всех сферах предпринимательства. Бизнес-план описывает процесс функционирования организации, показывает, каким образом ее руководители собираются достичь свои цели и задачи, повысить прибыль от деятельности [2]. В целях увеличения объема прибыли, рентабельности своей работы предприятие должно постоянно разраба-



Рис. 1. Прогнозируемая численность персонала



Рис. 2. Соотношение численности персонала к общей численности



Рис. 3. Уровень образования персонала



Рис. 4. Обучение персонала

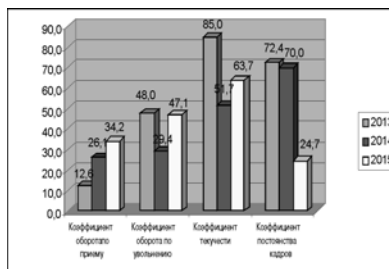


Рис. 5. Динамика количественных показателей персонала

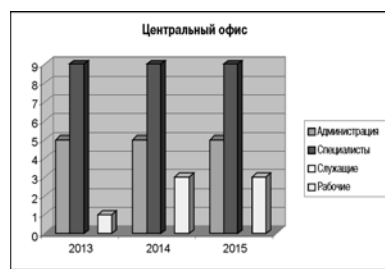


Рис. 6. Категории работников центрального офиса

Таблица 1.  
Анализ динамики работников предприятия

Показатели	2013	2014	2015	Отчетный год к предшествующему, отклонение, %
1. Численность работников, занятых на начало года	153	179	195	112,2
2. Численность работников, занятых на конец года	108	173	160	91,4
3. Принято работников	16	47	93	159,9
4. Уволено работников	61	53	128	170,1
В том числе · по собственному желанию	59	53	113	163,1
5. Среднесписочная численность работников	127,10	180,05	271,78	196,3
7. Коэффициент оборота по приему	12,58	26,10	34,22	119,9
8. Коэффициент оборота по увольнению	47,99	29,44	47,10	129,9
9. Коэффициент текучести	84,97	51,65	63,66	114,1
10. Коэффициент постоянства кадров	72,38	69,98	24,65	78,2

Таблица 2  
Категории персонала предприятия

Категории работников	2013 г.		2014 г.		Отч. год к пред., %	2015 г.		Отч. год к пред., %
	чел	% к общ. числ	чел	% к общ. числ		абс. изм.	% к общ. числ	
Центральный офис								
Администрация	5	0,04	5	0,03	0	5	0,02	0
Специалисты	9	0,07	9	0,05	0	9	0,03	0
Служащие	1	0,01	3	0,02	+2	3	0,01	0
ОП "ПК "Луч" - "Кумовское"								
Администрация	8	0,06	8	0,04	0	8	0,03	0
Служащие	1	0,01	1	0,01	0	1	0,004	0
Рабочие	104	0,82	98	0,54	-6	98	0,36	0
ОП "ПК "Луч" - "Киров"								
Администрация			8	0,04		16	0,06	+8
Служащие			1	0,01		1	0,004	0
Рабочие			53	0,29		129	0,47	+76
Итого среднесписочная численность работников	127,1		180,05			271,78		

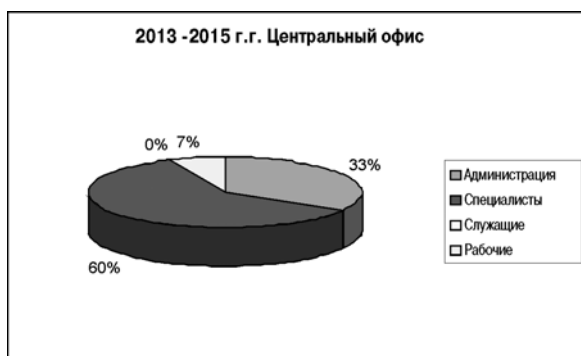


Рис. 7. Категории работников центрального офиса

тывать проекты, которые предусматривают вложение финансовых ресурсов для выпуска конкурентоспособных товаров на внутреннем и внешнем рынках. Каждый из этих проектов должен быть основан на бизнес-плане от идеи до расчета конкретной суммы прибыли, которая будет получена от его реализации. Бизнес-план является постоянным документом, он систематически обновляется, в него вносятся изменения, связанные как с переменами, происходящими внутри организации, так и на рынке, где действует компания. Хорошо разработанный бизнес-план помогает компании расти, завоевывать на рынке новые позиции [6]. Целью проекта является получение кредита для открытия нового цеха мясной и овощной консервации. Среди возможных социальных последствий данного проекта преобладают положительные эффекты. Согласно расчетам общий объем финансовых вложений в проект составит 90 393 146 руб. Из них на сегодняшний день уже вложены 59 000 000 руб. Финансирование проекта планируется осуществить за счет привлекаемого кредита в размере 30 000 000 руб.

Общая численность персонала ООО «ПК «Луч» с учетом запуска нового производства в г. Козельске Калужской области приведена на рисунке 1.

Выход на проектную мощность планируется осуществить в декабре 2017г. После введения на предприятии второй рабочей смены.

Для расчета планируемых показателей работников нового производства сделан качественный и количественный анализ организации за 2013-2015г.г. (таблица 1).

Расчеты приведенные в таблице 1 показывают, что с 2013 года по 2015 год на предприятии происходит увеличение численности работников предприятия с 153 человек до 195 человек. Это обусловлено открытием в 2014г. второго завода по производству мясоовощных консервов.

Увеличение коэффициента оборота по приему за 2013-2015 г.г. говорит о том, что открылись новые вакансии в связи с запуском нового производства. Коэффициент текучести снизился в 2014г. говорит о стабильном и постоянном трудовом коллективе, а его повышение к 2015г. о том, что работники предприятия производят переходы к другим работодателям. Коэффициент постоянства не изменяется с 2013г. до 2014г., это связано со стабильной работой 1 завода. В 2015г. коэффициент резко снижается в

связи с открытием нового завода и переходом людей на новое производство. Структура персонала по профессиональным категориям приведена в таблице 2.

Динамика численности работников ООО «ПК» Луч» представлена на рисунке 6-8.

Численность работников ООО «ПК» Луч» в разрезе категорий персонала в 2013-2015 г.г. представлена на рисунках 7-9.

Анализ экономической эффективности персонала приведен в таблицах 3-4.

Динамика фонда оплаты труда на конец года приведена в таблице 5.

Служащие персонала по профессиональным категориям представлены на рисунке 12-14.

В результате проведенного анализа и прогнозируемых показателей экономической эффективности персонала можно сделать вывод, что с открытием нового завода мясо-овощной консервации количественные показатели значительно увеличиваются.

Для улучшения качественных показателей экономической эффективности персонала планируется повышение квалификации и переподготовка разных категорий служащих, как на старте нового производства, так и в процессе выпуска новой продукции [8].

Оптимизировать работу персонала также возможно с введением второй рабочей смены на новом производстве. Что даст значительный экономический эффект [9].

Рассматриваемый инвестиционный проект - производство мясной и овощной консервации в Калужской области имеет высокие показатели экономической эффективности и оценивается, как эффективное вложение.

Предложения и рекомендации по оптимизации работы персонала нового производства:

1. проводить обучение и повышение квалификации персонала на старте и в процессе нового производства;
2. введение на предприятии второй рабочей смены;
3. привлекать на работу работников с высокой профессиональной квалификацией.

На сегодняшний день компания получила несколько предложений от банков о возможном кредитовании. С большой степенью вероятности цели объекта бизнеса будут достигнуты, необходимый кредит будет получен, производство будет развиваться, и приносить прибыль.



Рис. 8. Категории работников ОП «ПК «Луч»- «Кумовское»

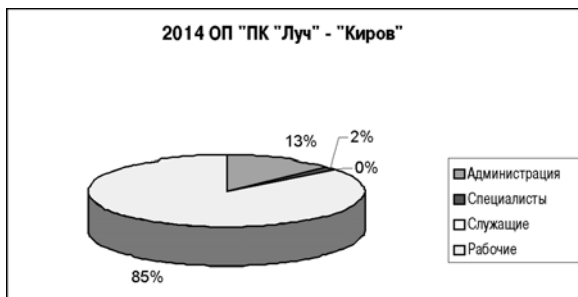


Рис. 9. Категории работников ОП «ПК «Луч»- «Киров»

Таблица 3. Обобщающие показатели эффективности персонала

	Кол. продукции, ед.	Стоимость продажи, руб.	Себестоимость, руб.	Валовая прибыль, руб.	Эффективность, %	Рентабельность, %
2013	18353913	333629759,19	236168417,28	97461341,91	41,27	29,21
2014	31082136	675097829,92	469248042,17	205849787,75	43,87	30,49
2015	38338600	893953335,69	627429662,91	266523672,78	42,48	29,81

Таблица 4. Частные показатели эффективности персонала

	2013г.	2014г.	2015г.
Среднедневная выработка	74307,34	125838,6	155217
Среднечасовая выработка	9316,71	15777,73	19451,34
Среднегодовая выработка	14151718,91	27275631,7	44954977,6
Общая удельная трудоемкость продукции	3,65	7,03	11,57
Производительность труда	15969173,17	30778542,78	35702645,97

Таблица 5. Вспомогательные показатели эффективности персонала

	2013	2014	2015
Фонд оплаты труда	9789246,54	10189254,01	19941802,22

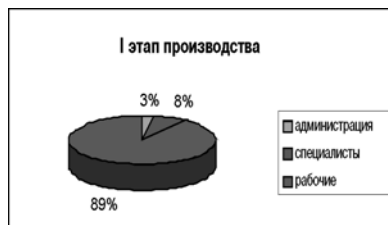


Рис. 10. Категории работников ОП «ПК «Луч»- «Козельск» (1 этап)



Рис. 11. Категории работников ОП «ПК «Луч»- «Козельск» (2 этап)



Рис. 12. Категории работников ОП «ПК «Луч»- «Козельск» (3 этап)

Таблица 6.  
Штатное расписание производства (1-й этап)

Штатная единица	Кол-во
Директор филиала	1
Гл. Инженер	1
Технолог	1
Лаборант	1
Механик	1
Электрик	1
Администратор вода и коммуникации	1
Мастер цеха подготовки	1
Мастер цеха фасовки	1
Мастер цеха наклейки	1
Рабочие цеха подготовки	20
Рабочие цеха фасовки	30
Рабочие цеха наклейки	10
Начальник склада	1
Кладовщик	1
Грузчики	6
<b>ИТОГО</b>	<b>78</b>

Таблица 7.  
Штатное расписание производства (2-й этап)

Штатная единица	Кол-во
Директор филиала	1
Гл. Инженер	1
Технолог	1
Лаборант	1
Механик	1
Электрик	1
Администратор вода и коммуникации	1
Мастер цеха подготовки	1
Мастер цеха фасовки	1
Мастер цеха наклейки	1
Рабочие цеха подготовки	25
Рабочие цеха фасовки	45
Рабочие цеха наклейки	15
Начальник склада	1
Кладовщик	1
Грузчики	6
<b>ИТОГО</b>	<b>103</b>

Таблица 8.  
Штатное расписание производства (3-й этап)

Штатная единица	Кол-во
Директор филиала	1
Гл. Инженер	1
Технолог	1
Лаборант	1
Механик	1
Электрик	1
Администратор вода и коммуникации	1
Мастер цеха подготовки	1
Мастер цеха фасовки	1
Мастер цеха наклейки	1
Рабочие цеха подготовки	33
Рабочие цеха фасовки	67
Рабочие цеха наклейки	25
Начальник склада	1
Кладовщик	1
Грузчики	6
<b>ИТОГО</b>	<b>143</b>

## Литература

1. Анализ емкости и потенциала российского рынка консервированных продуктов питания. <http://eurocmre.com/analiz-sostoyaniya-i.php>
2. Баринов В.А. / Бизнес-планирование.
3. Бухаров А.В., Никитин Н.В., Сазыкин Б.В. / Разработка бизнес плана.
4. Гончаренко Л.П. и др. / Инвестиционный менеджмент: Учебное пособие.
5. Маркетинговые обзоры рынка. Рынок продуктов питания, овощей, овощей консервированных. <http://www.restko.ru/market/1627>
6. Павлов А.В. / Разработка бизнес-плана (практические советы).
7. Пелих А.С. / Бизнес-план или как организовать собственный бизнес.
8. Петров К.Н. / Как разработать бизнес-план. Практическое пособие с примерами и шаблонами.
9. Станиславчик Е.Н. Бизнес-план. / Управление инвестиционными проектами.
10. Ткаченко И.Ю., Малых Н.И. / Инвестиции.

### Integration of personnel planning in the business plan of the organization of new production

Mololkina O.L.

Northeast federal university of M.K. Ammosov  
Theoretical bases of personnel planning reveal. The role of personnel planning when developing business - the plan of the organization is defined. Types of quality and quantitative indices of economic efficiency of personnel are considered. The analysis of the market of meat and fruit and vegetable preservation is carried out. The structure of production of canned and vegetable meat is described. The market of consumption of canned food is investigated. Conclusions about a condition of the market in Russia are drawn. All stages and aspects of development business - the plan of new production - cannery for release meat - vegetable preservation are described. Offers and recommendations about optimization of work of personnel of new production are considered. The considered investment project - production of meat and vegetable preservation in the Kaluga region has high rates of economic efficiency and is estimated as effective investment of capital at the developed market condition. Within the real research the following tasks were solved: business planning definition is given, its essence and stages of the organization are described; the purpose and problems of drawing up the business plan are formulated; functions, structure and contents of sections of the business plan are described; comparison of the business plan with other planned documents is executed; the analysis of the market of meat and fruit and vegetable preservation is carried out, conclusions on its state are drawn; results of the conducted market research demonstrate existence of continuous consumption of meat and vegetable preservation in Russia.; the characteristic of an object of business is given; production and

technological, commercial, organizational and financial plans are made; to analyse risks.

High-quality and quantitative risk analysis of the project allows to draw a conclusion on the average level of risks of the project.

Keywords: business - the plan of the organization, personnel planning, new production, the market of meat and vegetable preservation.

### References

1. Analysis of the capacity and potential of the Russian market of canned food products. <http://eurocmre.com/analiz-sostoyaniya-i.php>
2. Barinov V.A. / Business planning.
3. Bukharov AV, Nikitin NV, Sazykin BV Development of a business plan.
4. Goncharenko LP и др. / Investment Management: A Tutorial.
5. Marketing reviews of the market. Market of food, vegetables, canned vegetables. <http://www.restko.ru/market/1627>
6. Pavlov A.V. / Development of a business plan (practical advice).
7. Pelikh AS / Business plan or how to organize your own business.
8. Petrov K.N. How to develop a business plan. A practical guide with examples and templates.
9. Stanislavchik E.N. Business plan. Management of investment projects.
10. Tkachenko I.Yu., Malykh N.I. Investments.



## Организация управления качеством услуг, как способ повышения конкурентоспособности предприятия

### Гужина Галина Николаевна

доктор экономических наук, профессор кафедры экономики, управления и бизнеса Государственного гуманитарно-технологического университета

### Назаршоев Назаршо Моеншоевич

доктор исторических наук, профессор кафедры историко-правовых и гуманитарных наук Государственного гуманитарно-технологического университета

Процесс управления качеством в сфере обслуживания рассматривается как составная часть деятельности по предоставлению услуги, надежно гарантирующая постоянное соответствие услуги требованиям спецификаций и полное удовлетворение запросов пользователя, что достигается путем контроля за показателями процесса предоставления услуги и необходимой корректировкой деятельности, позволяющей поддерживать их в пределах установленных допусков.

Ключевые слова: конкуренция, качество услуг, потребители, система менеджмента качества, бенчмаркинг, конкурентная среда, конкурентоспособность.

Конкуренция с каждым годом обостряется и теперь достаточно актуальна и в нашей стране. С появлением на рынке новых товаров и услуг и начинается накал всей обстановки. Новые товары (услуги) созданы для того, чтобы удовлетворять возникающие нужды и потребности покупателей. Компании в поисках возможностей для применения новейших достижений конкурентов и мировые научные прогрессы для эффективности своей работы. У компаний есть определенные методики для сравнения конкурирующих продуктов (услуг): бенчмаркинг продуктов и инженерный анализ, или как его ещё называют, «обратный инжиниринг» (reversed engineering), метод структурирования функции качества QFD (Quality Function Deployment) или метод «домов качества», который позволяет связать технические особенности услуг с пожеланиями потребителей и процессом производства, который уже становится стандартом менеджмента качества.

Конкурентная среда – это рынок или его часть, где между продавцами существует свободное соперничество за возможность продать товар (услугу) покупателю.

Конкурентоспособность появляется как термин из существования конкурирующих предприятий. Для достижения успешности при нынешнем экономическом положении, компании важно заявить свои позиции в конкурентной борьбе. Необходимо провести ряд маркетинговых исследований продуктов, методом сбора и анализа информации, нужной для выбора конкурентных стратегий. Определение стратегии происходит за счет результатов исследований по двум направлениям:

1. Нужно выявить привлекательность отрасли в будущем, как она будет и может развиваться, плюс факторы, которые могут на это повлиять.
2. Сравнить товары/услуги проверяемой фирмы с ее конкурентами, и обозначить конкурентные позиции.

Распространенная проблема заключается в попытке выявить позиции в конкурентной борьбе с опорой на решение второго круга проблем. Не у каждой отрасли есть равные возможности для сохранения прибыльности в течении долгого времени, поэтому внутренне присущая отрасли прибыльность является также существенной составляющей [14, с. 47].

Бенчмаркинг - инструмент всеобщего контроля за качеством. Большое количество крупных компаний используют его. Бенчмаркингу способствует опора на стандарты управления качеством в первую очередь, стандарты ISO серии 9000. Данные показатели можно считать признанным во всем мире стандартом качества. Данный способ предоставляет возможность при применении бенчмаркинга делать выводы относительно того, как и в каком направлении усовершенствовать управление. Одновременно с этим дает начало для отсчета при оценке системы управления. Стандарты по ISO 9000 необходимы не только для коммерческих, но и для государственных организаций, а также в органах регионального и муниципального управления, - что является значительным шагом к повышению эффективности работы.

На данный момент система Всеобщего управления качеством широко распространена и применяется в различных компаниях во всем мире. Качество – основной момент для работы большинства органов местного управления и местных органов власти. Для того, чтобы добиться максимально высокого качества предоставляемых услуг важно опираться на созданные стандарты. Оценка внешнего качества производят с помощью аудита. Применение в практике государственного управления подходов и технологий всеобщего управления качеством, бенчмаркинга и прочих подходов, концепций и технологий управления необходимо признать очень продуктивным. [24, с. 64]

На сегодняшний день наиболее распространен Метод Структурирования Функции Качества или Технология развертывания функции качества (QFD) - это направление развития пожеланий потребителя на основе функций и операций деятельности компании по обеспечению качества на каждом этапе жизненного цикла вновь создаваемого продукта (услуги).

Движущим элементом в применении Метода Структурирования Функции Качества является понимание огромной разницы между потребительскими свойствами (фактическими показателями качества) и установленными в стандартах параметрами продукта (вспомогательные показатели качества).

Вспомогательные показатели качества важны для производителя, но не существенны для потребителя. Поэтому предприятие стремится приблизить вспомогательные показатели качества и фактическим путем применения метода. Этот метод - экспертный, использующий табличную форму представления данных, так называемый «домик качества» (Quality House). В ней отображается связь между фактическими показателями качества (потребительскими свойствами) и вспомогательными показателями (техническими требованиями).

При учете взаимосвязи требований потребителей с характеристиками продуктов, которые сравнивают, инженерными характеристиками компонентов и параметрами производства представлен в методе структурирования функции качества QFD (quality function deployment), он же - «метод домов качества» или метод синхронного инжиниринга. «В основе QFD лежит использование серии матриц, так называемых «домов качества» (houses of quality) (рисунок 1), позволяющих увязывать требования потребителей к уровню качества с параметрами продукта, параметры продукта с инженерными характеристиками компонентов, характеристики компонентов с производственными операциями, а производственные операции с требованиями производства» [41, с. 120].

Одно из преимуществ Метода Структурирования Функции Качества заключается в создании базы данных для будущих разработок или усовершенствований процессов, которую можно регулярно использовать для обслуживания будущих потребностей. Оно обеспечивает систему подходов и приводит к изменению продукта или системы, которые могут быть выявлены при исследовании корре-



Рисунок 1 - «Домик качества» [41, с. 119]

ляций или зависимостей в процессе. Эта концепция улучшает взаимосвязи и благоприятствует созданию коллектива. Тогда конечный продукт обеспечивает снижение потерь качества и увеличение удовлетворенности потребителя.

Все названные методы основываются на одной и той же логике. Прибегая к различным методам у них едино одно - каждый мастер старается придать максимальную видимость всему процессу, чтобы его возможно было анализировать. Наглядность процесса обслуживания, задокументированная в различных формах, дает возможность тщательно проанализировать и сам процесс обслуживания, и те задачи, которые включены в процесс. Данный анализ дает основу не только для совершенствования, модификации или реорганизации качества предоставляемых услуг, но и предоставляет стратегическую возможность для выработки новых концепций услуг.

Основными методами реализации политики обеспечения качества услуг являются:

- использование новейших технологий маркетинга, продаж, и обучения персонала;
- развитие деловых отношений с партнерами на заявляемых в политике качества принципах;
- формирование целей и задач в области обеспечения качества для каждого подразделения;
- совершенствование предупреждающих действий и управление ими с целью предупреждения неудовлетворенности потребителя;
- постоянное повышение профессионального мастерства персонала;

- разъяснение персоналу задач в области обеспечения качества услуг и создание со стороны руководства условий для их реализации;

- организация постоянной работы с потребителем (учет и анализ претензий и пожеланий, изучение спроса на предоставляемые услуги);

- работа с поставщиками по расширению ассортимента и качества поставляемой (закупаемой) продукции;

- регулярное проведение внутренних проверок эффективности функционирования системы качества услуг;

- совершенствование форм и методов организации и повышения культуры производства и обслуживания;

- развитие форм самодеятельности персонала в области качества предоставляемых услуг через организацию групп качества;

- освещение информации по качеству в общедоступных местах и структурных подразделениях;

- проверка знаний персонала при подтверждении соответствия занимаемой должности;

- проверки понимания работником собственной роли в обеспечении качества равно при функционировании и при внутренних проверках системы качества услуг;

- ознакомление вновь принимаемого на работу персонала с положениями системы качества услуг.

Компании стоит обращать внимание на своих конкурентов, а именно: избегать их сильные стороны и искать их слабости. Организации не обязательно необходимо быть наилучшей во всех сферах своей деятельности. Достаточно

сконцентрировать усилия на некоторых сферах, получить в них отличные результаты, и это позволяет по остальным показателям кому-то уступить.

Компании необходимо разработать успешную стратегию и в своей деятельности опираться на стратегическое видение и стратегическое развитие.

Стратегия – одно из основных условий лидирования в конкурентной борьбе, а отсюда и следует популярность использования понятие конкурентной стратегии.

Выбор курса к расширению производства и объемам реализации продуктов или на их сокращении, полной замене нового продукта или только его частичная модификация, стремление захватить рынок продукта в начале его формирования или выхода и борьбы за долю рынка продукта, тогда, когда рынок уже создан, - высшее руководство, осуществляющее стратегический контроль над фирмой, должен решить эти и многие другие проблемы.

Стратегия - главная линия поведения фирмы при достижении целей.

Стратегия направлена к укреплению конкурентных преимуществ компании. Ни одна компания не может обеспечить конкурентные преимущества согласно всем коммерческим особенностям товаров и средства его продвижения на рынок. Поэтому выбор приоритетов и развитие стратегии, которые позволяют лучшим способом реализовать преимущества деятельности компании.

Конкурентная стратегия – это желание организации занять конкурентную рыночную позицию в отрасли – то есть на главной арене, где «бьются» соперники. Конкурентная стратегия направлена на устойчивость при занятии выгодной позиции, которая позволит компании выдерживать напор тех сил, которые определяют конкурентную борьбу в отрасли.

Конкурентоспособность предприятия – это сложная экономическая категория, отражающая состояние, которое характеризует реальную или потенциальную способность к выполнению своих функциональных обязанностей в условиях возможности противодействий соперника.

«Высокий уровень конкурентоспособности компании обусловлен наличием следующих признаков:

- потребители довольны и готовы купить повторно продукцию этой фирмы
- общество, акционеры, партнеры не имеют претензий к фирме

- работники гордятся своим участием в деятельности фирмы» [19, с. 11].

Правильно сформулированная стратегия позволяет упорядочить и распределять ограниченные ресурсы организации самым эффективным способом принимая во внимание изменения внешней и внутренней среды.

Есть некоторые факторы, которые могут влиять на конкурентоспособность компании. Данные показатели могут оказывать воздействие как в сторону увеличения конкурентоспособности организации, так и в сторону их снижения. Данные факторы разделяют на внешние и внутренние:

1) Внешние – это конкурентная среда фирмы, её деловое окружение. Это сумма субъектов, которые не поддаются изменениям со стороны руководства/администрации, но их необходимо все время учитывать при работ.

1. Внешняя среда прямого воздействия для организации (или непосредственное деловое окружение) - это сумма факторов, влияющих на операции организации и принимающих на себя прямое влияние операций организации. Сюда относят:

· Законы и госорганы

Сюда относят: Госорганы и учреждения государственной регуляции, законы и нормативные акты экономического и организационно–административного регулирования поведения продавцов и покупателей, продавцов и государства - правовой статус организации, налогообложение, степень приватизации предприятий в стране;

· Поставщики

Организации/ люди, которые обеспечивают поступление нужных для деятельности организации видов ресурсов, главные из них - сырье и материалы, энергия, оборудование и технологии, финансовые и информационные ресурсы, рабочая сила. Выбор поставщиков зависит от цены на их продукцию, качества, места размещения поставщика, а также условиями договоров. Даже у маленькой организации возможен десяток поставщиков;

· Потребители

Это могут быть как частные, так и юридические лица (компании, предприятия), госорганы, которые используют товары и/или услуги организации - производителя для удовлетворения своих нужд.

Анализ потребителей, как основной части окружения организации, в первую очередь ставит задачу составить профиль

тех лиц, которые готовы приобретать товары, которые реализует организация. Для того, чтобы понять на какие именно товары и услуги больше спрос, какой объем продаж достижим для организации, как и на сколько можно увеличить число возможных клиентов и т.д. можно узнать благодаря клиентам, необходимо лишь постоянно интересоваться, узнавать у них и изучать спрос.

Большинство компаний основывают свои маркетинговые стратегии на большие группы потребителей, от которых они достаточно сильно зависят. Важное значение получают в нынешних условиях и разнообразные ассоциации и объединения потребителей, которые влияют не только на спрос, но и на имидж фирм. Для уменьшения отрицательного влияния необходимо подробнее интересоваться поведением потребителей данной продукции и максимально использовать все возможности, которые оно дает [17, с. 25];

· Конкуренты - совокупность субъектов и факторов рынка, которые оказывают влияние на отношение между производителем товаров/услуг и тем, кто ее потребляет. Это лица или группы лиц, фирм, предприятий, которые конкурируют, поскольку у них стоят одинаковые цели и у них идентичные стремления обладать теми же ресурсами, благами, занимать одно положение на рынке.

Зачастую именно конкуренты могут определить, результаты какого рода деятельности стоит продавать и сколько это должно стоить. Кризис и убытки возможны в том случае, если компания не оценила в полной мере своих конкурентов или переоценила рынок.

2. Внешняя среда косвенного воздействия (общее внешнее окружение).

Степень их воздействия заметна намного меньше, чем при воздействии прямых факторов. Это некий максимально отдаленный от организации ряд внешних элементов, который оказывает влияние, но не способен воздействовать на текущие дела. Но нельзя никак их не учитывать.

К среде косвенного воздействия относят:

· Научно-технический прогресс

Технология - это общность средств, процессов, операций, благодаря которым входящие в производство элементы преобразуются в выходящие.

Технологические изменения состоят из научных и технических нововведения в отдельной отрасли и в целом в обществе. Технология это и внутренняя пере-

менная и внешний фактор большого значения. Внешний фактор, способен отражать степень научно-технического развития, с помощью которого возможно воздействовать на компанию. От технологических нововведений зависит степень на эффективности, с которой можно изготавливать и продавать товары/услуги, на скорость снижения актуальности на продукт, на то, как можно собирать, хранить и распределять информацию, а также на то, какого рода услуги и новые продукты ожидают потребители от организации» [18, с. 21].

· Состояние экономической среды

Данный фактор отражает общую экономическую ситуацию в стране или регионе, в котором организация ведет свою деятельность. Экономические факторы – достаточно существенны, т.к. действительное и прогнозируемое положение экономики страны/региона может отрицательно влиять на стратегические цели организации. Сюда можно отнести показатели: «Темп инфляции, стабильность национальной валюты, международный платежный баланс, налоговая ставка, покупательская способность населения, динамика ВВП, ВВП, уровень безработицы, процентные ставки», а также главные тенденции смены структуры отраслей и организационных форм хозяйствования, их необходимо все время диагностировать и оценивать. Каждый из этих показателей представляет возможность для компании или же угрозу ее благополучию.

· Политические и законодательные

Здесь за основу берутся федеральные и законодательные акты, плюс учет тех политических действий, которые должны контролировать деятельность компании. Для того, чтобы иметь представление о происходящем и намерениях госорганов, стоит изучать политическую составляющую внешней среды. Также это изучение дает сведения о том, какие средства готово выделять государство для того, чтобы успешно осуществлять свои планы.

· Социокультурные

Работа организации неотрывно связана с обществом. В ходе данной деятельности организация выстраивает отношения с разными элементами структуры общества, что отвечает за влияние на предприятие факторов социальной и культурной среды. «К социокультурным факторам макросреды можно отнести демографические характеристики, нормы, обычаи и жизненные ценности страны, в которой оперирует организация. Социокультурные факторы влияют на

формирование спроса населения, на трудовые отношения, уровень заработной платы, на условия труда и прочее» [23, с. 15].

На первом месте стоит демографическая ситуация, которую необходимо брать в расчет. В рамках демографии учитывают географическое распределение и плотность населения, половая и возрастная структуры, социальная стратификация общества, национальная однородность, уровень образования населения, материальное положение. Все эти показатели влияют на уровень спроса и покупательские способности, привычки; дают возможность оценить на будущее обеспечение рабочей силой и качественными характеристиками рынка труда.

Факторы из систем общественных норм достаточно сильно влияют на работу организации, а именно – социального поведения и культурной среды. В данные факторы входят общественные ценности и принципы поведения, которые приняты, социальные ожидания. Основным вопросом на данный момент считается отношение подавляющего большинства к факту предпринимательства, положение женщин и национальных меньшинств в обществе, смена социальных установок у менеджеров, движение за защиту интересов потребителей. Для объективного принятия решения в менеджменте важно учитывать изменения, которые можно наблюдать, плюс прогнозирование их последствий.

· Международные факторы

Речь идет о событиях, которые происходят не только вне компании и ее сферы, а вообще вне страны, в которой она находится. Для того, чтобы учитывать возможность становления бизнеса в разных странах. «Из международной среды появляются новые конкуренты, покупатели и поставщики, она же формирует новые технологические и социальные тенденции» [15, с. 28].

Все большее количество стран подвержены мировому процессу глобализации. Это влияет на то, что те страны, которые до этого опирались только на рынок внутри своей страны, должны брать в расчет и то, что происходит в мире вообще. Важность внутривнутриполитического фактора дополняет международный, в связи с интеграцией экономик различных стран. «Игровое поле» – это глобальная среда, правила здесь могут меняться постоянно, точно так же как и игроки. И все изменения непредсказуемы.

2) Внутренние факторы – речь идет о внутренней среде, о том, что происхо-

дит внутри компании. Именно эти факторы оказывают влияние в первую очередь на эффективность работы. Внутренняя среда всецело пропитана организационной культурой, которая так же, как вышеперечисленные срезы, подвергается детальному рассмотрению, в ходе анализа внутренней среды компании.

Благодаря определенным наблюдениям, создается общее впечатление об организационной культуре. Это может быть за счет понимания того, как сотрудники работают на местах, степень и уровень их общения друг с другом, их предпочтения в разговорах. Плюс понимание организационной культуры возможно улучшить, при знакомстве с системой карьерного роста, и понимании устройства продвижения по карьерной лестнице.

К внутренним факторам относят:

· Персонал

Трудовой ресурс – основной элемент внутренней среды компании.

Сюда входит и наем работников, работа менеджеров с сотрудниками низших звеньев; оценивание работы и мотивация к улучшению; создание атмосферы в коллективе и прочее.

· Организация рабочего процесса

Налаживание коммуникационных процессов; организационные структуры; утверждение норм, правил, процедур; распределение прав и ответственности; иерархия подчинения.

· Производственный фактор

Создание продукта, пополнение и контроль за складским хозяйством; обслуживание технологического парка; осуществление исследований и разработок.

· Маркетинговый комплекс на предприятии

Включает в себя процессы, связанные с распространением и продажей товаров/услуг. Речь идет о стратегии продвижения, стратегии ценообразования; выбор рынков сбыта и систем распределения.

· Финансовые возможности

«Процессы, связанные с обеспечением эффективного использования и движения денежных средств на предприятии. В частности, это поддержание ликвидности и обеспечение прибыльности, создание инвестиционных возможностей и т.п.» [28, с. 31]

Таким образом, к факторам, которые дают преимущества и делают компанию конкурентоспособной, относят: применение трудовых и производственных ресурсов технического, технологического, структурного и маркетингового характе-

ра; мероприятия по стимулированию роста спроса на товары компании; невысокая цена при хорошем качестве; возможность компании приспособиться к условиям рыночной неопределенности и предпринимательского риска; соответствующая государственная политика в области защиты и регулирования конкуренции или поддержки товаропроизводителей.

Данное многоплановое понятие, которое говорит о соответствии того товара, что производит организация, тем условиям, что выдвигает рынок. Постепенно, с ростом производительных сил общества, развития технологических производственных процессов, вовлечения в производственные процессы новаций наблюдается насыщение рынка товарами, из-за чего возрастает уровень конкурентности между компаниями-производителями.

Конкурентоспособность – состязательность, соперничество, напряженная борьба юридических или физических лиц за клиентов, за возможность продуктивной деятельности в рамках жесткого закона конкурентоспособности как объективного процесса «выталкивания» не качественного продукта в рамках антимонопольного законодательства, соблюдения Закона «О защите прав потребителей».

Конкурентоспособность предприятия – это его способность, которая характеризуется уровнем реального или потенциального довольствия им определенной потребности в сравнении с такими же объектами, которые представлены на рынке. Конкурентоспособность дает возможность перенести конкуренцию по сравнению с похожими объектами на рынке.

Маркетинг является ведущей функцией, определяющей техническую, производственную политику предприятия, стиль и характер управления всей предпринимательской деятельностью, что оказывает непосредственное влияние на его конкурентоспособность.

За последние годы, у специалистов в области экономики возник интерес к достаточно разрастающейся сфере – сфере услуг.

Постепенно сфера услуг стала занимать лидирующие позиции, такое активное разрастание стало возможно при принятии Россией рыночной экономики. В сфере услуг стоит выделить салоны красоты и парикмахерские, как особые лидирующие позиции. Преимущества этих двух областей в том, что спрос на их услуги не уменьшается круглогодично, и

благодаря этому можно наблюдать непрекращающийся рост и развитие.

Для любой организации важно быть конкурентоспособной на рынке, поскольку это дает устойчивое положение, стабильность для всех людей, работающих в этой области и возможность с легкостью участвовать в конкурентной борьбе. А для этого необходимо изучать конкурентов, и уже опираясь на полученные знания улучшать организацию, чтобы повышать позиции на рынке. Это говорит об актуальности темы данного исследования.

Упор всегда идет на уровень предоставляемых услуг и товаров, это закладывается в основу конкурентоспособности предприятия.

Для своевременной реакции на понижение удовлетворения посетителей предоставляемыми услугами, предприятие не должно не реагировать на показатели качества услуг, которые предоставляет организация.

По результатам многих исследований, уже достаточно давно доказано, что организации гораздо выгоднее поддерживать контакт с постоянными клиентами, чем пытаться завлечь новых. Это, в первую очередь, актуально для организаций, которые находятся в сфере оказания услуг, поскольку с каждым днем уровень конкуренции растет, и теперь выбор становится гораздо шире. Отсюда следует, что компаниям необходимо уделять особое внимание тем вещам, которые помогут создать долговременные отношения с клиентом. Для того чтобы определиться с выбором инструмента, стоит выявить показатели качества услуг, которые предлагает компания. Из них можно выделить:

- Показатели назначения
- Показатели безопасности
- Показатель надежности
- Показатель уровня профессиональной подготовки.

На данный момент сложилась такая ситуация, что большинство компаний предлагают широкий спектр услуг, и гораздо реже встречаются узкоспециализированные салоны. Большинство руководителей делают упор на широту предоставляемых услуг, но не учитывают важный фактор – в большинстве своем люди клиент предпочитают мастера заведению, и обращаются длительное время к одному и тому же человеку. Это связано с человеческими факторами, поскольку посетитель приходит не просто к специалисту, а еще и к хорошему человеку.

В современных условиях, чтобы быть конкурентоспособным, необходимо постоянно опережать своих конкурентов занимаясь маркетинговой разработкой новых продуктов (услуг). Недостаточно идти в ногу с существующими потребностями клиентов: нужно еще и превосходить возможные изменения потребительского спроса.

Исследованиями выявлен закон конкуренции, в соответствии с которым не только благодаря научно-техническому прогрессу в мире происходит объективный процесс повышения качества продукции и услуг и снижения их удельной цены. Закон конкуренции – закон спроса и предложения – приводит к объективному процессу «вымывания» с рынка некачественной и дорогой продукции. Предполагается, что при этом соблюдаются требования антимонопольного законодательства. Таким образом, конкуренция составляет один из наиболее важных признаков рыночной экономики [14, 9].

Формой развития предпринимателей и их постоянного остроконфликтного существования во внешней среде является конкуренция, так же являясь и закономерной формой жизнедеятельности предприятий.

Для руководителей бизнеса тема конкуренции, как и реальная конкурентная практика являются предметом повседневной экономической политики, сферой основного внимания в деловых начинаниях.

Самым важным фактором, влияющим на повышение эффективности использования потенциала различных объектов на современном этапе, является повышение качества (конкурентоспособности) принятия управленческих решений, которые разрабатываются экономистами и управленцами. Поэтому получение знаний конкурентоспособными руководителями, экономистами и менеджерами является одним из важнейших условий повышения конкурентоспособности организации.

Живущие по законам новой экономики современные компании, ведут свою деятельность в условиях экономики знаний, качественных процессов и информации, обеспечивая в соответствии с этими условиями конкурентоспособность производимой продукции. Однако, зачастую, отсутствие необходимых знаний не позволяет управленцам ни вовремя оценить риски и отвести угрозы от своего предприятия, ни выбрать адекватные стереотипы конкурентоспособного поведения.

ния, впоследствии положительно оцененные партнерами по бизнесу и потребителями. Неудачи современных компаний часто определяются неумением управленцев использовать существующий богатый инструментарий современной конкуренции. Поэтому, в условиях современной деятельности необходимо четкое представление о поведенческих особенностях и общих закономерностях, характерных для выбранной тактики конкурентных действий и стратегии предприятия. При этом особенно важно это условие в современных реалиях отечественной экономики.

### Литература

1. Баринов В.А. Бизнес-планирование: Уч. пособие. – 3-е изд. – М.: ФОРУМ, 2014. – 256 с.
2. Гужина Г.Н., Гужин А.А. Маркетинг услуг // Современные проблемы социаль-

но-гуманитарных наук. Материалы VI международной научно-практической заочной конференции, Издательство: ООО «Рукета Союз», 2016. – С. 76-79.

3. Гужина Г.Н., Назаршоев Н.М., Гужин А.А., Ежкова В.Г. Стратегия развития бизнеса как инструмент управления конкурентоспособностью // Инновации и инвестиции № 4, Москва, 2016. – С. 90-92.

4. Петрухина Е.В., Гужин А.А., Гужина Г.Н., Величко Н.Ю. // Современные теории менеджмента. Монография. Издательство: Научное обозрение (Орел), 2014. – 110 с.

#### Organization of quality management of services, as a way to increase competitiveness of the enterprise

**Guzhina G.N., Nazarshoyev N.M.**

State humanitarian and technological university  
The process of quality management in the service sector is considered as an integral part of the service provision activity, which reliably guarantees the constant compliance of the

service with the requirements of the specifications and the complete satisfaction of the user's requests, which is achieved by monitoring the indicators of the service provision process and the necessary adjustment of the activity that allows them to be maintained within the established limits tolerances.

Keywords: competition, quality of services, consumers, quality management system, benchmarking, competitive environment, competitiveness.

#### References

1. Barinov V.A. Business planning: Uch. allowance. - 3rd ed. - Moscow: FORUM, 2014. - 256 p.
2. Guzhina GN, Guzhin AA Marketing services // Modern problems of social and humanitarian sciences. Materials of the VI International Scientific and Practical Conference in Extracurricular Activities, Publishing House: ООО «Ruketa Soyuz», 2016. - P. 76-79.
3. Guzhina GN, Nazarshoyev NM, Guzhin AA, Ezhkova V.G. Strategy of business development as a tool for managing competitiveness // Innovations and investments No. 4, Moscow, 2016. - P. 90-92.
4. Petrukhina EV, Guzhin AA, Guzhina GN, Velichko N.Yu. // Modern theories of management. Monograph. Publisher: Научное обозрение (Орел), 2014. - 110 c.

# Проблемные вопросы, связанные с поставкой запасных частей и ремонтом комплектующих изделий самолетов российского производства в интересах иностранных заказчиков

**Ерёмин Максим Юрьевич**

аспирант, кафедра «Экономика инноваций и управление проектами», Московский авиационный институт, ereminmy1989@gmail.com

**Саркисян Александр Сергеевич**

доктор экономических наук, профессор, Московский авиационный институт, alsar48@mail.ru

В настоящей статье рассмотрены проблемные вопросы, связанные с осуществлением поставок запасных частей и выполнением ремонта агрегатов для самолетов, ранее поставленных на экспорт, приведены возможные пути повышения качества сервисных услуг и, как следствие, повышение конкурентоспособности продукции военного назначения отечественного производства на внешних рынках. Кратко изложена процедура проработки заявок инозаказчиков.

Проанализированы основные проблемы, связанные с длительными процедурами получения разрешительных документов для осуществления ввоза и вывоза запчастей и агрегатов.

Дополнительно изложены вопросы, касающиеся требований, предъявляемые иностранными заказчиками к поставляемой авиационной технике и их совместимости с международными стандартами в области кодификации продукции военного назначения.

В конце статьи даны предложения по сокращению административных и бюрократических издержек, которые значительно снижают сроки поставок необходимого имущества.

Ключевые слова: военно-техническое сотрудничество, послепродажное обслуживание, авиационная техника.

В настоящее время при явном превосходстве отечественной АТ по лётно-техническим характеристикам и ценовым параметрам мы проигрываем конкурентную борьбу в части оказания услуг по её обслуживанию. Как показывает практика, прежде всего это связано с тем, что требования, предъявляемые иностранными заказчиками, не могут быть в полной мере удовлетворены производителями основных изделий и комплектующих к ним в силу их перегруженности, отсутствия стратегии сервисного обслуживания, которая базировалась бы на интегрированной логистической поддержке, нехватке соответствующих структур и предприятий, отвечающих за сервисное обслуживание.

Проблемы, связанные с обеспечением запасными частями, поставленной на экспорт продукции военного назначения (ПВН), в течение многих лет являются актуальными для задач военно-технического сотрудничества.

Ежегодно разрабатываются планы мероприятий, направленные на решение этой задачи. Однако резко изменить ситуацию до настоящего времени не удалось.

Давно назрел и требует своего решения вопрос выполнения требований международных стандартов при организации поставок ЗИП, хотя он на первый взгляд не является определяющим. Однако в своей практической деятельности поставщики все более сталкиваются с ситуациями, связанными с необходимостью выполнения требований иностранного заказчика - выполнять поставку ЗИП по правилам, которые становятся стандартными в мировой системе торговли, включая систему мировой торговли оружием.

С тем чтобы решить эту проблему необходимо ответить на следующие вопросы:

- почему нередко возникают претензии иностранных заказчиков к российской стороне по вопросам поставки ЗИП?

- с чем связан тот факт, что послепродажное обслуживание для российской стороны зачастую превращается в проблему?

- почему зарубежные производители ПВН спокойно решают эти проблемы и при этом получают довольно приличную прибыль? (имеется в виду не разовая прибыль от одной сделки, а

это долговременное военно-техническое сотрудничество).

- почему при проработке тендерных документов наши предложения по поставкам ЗИП и послепродажному обслуживанию зачастую встречаются у иностранного заказчика недопонимание?

- почему для нас интегрированная логистическая поддержка, поставленной на экспорт техники, только сейчас становится реальностью, в то время как ведущие страны-поставщики вооружения работают на этом сегменте рынка уже 10-15 лет?

Решение указанных вопросов во многом может определить наше развитие и дальнейшую перспективу в плане конкурентоспособности российской продукции военного назначения на мировых рынках оружия.

Большую роль играют вопросы совместимости наших военных систем с требованиями международных стандартов. Инозаказчики ставят перед нами вопросы по кодификации комплектующих изделий и запасных частей в соответствии с системой кодификации НАТО, по выполнению требований стандартов по организации хранения и учета системы ЗИП, которые включают все характеристики предметов поставки, формируемые по определенным правилам, принятым в системе международных стандартов. В то же время, несмотря на очевидные требования инозаказчиков, решить вопрос на уровне разработчика и головного производителя пока не удается.

В общем смысле система кодификации является базовым элементом для:

- подготовки технической документации, включая требования электронной документации,
- выполнения процедур логистического анализа и процедур подготовки материалов по вопросам надежности, ремонтпригодности техники,
- процедур поставки всех элементов систем, включая поставку комплектующих изделий, запасных частей, расходных материалов, инструментов от формирования каталога и подготовки на его базе заявок
  - заказчика на поставку,
  - обеспечения эксплуатации всего вспомогательного оборудования,
  - выполнение требований по упаковке, транспортировке и
  - организации хранения,
  - выполнение процедур позиционной расценки, поставляемого имущества,
  - обеспечение всех видов ремонта,
  - обеспечение расчетов за поставленное имущество.

Важнейшей задачей этой системы является создание единой информационной базы о предметах снабжения для всех участников формирования и реализации Государственного оборонного заказа за счет внедрения единых правил описания основных оперативно-тактических, технических и экономических характеристик предметов снабжения, их классификации, кодирования и идентификации, совместимых с

Было бы целесообразно в ближайшее время:

1. Разработать перспективный план работы в этом направлении на несколько лет, заложив основные направления в концепцию, в которой определить деятельность Предприятий по адаптации наших возможностей к выполнению требований международных стандартов в интересах задач.

2. ФСВТС России разработать предложения по актуализации Федеральных стандартов Российской Федерации для обеспечения выполнения требований международных стандартов при поставках ЗИП.

Вышеизложенные вопросы являются программными и требуют системного подхода к их решению.

В настоящее время фактическое состояние удовлетворения заявок инозаказчиков на поставку запасных частей свидетельствует о том, что работа в этом направлении требует совершенствования, поскольку уровень удовлетворения указанных заявок, несмотря на принимаемые меры, остается низким.

Анализ причин низкого уровня удовлетворения заявок на поставку запасных частей, позволяет выделить следующее:

- направление инозаказчиками заявок при отсутствии достаточных финансовых средств на приобретение запрашиваемого имущества. В результате большая часть предложений инозаказчиком аннулируется.
- недостаточная информированность инозаказчиков о российском законодательстве в области экспорта продукции военного назначения. Инозаказчики зачастую обращаются к российским коммерческим фирмам и организациям, не имеющим права экспорта продукции военного назначения.
- длительное время оформления разрешительных документов на вывоз запасных частей. Процедура выдачи лицензий на поставку запасных частей практически не отличается от процедуры оформления лицензий на вывоз основной номенклатуры. Реальный срок оформления лицензий на поставку запасных частей с учетом подготовки всех необходимых документов, согласований в Министерстве обороны РФ, получения соответствующих заключений составляет от 1-го месяца и более, что вызывает недоуме-



ние инозаказчиков. Срочная поставка, в течение 48 часов, как это просит инозаказчик, при существующем порядке оформления документов практически невозможна.

Немаловажным этапом в обеспечении жизненного цикла ВВТ является выполнение капитального ремонта ПВН и ЗИП к ним на предприятиях Российской Федерации.

Существующая процедура проработки заявок, как на ремонт, так и на поставку иностранных государств в области ВТС предусматривает:

- регистрацию заявок в ФСВТС России.
- закрепление заявок за субъектами ВТС
- проработку заявок с предприятиями ОПК;
- расценку и согласование цен с ФСВТС России;
- подготовку коммерческого предложения;
- отправку коммерческого предложения в страны диппочтой (отправка коммерческих предложений факсимильной связью запрещена);
- рассмотрение инозаказчиком коммерческого предложения;
- приглашение российской стороны для проведения переговоров.

Вышеуказанные процедуры для заявки на ремонт/поставку 100 и более наименований продукции могут занимать срок от 6 месяцев. Прежде всего, это связано с вышеуказанной громоздкой процедурой рассмотрения заявок. Нередко бывают случаи, когда российские субъекты ВТС не могут представить свои предложения в установленные тендерными комитетами сроки.

В соответствии с законодательством многих инозаказчиков авансирование работ не разрешается или ограничивается 10-15% от суммы контракта, что не покрывает размера НДС. В связи с этим, предприятия вынуждены брать коммерческие кредиты и, соответственно, увеличивать стоимость запасных частей. В условиях жесткой конкуренции, когда наши конкуренты (ремонтные предприятия стран СНГ и стран бывших участниц Варшавского Договора), используя дешевую рабочую и запасные части, полученные в результате утилизации списанной авиатехники, предлагают более низкие цены, чем российские субъекты ВТС, российская сторона не может успешно конкурировать на внешнем рынке услуг.

Вывоз продукции военного назначения осуществляется на основании лицензий ФСВТС, ранее зарегистрированной в таможенных органах. В соответствии установленными нормативами регистрация лицензий должна производиться в течение 3 дней. Однако предприятия,

осуществляющие ремонт имущества инозаказчиков или устранение дефектов в гарантийный период, после получения зарегистрированных лицензий ФСВТС России должны еще получить лицензии региональных таможен на переработку иностранных товаров, на что требуется еще примерно 30 дней. Таким образом, сроки приема имущества в ремонт или для устранения дефектов гарантийной техники увеличиваются, что вызывает негативную реакцию у инозаказчиков.

Вышеперечисленные причины, а также снятие с производства многих агрегатов и комплектующих изделий не позволяют оперативно и полно удовлетворять потребности инозаказчиков в запасных частях для авиационной техники.

В целях повышения эффективности работы по удовлетворению заявок инозаказчиков на поставку и ремонт запасных частей представляется целесообразным выполнить следующие мероприятия.

1. Разработать межведомственную программу перехода на новые информационные технологии при удовлетворении заявок инозаказчиков на поставку ЗИП и оказание услуг для ПВН.

2. Разработать положения по взаимодействию федеральных органов исполнительной власти, субъектов ВТС, предприятий ОПК в условиях перехода на новые информационные технологии при удовлетворении заявок инозаказчиков на поставку/ремонт ЗИП и услуг для ПВН.

3. Разработать и создать электронные иллюстрированные каталоги и прейскуранты ЗИП к ПВН, поставленной на экспорт в соответствии с требованиями международных стандартов.

4. Рассмотреть вопрос развертывания в Российской Федерации производства ЗИП к ПВН, который изготавливается только в странах СНГ.

5. Обеспечить максимально возможную поставку инозаказчикам ЗИП, снятого с производства, из наличия Минобороны России, а также использование с этой целью комплектующих, получаемых в результате утилизации ВВТ, выводимых из состава ВС России.

6. Разграничить сферы деятельности между госпосредником и другими субъектами ВТС в части поставок ЗИП, технического обслуживания и ремонта ПВН путем заключения соответствующих соглашений о сотрудничестве с целью исключения: конкуренции на внешнем рынке ПВН; подрыва единой государственной ценовой политики в области ВТС и неоправданного снижения уровня экспортных цен; невыполнения условий ранее заключенных контрактов, включающих обязательства по обеспечению поставленной ПВН запчастями в течение всего срока эксплуатации, и срыва заключения потенциальных контрактов.

7. Разработать упрощенный порядок рассмотрения заявок на поставку ЗИП, в том числе

и срочных, и получения лицензий ФСВТС России.

8. Предоставить госпосреднику право самостоятельного определения предприятия-производителя.

9. Отработать нормативные акты, обязывающие предприятия-производители обеспечивать производство ЗИП в течение 15-20 лет с момента последней поставки вооружения и военной техники.

10. Рассмотреть возможность выдачи субъектам ВТС генеральных лицензий сроком на 36 месяцев на вывоз ЗИП к ПВН при поставках на экспорт.

11. Разработать и утвердить документ, обязывающий предприятий-производителей заблаговременно информировать госпосредника и других субъектов ВТС о снятии с производства ЗИП к ранее поставленной ПВН и необходимости его заказа инозаказчиками для обеспечения им ПВН до конца срока эксплуатации.

12. Подготовить предложения по пересмотру межправительственных соглашений Российской Федерации со странами СНГ о производственной и научно-технической кооперации предприятий ОПК, о создании эффективной системы контроля за недопущением поставки российской ПВН через страны СНГ в третьи страны без согласия российской стороны и государственном регулировании цен на ПВН, поставляемую российскими предприятиями по кооперации в страны СНГ.

13. Подготовить предложения о сокращении сроков таможенного оформления ЗИП по срочной помощи.

## Литература

1. Судов Е. В. Технологии интегрированной логистической поддержки изделий машиностроения / А.И. Левин, А.В. Петров, Е.В. Чубарова – М.: ООО Издательский дом «Информбюро», 2006. - 232 с.

2. Далецкий С.В., Деркач О.Я., Петров А.Н. Эффективность технической эксплуатации самолетов гражданской авиации – М.: Воздушный транспорт, 2002. – 216 с.

3. Бродецкий Г.Л. Системный анализ в логистике. Выбор в условиях неопределенности / – М.: Academia, 2010. - 336 стр.

4. Судов Е.В., Левин А.И., Петров А.Н., Петров А.В., Бороздин Д.Н. Анализ логистической поддержки: теория и практика – М.: ООО Издательство «Информ-Бюро», 2014. – 260 с.

5. Лященко В.П. Торговля оружием: послепродажный сервис, запасные части, модернизация / Лященко В.П. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 236 с.

6. Ямпольский С. М., Головин В. Я. Актуальные вопросы автоматизации

управления поставками предметов материально-технического обеспечения для послепродажного обслуживания авиационной техники // Труды МАИ. 2013. № 69. С. 69-79.

7. Суханов А.А., Рязанцев О.Н., Артизов С.А., Бриндиков А.Н., Незаленов Н.И., Карташев А.В., Елизаров П.М., Судов Е.В. Концепция развития ИПИ-технологий для продукции военного назначения, поставляемой на экспорт – М.: НИЦ CALS «Прикладная логистика», 2013. – 40 с.

8. Николаев А.М. Послепродажное обслуживание сложной техники // Транспортное дело России №10 2009 – с.91-94

## Issues regarding supply and maintenance of spare parts of Russian production aircraft for the needs of the customers

Eremin M.Yu., Sarkisyan A.S.

Moscow Aviation Institute

The purpose of the following research is to examine issues regarding supply of spare parts and maintenance of units of the exported aircraft. Customer service is crucial for raising competitiveness of Russian production military goods on the foreign market. Therefore, possible ways to improve its quality are suggested. Moreover, the process of handling foreign customers' requests is briefly discussed.

Another major challenge analyzed within this study is mandatory lengthy procedures for obtaining approval documentation to import-export spare parts and units.

Furthermore, issues regarding customers demands for the parts and units to be compatible with the international standards of military goods codification are explored extensively.

In conclusion, a number of proposals is provided in order to minimize bureaucratic and administrative costs. If implemented, these proposals will significantly reduce shipment times of equipment.

Keywords: military-technical cooperation, aviation equipment, aircraft maintenance, after-sales service.

## References

1. Sudov EV Technologies of integrated logistics support of engineering products / A.I. Levin, A.V. Petrov, E.V. Chubarova - M.: ООО Publishing house "Informbureau", 2006. - 232 p.
2. Daletskiy SV, Derkach O.Ya., Petrov A.N. Efficiency of technical operation of civil aviation aircraft - M.: Air transport, 2002. - 216 p.
3. Brodetsky G.L. System analysis in logistics. Choice in conditions of uncertainty / - M.: Academia, 2010. - 336 p.
4. Sudov EV, Levin AI, Petrov AN, Petrov AV, Borozdin DN Analysis of logistics support: theory and practice - M.: ООО Publishing House Inform-Bureau, 2014. - 260 p.
5. Lyashchenko V.P. Sale of weapons: after-sales service, spare parts, modernization / Lyashchenko VP - Moscow: ZAO "Publishing house" Economics", 2007. - 236 p.
6. Yampolsky SM, Golovin V. Ya. Actual problems of automation supply management of supplies of material and technical support for the after-sales service of aviation equipment // Proceedings of the MAI. 2013. No. 69. P. 69-79.
7. Sukhanov AA, Ryazantsev ON, Artizov SA, Brindikov AN, Nezalenov NI, Kartashev AV, Elizarov PM, Sudov EV The concept of development of IPI technologies for military products exported - M.: SIC CALS "Applied Logistics", 2013. - 40 p.
8. Mykolaiv A.M. After-sales service of complex equipment // Transport business of Russia №10 2009 - p.91-94

## Прямой задающе-модельный метод построения контуров автоматического управления

**Короза Константин Юрьевич,**  
кандидат технических наук

Предлагается оригинальный метод построения контуров автоматического управления, который в отличие от существующих методов расчёта параметров выбранных законов управления напрямую определяет отклонение управляющего органа путем умножения выходных сигналов последовательно включенной модели на обратную передаточную функцию управляемого объекта.

Действие метода проверено на примере управления продольным движением самолета на окопосадочном режиме полета. Показана полная идентичность движения управляемого объекта реакции модели на управляющее воздействие. Парирование внешних ветровых возмущений достигается путем интегрализации вычисления переходной функции модели и замены её позиционного сигнала на управляемый параметр движения объекта.

Астатичность задающе-модельного управления по высоте полета при вертикальном ветровом возмущении достигается включением второго контура, управляющего первым. Двухконтурная схема обеспечивает парирование вертикального ветра при его сдвиге до  $\pm 10$  м/с и снижает заброс по высоте до метрового уровня.

Ключевые слова: Управляемый объект, управляющие воздействия, внешние возмущения, математическая модель контура автоматического управления, передаточная функция управляемого объекта, задающе-модельный метод построения контуров автоматического управления.

При синтезе контуров и систем автоматического управления используются математические модели, обладающие желаемым качеством и быстродействием управления как при управляющих, так и при возмущающих воздействиях. Использование таких моделей осуществляется в трех аспектах:

1) для расчета параметров (коэффициентов усиления) линейных законов управления путем приравнивания коэффициентов управляемого с помощью этих законов объекта к соответствующим коэффициентам передаточной функции модели;

2) для определения структуры и параметров самонастраивающихся контуров управления путем вариационного приближения реакции управляемого ими объекта к соответствующим реакциям модели на управляющие и возмущающие воздействия;

3) Для построения модельно-следящих контуров автоматического управления, обеспечивающих слежение управляемого ими объекта за выходными сигналами последовательно включенных моделей при управляющих и возмущающих воздействиях.

Как видно, эти аспекты предполагают использование линейных (или нелинейных) контуров управления с выходной структурой и заранее рассчитанными параметрами (аспекты 1 и 3) или вариационно-определяемыми структурой и параметрами в ходе процесса управления (аспект 2).

Возникает вопрос: можно ли обойтись для автоматического управления объектом выходными сигналами последовательно включенных моделей для формирования заданных отклонений управляющих органов без использования указанных выше специальных (традиционных) контуров?

Для ответа на этот вопрос рассмотрим в качестве примера передаточную функцию внутреннего контура управления продольным движением самолета. Эта функция для угловой скорости вращения продольной оси самолета ( $OX_c$ ) относительно боковой оси ( $OZ_c$ ) по отклонению руля высоты ( $\delta_a$ ) имеет вид:

$$\omega_z = (1 + T_{\alpha}p) \delta_a / (a_0 + a_1 p + a_2 p^2), \quad (1)$$

где

$a_0, a_1, a_2$  – коэффициенты, пропорциональные соответственно моменту вращения самолета по отклонению руля (устойчивости по углу атаки), моментам демпфирования и инерции самолета,

$T_\alpha$  – постоянная времени по углу атаки, характеризующая его инерционное изменение от изменения угла тангажа.

Угловая скорость продольного вращения вектора воздушной скорости при отсутствии крена и скольжения ( $\gamma = 0; \beta = 0$ ) определяется выражением:

$$\omega_v = \omega_{vz} = \omega_z / (1 + T_\alpha p) = \delta_b / (a_0 + a_1 \cdot p + a_2 \cdot p^2) = \delta_b / \Delta_0(p). \quad (2)$$

Рассмотрим использование для управления вращением вектора воздушной скорости линейного астатического закона:

$$\delta_b = k_0 (\omega_{зад} - \omega_v) / p - k_1 \omega_v - k_2 p \omega_v. \quad (3)$$

В качестве передаточной функции расчетной модели (модели приближения передаточной функции управляемого с помощью (3) объекта) примем:

$$P_p(p) = 1 / (1 + A_{13} p + A_{23} p^2 + A_{33} p^3) = 1 / \Delta_p(p). \quad (4)$$

Её порядок ( $n_p = 3$ ) на единицу выше порядка передаточной функции объекта (2) из-за интегрального члена в (3).

Соответствующие (4) параметры закона (3) определяются выражениями:

$$k_0 = a_2 / A_{33}, k_1 = A_{13} k_0 - a_0, k_2 = A_{23} k_0 - a_1. \quad (5)$$

Очевидно, что при соответствии (2) управляемому объекту и расчете параметров (3) по (5) его передаточная функция по управляющему воздействию будет равна расчетной, то есть:

$$\omega_v = \omega_{v \text{ зад}} / \Delta_p(p). \quad (6)$$

Тогда, приравнявая этому выражению (2), получим:

$$\omega_v = \delta_b / \Delta_0(p) = \omega_{v \text{ зад}} / \Delta_p(p), \text{ то есть:}$$

$$\delta_b = \Delta_0(p) \omega_{v \text{ зад}} / \Delta_p(p) = (a_0 + a_1 \cdot p + a_2 \cdot p^2) \omega_{v \text{ зад}} / (1 + A_{13} \cdot p + A_{23} \cdot p^2 + A_{33} \cdot p^3), \quad (7)$$

что и является ответом на поставленный выше вопрос.

Для формирования заданного отклонения рулевого органа на основании непосредственного использования выходных сигналов последовательно включенной в канал управления модели для обеспечения тождественной ей реакции управляемого объекта на управляющее воздействие необходимо и достаточно умножить выходные сигналы модели на обратную передаточную функцию объекта управления. Иначе говоря, если в общем случае передаточная функция модели:

$$P_m(p) = M_m(p) / \Delta_m(p), \text{ а объекта управления:}$$

$P_0(p) = M_0(p) / \Delta_0(p)$ , то заданное отклонение рулевого органа практически определится как:

$$\delta_b = [M_m(p) \Delta_0^*(p)] / [M_0^*(p) \Delta_m(p)] \omega_{v \text{ зад}}, \quad (8)$$

где  $\Delta_0^*(p) = a_0 + a_1 p + a_2 p^2 + \dots + a_n p^n$ ;

$$M_0^*(p) = b_0^* + b_1^* p + b_2^* p^2 + \dots + b_m^* p^m;$$

$a_i, b_i^*$  – расчётные динамические коэффициенты объекта управления.

При  $\Delta_0^*(p) \approx \Delta_0(p)$  и  $M_0^*(p) \approx M_0(p)$  движение объекта по управляющему воздействию выражается как:

$$\omega_v = P_0(p) \delta_b = [M_m(p) \Delta_0^*(p) M_0(p)] / [M_0^*(p) \Delta_m(p) \Delta_0(p)] \omega_{v \text{ зад}} = [M_m(p) / \Delta_m(p)] \omega_{v \text{ зад}}.$$

При отсутствии внешних возмущений и ошибок в динамической интерпретации поведения объекта его управляемое движение будет аналогично реакции модели на управляющее воздействие.

Очевидно, что при наличии внешних возмущений эта аналогия не будет иметь места, так как в приведенных выше выражения (6) и (7) они не учитываются. Поэтому и реакция объекта на эти возмущения будет только собственной, поскольку управляющая объектом система на них не реагирует. Возникает вопрос, как при задающе-модельном методе управления обеспечить аналогичную линейному астатическому управлению реакцию на внешние возмущения.

Для этого рассмотрим переходные функции управления самолета с помощью астатического закона (3).

Сформулируем требования к качеству управления, то есть к качеству переходной функции расчетной модели. Будем полагать что точность управления или зона в которой считается законченным переходный процесс при единичном ступенчатом управляющем воздействии составляет 5% от величины воздействия, как это принято в научных исследованиях.

При этом очевидно, что для минимизации отклонения рулевого органа при заданном времени регулирования тоже целесообразны пятипроцентные забросные переходные процессы.

Назовем такие процессы гранично-колебательными по аналогии с гранично-апериодическими, наиболее быстродействующими из беззабросных процессов. В соответствии с полученными авторами рекомендациями по обеспечению качества переходных процессов, изложенных в отчете [1], коэффициенты характеристической функции представляются как:

$$A_{mn} = \left( \frac{\tau_1}{n} \right)^m C_n^m \prod_{i=2}^m \bar{\tau}_i, \text{ где:}$$

$n$  – порядок функции,

$m$  – порядковый номер коэффициента ( $m \leq n$ ),

$C_n^m$  – число сочетаний из  $n$  по  $m$ ,

$\tau_1$  – масштабный-временной коэффициент,

$\bar{\tau}_i$  – коэффициенты качества ( $i \geq 2$ ),

$\prod_{i=2}^m \bar{\tau}_i$  – произведение коэффициентов качества.

ва.

При  $\bar{\tau}_{i+1} < \bar{\tau}_i < 1$ , имеет место апериодический процесс,

при  $\bar{\tau}_i = 1$  имеет место гранично-апериодический процесс,

при  $\bar{\tau}_{i+1} > \bar{\tau}_i > 1$ , имеет место колебательный процесс.

Гранично-колебательные процессы получаются при  $\bar{\tau}_i = \eta^{i-1}$ ,  $\eta = 2$  для  $n=2$ ,  $\eta = 1,4$  для  $n=3$ ,  $\eta = \sqrt[n-1]{1,92}$  для  $n>3$ .

Для гранично-колебательной функции третьего порядка:  $A_0 = 1$ ,  $A_1 = \tau_1$ ,  $A_2 = 3\left(\frac{\tau_1}{3}\right)^2 \bar{\tau}_2$ ,

$$A_3 = \left(\frac{\tau_1}{3}\right)^3 \bar{\tau}_2 \bar{\tau}_3, \bar{\tau}_2 = \eta = 1,4, \bar{\tau}_3 = \eta^2.$$

Рассмотрим для примера три варианта быстрогодействия расчетной функции: 0,5, 1,0, 1,5 с. В качестве объекта управления используем легкий маневренный самолет типа "истребитель", на близком к предпосадочному режиме полета (высота 100 м, воздушная скорость 100 м/с). Аэродинамические коэффициенты для этого режима составляют:

$$a_0 = 1,87, a_1 = 1,041 \text{ с}^{-1}, a_2 = 0,672 \text{ с}^{-2}, T_\alpha = 1,6 \text{ с}.$$

Получаемые при использовании закона (3) с расчетными выражениями (4) и (5) переходные процессы при заданном воздействии ( $\omega_{\text{зад}} = 0,1 \text{ с}^{-1}$ ) и соответствующие им отклонения руля приведены на рис.1, 2, 3. В таблице 1 приведены значения коэффициентов расчетной функции закона управления, времени переходных процессов, максимальных и минимальных отклонений руля, а также частоты его автоколебаний из-за наличия зоны нечувствительности (люфта) в его приводе. Для наглядности воздействия её ширина принята утрированно большой  $\Delta\delta_{\text{е мин, макс}} = \pm 0,01 \text{ рад} = \pm 0,57^\circ$ .

Таблица 1

№ вар.	A1	A2	A3	k <sub>0</sub>	k <sub>1</sub>	k <sub>2</sub>	tc	δ <sub>макс</sub> , ми н	f гц
1	0,5	0,117	0,0127	52,9	24,6	5,15	0,89	0,47 / 0	1,9
2	1,0	0,47	0,102	6,72	4,85	2,12	1,78	0,20 / 0	0,82
3	1,5	1,05	0,343	1,96	1,07	1,02	2,65	0,20 / 0	0,25

Как видно, приемлемые для практического использования коэффициенты закона управления получаются при постоянной времени расчетной функции 1,5 с, а приемлемая частота автоколебаний при  $1 \div 1,5$  с.

При задающе-модельном управлении с параметрами модели, равными параметрам расчетной модели (табл. 1), переходные процессы при заданном воздействии получаются точно такими же, как и при линейном управлении. Частота же авто-

колебаний руля уменьшается более чем в два раза (составляют соответственно 0,77, 0,4 гц, а при  $\tau_1=1,5$ с становятся меньше 0,1 гц).

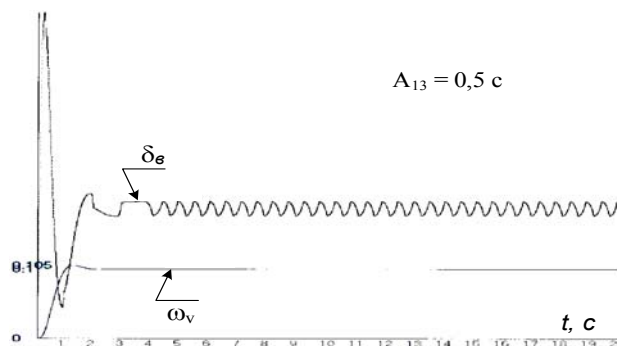


Рис.1

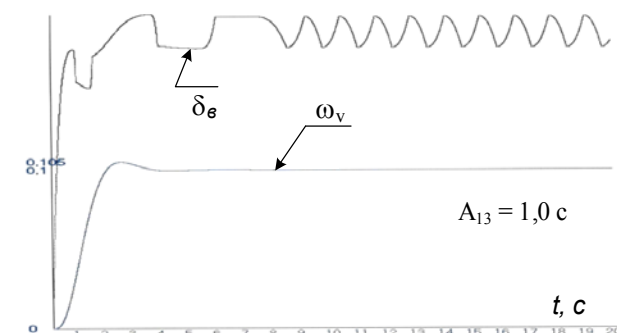


Рис.2

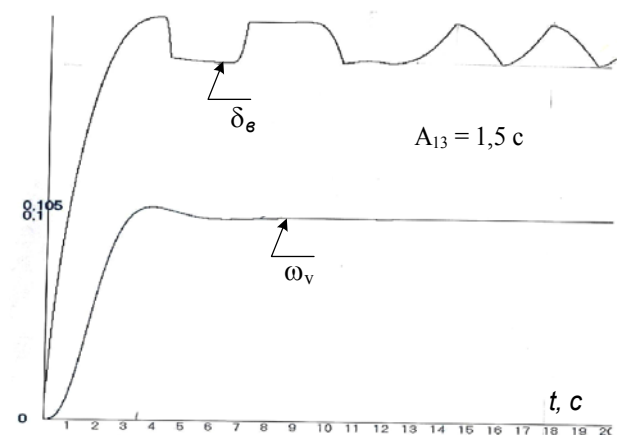


Рис.3

Рассмотрим реакции контуров автоматического управления на внешние возмущения. В качестве такого возмущения рассмотрим ступенчатое изменение (появление) порыва вертикального ветра. Для удобства оценки реакций контуров управления примем положительную ступень ветра ( $U_e = 10 \text{ м/с}$ ), что при симметричности реакций контуров будет также и оценкой

их реакций на наиболее опасную отрицательную ступень ( $U_e = -10$  м/с).

Ступень вертикального ветра вызывает скачкообразное изменение угла атаки самолета ( $\Delta\alpha = U_e / V$ ), что приводит к скачкообразному изменению скорости поворота вектора воздушной скорости:

$\omega_v = \Delta\alpha g / (\alpha_{гп} V) = 0,0625 \text{ с}^{-1}$ , где  $\alpha_{гп} = T_{\alpha} g / V = 0,157$  – угол атаки самолета при горизонтальном полете,

$$\Delta\alpha = U_e / V = 0,1 \text{ рад.}$$

При воздействии такого ветрового возмущения изменяется как угловая скорость поворота вектора воздушной скорости, так и вследствие этого изменяются угол его наклона ( $\theta$ ) и высота полета ( $H$ ):

$$\theta(t) = \theta_0 + \int_0^t \omega_v(t) dt,$$

$$\theta_0 = -\Delta\alpha, \rho H = V \sin\theta + U_b, H = \int_0^t \rho H(t) dt + H_0.$$

При использовании линейного интегрального закона управления (3) определены переходные процессы для тех же, что и в таблице 1 значений вариантов его быстродействия. На рис.4 показаны переходные процессы по угловой скорости поворота вектора воздушной скорости и отклонению руля для первого варианта ( $A_{13} = 0,5 \text{ с}$ ,  $k_0 = 52,9$ ). На рис.5 для этого же варианта показаны процессы по высоте ( $H$ ) и её производной ( $\dot{\rho}H$ ).

На рис 6 и 7 показаны эти же переходные процессы для второго варианта ( $A_{13} = 1 \text{ с}$ ,  $k_0 = 6,54$ ). На рис 8 и 9 показаны эти функции для третьего варианта ( $A_{13} = 1,5 \text{ с}$ ,  $k_0 = 1,96$ ). Как видно, это интегральное управление обеспечивает астатизм по угловой скорости поворота вектора скорости ( $\omega_v \rightarrow 0$ ) и углу наклона траектории, но является статическим по высоте. В результате воздействия ветрового возмущения устанавливается измененная высота полета самолета. Данные с этих рисунков сведены в таблицу 2.

Таблица 2

№ варианта	Параметры расч. функции			$\delta_{\max, \min}$	f гц	$\Delta H_{\text{устм}}$
	$A_{13}$	$A_{23}$	$A_{33}$			
1	0,5	0,117	0,0127	0,25/-1,01	1,5	0,73
2	1,0	0,47	0,102	0,03/-0,31	0,8	2,9
3	1,5	1,05	0,343	0,01/-0,076	0,27	6,96

Частоты люфтовых колебаний руля остаются примерно такими же, что и при управляющем воздействии. Задающе-модельный метод управления при введении в него  $\omega_v$  и  $\rho\omega_v$  вместо  $\omega_m$  и  $\rho\omega_m$  и формировании отклонения руля как:

$\delta_e = a_0 \omega_v + a_1 \rho\omega_v + a_2 \rho^2\omega_m$ , (9) дает нарастающие по высоте переходные процессы, обес-

печивая только установившееся значение её производной.

Для устранения такого рода реакции этого управления на внешнее воздействие следует уподобить его интегральному закону (3). Это можно сделать за счет изменения процедуры интегрирования  $\omega_m$ : вместо исходного выражения  $\rho^3\omega_m = (\omega_{v\text{зад}} - \omega_m - A_{13}\rho\omega_m - A_{23}\rho^2\omega_m) / A_{33}$  необходимо ввести выражение для сниженного на порядок значения производной:

$\rho^2\omega_m = [(\omega_{v\text{зад}} - \omega_m) / \rho - A_{13}\omega_m - A_{23}\rho\omega_m] / A_{33}$ , и заменить в нем  $\omega_m$  на  $\omega_v$ :

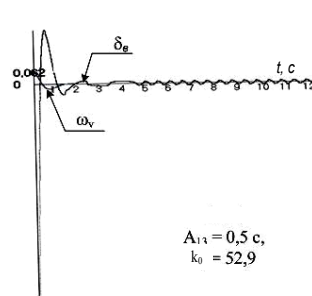


Рис.4

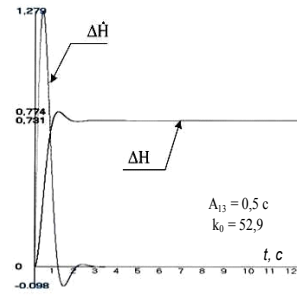


Рис.5

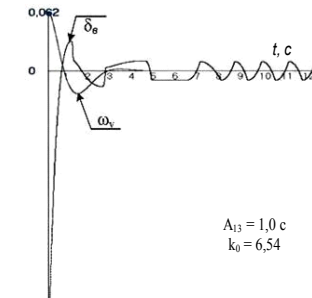


Рис.6

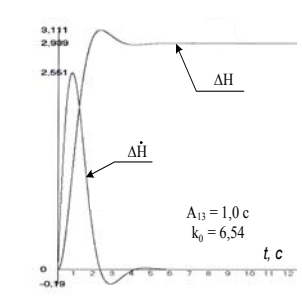


Рис.7

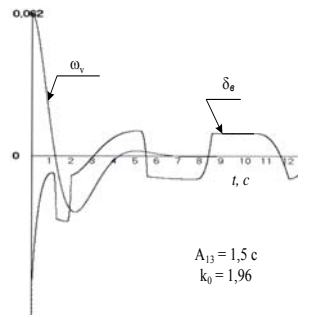


Рис.8

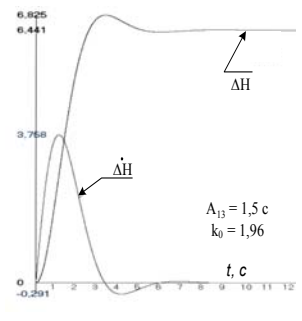


Рис.9

$$\rho^2\omega_m = [(\omega_{v\text{зад}} - \omega_v) / \rho - A_{13}\omega_v - A_{23}\rho\omega_m] / A_{33}. \quad (10)$$

Это преобразование процедуры интегрирования движения модели и использование (9) для формирования отклонения руля позволяет сохранить идентичную модели реакцию на управляющее воздействие и обеспечить идентичное линейному интегральному закону управление самолетом при внешнем возмущении



(переходные функции задающе-модельного метода совпадают с переходными функциями интегрального закона), при этом так же как и при отработке управляющего воздействия снижаются более чем вдвое частоты люфтовых колебаний руля (0,77, 0,4, 0,1).

Следует заметить, что при использовании задающе-модельного управления кроме упрощения процедуры определения отклонения руля и снижения частоты его люфтовых колебаний снижаются требования к информационно-измерительному обеспечению: требуется только измерение угловой скорости поворота вектора воздушной скорости ( $\omega_v$ ) и исключается потребность в её производной ( $p\omega_v$ ), используемой в линейном законе управления.

Это является существенным фактором, так как пока нет непосредственного инструментального измерителя  $\omega_v$ , и значение производной рассчитывается по измеряемым параметрам полета: перегрузкам, воздушной скорости и нормальной к вектору скорости составляющей ускорения силы тяжести  $\omega_v = \Delta n_y g / v$ , где:

$$\Delta n_y = 1 - \cos\theta \cdot \cos\gamma_v;$$

$\theta$  – угол наклона вектора воздушной скорости, рассчитываемый по измеряемым значениям углов тангажа ( $\alpha$ ), крена самолета ( $\gamma$ ), углов атаки и скольжения ( $\alpha, \beta$ );

$\gamma_v$  – угол скоростного крена, отличающийся от самолетного из за неравных нулю углов атаки и скольжения (угол между вертикальной осью самолета и вертикальной плоскостью, содержащей вектор воздушной скорости самолета);

$g$  – ускорение силы тяжести в центре масс самолета, соответствующее широте его местоположения, высоте, направлению и скорости полета.

Следует отметить еще одну (кроме непосредственного управления рулевым органом) возможность применения задающе-модельного метода: возможность его использования для коррекции качества и быстродействия автоматически управляемых объектов. В этом случае корректируемым объектом является управляемый интегральным законом (3) самолет, имеющий расчетную передаточную функцию:

$\omega_v = \omega_{зад\ p} / (1 + A_{13}p + A_{23}p^2 + A_{33}p^3)$ , управляющим органом которой является заданное расчетное значение угловой скорости поворота вектора скорости ( $\omega_{зад\ p}$ ).

Выбираем корректирующую функцию на порядок выше корректируемой:

$$\omega_{мк} = \omega_{зад} / (1 + A_{14}p + A_{24}p^2 + A_{34}p^3 + A_{44}p^4). \quad (11)$$

Формируя  $\omega_{зад\ p}$  по аналогии с (7) получим:

$$\omega_{зад\ p} = \omega_{мк} + A_{13}p\omega_{мк} + A_{23}p^2\omega_{мк} + A_{33}p^3\omega_{мк}; \quad (12)$$

$$p^4\omega_{мк} = (\omega_{зад} - \omega_{мк} - A_{14}p\omega_{мк} - A_{24}p^2\omega_{мк} - A_{34}p^3\omega_{мк}) / A_{44}. \quad (13)$$

Такое чисто модельное корректирование обеспечит соответствующее (11) быстродействие и качество управления по управляющим воздействиям. Парирование же возмущающих воздействий будет обеспечено за счет интегрального управления в первичном контуре или за счет астатического закона (3) или же за счет интегрализации задающе-модельного управления с введением  $\omega_v$  вместо  $\omega_{мк}$  (выражения 10 и 9).

Если же в корректирующей модели использовать интегральное управление с введением  $\omega_v$  вместо  $\omega_{мк}$ :

$$p^3\omega_{мк} = [(\omega_{зад} - \omega_v) / p - A_{14}\omega_{мк} - A_{24}p\omega_{мк} - A_{34}p^2\omega_{мк}] / A_{44}. \quad (14),$$

$\omega_{зад\ p} = \omega_v + A_{13}p\omega_{мк} + A_{23}p^2\omega_{мк} + A_{33}p^3\omega_{мк}; \quad (15)$ , то будет обеспечен трижды интегральный эффект парирования внешних возмущений: система при воздействии вертикально-ветрового возмущения станет астатичной не только по скорости вращения вектора воздушной скорости и по углу наклона траектории, но и по высоте полета.

Это качество двухконтурной интегрализованной, замкнутой по управляемому параметру задающе-модельной системы является особенно важным для обеспечения безопасности полета в турбулентной атмосфере особенно на малых и предельно малых высотах.

На рис.10,12,14 приведены переходные процессы по высоте и её производной для тех же вариантов быстродействия ( $\tau_{13}=\tau_{14}=0,5; 1,0; 1,5c$ ), что и рассмотренные ранее. На рис. 11,13,15 показаны соответствующие графики для руля высоты и угловой скорости поворота вектора воздушной скорости. Полученные при моделировании данные сведены в таблицу 3.

Таблица 3.

№ вар.	Параметры 1-го контура			Параметры 2-го контура				$\Delta H_{max}$ М	$\delta_{dmax/min}$	$f_{об}$ Гц
	$A_{13}$	$A_{23}$	$A_{33}$	$A_{14}$	$A_{24}$	$A_{34}$	$A_{44}$			
1	0,5	0,117	0,0127	0,5	0,117	0,015	0,0009	0,32	0,6/-1,1	1,5
2	1,0	0,467	0,102	1,0	0,466	0,12	0,0014 4	1,26	0,2/-0,4	0,7
3	1,5	1,05	0,343	1,5	1,05	0,105	0,0729	2,85	0,05/- 0,16	0,35

Для технически и эргономически приемлемого варианта ( $T_i=1c$ ) имеем заброс по высоте на уровне метра при сильном восходящем порыве вертикального ветра (10 м/с) или просадку того же уровня при таком же по силе нисходящем порыве. Как видно, такие забросы и просадки меньше вертикального сечения фюзеляжа самолета. Таким образом, реально реализуемая двухконтурная задающе-модельная система управления практически обеспечивает парирование сильных ( $\pm 10$  м/с) вертикальных ветровых возмущений.

При использовании в первом контуре задающе-модельной системы (вместо рассмотренной

интегрально-линейной) с параметрами расчётной модели ( $A_{13}, A_{23}, A_{33}$ ) получаем те же переходные процессы по  $\delta_\theta, \omega_\nu, p\Delta H$  и  $\Delta H$ , что и при линейной, но с уменьшением более, чем в два раза, частоты колебаний руля (0,7Гц, 0,3Гц и меньше 0,1Гц).

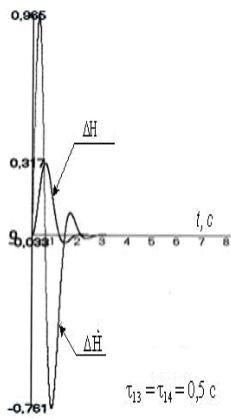


Рис.10

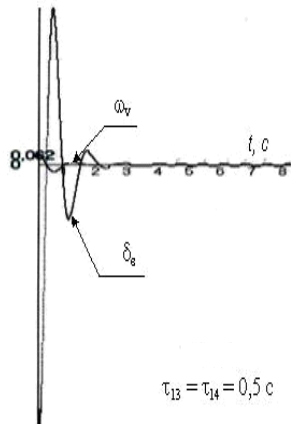


Рис.11.

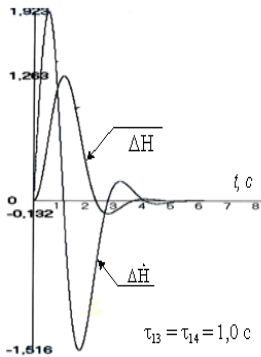


Рис.12

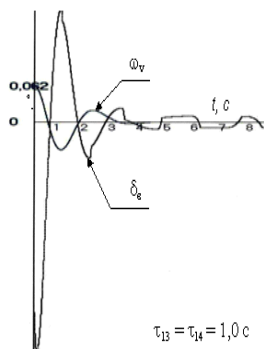


Рис.13

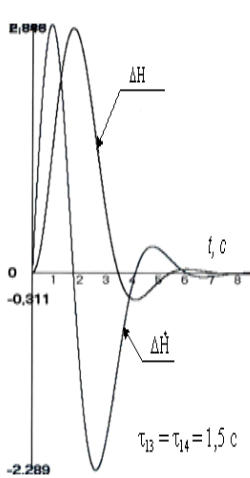


Рис.14

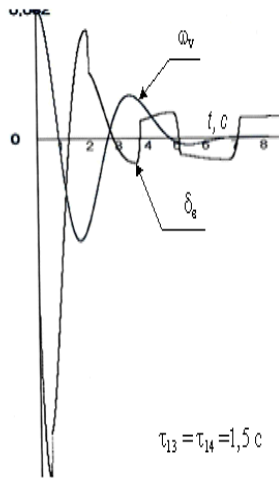


Рис.15

Принципы построения внешнего контура управления полётом самолёта (по углам наклона и курсу полёта, по высоте) остаются такими

же, как и для линейных законов управления вращением вектора воздушной скорости.

Сделаем только одно замечание по этому вопросу: с точки зрения безопасности полёта целесообразно максимально возможное быстродействие внутреннего контура управления вращением вектора воздушной скорости (контура нормальной перегрузки), а с точки зрения "комфортности" полёта желательно плавное, с гораздо меньшим быстродействием изменение высоты полёта. Из-за этого целесообразно разделение рассматриваемых контуров на два практически независимых, что может быть достигнуто при не меньше, чем пятикратном превышении постоянной времени контура высоты ( $\tau_H$ ) над постоянной времени контура перегрузки ( $\tau_1 = 1c$ ).

Поэтому для выбранного выше быстродействия по нормальной перегрузке ( $\tau_1 = 1c$ ) постоянная времени по высоте должна быть не менее 5 с.

Закон управления по высоте определяется как равенство упреждённого (экстраполированного по выбранному принципу) значения высоты её заданному значению.

Упреждённое значение высоты как функции второго порядка определяется выражением:

$$H(\tau_H) = H_0 + \tau_H \cdot p\dot{H} + (\tau_H / 2)^2 \tau_{2H}^{-2} p^2 \ddot{H},$$

Поскольку  $p\dot{H} = V \sin\theta + U_v$ , а вторая производная при стабилизации скорости полета (за счет своего контура управления) выражается как  $p^2 \ddot{H} = V \cos\theta p\ddot{\theta} + pU_v = V \cos\theta p\ddot{\theta}$  при  $U_v = \text{const}$ , отсюда при  $V \approx \text{const}$  заданная скорость поворота вектора воздушной скорости в вертикальной плоскости определится как:

$$\omega_{\nu \text{ зад}} = 4 (H_{\text{зад}} - H - \tau_H \cdot p\dot{H}) / (\tau_H^2 \tau_{2H}^{-2} V) = 2 (H_{\text{зад}} - H - \tau_H \cdot p\dot{H}) / (\tau_H^2 V) \text{ при } \tau_{2H} = 2.$$

При измерении вертикальной скорости относительно воздушной среды её использование вместо скорости относительно земли ( $p\dot{H}$ ), приведет при  $U_v = \text{const}$  к статической ошибке по высоте:  $\Delta H_{\text{ст}} = \tau_H U_v$ , равной  $\pm 50$  м при  $U_v = \pm 10$  м/с.

Для устранения такой ошибки при определении высоты полета относительно земли с помощью системы спутниковой навигации вертикальная скорость самолета должна определяться, как производная этой высоты. При этом переходный процесс по высоте будет астатическим, как это показано на рис.16.

При использовании высотой полета задающего модельного метода с введением  $H$  вместо  $H_M$ :  $p^2 \ddot{H}_M = 4 \cdot (H_{\text{зад}} - H - \tau_H \cdot p\dot{H}_M) / (\tau_H^2 \tau_{2H}^{-2})$ ;  $\omega_\nu = p^2 \ddot{H}_M / V$  получаем такой же, как на рис.16, переходный процесс, но без необходимости определения скорости изменения высоты. То-есть, получаем, как и в канале управления вращением вектора воздушной скорости, необходимость информационного обеспечения только по управляемому параметру – высоте полета.



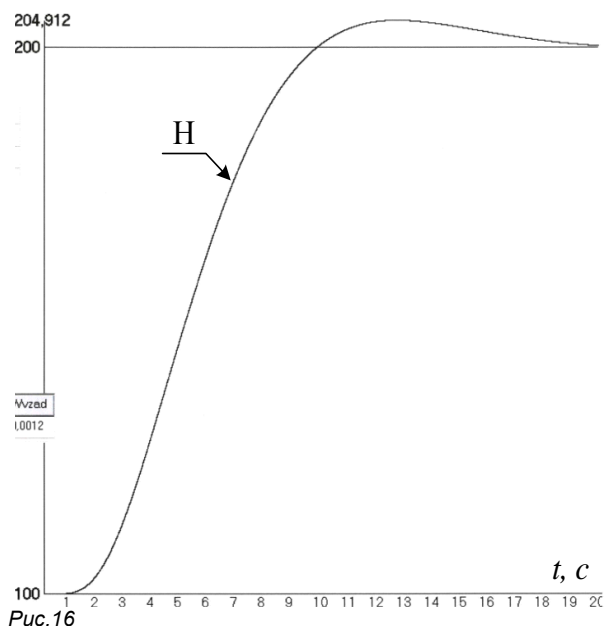


Рис. 16

Управление углом наклона траектории осуществляется для изменения высоты полета. Поэтому это изменение должно сопровождаться ограничениями по углу наклона траектории:  $\theta_{\max}$  и  $\theta_{\min}$ , то-есть должна ограничиваться разность  $H_{\text{зад}} - H$ :

$$\tau_H V \sin \theta_{\min} \leq (H_{\text{зад}} - H) \leq \tau_H V \sin \theta_{\max}.$$

При необходимости управления только по углу наклона траектории  $\theta$  используется выражение (10) в котором вместо " $(\omega_{\text{взад}} - \omega_v) / p$ " вводится " $\theta_{\text{зад}} - \theta$ ".

**Литература**

1. Параметрический метод анализа и синтеза систем автоматического управления, отчёт, НИИАО, 2011 г.

**Direct model specified method for automatic control loop design**

**Koroza K.Yu.**

The unique method of automatic control loop design is presented. Unlike existing design technique for parameters of selected control laws this method directly defines motion of the control by multiplying output signals of series connected model into reverse transfer function of the object.

The effect of method is validated by the example of controlling the longitudinal movement of aircraft in near-landing flight. Complete identity of controllable object movement and model response to controlling action is shown. Parrying external wind disturbances is attained by integralization of calculation for model response function and replacing its output positioning signal by controllable parameter of object movement.

Astatics of altitude control at vertical wind disturbances is attained by turning on the second loop controlling the first one. Two-loop pattern provides for parrying vertical wind at its shifting up to  $\pm 10$  m/s. Overrun in altitude is reduced by the meter level.

Key words: Controlled object, controlling actions, external disturbances, mathematic model of automatic control loop, transfer function of the controlled object, model specified method for automatic control loop design.

**References**

1. Parametric method of analysis and synthesis of automatic control systems, report, NIIAO, 2011.

## Многогранная двухцепная V-образная опора

**Хорошкеев Евгений Вячеславович**

соискатель, АСИ «Самарский Государственный Технический Университет», khoroshkeev@mail.ru

Вот уже более полувека, как широко внедряются тонкостенные конструкции в электроэнергетики в виде опор линий электропередач, опор освещения. Обладая огромным преимуществом над конструкциями из решеток, стремительной вытесняя их. И даже единственный недостаток, а именно большой вес опоры, не останавливает техническое развитие такой конструкции, а наоборот, стремительно продвигает ее в развитии техники. На сегодняшний день актуальность применения опор линии электропередачи (ЛЭП) на многогранной гнутой стойке (МГС) растет с каждым днем. Основным недостатком опор подобного рода - большой вес. Но, несмотря на это, опоры ЛЭП на МГС обладают высокой надежностью, долговечностью и вандалоустойчивостью, а также хорошим экономическим эффектом. Учитывая многократное преимущество в жесткости и устойчивости опор на МГС, нам дает большую возможность найти ту необходимую геометрию конструкции, которая могла бы значительно снизить вес конструкции опор. Работая именно в этом направлении мне удалось найти геометрическую схему, позволившая достичь уменьшения веса на 25 %, по сравнению с существующими аналогами. Данная схема позволила сократить высоту опоры, и разместить провода в один ярус. Научная новизна заключается в том, что данная схема позволила снизить вес опоры, и ее высоту. А нововведенный узел, позволяет облегчить технологию изготовления узла соединения, уменьшить количество отходов металла, а также облегчить вес самой опоры. На данное изобретение получен патент на полезную модель №170640.

Ключевые слова: V-образная геометрическая схема, многогранная гнутая стойка (МГС), трос раскрепления, метод конечных элементов (МКЭ), относительный прогиб, напряженно-деформируемое состояние (НДС), нормальные напряжения, максимальный изгибающий момент.

На сегодняшний день известны множества одно цепных промежуточных опора разного напряжения, ствол которых состоит из секций, на стволе по ярусно закреплены траверса с консолями для крепления фазы проводов и верхняя траверса с консолями для крепления грозотроса. Ствол таких опор стальной и может иметь замкнутое многогранное сечение или замкнутое овальное сечение, а также может быть выполнен решетчатым с раскосной или без раскосной решеткой. Недостатками известной конструкции являются наличие дополнительных траверс, увеличение высоты опоры и, как следствие, ее металлоемкости, усложнение монтажа опоры и эксплуатации воздушных линий электропередач.

Эффективным и экономичным способом, давшим хороший результат по целесообразности, явился способ по снижению высоты опоры путем размещения фазы проводов в один ярус. Такое размещение позволило сократить изгибающий момент у основания, повысить прочность и и снизить деформации.

Учитывая все вышеперечисленные факторы, мной была разработана многогранная двухцепная V-образная опора (рис.1) с одноярусным расположением проводов по три провода на каждой траверсе и узлами соединения из наклонных фланцев, отвечающая всем требованиям норм и правил.

Дорогие друзья, в данной статье я расскажу Вам о напряженно деформационном состоянии данной конструкции, подробно рассмотрим, как распорный трос значительно влияет на вертикальные отклонения траверс, а многогранный ствол обладая своими высокими прочностными характеристиками обеспечивает хороший запас по общей и местной устойчивости. Расчет узла требует более сложного и углубленного анализа, который мы рассмотрим в следующей статье.

Двух цепная промежуточная стальная опора с однорядным расположением проводов на наклонных траверсах трехфазной воздушной линии 110-220 кВ, содержащая ствол из нижней, и верхней секций, на котором закреплены и раскреплены тросом наклонные траверсы, и на-

клонные траверсы троса закрепленные к траверсам провода отличающаяся тем, что на каждую консольную траверсу подвешивается по три провода, а на каждую консольную тросостойку по одному грозотросу, а секции ствола скреплены болтовым соединением через наклонные безреберные фланцы имеющие преломление у края оболочки, и консольные траверсы под провода и троса скреплены болтовым соединением через наклонные безреберные фланцы.

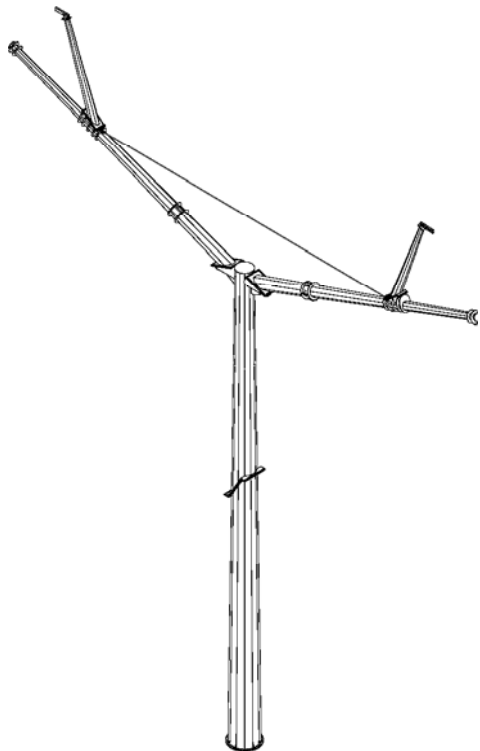


Рис. 1. Общий вид опоры. 3Д визуализация.

В теории тонких оболочек результаты исследований, отчетливо изложены в научных трудах Власова В.З. «Общая теория оболочек и ее приложение в технике» [1], Вольмира А.С «Гибкие пластинки и оболочки» [3], Гольденвейзер А.А. «Теория упругих тонких оболочек» [4], Лурье А.И. «Общая теория упругих тонких оболочек» [9] и многих других авторов. Все их исследования получены в основном на основании следующих гипотез Киргофа – Лява:

- прямолинейные нормали, перпендикулярные к срединной поверхности оболочки по деформации, остаются после деформации прямолинейными и перпендикулярными к деформированной срединной поверхности;
- нормальными напряжениями, действующими на площадках, параллельных срединной поверхности оболочки, можно пренебречь по сравнению с другими напряжениями.

Первым кто попытался вывести уравнения теории оболочек, основываясь на уравнениях теории упругости и методе Кирхгофа, в XIX веке

(1874) осуществил Х.Арон (H.Aron) [11]. При вычислении кривизн и выражений для энергии изгиба, как в последствии выяснилось Х. Арон допустил неточность. Развитие теории оболочек после Х.Арона продолжали А. Ляв (A.E.H. Love), А. Бэссет (A.V. Basset), Х.Лемб (H. Lamb) и другие ученые. Они внесли огромный вклад в теорию расчета оболочек. Единственным недостатком является непоследовательное обращение с малыми членами и неясная область применения. После чего, развитие теории оболочек двигалось по двум направлениям: исследований по выводу соотношений теории оболочек из уравнений пространственной теории упругости и прямой подход к построению теории оболочек. Большую роль в исправлении погрешности гипотез Кирхгофа – Лява, сыграли работы А.И. Лурье, В.В [9]. Новожилова [6] и Р.М. Финкельштейна. Позже, А.Л. Гольденвейзер сформулировал и предложил новую формулировку кинематических и статических положений, отличную от гипотез Кирхгофа – Лява. С помощью асимптотического анализа уравнений теории упругости, А.Л. Гольденвейзер получил новое соотношение упругости. Данное соотношение отличалось от выражений А.И. Лурье.

При определении НДС (напряженного деформируемого состояния) конструкций, образованных из оболочек, одной из самых важных проблем механики твердого деформируемого тела является задача развития и использования современных численных методов расчета оболочек. является главным методом наиболее часто используемых методов исследования НДС (напряженного деформируемого состояния) является метод конечных элементов (МКЭ). С помощью этого метода мы выполним расчеты и анализ расчетов.

В этой статье я привел анализ расчета двух цепной опоры в вычислительном комплексе SCAD. Расчет был выполнен с помощью проектно-вычислительного комплекса SCAD. Комплекс реализует конечно-элементное моделирование статических и динамических расчетных схем, проверку общей устойчивости, выбор невыгодных сочетаний усилий, проверку несущей способности стальных конструкций Метод конечных элементов, с использованием в качестве основных неизвестных перемещений и поворотов узлов расчетной схемы, положен в основу расчета. В связи с этим идеализация конструкции выполнена в форме, приспособленной к использованию этого метода, а именно: система представлена в виде набора тел стандартного типа (стержней, пластин, оболочек и т.д.), называемых конечными элементами и присоединенных к узлам.

Выявленная мной схема опоры позволила мне сократить высоту конструкций, что привело

к снижению усилий в опорной части при одних и тех же нагрузках от проводов и тросов, облегчить монтаж конструкций в целом, а узел соединения секций и траверс через наклонный фланец позволили упростить технологию производства, тем самым удешевляя изготовление и монтаж, и уменьшая отходы металла.

Все элементы опоры, выполненные из многогранного гнутого листа, работают не на пределе даже в упругой стадии. Введенные требования по деформациям как к самому стволу, так и к траверсам оказались виной тому. Согласно нормативным требованиям, разность отклонения для промежуточных опор не должна превышать 1/50. Для того чтобы удовлетворить эти требования, пришлось в самом стволе повысить жесткость путем увеличения диаметра, а в наклонные траверсы раскрепить горизонтальным тросом.

В результате всех изменений, были достигнуты необходимые требования по деформациям (рис. 2).

На рисунке видно, что на высоте 24,5 м отклонение траверсы составило 456 мм, что составило  $0,018 < 0,02 = 1/50$ . Требования по деформации в горизонтальном направлении выполнены. По мимо отклонений в горизонтальном направлении, требования предъявляются к разности отклонений траверс по вертикали. На рис. 3 изображены вертикальные отклонения траверс в режиме нагрузок «Ветер максимальный под 90° к линии вдоль траверсы».

Анализируя данные перемещения, можем сказать следующее. Общая сумма длин траверс составляет 21,6 метров. Относительный прогиб траверсы к длине консоли составляет 1/59, что менее требуемого прогиба 1/50. Отсюда видно, что подобранные сечения оболочек самого ствола и раскрепленных тросом траверс обладают необходимой жесткостью, обеспечивающую требуемого значения для промежуточных опор.

Не маловажной величиной при расчете одностоечных конструкций является максимальный изгибающий момент у подножья ствола. Его еще называют моментом опрокидывания в одностоечных конструкциях. И это самая большая величина в одностоечных конструкциях, способной потерять общую устойчивость всей конструкции, а также повернуть фундамент в вертикальной плоскости и опрокинуть его. В жестко заделанной конструкции опоры максимальные усилия при изгибе концентрируются у опорной части конструкций. Расчет многогранного ствола опоры проводился при расположении граней как в первом случае, когда удаленная грань параллельно плоскости изгиба так и во втором (наихудшем случае), когда оболочка повернута при максимальном удалении ребра двух граней от плоскости изгиба. Анализировались и проверялись такие расчетные величины как, нормальные и касательные напряжения, напряжения на поверхности грани оболочки, общая устойчивость конструкции, местная устойчивость стенки грани оболочки ствола и траверсы.

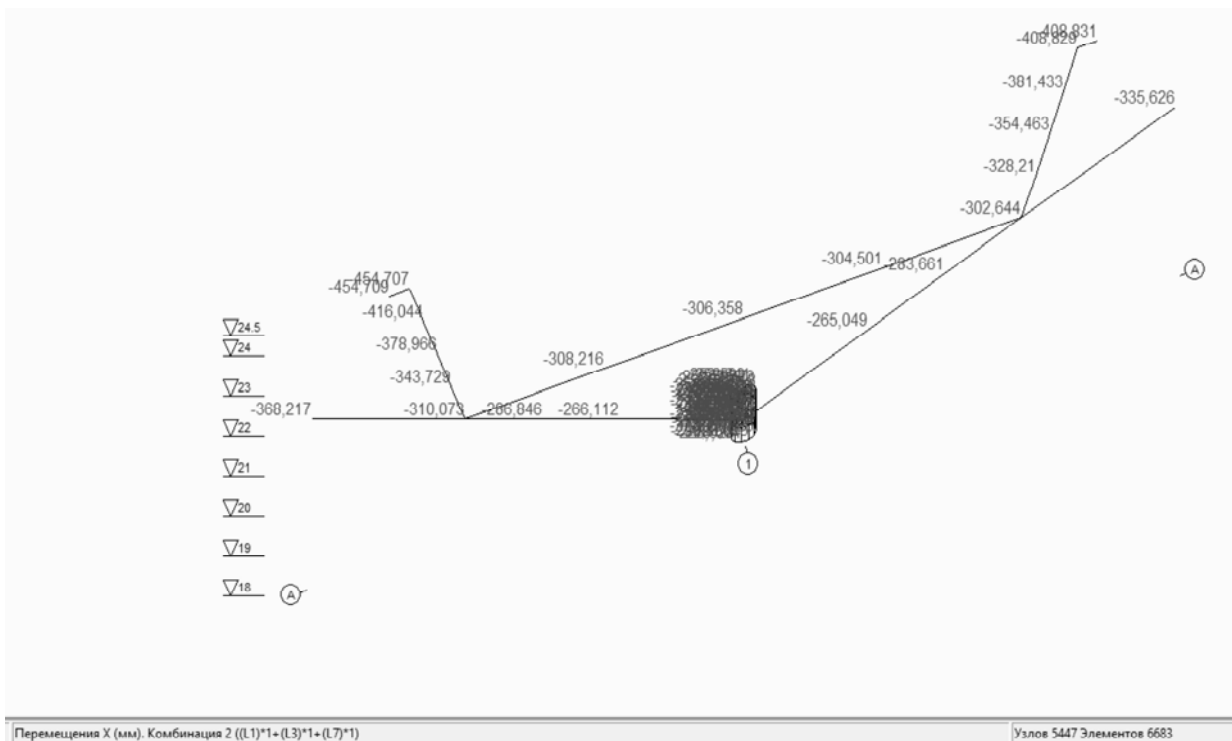


Рис. 2. (Перемещение траверсы на отметке 24.5 метра по оси X по 2пс. мм). Где: L1 -собственный вес опоры,L3 - нагрузка от проводов и тросов(по 2пс), L7-ветровая нагрузка на ствол опоры(по 2пс).

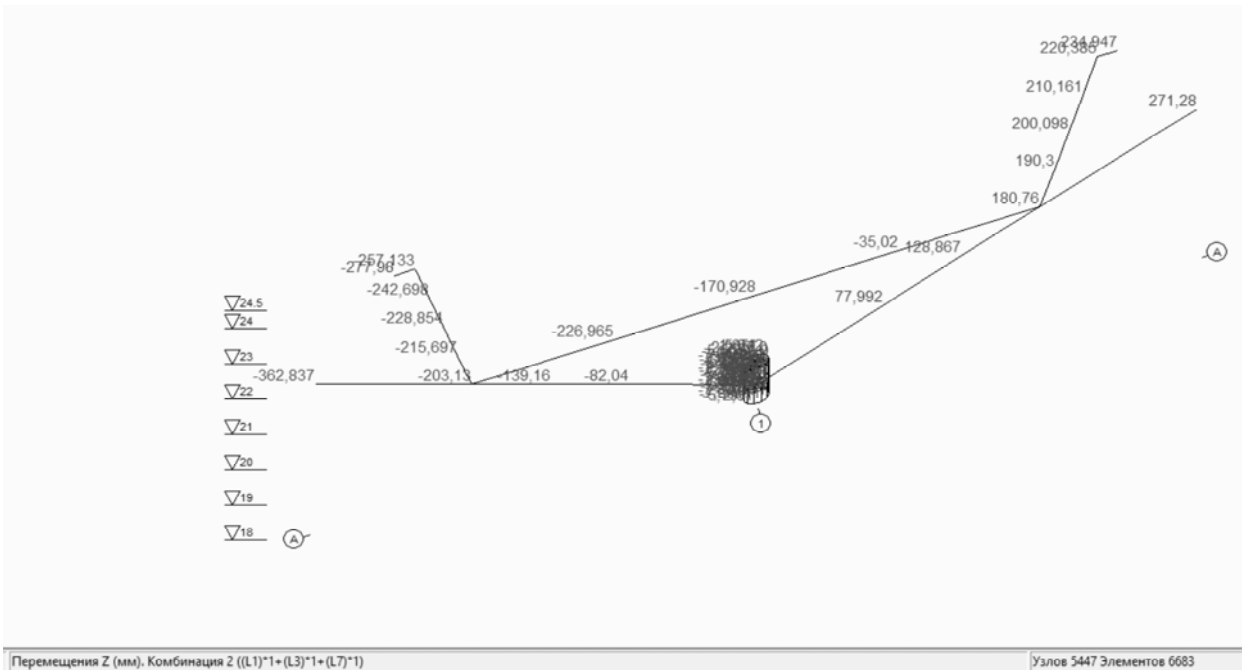


Рис. 3. Перемещения по Z мм. Где: L1 -собственный вес опоры, L3 - нагрузка от проводов и тросов(по 2пс), L7-ветровая нагрузка на ствол опоры(по 2пс).

Узлы соединения многогранных оболочек этой опоры мы будем рассматривать и сравнивать с фланцевым соединением более подробно в следующей статье. Вкратце данный узел не имеет аналога в мире и доказательством того является полученный патент на данную опору как на полезную модель №170640.

Рассмотрим напряженное состояние в оболочке ствола в районе максимального изгибающего момента, т.е. на отметке 0.000. Именно самые большие напряжения могут возникнуть у подножья опоры, и в оболочке траверсы в местах прикрепления ее к стволу. Многогранное замкнутое сечение позволяет обеспечить высокую прочность и надежность.

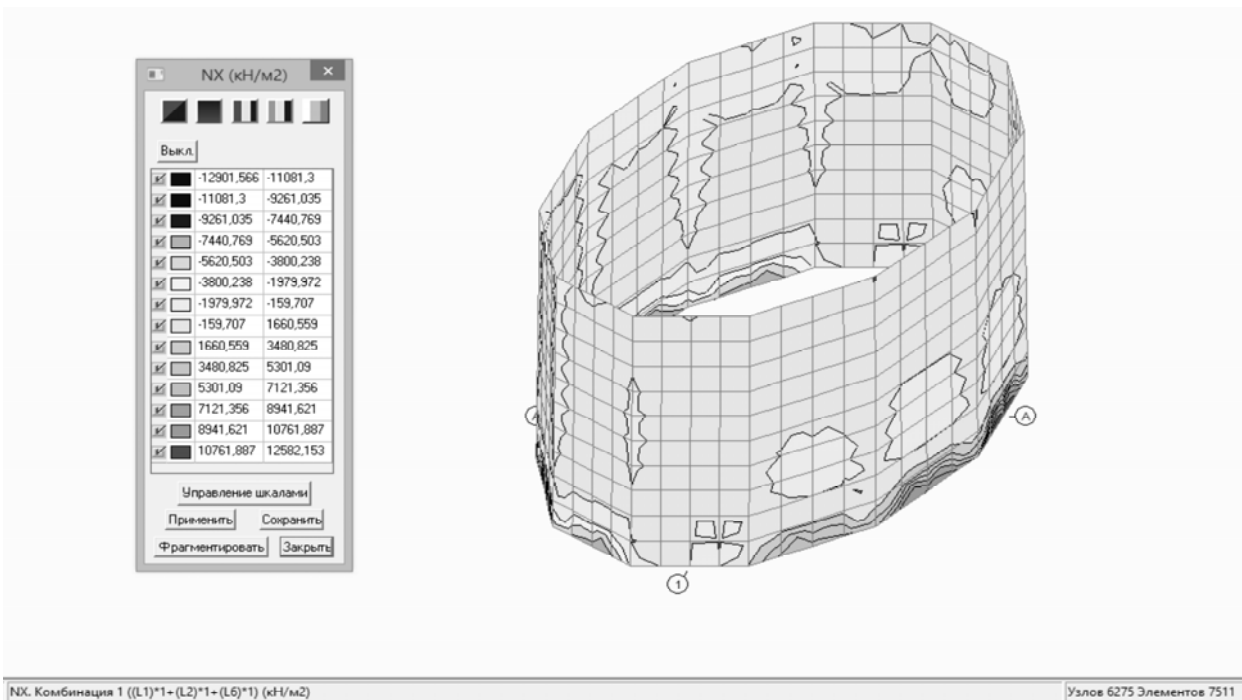


Рис. 4. Эпюра напряжений Nx кН/м2 в оболочке ствола опоры на отм. 0.000. Комбинация нагрузок L1\*1+L2\*1+L6\*1 где: L1- собственный вес опоры, L2- воздействие ветра на провода по 1пс, L6-воздействие ветра на конструкцию по 1пс (предельное состояние).

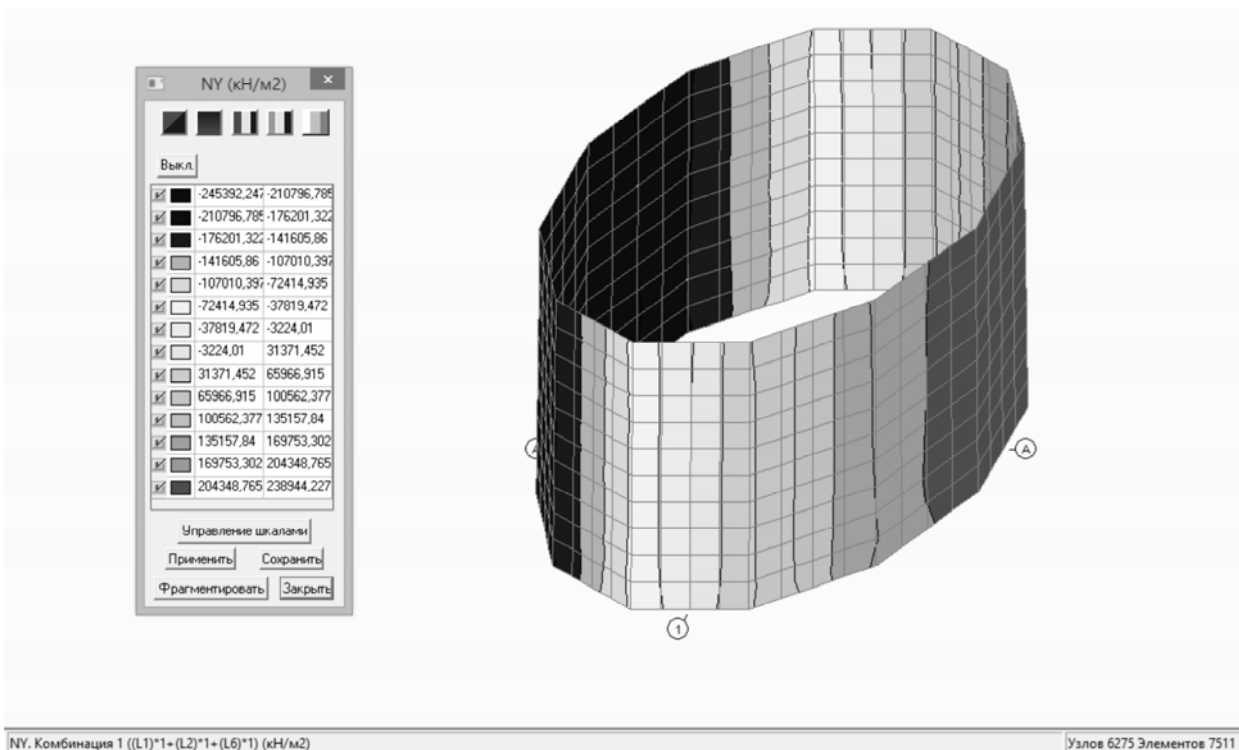


Рис. 5. Эпюра напряжений  $Ny$  кН/м<sup>2</sup> в оболочке ствола опоры на отм. 0.000. Комбинация нагрузок  $L1*1+L2*1+L6*1$  где:  $L1$ - собственный вес опоры,  $L2$ - воздействие ветра на провода по 1пс,  $L6$ -воздействие ветра на конструкцию по 1пс (предельное состояние).

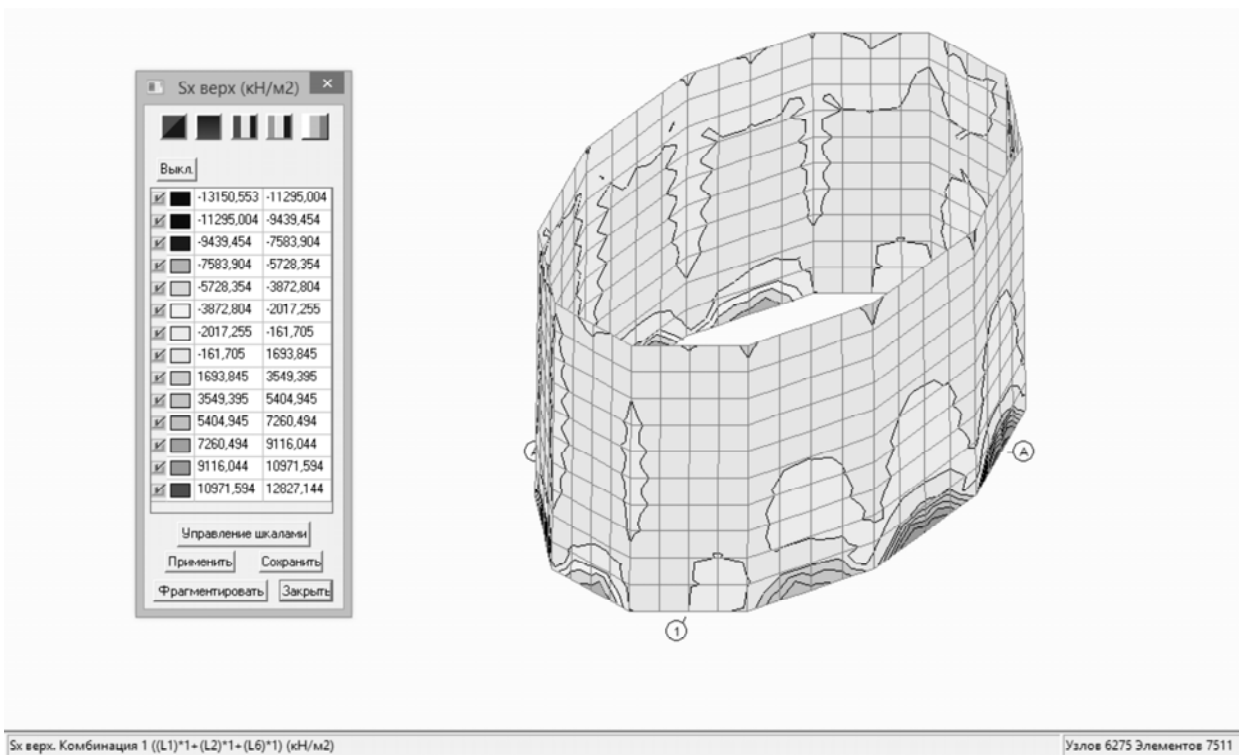


Рис. 6. Эпюра напряжений  $Sx$  верх кН/м<sup>2</sup> в оболочке ствола опоры на отм. 0.000. Комбинация нагрузок  $L1*1+L2*1+L6*1$  где:  $L1$ - собственный вес опоры,  $L2$ - воздействие ветра на провода по 1пс,  $L6$ -воздействие ветра на конструкцию по 1пс (предельное состояние).

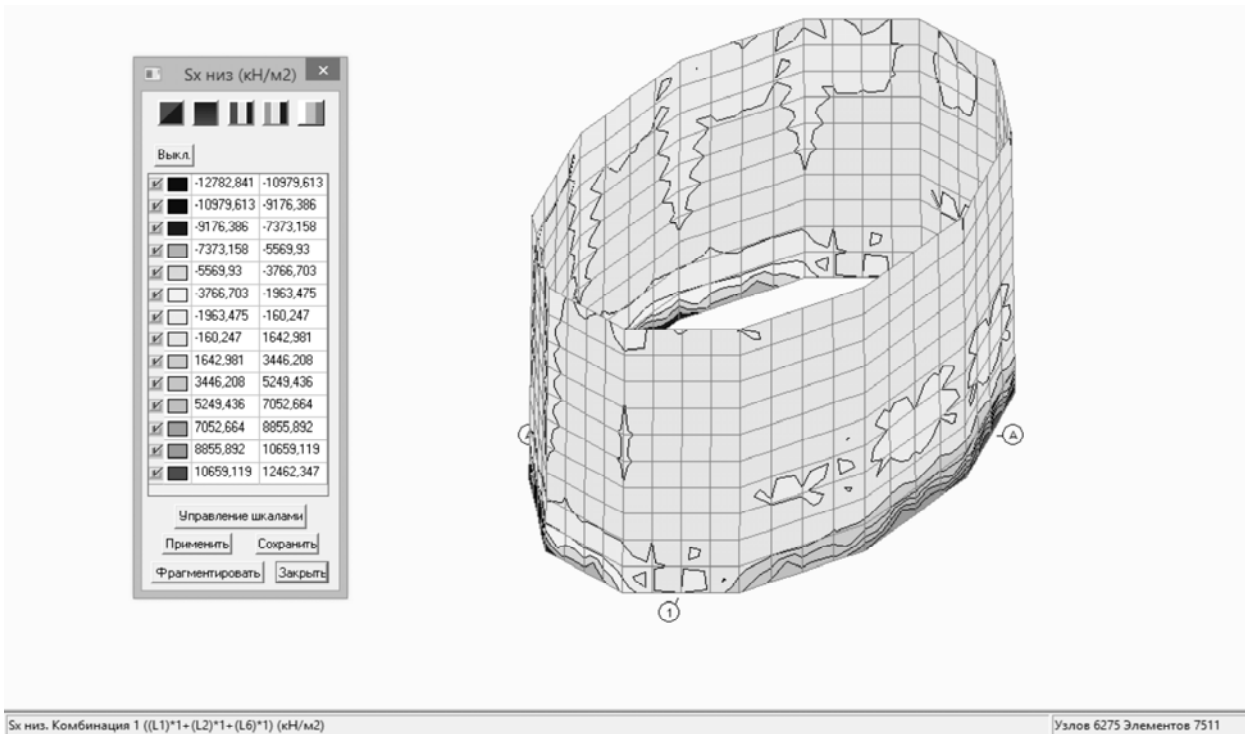


Рис. 7. Эпюра напряжений  $S_x$  низ кН/м<sup>2</sup> в оболочке ствола опоры на отм. 0.000. Комбинация нагрузок  $L1*1+L2*1+L6*1$  где:  $L1$ - собственный вес опоры,  $L2$ - воздействие ветра на провода по 1пс,  $L6$ -воздействие ветра на конструкцию по 1пс (предельное состояние).

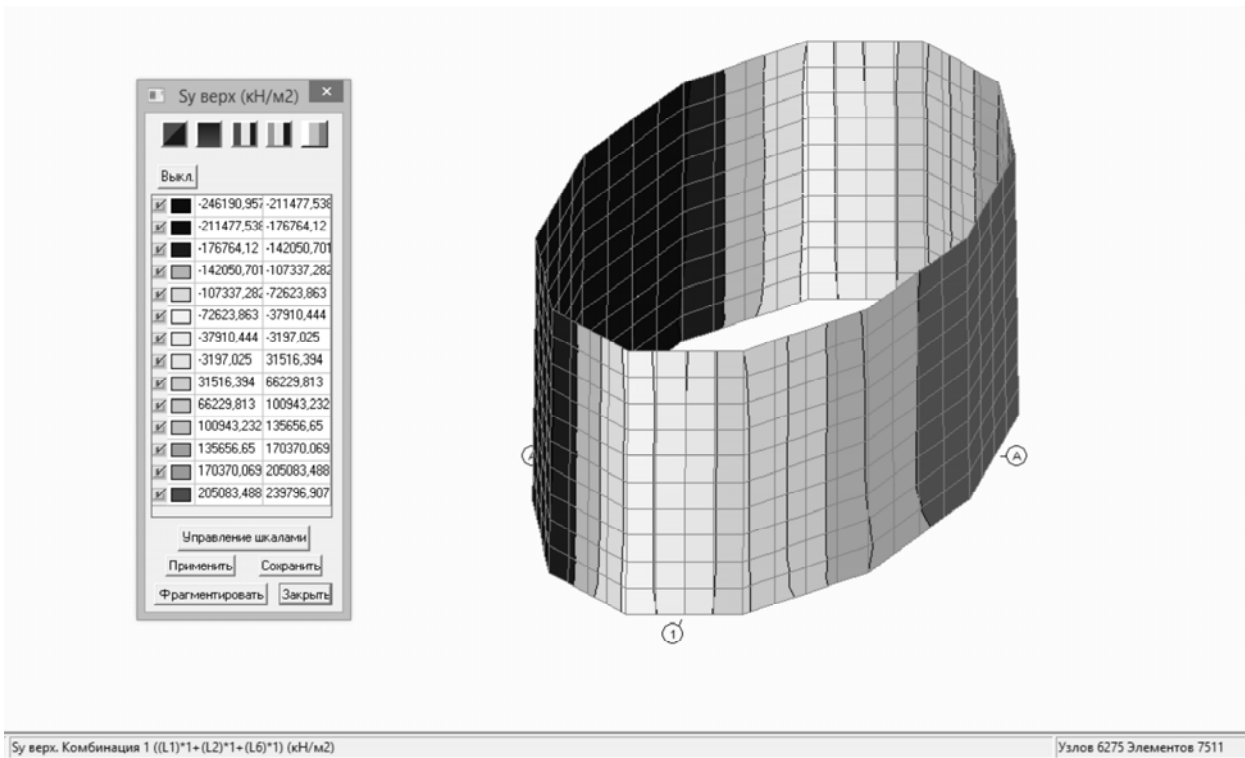


Рис. 8. Эпюра напряжений  $S_y$  верх кН/м<sup>2</sup> в оболочке ствола опоры на отм. 0.000. Комбинация нагрузок  $L1*1+L2*1+L6*1$  где:  $L1$ - собственный вес опоры,  $L2$ - воздействие ветра на провода по 1пс,  $L6$ -воздействие ветра на конструкцию по 1пс (предельное состояние).

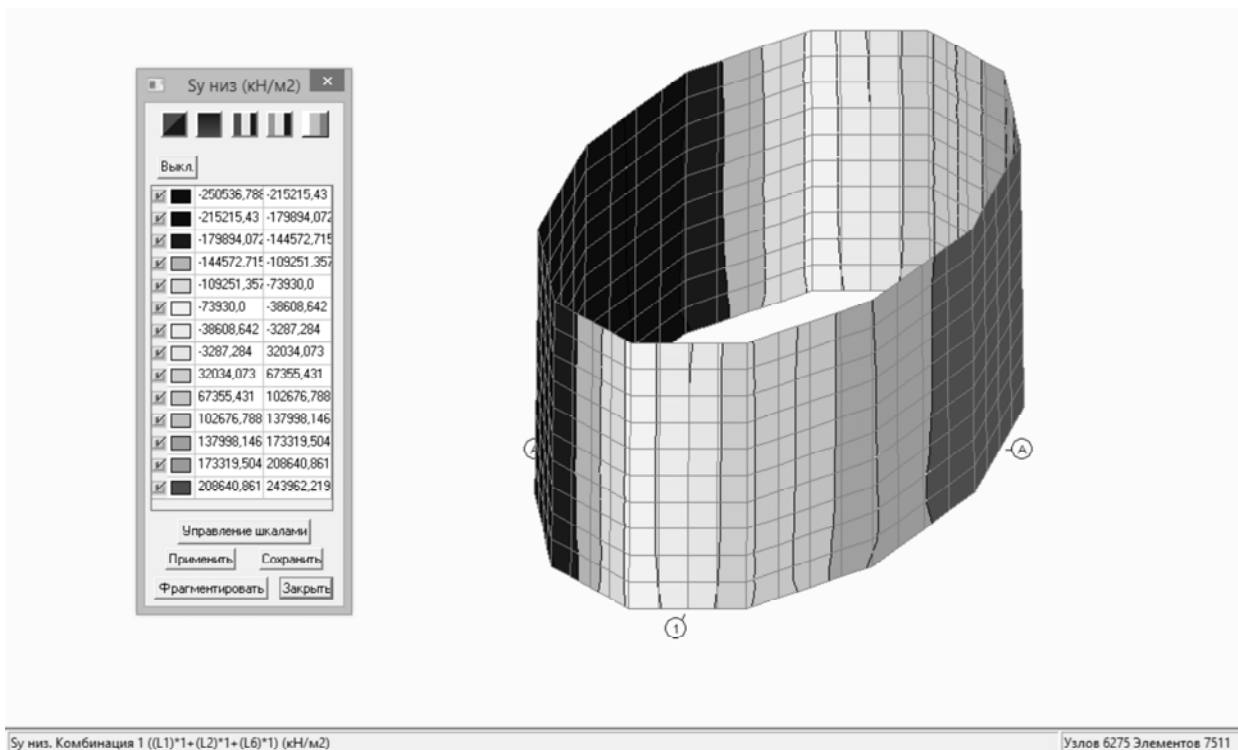


Рис. 9. Эпюра напряжений  $Sy_{низ}$  кН/м<sup>2</sup> в оболочке ствола опоры на отм. 0.000. Комбинация нагрузок  $L1*1+L2*1+L6*1$  где:  $L1$ - собственный вес опоры,  $L2$ - воздействие ветра на провода по 1пс,  $L6$ - воздействие ветра на конструкцию по 1пс (предельное состояние).

Анализ расчета напряжений показал, что нормальные напряжения (рис. 4,5), и не маловажные напряжения, возникающие в пластинах у поверхности каждой грани ребер, оболочки (рис. 6-9) не превышают допустимых напряжения для стали С345.

На основании проведенного анализа, можно отметить, напряженно деформированное состояние конструкций удовлетворяет всем требованиям. Разработанная схема самой опоры, превосходящей в весе аналогов на 25%, и узлов соединений способны выдержать все нагрузки от ветрового воздействия, а также нагрузки от проводов и тросов, действующие на опору. Конструкции опоры обладают достаточной прочностью, надежностью и устойчивостью с большим коэффициентом запаса. Раскрепленные тросом траверсы не отклоняются за требуемые параметры, а их относительный прогиб вдоль консолей не превышает требуемого значения. На данном этапе, конструкции опоры и ее узлы активно готовятся к испытаниям. Сам процесс и результаты испытания будем опубликовывать в последующих номерах журнала.

#### Литература

1. Власов В.З. «Общая теория оболочек и ее приложение в технике»

2. Бате К. Численные методы анализа и метод конечных элементов [Текст] / К. Бате. – М.: Стройиздат, 1982.-448 с.

3. Вольмира А.С «Гибкие пластинки и оболочки»

4. Гольденвейзер А.А. «Теория упругих тонких оболочек»

5. Деклу, Ж. Метод конечных элементов [Текст] / Ж. Деклу. – М.: Мир, 1976.-96 с.

6. Новожилов, В.В. Теория тонких оболочек [Текст] / В.В. Новожилов. –Л.: Судостроение, 1962.-431с.

7. Патент на полезную модель «Двухцепная промежуточная многогранная опора линий электропередач» № 170640

8. Качановская Л.И. Разработка и внедрение многогранных опор ВЛ и фундаментов для них //Современное состояние вопросов эксплуатации, проектирования и строительства ВЛ (МЭС-4). – М.: ИАЦ Энергия, 2009. – С.56-62.

9. Лурье А.И. «Общая теория упругих тонких оболочек»

10.Иванов В.Н. Основы метода конечных элементов и вариационно-разностного метода [Текст]: Учеб.пособие / В.Н. Иванов. – М.: РУДН, 2008. – 168 с.

11.Aron, H. Das Gleichgewicht und die Bewegung einer unendlich dünnen, beliebig gekrümmten elastischen Schale [Text] / H/ Aron – 1874.-№ 78.-P.136-174.



## Multifaceted double-chain V-shaped support Khoroshkeev E.V.

Samara State Technical University

It has been more than half a century now how thin-walled structures are widely introduced into power grids in the form of poles of power transmission lines, lighting poles. Possessing a huge advantage over the lattice structures, swiftly replacing them. And even the only drawback, namely the large weight of the support, does not stop the technical development of such a design, but, on the contrary, promptly promotes it in the development of technology. To date, the relevance of the use of power line supports (LEP) on a multifaceted bent rack (MGC) is growing every day. The main disadvantage of these types of supports is a large weight. But, despite this, the power transmission lines on the MHS are highly reliable, durable and vandal-resistant, and also have a good economic effect. Given the multiple advantages in the rigidity and stability of the bearings on the MHS, we are given a great opportunity to find that necessary geometry of the structure, which could significantly reduce the weight of the support structure. Working in this direction, I managed to find a geometrical scheme that allowed to achieve weight reduction by 25%, in comparison with existing analogues. This scheme allowed to reduce the height of the support, and place the wires in one tier. Scientific novelty lies in the fact that this scheme allowed to reduce the weight of the support, and its height. A new node, allows you to simplify the technology of manufacturing the junction, to reduce the amount of metal waste, and to facilitate the weight of the support itself. For the present invention obtained patent No. 170640.

Key words: V-shaped geometric scheme, polyhedral bent pillar (MGC), pull-out cable, finite element method (MCE), relative deflection, stress-strain state (VAT), normal stresses, maximum bending moment.

### References

1. Vlasov V.Z. "General theory of shells and its application in engineering"
2. Bate K. Numerical Analysis Methods and Finite Element Method [Text] / C. Bathe. - Moscow: Stroiizdat, 1982.-448 p.
3. Vol'mira A.S. "Flexible plates and shells"
4. Goldenweiser A.A. "The theory of elastic thin shells"
5. Declu, G. Finite element method [Text] / J. Declus. - Moscow: Mir, 1976.-96 p.
6. Novozhilov, V.V. Theory of thin shells [Text] / V.V. Novozhilov. -L.: Shipbuilding, 1962.-431s.
7. Patent for utility model "Double-chain intermediate polyhedral support of power transmission lines" No. 170640
8. Kachanovskaya L.I. Development and implementation of multi-faceted supports of overhead lines and foundations for them // Current state of issues of operation, design and construction of overhead lines (MES-4). - Moscow: IAC Energia, 2009. - P.56-62.
9. Lurie A.I. "General theory of elastic thin shells"
10. Ivanov V.N. Fundamentals of the method of finite elements and the variational-difference method [Text]: Ucheb.posobie / V.N. Ivanov. - Moscow: RUDN, 2008. - 168 p.
11. Aron, H. Das Gleichgewicht und die Bewegung einer unendlich dünnen, verbieg gekrümmten elastischen Schale [Text] / H / Aron - 1874.-No. 78.-P.136-174.

## Математическое моделирование и оптимизация вложений в digital-маркетинг

**Шора Анна Юрьевна,**

старший преподаватель кафедры «Высшей математики и естественных наук» РУТ (МИИТ), [anna.shora@gmail.com](mailto:anna.shora@gmail.com)

Статья посвящена вопросам планирования и оптимального распределения бюджета на программу цифрового маркетинга компании (далее ЦМ, digital – маркетинг, электронный маркетинг). Исследование ориентировано на коммерческие организации малого и среднего бизнеса. В настоящей работе ставится задача использования теории портфельного инвестирования к процессу моделирования и оптимизации вложений в цифровой маркетинг на примере классической модели Гарри Марковица. Автор предлагает математическую модель оптимизации вложений в программу digital – маркетинга и показывает применение этой модели на конкретном предприятии. Статья будет особенно интересна руководителям компаний, директорам маркетинговых служб и рекламных агентств, специалистам в области электронного маркетинга. Результаты исследования могут быть использованы при планировании затрат на комплекс мероприятий цифрового маркетинга компании.

Ключевые слова: оптимизация бюджета на цифровой маркетинг, оптимизация вложений в цифровой маркетинг, оптимизация затрат на цифровой маркетинг, математическое моделирование, цифровой маркетинг, digital-маркетинг, интернет-маркетинг, электронный маркетинг.

### Вводная часть и новизна:

В настоящий момент электронная коммерция в России продолжает развиваться быстрыми темпами. Интернет – рынки составляют 2,4% ВВП. Аудитория в 2016 году составила 86 млн. или 70% населения, в 2010 году этот показатель составлял 37%. Рынок Интернет – рекламы в 2016 году вырос на 17%, электронная коммерция – на 18% (онлайн ритейл, онлайн тревел, услуги в Интернете). По прогнозам РАЭК до 2018 года экономику Рунета ждет ежегодный рост на 10-15% [1].

Онлайн – покупки совершаются во всех товарных категориях: компьютерная бытовая техника, мобильные телефоны, одежда и обувь, продукты питания, книги, всевозможные услуги и т.д. Ежемесячно увеличивается и количество покупок, и сумма затрат. Интернет по охвату аудитории догоняет телевидение [2].

С увеличением уровня Интернет – проникновения увеличивается популярность онлайн бизнеса. Конкуренция в электронной торговле высока, особенно среди Интернет – магазинов, их количество растет быстрее, чем покупателей. Яндекс выдает по запросу Интернет – магазин 231 млн. результатов, а статистика 10 млн. запросов [3].

Основные каналы продаж в онлайн для малого и среднего бизнеса – это контекстная и медиа реклама. Стоимость ведения цифрового маркетинга каждый год увеличивается и будет только расти, поэтому планирование, контроль и распределение ресурсов в онлайн продвижение и продажи становятся главными задачами для успешного ведения бизнеса.

После анализа имеющейся литературы (книги и учебные пособия по электронной коммерции, аналитические исследования, диссертации, статьи научного и околонаучного характера), посещения тематических конференций, опроса нескольких десятков компаний и рекламных агентств, а также анализа собственного опыта, автор пришел к следующему выводу. На сегодняшний день оптимизация вложений в цифровой маркетинг носит экспертный, эмпирический характер. Теоретических исследований крайне мало. Имеющиеся работы рассматривают опти-

мизацию каналов вложений в цифровой маркетинг либо вне системы, либо очень далеки от математической точности и носят лексический характер. Вопрос разработки методики и построения математической модели, которая будет оптимально распределять финансовые вложения в digital – маркетинг, остается открытым. Поэтому настоящая тема статьи крайне актуальна, представляет как теоретический, так и практический интерес.

### Данные о методике исследования:

Исследование проведено с использованием методов теоретического познания, математическими и статистическими методами. Расчеты и обработка данных производилась в пакете Excel.

### Экспериментальная часть:

Рассмотрим понятия цифрового (digital) и Интернет – маркетинга, чтобы избежать дальнейшей путаницы в терминах. Цифровой маркетинг и Интернет – маркетинг – понятия тесно переплетающиеся, однако не тождественные [4]. Чаще всего понятие digital маркетинга путают с Интернет – маркетингом. Это недопонимание логично, так как в «диджитал» входит весь инструментарий обычного Интернет – маркетинга. Но важная разница заключается в том, что digital выходит за рамки только Интернет – рекламы и использует цифровые каналы, которые не всегда имеют отношение к Интернету, банально: ТВ реклама (только цифровые каналы); приложения; SMS рассылка [5].

В настоящее время существует два основных веб – сервиса, которые описывают и предоставляют нужные данные о поведении посетителей на веб – ресурсе. Это Яндекс.Метрика и Гугл.Аналитикс. С помощью этих сервисов, можно собирать данные о том, с какого источника сколько посетителей пришло и какие действия они совершали: сколько заполнено электронных заявок, сколько и на какую сумму было сделано заказов, сколько целевых действий было совершено, сколько и какие страницы просмотрены, время пребывания на веб – ресурсе и многие другие показатели за периоды, которые можно назначать самостоятельно. Компания ежемесячно тратит определенную сумму на привлечение посетителей (целевую аудиторию) на свой сайт, или Интернет – магазин, или торговую площадку или другой веб – ресурс. Посетители приходят с поисковых систем, сервисов контекстной и медийной рекламы, электронной рассылки, социальных сетей и др. Далее будем обозначать их, как источники целевой аудитории, или инструменты цифрового маркетинга (ЦМ), или каналы ЦМ.

Как правило, у организации программа digital маркетинга включает несколько инструментов, которые образуют постоянный (или на определенное время постоянный) набор – портфель.

По различным соображениям, чаще всего экспертным методом, распределен бюджет на ведение ЦМ. Расходуя средства на привлечение целевой аудитории, т.е. вкладывая средства в инструменты ЦМ, часть этой целевой аудитории становится реальными клиентами, которые приносят фирме прибыль. Каждый инструмент ЦМ – свою. В таких условиях можно поставить оптимизационную задачу распределения вложений в набор инструментов ЦМ таким образом, чтобы максимизировать доходность совокупности инструментов ЦМ. Если рассматривать расходы, как инвестиции, то набор инструментов ЦМ можно представить, как инвестиционный портфель, где каждый инструмент является активом со своей доходностью. Таким образом, ставится задача применения теории портфельного инвестирования для оптимизации инвестиций в ЦМ. В данной работе для решения этой задачи предлагается применить модель Гарри Марковица – основателя классической теории портфельного инвестирования ценных бумаг.

Модель Марковица основана на том, что показатели доходности различных активов (ценных бумаг) портфеля взаимосвязаны: с ростом доходности одного актива наблюдается одновременный рост по другим активам, третьи остаются без изменения, а по четвертым наоборот доходность снижается. Диверсифицируя портфель, т.е. включая в него активы с разными показателями ковариации, снижается риск портфеля.

Марковиц формализовал задачу выбора оптимального портфеля ценных бумаг. Его модель имеет следующие допущения:

— в качестве доходности актива  $r$  принимается математическое ожидание доходности за  $n$

$$\text{периодов: } \bar{r} = \frac{\sum_{t=1}^n r_t}{n};$$

— в качестве риска актива  $\sigma^2$  принимается среднее квадратическое отклонение доходности

$$\text{за } n \text{ периодов: } \sigma^2 = \frac{\sum_{t=1}^n (r_t - \bar{r})^2}{n-1};$$

— степень и характер взаимосвязи между активами  $i$  и  $j$  выражается ковариацией:

$$\text{COV}_{ij} = \frac{\sum_{t=1}^n (r_i^t - \bar{r}_i)(r_j^t - \bar{r}_j)}{n-1}, \text{ где } i \text{ и } j \text{ меняются от } 1 \text{ до } k \text{ (если портфель включает в себя } k \text{ активов).}$$

Риск портфеля, состоящего из  $k$  активов, вычисляется по формуле:

$$\sigma_p^2 = \sum_{i=1}^k V_i^2 \sigma_i^2 + 2 \sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^k V_i V_j \text{cov}_{ij}.$$

Доходность такого портфеля — это средневзвешенная доходностей активов его составляющих:  $r_p = \sum_{i=1}^k V_i \bar{r}_i$ , где  $V_i$  — это удельные веса

активов, входящих в портфель. Удельный вес актива рассчитывается по формуле:

$$V_i = \frac{P_i}{P_p}, \text{ где } P_i \text{ — стоимость вложений в } i \text{ — й}$$

актив,  $P_p$  — общая стоимость вложений в портфель активов.

Задача по формированию оптимального портфеля по Марковицу представляет собой задачу квадратической оптимизации при линейных ограничениях:

1. Минимизация риска портфеля  $\sigma_p^2$  при том же уровне доходности  $r_p$

$$\sum_{i=1}^k V_i^2 \sigma_i^2 + 2 \sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^k V_i V_j \text{cov}_{ij} \rightarrow \min;$$

$$\sum_{i=1}^k V_i \bar{r}_i \leq r_p;$$

$$\sum_{i=1}^k V_i = 1.$$

2. Максимизация доходности  $r_p$  при том же уровне риска  $\sigma_p^2$ :

$$\sum_{i=1}^k V_i \bar{r}_i \rightarrow \max;$$

$$\sum_{i=1}^k V_i^2 \sigma_i^2 + 2 \sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^k V_i V_j \text{cov}_{ij} \leq \sigma_p^2;$$

$$\sum_{i=1}^k V_i = 1.$$

В настоящей работе предлагается ориентироваться на эту модель для решения задачи оптимизации вложений в цифровой маркетинг компании. Комплекс мероприятий цифрового маркетинга, формируемый компанией, состоит из нескольких активов — инструментов или каналов цифрового маркетинга. Это контекстная и медиа реклама, поисковая оптимизация SEO, продвижение товаров и услуг в социальных сетях SMM, мобильный маркетинг и другие цифровые каналы. Каждый инструмент имеет свою доходность. В зависимости от типа веб — ресурса, набора инструментов цифрового маркетинга, возможностей организации сбора статистических и экономических данных, можно выбирать различные варианты показателей доходности инструмента. В настоящей работе автор предлагает в качестве доходности инструмента циф-

рового маркетинга выбрать показатель возврата

инвестиций ROI:  $ROI = \frac{GP - I}{I}$  (\*), где GP —

валовая прибыль, I — вложения в инструмент. Также, для расчета ROI вместо валовой прибыли можно выбрать, например, выручку.

Этот вариант доходности подходит для любого коммерческого веб — проекта организации, конечной целью которого является получение прибыли. Это может быть коммерческий сайт для получения новых клиентов, электронный магазин для продажи товаров или услуг, коммерческий веб — сервис. Сбор статистических и экономических данных должен быть организован таким образом, чтобы можно было поставить в соответствие вложения в определенный инструмент комплекса ЦМ и полученную с помощью него прибыль за данное количество периодов. Сейчас это стало возможным благодаря развитию веб — сервисов сбора данных и аналитики. Веб — данные собираются в рамках модели атрибуции — по последнему клику. В зависимости от состояния дел, поставлена задача оптимального распределения вложений за период: для достижения максимальной доходности при том же уровне риска или снижении рисков при том же уровне доходности. Далее применяется модель Марковица, описанная выше, с пояснениями для рассматриваемой области ЦМ.

Рассчитанная ожидаемая доходность  $i$  — го инструмента  $ROI_i$  равна средней ее величине в соответствии с имевшей место динамикой доходности инструмента за время, равное количеству периодов расчета  $n$ :

$$\overline{ROI}_i = \frac{\sum_{t=1}^n ROI_{it}}{n} \quad (1).$$

В зависимости от особенностей деятельности компании, в качестве периода можно выбрать неделю, месяц или другой период времени.

Ожидаемая доходность портфеля инструментов digital — маркетинга за период рассчитывается, как средневзвешенная величина ожидаемых доходностей входящих в него инструментов:

$$ROI_p = \sum_{i=1}^k V_i \overline{ROI}_i \quad (2),$$

где  $V_i$  — удельный вес инструмента в портфеле, рассчитываемый по формуле:  $V_i = \frac{P_i}{P_p}$

(3), где  $P_i$  — стоимость вложений в  $i$  — й инструмент за период,  $P_p$  — общая стоимость вложений в портфель инструментов цифрового маркетинга компании за период.

За счет каких же факторов реальная доходность будет отличаться от расчетной ожидаемой? На изменения показателя доходности ин-

струмента цифрового маркетинга влияют такие факторы как:

- постоянные изменения, происходящие на веб – ресурсе, например, эволюция дизайна, редактирование контента, введение новых веб – сервисов;
- работа с инструментами портфеля, например, добавление или удаление ключевых слов и фраз в контекстной рекламе, изменение текста или формата объявлений;
- взаимодействие и влияние друг на друга инструментов портфеля;
- погрешности данных и факторы, которые пока невозможно учесть с помощью ресурсов веб – аналитики;
- внешние факторы, например, изменения в состоянии рынка, отрасли, сезонность.

Все эти факторы, так или иначе, могут влиять на доходность инструмента digital – маркетинга, а это риски, как со знаком «+», так и со знаком «-». В модели Марковица в качестве способа расчета величины риска используются показатели дисперсии и стандартного отклонения показателя фактической доходности от величины расчетной ожидаемой доходности. Указанные показатели учитывают отклонения фактической доходности от ожидаемой, как в сторону уменьшения, так и в сторону увеличения. Эта оценка риска используется в данной работе для портфеля инструментов цифрового маркетинга. Итак, в качестве риска инструмента принимается среднее квадратическое отклонение доход-

$$\sigma^2 = \frac{\sum_{i=1}^n (ROI_i - \overline{ROI})^2}{n-1} \quad (4).$$

Степень и характер взаимосвязи между инструментами  $i$  и  $j$  выражается ковариацией:

Степень и характер взаимосвязи между инструментами  $i$  и  $j$  выражается ковариацией:

$$\text{cov}_{ij} = \frac{\sum_{i=1}^n (ROI_i^t - \overline{ROI_i})(ROI_j^t - \overline{ROI_j})}{n-1} \quad (5).$$

Риск портфеля вычисляется по формуле:

$$\sigma_p^2 = \sum_{i=1}^k V_i^2 \sigma_i^2 + 2 \sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^k V_i V_j \text{cov}_{ij} \quad (6).$$

Максимизируем ROI комплекса ЦМ при том же уровне риска. Задача оптимизации будет выглядеть следующим образом:

$$\begin{aligned} & \sum_{i=1}^k V_i \overline{ROI_i} \rightarrow \max; \\ & \sum_{i=1}^k V_i^2 \sigma_i^2 + 2 \sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^k V_i V_j \text{cov}_{ij} \leq \sigma_p^2; \\ & \sum_{i=1}^k V_i = 1; \\ & V_i \geq 0. \end{aligned} \quad (7)$$

В настоящей работе представлены результаты применения модели на конкретной организации. Компания занимается строительством кабельных систем и является представителем малого бизнеса. Предприятие представлено в глобальной сети одним веб – ресурсом – сайтом компании, в штате работает менеджер по маркетингу, который занимается обслуживанием сайта, аналитикой, а также рекламой в сети и работает вместе с подрядчиками по некоторым другим инструментам ЦМ. Сайт подключен к бесплатным системам веб – аналитики Google Analytics и Яндекс.Метрика. Комплекс ЦМ включает следующий набор инструментов:

1. Реклама в тематических каталогах;
2. Контекстная реклама Яндекс.Директ;
3. Контекстная реклама Гугл;
4. Продвижение в платном поиске;
5. Рассылка.

Всего 5 инструментов, в качестве периода был выбран месяц. Расчет производился по данным за год. Экономические данные по прибыли и вложениям смоделированы экспертным методом. Значения ROI и  $\overline{ROI}$  рассчитаны по формуле (\*) и (1). Данные представлены в таблице 1.

Таблица 1

Ис точ ник	1. Реклама в тематических каталогах			2. Контекстная реклама Яндекс.Директ			3. Контекстная реклама Гугл			4. Продвижение в платном поиске			5. Рассылка		
	Вложения, т.р.	Валовая прибыль, т.р.	ROI, доли	Вложения, т.р.	Валовая прибыль, т.р.	ROI, доли	Вложения, т.р.	Валовая прибыль, т.р.	ROI, доли	Вложения, т.р.	Валовая прибыль, т.р.	ROI, доли	Вложения, т.р.	Валовая прибыль, т.р.	ROI, доли
1	15	20	0,33	30	30	0,00	28	30	0,07	40	76	0,90	15	25	0,67
2	16	20	0,25	30	32	0,07	30	20	-0,33	40	44	0,10	15	0	-
3	14	18	0,29	30	47	0,57	31	50	0,61	40	78	0,95	15	10	0,33
4	15	22	0,47	40	125	2,13	30	62	1,07	40	99	1,48	15	32	1,13
5	16	20	0,25	40	62	0,55	31	35	0,13	45	13	-	15	18	0,20
6	15	25	0,67	40	45	0,13	32	43	0,34	45	180	3,00	15	26	0,73
7	18	20	0,11	30	48	0,60	30	35	0,17	45	12	-	15	32	1,13
8	21	34	0,62	28	47	0,68	30	40	0,33	45	222	3,93	15	5	-
9	18	42	1,33	15	14	-0,07	33	29	-0,12	45	115	1,56	15	19	0,27
10	17	32	0,88	15	16	0,07	31	28	-0,10	45	190	3,22	15	25	0,67
11	2	7	2,50	3	0	-1,00	6	10	0,67	45	60	0,33	15	0	-
12	15	35	1,33	40	120	2,00	28	57	1,04	45	121	1,69	15	25	0,67
Среднее значение, доли			0,75			0,48			0,32			1,31			0,21

По данным таблицы характеристика начального портфеля инструментов ИМ имеет следующие показатели:

$$\begin{aligned} V_1 &= 0,116; V_2 = 0,218; V_3 = 0,218; V_4 = 0,333; \\ V_5 &= 0,115. \\ \sigma_p^2 &= 0,35; ROI_p = 0,72. \end{aligned}$$

Начальные веса  $V_i$  инструментов в портфеле вычислены, как доли вложений в портфеле по

формуле (3),  $\sigma_p^2$  - по формулам (4), (5), (6),  $ROI_p$  - (2). Далее использовалась активная стратегия – увеличение доходности при заданном расчетном уровне риска. Применялась оптимизационная модель (7). Расчеты производились в пакете Excel. Оптимизация дала следующие результаты:  $V_1 = 0,560$ ;  $V_2 = 0,145$ ;  $V_3 = 0$ ;  $V_4 = 0,295$ ;  $V_5 = 0$ .

$\sigma_p^2 = 0,35$ ;  $ROI_p = 0,88$ . Увеличение доходности портфеля на 22,2% при том же уровне риска. Данные сведены в таблицу 2.

Таблица 2

№	Источник	Начальный портфель		Оптимизированный портфель
		Вес, $V_i$	ROI, доли	Вес, $V_i$
1	Реклама в тематических каталогах	0,116	0,75	0,560
2	Контекстная реклама Яндекс.Директ	0,218	0,48	0,145
3	Контекстная реклама Гугл	0,218	0,32	0
4	Продвижение в платном поиске	0,333	1,31	0,295
5	Рассылка	0,115	0,21	0
ROI комплекса ЦМ		0,72		0,88
$\sigma_p$ риск комплекса ЦМ		0,59		0,59
Увеличение ROI		1,222 или 22,2%		

Данные таблицы показывают, что для увеличения доходности комплекса мероприятий ЦМ на 22% нужно существенно увеличить вложения в первый инструмент за счет четырех остальных инструментов. Более того, оптимизация предлагает исключить 3 и 5 инструмент из программы ЦМ компании. Достоинство использования этой модели заключается в том, что менеджер программы ЦМ компании на основе своего экспертного анализа, в процессе оптимизации может назначить веса инструментов не равными нулю и получить в результате оптимальный портфель. Это означает, что, если по экспертным соображениям, необходимо, чтобы в программе ЦМ участвовали все инструменты, то в модели можно ввести ограничения по весам строго больше нуля или больше определенного значения. Например, в данном случае после оптимизации веса инструментов 3 и 5 не должны быть равными 0. Математическая модель оптимизации будет такая:

$$\sum_{i=1}^5 V_i \overline{ROI_i} \rightarrow \max ;$$

$$\sum_{i=1}^5 V_i^2 \sigma_i^2 + 2 \sum_{i=1}^5 \sum_{j=1}^5 V_i V_j \text{cov}_{ij} \leq \sigma_p^2 ;$$

$$V_i \geq 0,1.$$

В результате этой оптимизации получаются данные:  $V_1 = 0,357$ ;  $V_2 = 0,100$ ;  $V_3 = 0,100$ ;  $V_4 = 0,343$ ;  $V_5 = 0,100$ .  $\sigma_p^2 = 0,35$ ;  $ROI_p = 0,82$ . Увеличение доходности портфеля на 14% при том же уровне риска. При необходимости, специалист по ЦМ может варьировать ограничения по своему усмотрению.

#### Выводы и рекомендации:

После процедуры оптимизации, менеджер по ЦМ может распределять бюджет и представлять данные руководителю. По данным таблицы 1 годовой бюджет компании на ведение ЦМ составляет 1563 тыс.руб., средний ежемесячный бюджет – 130,25 тыс.руб. (без учета расходов, например, на совершенствование дизайна веб-ресурса, заработную плату и т.п. расходов). После перемножения среднего ежемесячного бюджета на веса  $V_i$  после оптимизации, получим, что для увеличения месячной доходности на 22% (при том же уровне возможного отклонения ожидаемой доходности от фактической) необходимо перераспределить месячные вложения так: 73 тыс.руб. в рекламу в тематических каталогах (было 15 тыс.руб.), 19 тыс.руб. в контекстную рекламу на площадке Яндекс.Директ (было 28 тыс.руб.) и 38 тыс.руб. в продвижение в платном поиске (было 43 тыс.руб.). Контекстную рекламу Гугл и рассылку исключить из программы ЦМ. До оптимизации чистый годовой доход от ведения ЦМ составлял 1125,36 тыс.руб., после оптимизации показатель ожидаемой доходности составляет  $1563 \cdot 0,88 = 1375,44$  тыс.руб. при том же уровне возможного отклонения ожидаемой доходности от фактической.

В настоящей работе обосновано и продемонстрировано успешное применение теории портфельных инвестиций к оптимизации вложений в комплекс цифрового маркетинга компании на конкретном примере. Представленная в работе математическая модель (7) может применяться для планирования и оптимизации бюджета на программу digital – маркетинга.

#### Литература

1. <http://raec.ru/upload/files/EconomicaRunetalto gy2016.pdf>
2. <http://markswebb.ru/e-commerce/e-commerce-user-index-2016/>
3. <https://wordstat.yandex.ru/>
4. <http://glossary-internet.ru/terms/D/5125/>
5. <https://spark.ru/startup/verstal/blog/16010/chtotakoe-digital-marketing-rasskazivaem-na-paltsah>

## Mathematical modeling and optimization of investments in digital – marketing

Shora A.Yu.

RTH MIIT

Article is devoted to questions of planning and optimum distribution of the budget to the program of digital marketing of the company (further TsM, digital – marketing, electronic marketing). The research is focused on the commercial organizations of small and medium business. In the real work the task of use of the theory of portfolio investment to process of modeling and optimization of investments into digital marketing on the example of classical model of Harry Markovits is set. The author offers mathematical model of optimization of investments in the digital program – marketing and shows application of this model at the concrete enterprise. Article will be especially interesting to heads of the companies, directors of marketing services and advertizing agencies, experts in the field of electronic marketing. Results of a research can be used at costs planning on a complex of actions of digital marketing of the company.

Keywords: optimization of the budget on digital marketing, optimization of investments in digital marketing, optimization of costs of digital marketing, mathematical modeling, digital marketing, digital – marketing, the Internet – marketing, electronic marketing.

### References

1. <http://raec.ru/upload/files/EconomicaRunetaltogy2016.pdf>
2. <http://markswebb.ru/e-commerce/e-commerce-user-index-2016/>
3. <https://wordstat.yandex.ru/>
4. <http://glossary-internet.ru/terms/D/5125/>
5. <https://spark.ru/startup/verstal/blog/16010/chto-takoe-digital-marketing-rasskazivaem-na-paltsah>

## Классификация показателей конкурентоспособности средств выведения космических аппаратов

**Примаков П.В.**,  
кандидат экономических наук, АО «НПО Лавочкина»,  
pavel.primakov@laspace.ru;

**Кудрявцев С.В.**,  
кандидат технических наук, АО «НПО Лавочкина»,  
cvk@laspace.ru;

При сырьевой ориентации экспорта России на мировой рынок и тех угрозах для экономики страны, к которым она может привести, очень важно разобраться в тех высокотехнологичных и продвинутых секторах нашей экономики, в которых Россия обладает значительными конкурентными преимуществами, с целью их сохранения и развития.

Одним из этих секторов является рынок космических запусков, на котором Россия традиционно обладает системой конкурентных преимуществ.

В теоретическом аспекте категория «космический запуск» – это специфическая транспортная услуга, особенностью которой является комплексность, увязывающая средство выведения (ракета-носитель) со стартовыми условиями (космодром). Также особенностью конкурентных отношений на данном рынке является то, что конкуренция между субъектами хозяйствования осуществляется при активном присутствии государства. Это объясняется тем, что ракетно-космические комплексы во многом связаны с выполнением военных программ, а средства выведения относятся к категории «двойных технологий». Очевидно, что порог доступа на этот рынок имеет тенденцию к снижению, однако, и в долгосрочной перспективе он остается предельно высоким и делает возможным присутствие на нём не более 11 участников. Сегодня основными участниками этого рынка являются не отдельные корпорации, а страны в целом, а именно Россия, США и страны ЕС. Однако в ближайшее время конкуренция будет ожесточаться, в связи с вступлением в «космический клуб» новых членов (Китай, Индия, Япония, Корея, Бразилия и т.д.).

Ключевые слова: высокие технологии, рынок услуг, космический запуск, конкурентные преимущества, показатель конкурентоспособности

Рынки сбыта продукции товаропроизводителем обуславливают непримиримую конкурентную борьбу между ними и предъявляют к ним специальные требования, в первую очередь к уровню их конкурентоспособности. Постоянная борьба хозяйствующих субъектов является сутью конкурентоспособности и имеет своей целью сохранение своего положения на товарных рынках в условиях постоянного изменения общественной потребности и кооперации труда. Эффективная деятельность товаропроизводителей может осуществляться только на основе конкурентных отношений, поэтому повышение конкурентоспособности остается одним из основных направлений развития участников рынка.

Сфера экономических отношений предполагает наличие специальных свойств, определяющих суть конкурентоспособности и позволяющих обеспечить приоритетное существование для субъекта экономического соревнования. Такими свойствами могут обладать как производители конкурентной продукции, так и их группы (конгломераты, концерны и целые отрасли), а также отдельные страны, являющиеся в данном случае субъектами конкурентной борьбы. Однако в настоящее время наблюдается тенденция размывания отраслевых границ. Они исчезают как между различными отраслями, так и внутри отраслей. В качестве типичного примера слияния различных отраслей можно привести объединение страхового и банковского секторов экономики, а примером внутриотраслевой консолидации является автомобилестроение, где каждая компания стремится диверсифицировать свою деятельность за счет обновления как номенклатуры, так и ассортимента выпускаемой продукции.

В отечественной и зарубежной литературе по вопросам производственного менеджмента понятие «конкурентоспособность продукции» трактуется исследователями по-разному, в зависимости от характера объекта, к которому оно относится.

В связи с этим можно выделить три наиболее часто встречающихся определения.

1. «Конкурентоспособность товара — это способность продукции быть более привлека-



тельной для потребителя (покупателя) по сравнению с другими изделиями аналогичного вида и назначения, благодаря лучшему соответствию своих качественных и стоимостных характеристик требованиям данного рынка и потребительским оценкам» [1].

2. «Конкурентоспособностью называется характеристика товара, отражающая его отличие от товара-конкурента по степени соответствия определенной общественной потребности, с одной стороны, а с другой — по затратам на удовлетворение этой потребности» [2].

3. «Конкурентоспособность — состоятельная способность осуществлять свою деятельность в условиях рыночных отношений и получать при этом прибыль, достаточную для научно-технического совершенствования производства, стимулирования работников и поддержания работников на высоком качественном уровне» [3].

Два первых определения имеют примерно одинаковый экономический смысл и в большей степени отражают специфику и суть этого понятия.

Третье определение направлено на формулирование целей развития предприятия, поскольку характеризует конкурентоспособность не как экономическую категорию, а как процесс, целью которого является получение прибыли последующее финансирование мероприятий по научно-техническому совершенствованию производства, стимулированию работников.

Нетрудно видеть, что наиболее выгодные условия поставки для потребителя, меньшие расходы на содержание и эксплуатацию продукции (работ, услуг), виды доставки, формы платежа и, кроме того, минимальное соотношение ее цены и качества составляют основу ее конкурентоспособности.

По нашему мнению, обеспечение выпуска продукции высокого качества с минимальными издержками, пользующейся большим спросом у потребителей, является основным требованием к предприятию, производство которого обеспечивает эффективное управление имеющимися ресурсами - материальными, производственными (оборудованием, зданиями и сооружениями); трудовыми (рабочей силой) и финансовыми (собственными и заемными средствами)) и таким образом, является неоспоримо конкурентоспособным.

В специальной литературе принято различать конкурентоспособность товара и конкурентоспособность производителя. Важнейшей составляющей конкурентоспособности продукции является ее качество.

К. Маркс заметил, что производство продукции развивается не столько за счет прироста количества товаров, сколько за счет улучшения

их качества. Он писал: «потребительная стоимость продукта возрастает не посредством увеличения количества, а вследствие превышения его качества», хотя это более всего проявляется в случае полного насыщения потребности, что в той или иной мере справедливо и в условиях наличия некоторого дефицита.

Важным обстоятельством, обращающим на себя внимание, является следующее: термин «потребительная стоимость» им в этом случае используется для обозначения вещи (физического тела), обладающей определенной полезностью, и для обозначения свойства быть полезным, т.е. полезности. Полезность вещи определяет ее потребительную стоимость. Если вещь бесполезна, то затрачиваемый на ее производство труд не образует никакой стоимости.

Среди методологических подходов к решению проблемы конкурентоспособности необходимо в первую очередь выделить:

- теорию национальной конкурентоспособности, разработанную профессором Гарвардской школы бизнеса М. Портером;
- концепцию факторов конкурентоспособности, предложенную японским исследователем Коно Тохиро;
- факторную оценку и определение уровня конкурентоспособности производства А. Оливье, А. Дайнана и Р. Уренса.

В основе концепции М. Портера лежит эффективность использования производственных ресурсов: материальных, трудовых, финансовых и т.д.: «Успех в международной конкуренции определяют не столько сами факторы, сколько то, где и насколько продуктивно они применяются». Анализ конкурентных преимуществ, обеспечивающих приоритетное положение хозяйствующих субъектов в международной конкуренции, позволил ему сосредоточить основное внимание своей теории конкурентных преимуществ на определенных видах продукции, производствах и компаниях. М. Портер выделил четыре группы характеристик — детерминант конкурентных преимуществ:

- параметры производственных факторов;
- параметры внутреннего спроса;
- наличие конкурентоспособных на мировых рынках родственных или поддерживающих отраслей;
- стратегия фирм, их структура и соперничество (условия в стране, определяющие характер создания и управления фирмами и особенности конкуренции на внутреннем рынке).

По мнению М.Портера, поддержка государством экспортно-ориентированных производств, являющейся целенаправленной политикой государства, а также случайные, форс-мажорные обстоятельства, влияющие на состояние социально-экономической обстановки в стране,

представляют собой две группы факторов, оказывающие значительное давление на вышеперечисленные «производственные» элементы.

А. Оливье, А. Дайнан и Р. Уренс анализ конкурентных позиций фирм на рынках сбыта с целью выявления их сильных и слабых сторон предлагают производить на основе восьми факторов. По их мнению, наличие у производителя таких характеристик формирует положительное отношение к нему со стороны возможных потребителей его продукции как на местных, так и на внешних рынках сбыта. В состав этих факторов включены показатели, позволяющие оценить товаропроизводителей на количественном и качественном уровне.

На основе этих факторов строится многоугольник конкурентоспособности. Изображая на одном рисунке для каждого из анализируемых коммерческих предприятий многоугольники конкурентоспособности, можно провести наглядный анализ уровня отдельных параметров между предприятиями-конкурентами. Далее на основе определения удельного веса (важности) каждого из этих факторов формируется интегральный показатель конкурентоспособности предприятий-конкурентов (рис. 1).

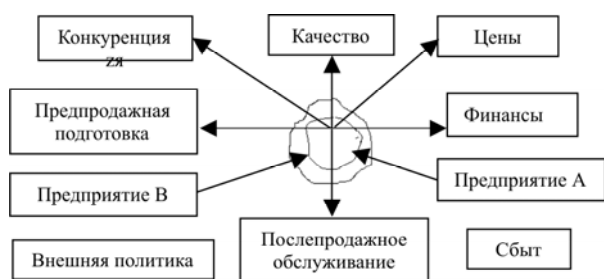


Рис. 1. Многоугольник конкурентоспособности

Некоторые авторы конкурентоспособность предприятия сводят к комплексу свойств, которыми должен обладать подобного рода хозяйствующий субъект. Среди этих свойств выделяют основные: стратегия развития, эффективность управления, забота об экологии и безопасности людей, финансовое положение и качество продукции.

Неясно, почему он выделил стратегию развития, поскольку она входит в более общее понятие «эффективность управления». Помимо этого он проигнорировал такую важнейшую составляющую любого производства, как его техническое развитие.

Эффективность управления производством, прогрессивность станочного парка, технологические процессы, которые используются для выпуска, а также квалификация промышленно-производственного персонала, во многом определяют конкурентоспособность предприятия.

Таблица 1  
Основные факторы конкурентоспособности

Фактор	Исследователи					
	М. Портер	Т. Коно	А. Оливье и др.	Н. Мескон	М. Брун	О. Аристов
Величина и динамика спроса на продукцию	+	-	-	-	-	-
Качество продукции, уровень цен	+	-	+	-	+	-
Производительный и трудовой потенциал	+	+	-	-		+
Высокий уровень производственного менеджмента	+	+	+	+		-
Наличие в национальной экономике развитых родственных и смежных отраслей	+	-	-	-	+	-
Государственная поддержка в области экспортно-ориентированных производств	+	-	+	-	-	-
Существенные изменения в мировой финансово-экономической системе	+	-	-	-	-	-
Эффективная рекламно-сбытовая деятельность	+	+	+	-	-	-
Финансово-экономическое положение	-	+	+	+	+	-
Соблюдение экологических требований и безопасности	-	-	-	-	-	+

Н. Мескон в качестве основного фактора конкурентного преимущества любого коммерческого предприятия рассматривает высокую компетенцию его высшего руководства в определенной области, позволяющую, по его мнению, обеспечить увеличение объема продаж своей продукции за счет привлечения новой и сохранения старой клиентской базы.

В свою очередь М. Брун к основным факторам гиперконкуренции относит: издержки, качество, сроки, ноу-хау, создание рыночных барьеров и укрепление финансового положения. Все эти факторы, по его мнению, являются равнозначными.

В обобщенном виде основные факторы конкурентоспособности в соответствии с рассмотренными подходами приведены в

Из таблицы видно, что большинство ученых предпочитают производственный менеджмент, т.е. наличие прогрессивных форм и методов ведения бизнеса. Далее идут состояние производственного и трудового потенциала фирмы, качество и уровня цен, финансово-экономическое положение товаропроизводителя и т.д. Рассматривая уровень ведения бизнеса как главное преимущество, можно на его основе достичь устойчивого финансово-экономического положения компании, обеспечить высокое качество выпускаемой продукции и приемлемого для покупателей уровня цен. В результате проведенного анализа можно выделить следующий состав основных характеристик конкурентоспособного производства (рис. 2).

По нашему мнению, классификация показателей конкурентоспособности средств выведения должна основываться на комплексном под-

ходе, суть которого заключается в рассмотрении не только факторов характеризующих уровень конкурентоспособности продукции, но и факторов внешней среды, оказывающих непосредственное влияние на деятельность производственной и сбытовой систем организации – производителя продукции (услуг).



Рис. 2. Основные характеристики конкурентоспособности производства

Авторская классификация показателей конкурентоспособности средств выведения (СВ) представлена на рисунке 3.

Согласно предлагаемому подходу на конкурентоспособность средств выведения космических аппаратов (СВ КА) влияют:

- уровень технического оснащения производственных и научных организаций ракетно-космического комплекса РФ;
- уровень оснащения объектов наземной космической инфраструктуры;
- система перераспределения ресурсов (финансовых, трудовых, материальных);
- уровень квалификации всех групп персонала, задействованных в ракетно-космическом комплексе РФ;
- ускорение цикла работ по созданию ракеты-носителя сверхтяжелого класса и перехода на многоразовые ракетно-космические системы.

Общим условием реализации благоприятного варианта технологического развития ракетно-космической отрасли является перевод всей российской экономики на инновационный путь развития и решение других задач, сформулированных в Стратегии развития России до 2025 года.



Рис. 3. Классификация показателей конкурентоспособности средств выведения

## Литература

1. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. «Современный экономический словарь» – 4-е издание, перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 480 с.
2. Самочкин В. Н. «Гибкое развитие предприятия. Анализ и планирование» – М.: Дело, 2002. – 293 с.
3. Рудык Н. Б. «Конгломеративные слияния и поглощения: Книга о пользе и вреде непрофильных активов» - М.: Дело, 2005. – 224 с.

## Classification of competitiveness indicators for launch vehicles

Primakov PV, Kudryavtsev SV  
JSC "Lavochkin NGO"

With the raw orientation of Russia's exports to the world market and those threats to the country's economy, to which it can lead, it is very important to understand those high-tech and advanced sectors of our economy in which Russia has significant competitive advantages for the purpose of preserving and developing them.

One of these sectors is the market of space launches, where Russia traditionally has a system of competitive advantages. In the theoretical aspect, the category "space launch" is a specific transport service, the feature of which is the complexity, the linking launch vehicle (launch vehicle) with the launching conditions (spaceport). Also, the peculiarity of competitive relations in this market is that competition between business entities is carried out with the active presence of the state. This is explained by the fact that rocket and space complexes are in many respects associated with the implementation of military programs, and the withdrawal means are classified as "dual technologies". Obviously, the threshold of access to this market tends to decrease, however, in the long term it remains extremely

high and makes it possible for a presence of no more than 11 participants. Today, the main participants in this market are not individual corporations, but the countries in general, namely Russia, the United States and the EU countries. However, in the near future, competition will be hardened, due to the entry into the "space club" of new members (China, India, Japan, Korea, Brazil, etc.).

Keywords: high technologies, service market, space launch, competitive advantages, competitiveness index

### References

1. Raizberg BA, Lozovsky L. Sh., Starodubtseva EB "Modern economic dictionary" - the 4th edition, revised. and additional. - Moscow: INFRA-M, 2005. - 480 p.
2. Samochkin VN "Flexible development of the enterprise. Analysis and planning" - Moscow: Delo, 2002. - 293 p.
3. Rudyk NB «Conglomerate mergers and acquisitions: the book on the benefits and harms of non-core assets» - M.: Delo, 2005. - 224 p.

# Формульное ценообразование как определяющий элемент кластерной инициативы на рынке синтетического каучука

**Батталов Рустам Минераисович,**  
старший преподаватель, Башкирский государственный университет, Стерлитамакский филиал, fagot1941@yandex.ru

В статье охарактеризована степень актуальности развития кластерных инициатив в отечественной промышленности. Рассмотрено методологическое содержание базовых факторов объединяющих самостоятельно хозяйствующие субъекты в рамках кластера. Сделан вывод об исключительном и определяющем значении метода формульного ценообразования в процессе формирования долгосрочных контрактных отношений между предприятиями в рамках единого кластера. Вывод основан на анализе конкретных моделей ценообразования в основе которых индикаторы цены, привязанные к биржевым котировкам натурального каучука на Сингапурской товарной бирже. Приведен анализ конкурентных преимуществ возникающих у предприятия при переходе на формульное ценообразование в рамках взаимной кластерной инициативы. Высказана авторская позиция определяющая кооперацию, между предприятиями основанную на долгосрочных контрактных отношениях как основной метод формирования кластеров в отрасли.

Ключевые слова: синтетический каучук, кластер, кластерная инициатива, формульное ценообразование.

Проблематика развития отечественного нефтехимического комплекса методом образования мощных, качественно новых объединений по средствам сосредоточения направленности совместных усилий как бизнес сообщества так и специализированных государственных институтов обозначена как стратегическая задача достаточно давно. Так еще в Программе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006-2008 годы) одним из путей мобилизации ресурсов в регионах для динамичного экономического роста, повышения конкурентоспособности и диверсификации региональной экономики определено развитие производственных кластеров [1].

Кластер - группа однородных взаимосвязанных экономических объектов (корпораций, отраслей или предприятий). Региональный кластер – сетевая структура, которая включает представителей власти, бизнес-сообщества, организации гражданского общества в регионе, сплоченных вокруг ядра конкурентоспособной экономической деятельности [2]. По мнению авторов кластер не обязательно должен представлять из себя узко -территориальную концентрация предприятий, а сочетать в себе прежде всего определенный уровень кооперации, который даже в рамках вне территориальной концентрации предприятий за счет суммарных конкурентных преимуществ по сравнению с отдельными предприятиями (внекластерные предприятия) способен занимать более прочны позиции на рынке, что выражается прежде всего в повышении их экспортных возможностей.

Так по мнению Ильина В.В. сама стратегия организации кластера в промышленности должна быть ориентирована на оптимизацию технологических цепочек, развитие маркетинговых, снабженческих, финансовых связей направленных на оптимизацию собственно производственного метода «затраты - выпуск» [3]. Сущность данного метода в его способности обеспечить максимально полное использование производственных ресурсов, подразумевающее полную загрузку производственных мощностей, наиболее оптимальное снабжение сырьем и другими ресурсами, задействованными в процессе производства.

Среди огромного множества форм производственной и коммерческой кооперации между промышленными предприятиями наиболее действенной на наш взгляд является модель стратегического взаимодействия предприятий со смежными или взаимозависимыми производственными процессами направленная на установление единого цикла снабженческо – сбытовых операций по средствам установления долгосрочных контрактных отношений.

Контрактные отношения между предприятиями подразумевают достижения обоюдоприятельных позиций по двух основных вопросам – условия поставки и методология ценообразования.

Безусловно, формирования кластерной инициативы в промышленности подразумевает решения массы вопросов сопряженных с формированием идентичного финансового, корпоративного, производственного пространства. Однако авторы данной статьи задаются достаточно узконаправленной задачей – анализ применимости формульного ценообразования как метода реализации формирования кластера в рамках узконаправленного процесса производства синтетического каучука и его дальнейшую переработку в рамках производственных площадок шинных предприятий.

Формульное ценообразование – это алгоритм определения цены, рассчитываемый по формуле, в которой могут быть учтены всевозможные индикаторы рынков, дефляторы, котировки бирж, премии и скидки, курсы валют, индексы инфляции и

многое другое. Данное ценообразование максимально приближено к текущим рыночным тенденциям, учитывает тенденции рынков и бирж, а также позволяет митигировать риски неоправданного повышения стоимости сырьевой корзины, в условиях стабилизации либо негативного колебания уровня ценообразования на собственный конечный продукт.

Однозначно, в рамках предприятий производящих продукцию массового производства в стратегических ориентирах главенствует принцип извлечения максимальной прибыли при минимальных издержках и формирование эффективной системы наполнения сырьевой корзины по средствам установления наиболее выгодных контрактных взаимоотношений определяющее связано с позитивной ликвидностью собственного бизнес – процесса.

По мнению Юдаева А.В. управление компанией на основе системного подхода в отрасли, проявляющегося в виде концепции «цепочки», а также развитие межфирменных отношений без определения уровня прибыли являлось бы необоснованным риском. Косвенное определение маржи из уровня издержек на нестабильном и высоко рискованном российском, а теперь и международном рынке не является адекватным инструментом управления сложной межфирменной структурой [4].

Синтетический каучук является основополагающим продуктом в производственных процессах, как нефтехимических предприятий, так и производителей автомобильных шин. В первом случае это конечный продукт производства, ценовая эффективность реализации которого определяет финансовое благополучие компании. Во втором это основной источник сырья, стоимость которого на 60 и более процентов формирует себестоимость продукта идущего на реализацию конечному потребителю наиболее восприимчивому на текущую конъюнктуру уровня инфляции и платежеспособности населения – владельцам автомобилей.

Необходимо отметить, что рынок синтетических каучуков в России имеет крайнюю специфику ценообразования. Так в основе ценообразования лежит не калькуляция себестоимости готовой продукции, а конъюнктура глобального рынка натурального каучука и курс национальной валюты РФ. Взаимосвязь курса рубля к доллару США обусловлена тем, что цены на продукцию нефтехимии на мировых фьючерсных биржах определяются в указанных единицах.

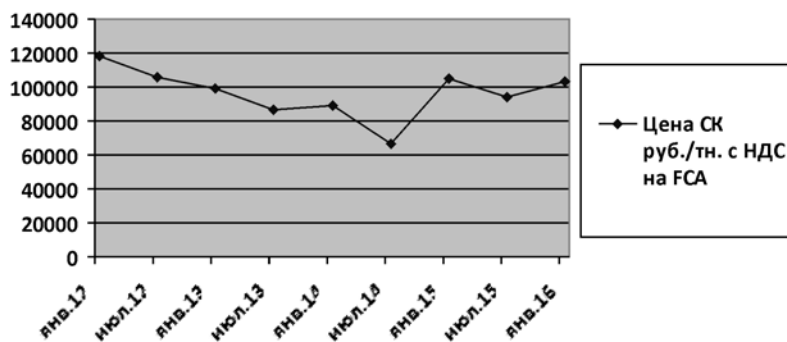


Рис. 1. Динамика цены на синтетический каучук по расчетным условиям предложенной формулы (с 1.01.2012 г. по 1.01.2016 г.)

Предложенные показатели наглядно характеризуют достаточно нестабильную макроэкономическую ситуацию, которая при наложении фактора усиления экономической экспансии азиатских производителей, как синтетического каучука, так и автомобильных шин на российский рынок формируют все негативные предпосылки для усиления кооперационных связей между предприятиями по средствам формирования кластеров в основу которых заложены долгосрочные контрактные взаимоотношения.

По мнению автором, существует два основных варианта установления формульного ценообразования на синтетический каучук между ранее обозначенными предприятиями.

Первый - это ценообразование, базируемое на принципе цены CIF, устанавливаемой на бирже как равновесной (отражающая настроение рынка на каждый конкретный момент времени) цены спроса и предложения. Методология данного ценообразования предусматривает определение сторонами базовых индикаторов для расчета цены, определение корректирующих коэффициентов курсовой разницы, при необходимости коэффициентов таможенных пошлин и коэффициентов, оговаривающих вариации условий конкретных поставок в привязке к объему поставки и формы оплаты.

Рассмотрим пример данного ценообразования:

$$Ц_{ск} = ((NK \text{ tsr}20 * \$) * K) * 1,18$$

где  $Ц_{ск}$  – цена синтетического каучука на условиях FCA завод производитель.

$NK \text{ tsr}20$  - цена на натуральный каучук TSR20 на Сингапурской товарной бирже SGX. Рассчитываем как среднеарифметическая величина за месяц предшествующий месяцу поставки.

$S$  - среднее значение курса доллара США по данным ЦБ РФ, за месяц предшествующий месяцу поставки.

$K$  – коэффициент за оплату равный: при предоплате – 0,96; при отсрочке платежа 15 дней – 1; при отсрочке платежа 30 дней – 1,1.

1,18 – Ставка НДС, равна 18%.

Рассмотрим графически колебание уровня ценообразования в рамках данной формулы при условии работы по 100% предоплате за период с 1.12.2012г. по 1.12.2016г.

Второй - это ценообразование, базируемое на выше обозначенном принципе цены CIF с коэффициентами встречного сложения цены в прямой зависимости от технологических затрат на реализацию производственного процесса производителя и текущей конъюнктуры продаж потребителя.

Рассмотрим пример данного ценообразования:

$$Ц_{ск} = (((NK \text{ tsr}20 * \$) * 0,8) + (Pr * 0,1) + (Rц * 0,1) * K) * 1,18$$

где  $Ц_{ск}$  – цена синтетического каучука на условиях FCA завод производитель.

$NK \text{ tsr}20$  - цена на натуральный каучук TSR20 на Сингапурской товарной бирже SGX. Рассчитываем как среднеарифметическая величина за месяц предшествующий месяцу поставки.

$Pr$  - стоимость переработки на заводе СК величина устанавливаемая по средствам анализа финансовой документации по итогам хозяйственной деятельности предприятия за предыдущий месяц в рублях РФ.

$Rц$  – средневзвешенная цена реализации фиксировано определенных наименований шин производимых потребителем СК за предыдущий месяц в рублях РФ.

$S$  - среднее значение курса доллара США по данным ЦБ РФ, за месяц предшествующий месяцу поставки.

$K$  – коэффициент за оплату равный: при предоплате – 0,96; при отсрочке платежа 15 дней – 1; при отсрочке платежа 30 дней – 1,1.

1,18 – Ставка НДС, равна 18%.

Анализируя предложенные варианты ценообразования можно сделать обобщенный вывод о их способности обеспечить как производителя синтетического каучука так и потребителя рядом определенных преимуществ:

- улучшения показателей качества планирования производства;
- оптимизации загрузки имеющихся производственных мощностей;
- повышения устойчивости качества продукции и ритмичности поставок;
- стабилизации в целом работы производственной цепочки от сырья до готовой продукции.

Возможность достижения обозначенных преимуществ в рамках взаимодействия самостоятельно хозяйствующих субъектов и есть стратегическая задача и самоцель процесса образования кластера.

Основой для формирования кластеров является возможность или необходимость совместного использования многими хозяйствующими субъектами одного или нескольких объединяющих факторов, таких как: базовая технология, каналы маркетингового продвижения продукции, системы подготовки кадров, системы генерации ноу-хау, относящихся к единому продуктовому направлению [7].

Таким образом, рассматривая предметно методологическое содержание самой кластерной инициативы в рамках промышленного производства можно определенно говорить об исключительной важности метода формульного ценообразования как базового элемента оформленности долгосрочного стратегического взаимодействия предприятий в рамках единого производственно – коммерческого пространства кластера.

## Литература

1. Распоряжение Правительства РФ от 19.01.2006г. №38-р «О Программе социально – экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006 – 2008 г.)» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/LAW\\_58275/](http://www.consultant.ru/document/LAW_58275/).

2. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в северных субъектах Российской Федерации Комитета по делам севера и малочисленных народов Федерального собрания РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections>.

3. Ильин В.В. Методы формирования кластеров в промышленности: Автореф. дис. ... канд. экономических наук: 08.00.05.; [Место защиты: ГОУ ВПО «Санкт – Петербургский инженерно – экономический университет»]. – Санкт-Петербург, 2010. – 19 с.

4. Юдаев А.В. Цепочка создания ценностей и управление цепочкой поставок: отличия и сходства / А.В. Юдаев // Управление экономическими системами: электронный журнал. – 2011. – № 29(5).

5. Singapore Exchange [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sgx.com/wps/portal/sgxweb/home>.

6. Динамика курса доллара США к рублю [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.news.yandex.ru/quotes/1.html>

7. Адамова К.З. Кластеры: понятие, условия возникновения и функционирования / К.З. Адамова // Вестник Саратовского государственного технического университета. Саратов, 2008. – № 1.

## Formula price setting as an identifying element of a cluster initiative at the synthetic rubber market

**Battalov R. M.**

Bashkir State University

In article the level of relevance of development of cluster initiatives in the domestic industry is described. The methodological maintenance of the basic factors integrating independently economic entities within a cluster is considered. The conclusion is drawn on exceptional and defining value of a method of formula pricing in the course of formation of the long-term contract relations between the enterprises within a uniform cluster. The output is based on the analysis of specific models of pricing at the heart of which the price indicators bound to the exchange quotations of natural rubber on Singapore commodity exchange. The analysis of the competitive advantages arising at the enterprise upon transition to formula pricing within a mutual cluster initiative is provided. The authoring line item defining the cooperation between the enterprises based on the long-term contract relation as the main method of formation of clusters in branch is stated.

Keywords: synthetic rubber, cluster, cluster initiative, formula pricing.

## References

1. Order of the Government of the Russian Federation of 19.01.2006. No. 38-r «On the Program of Social and Economic Development of the Russian Federation for the Medium-Term Perspective (2006-2008)» [Electronic resource]. - Access mode: [http://www.consultant.ru/document/LAW\\_58275/](http://www.consultant.ru/document/LAW_58275/).
2. Methodical recommendations on the implementation of cluster policy in the northern regions of the Russian Federation of the Committee on Northern Affairs and Small Peoples of the Federal Assembly of the Russian Federation [Electronic resource]. - Access mode: <http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections>.
3. Ilyin V.V. Methods of forming clusters in industry: Author's abstract. dis. ... cand. economic sciences: 08.00.05. ; [Place of protection: Saint - Petersburg University of Engineering and Economics]. - St. Petersburg, 2010. - 19 with.
4. Yudaev A.V. Value chain and supply chain management: differences and similarities / A.V. Yudaev // Management of economic systems: electronic journal. - 2011. - No. 29 (5).
5. Singapore Exchange [Electronic resource]. - Access mode: <http://www.sgx.com/wps/portal/sgxweb/home>.
6. Dynamics of the US dollar to the ruble [Electronic resource]. - Access mode: <http://www.news.yandex.ru/quotes/1.html>
7. Adamova K.Z. Clusters: concept, conditions of origin and functioning / K.Z. Adamova // Bulletin of the Saratov State Technical University. Saratov, 2008. - No. 1.

## Назначение стандартов экономического субъекта по бухгалтерскому учету

**Никитина Наталья Николаевна**, кандидат экономических наук, доцент, Башкирский государственный университет, Стерлитамакский филиал, nikitina-n-n@yandex.ru

Введение в действие Федерального закона «О бухгалтерском учете» №402-ФЗ обусловило появление в системе нормативного регулирования бухгалтерского учета и отчетности в РФ новой категории «стандарты экономического субъекта». Теоретико-методологические вопросы структуры и содержания данных стандартов в достаточной степени не разработаны и остаются дискуссионными. В данной статье рассмотрено назначение стандартов экономического субъекта в бухгалтерском учете. Вопросы применения стандартов экономического субъекта рассматриваются в статье во взаимосвязи с необходимостью разработки учетной политики, а также организации и ведения внутреннего контроля фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности. Проанализировано соотношение стандартов экономического субъекта и учетной политики, а также стандартов экономического субъекта и внутреннего контроля. Сделан вывод, что основным документом в системе стандартов экономического субъекта является Положение об учетной политике организации. Ключевые слова: стандарты экономического субъекта, учетная политика организации, внутренний контроль.

Федеральный закон от 06 декабря 2011 г. №402-ФЗ «О бухгалтерском учете», вступивший в силу с 1 января 2013 г., в отличие от прежнего Закона о бухгалтерском учете (1996 г.), в числе прочих содержит следующие новации:

- расширена сфера действия Закона «О бухгалтерском учете»;
- включены в состав законодательства о бухгалтерском учете не только законы, указы Президента России и постановления Правительства РФ, как это было ранее, но и принятые в соответствии с законами другие нормативные правовые акты. Таким образом, снята юридическая коллизия, когда различные методические материалы (инструкции, методические указания и т.п.) не признавались в судах и налоговых органах на том основании, что их статус не был закреплен в Законе «О бухгалтерском учете»;
- введены принципиально новые положения, посвященные регулированию бухгалтерского учета: смешанное (государственное и негосударственное) регулирование бухгалтерского учета; применение международных стандартов как основы разработки федеральных и отраслевых стандартов; строгая иерархия документов в области регулирования бухгалтерского учета, обеспечивающая взаимосвязь и непротиворечивость нормативной базы и т.д.
- введены новые категории: «экономический субъект», «стандарт бухгалтерского учета», «международный стандарт» и др.;
- появилась статья, посвященная учетной политике (ст. 8);
- введена обязанность осуществления внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, а также ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности, если организация подлежит обязательному аудиту (ст. 19).

Данные новации в Законе о бухгалтерском учете поставили перед специалистами задачу практической реализации указанных требований (положений) Закона. Однако теоретико-методологическая база по вопросам структуры и содержания стандартов экономического субъекта, осуществления внутреннего контроля в достаточной степени не разработана.

В статье 3 Федерального закона № 402-ФЗ понятие «стандарт бухгалтерского учета» определено как «документ, устанавливающий минимально необходимые требования к бухгалтерскому учету, а также допустимые способы ведения бухгалтерского учета». В соответствии со ст. 3 и ст. 21 Закона №402-ФЗ «О бухгалтерском учете», выделяют следующие виды стандартов бухгалтерского учета: международные, федеральные, отраслевые, стандарты экономического субъекта.

Программа разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2016-2018 гг. утверждена Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 23 мая 2016 г. №70н. До утверждения федеральных стандартов действующие Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ) являются основными российскими стандартами бухгалтерского учета (ст. 30 Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ).

В целом структура отечественных нормативных актов иерархическая и включает в себя (ст. 4, ст. 21 Федерального закона от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ):

- законодательные акты;
- нормативные правовые акты органов государственного регулирования (федеральные стандарты; отраслевые стандарты; документы МСФО);
- рекомендации в области бухгалтерского учета;
- стандарты экономического субъекта.

Исходя из норм ст. 21 Закона № 402-ФЗ, основное назначение стандартов экономического субъекта – упорядочение организации и ведения бухгалтерского учета экономическим субъектом.



В Законе №402-ФЗ вопросам организации ведения бухгалтерского учета посвящена статья 7, хранения документов бухгалтерского учета – статья 29. В соответствии со статьей 8 Федерального закона №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» и Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008), экономический субъект формирует свою учетную политику, которая, в конечном итоге, определяет систему бухгалтерского учета и отчетности организации.

Учетная политика экономического субъекта – «совокупность способов ведения экономическим субъектом бухгалтерского учета»:

1) формируется экономическим субъектом самостоятельно, исходя из законодательства о бухгалтерском учете, федеральных и отраслевых стандартов;

2) при формировании учетной политики в отношении конкретного объекта бухгалтерского учета выбирается способ ведения бухгалтерского учета из способов, допускаемых федеральными стандартами;

3) в случае, если в отношении конкретного объекта бухгалтерского учета федеральными стандартами не установлен способ ведения бухгалтерского учета, такой способ разрабатывается экономическим субъектом самостоятельно, исходя из требований законодательства о бухгалтерском учете, федеральных и (или) отраслевых стандартов.

На наш взгляд, вопросы применения стандартов экономического субъекта, организации и ведения внутреннего контроля, а также разработки учетной политики, являются тесно взаимосвязанными.

В ПБУ 1/2008 содержится перечень обязательных компонентов учетной политики: рабочий план счетов, формы первичных учетных документов, порядок проведения инвентаризаций, способы оценки активов и обязательств, правила документооборота, порядок контроля за хозяйственными операциями. Как видим, в большей степени эти документы относятся к системе внутреннего контроля.

Основным стандартом экономического субъекта, по нашему мнению, следует считать Положение об учетной политике организации. В свете требований Закона №402-ФЗ целесообразно именовать такой документ, например как Стандарт экономического субъекта «Учетная политика организации для целей бухгалтерского учета».

Однако в литературе сформировались два подхода к вопросу, относится

ли учетная политика (разработка которой обязательна для экономических субъектов) к стандартам экономических субъектов.

По мнению Дирковой Е. [1], учетная политика и стандарт экономического субъекта – два отдельных внутренних документа, регламентирующие ведение учета, предусмотренные Федеральным законом от 06.12.2011 №402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

Сафронова Г.П., Костина З.А., акцентируя внимание на обязательности разработки учетной политики (ст. 8 Закона №402-ФЗ) и добровольности, то есть необязательности, применения стандартов экономического субъекта (ст. 21 Закона №402-ФЗ), сопоставляют эти два понятия и делают заключение о необходимости разработки двух пакетов внутренних документов, регламентирующих ведение учета на предприятии [7].

Минина Н.В. справедливо отмечает, что поскольку способы ведения бухгалтерского учета, являющиеся элементами и учетной политики, и стандартов бухгалтерского учета организации, организация определяет самостоятельно, то «форму отражения этих способов: как части учетной политики или как стандарта, она так же определяет самостоятельно». Следовательно, способы ведения объектов бухгалтерского учета экономический субъект может отражать как в учетной политике, так и в стандартах, являющихся частью учетной политики» [3].

Рассматривая вопрос о соотношении понятий «учетная политика» и «стандарты экономического субъекта», Л.Ф. Наскевич, О.А. Ненахова делают вывод, что «учетная политика как документ, закрепляющий способы ведения бухгалтерского учета экономическим субъектом, может рассматриваться в качестве стандарта экономического субъекта» [4, с.67].

Анализ научных трудов различных авторов показал, что в целом преобладает подход, касающийся формирования учетной политики как внутреннего стандарта организации.

Следует отметить, что пакет внутренних локальных документов – огромный массив управленческой документации на предприятии. Необходимость поддерживать эти документы в актуальном состоянии в условиях постоянных изменений в законодательстве будет отвлекать значительный объем времени и ресурсов (в нарушение принципа рациональности ведения учета).

В РСБУ учетная политика в основном предназначена для целей ведения бухгал-

терского учета и внутреннего контроля. Речь идет, прежде всего, о возможности разделения функций учета и контроля.

Согласно Рекомендациям по организации и осуществлению экономическими субъектами внутреннего контроля, разработанным Минфином России [6], одним из основных элементов внутреннего контроля является контрольная среда – «совокупность принципов и стандартов деятельности экономического субъекта, которые определяют общее понимание внутреннего контроля и требования к внутреннему контролю на уровне экономического субъекта в целом».

Применительно к ведению бухгалтерского учета, в том числе составлению бухгалтерской (финансовой) отчетности, «контрольную среду могут описывать положение о бухгалтерской службе, учетная политика экономического субъекта, требования к квалификации бухгалтерского персонала и другие документы, устанавливающие общие требования к среде, в которой организуется и ведется бухгалтерский учет, порядку взаимодействия подразделений и персонала экономического субъекта и принятия решений по вопросам бухгалтерского учета».

По Закону о бухгалтерском учете, с одной стороны, необходимость разработки стандартов экономического субъекта определяется им самостоятельно (ст. 21), т.е. их разработка обязательна, с другой стороны прописана обязанность организации и осуществления внутреннего контроля (ст. 19).

Как функция управления, контроль состоит из установки стандартов, измерения фактически достигнутых результатов и проведения корректировок в том случае, если достигнутые результаты существенно отличаются от установленных стандартов. Другими словами, контроль предполагает наличие определенных установленных стандартов.

Таким образом, чтобы реализовать требование проведения внутреннего контроля экономическим субъектом, необходимо разработать и утвердить внутренние стандарты. Система стандартов обеспечит проведение объективной оценки системы внутреннего контроля на основе единого подхода и методологии.

Следовательно, при оговорке законодателей о добровольности применения стандартов экономического субъекта, стандарты необходимо разрабатывать в целях осуществления в обязательном порядке внутреннего контроля.

Положение об учетной политике в организации и есть стандарт экономи-

ческого субъекта. Поскольку постепенно имеющиеся ПБУ трансформируются в ФСБУ и, по сути, выступают в качестве федеральных стандартов, правомерно на наш взгляд, основополагающим документом в системе стандартов экономического субъекта следует считать Положение об учетной политике организации.

Применительно к внутренней стандартизации процесса формирования учетной информации Л.С. Коробельникова предлагает сформировать «Перечень управленческой документации, составляющей внутренние стандарты экономического субъекта» с учетом Словаря видов и разновидностей управленческой документации [2, с.97].

На наш взгляд, вопросы разработки стандартов экономического субъекта и осуществления внутреннего контроля по существу сводятся к технической регламентации учетных и контрольных процедур и при этом оказываются тесно взаимосвязанными. Считаем, что в дополнение к основному стандарту предприятия по учетной политике необходимо разработать Положение о внутреннем контроле.

## Литература

1. Диркова Е. Стандарт экономического субъекта – инструмент управления // Предпринимательство и право. Информационно-аналитический портал. 10.09.2014. URL: <http://lexandbusiness.ru/view-article.php?id=3867>

2. Коробельникова Л.С. Учетные стандарты экономического субъекта: термины и определения // Бухгалтерский учет и аудит: прошлое, настоящее и будущее: Сб. науч. статей региональной науч.-практ. конференции: в 2 частях. Новосибирск, 2016. С. 96-99.

3. Минина Н. В. Стандарты и учетная политика экономического субъекта // Audit-it.ru. 2013. 08 апреля. URL: <http://www.audit-it.ru/articles/account/basis/a82/572679.html>

4. Наскевич Л.Ф., Ненахова О.А. Правовое регулирование формирования учетной политики в коммерческих организациях // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2015. № 12 (67). С. 69-73.

5. О бухгалтерском учете: федеральный закон Российской Федерации от 06.12.2011 №402-ФЗ (ред. от 23.05.2016).

6. Организация и осуществление экономического субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности: информация Минфина России №ПЗ-11/2013.

7. Сафронова Г.П., Костина З.А. Сущность и предназначение стандартов по бухгалтерскому учету экономического субъекта и их взаимосвязь с его учетной политикой // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 2-1.; URL: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=20608> (дата обращения: 07.04.2017).

8. Сафронова Г.П., Костина З.А. Внутренние стандарты экономического субъекта как средство реализации требований Федерального закона РФ «О бухгалтерском учете» по организации и осуществлению внутреннего контроля // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 12-4. – С. 902-906; URL: <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=41191> (дата обращения: 07.04.2017).

### The purpose of the standards of the economic entity in accounting the appointment of the standards of the economic entity for accounting

**Nikitina N.N.**

Bashkir State University

The introduction of the Federal law «On accounting» №402-FZ has led to the emergence in the system of normative regulation of accounting and reporting in the Russian Federation a new category of «standards economic entity». Theoretical and methodological issues of the structure and content of these standards is

not sufficiently developed and remain controversial. This article describes the appointment of the standards of the economic entity in accounting. The application of standards of the economic entity are discussed in the article in conjunction with the need to develop accounting policies, as well of organization and conducting internal control of the facts of economic life, accounting and preparation of financial statements. Analyzed the relationship of standards of the economic entity and accounting policies and standards the economic entity and internal control. It is concluded that the basic document in the system of standards the economic entity is the Provision on accounting policy of organizations.

Key words: the standards of the economic entity, accounting policy of the organization, internal control

### References

1. Dikova E. Standard the economic entity is a management tool // Entrepreneurship and law. Information-analytical portal. 10.09.2014. URL: <http://lexandbusiness.ru/view-article.php?id=3867>
2. Korabelnikova L. C. Accounting standards of the economic entity: terms and definitions // Accounting and audit: past, present and future: Sat. scientific. articles of the regional scient.-pract. conference: in 2 parts. Novosibirsk, 2016. P. 96-99.
3. Minina N. V. Standards and accounting policies the economic entity // Audit-it.ru. 2013. April 08. URL: <http://www.audit-it.ru/articles/account/basis/a82/572679.html>
4. Naskevich, L.F., Nenakhova O.A. Legal regulation of formation of accounting policy in commercial organizations // Science and education: economy; enterprise; law and management/ 2015. № 12 (67). P. 69-73.
5. On accounting: Federal law of the Russian Federation of 06.12.2011 No. 402-FZ (ed. by 23.05.2016).
6. Organization and implementation of the economic entity's internal control committed to the facts of economic life, accounting and preparation of accounting (financial) statements: the information of the Ministry of Finance of Russia №ПЗ-11/2013
7. Safronova G.P., Kostina Z.A. Summary of the application and in accounting standards given the economic subjects and their relationship with its accounting policy // Modern problems of science and education– 2015. – № 2-1.; URL: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=20608>
8. Safronova G.P., Kostina Z.A. Internal standards the economic subjects as an implementer of the Federal law of the Russian Federation «On accounting» on the organization and implementation of internal control // Fundamental research. – 2016. – № 12-4. – P. 902-906; URL: <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=41191> (date of access: 07.04.2017).

# Управление экономическим потенциалом отечественных промышленных предприятий

**Опарина Татьяна Александровна**, кандидат экономических наук, доцент, Башкирский государственный университет, Стерлитамакский филиал, vladisop@mail.ru

**Фаизова Эльвира Фирзатовна**, кандидат экономических наук, доцент, Башкирский государственный университет, Стерлитамакский филиал, efaizova@mail.ru

В работе раскрывается экономический потенциал отечественных промышленных предприятий, выявлены приоритеты устойчивого развития Российской Федерации. Приводятся статистические данные по инновационной активности предприятий, по внутренним затратам на исследования и разработки, также данные по степени износа основных фондов по видам экономической деятельности.

Вопрос о количественной определенности производственного потенциала во многом является дискуссионным, в тоже время в его состав, как правило, включаются четыре основных вида производственных ресурсов: основные производственные фонды, кадры, технология и информация.

Проблемным является вопрос о включении в состав производственного потенциала других элементов, таких, как оборотные фонды, энергия, природные ресурсы, ресурсы управления и организации производства. Оборотные фонды относятся к числу производственных ресурсов, но находятся в постоянном движении, что затрудняет их учет. Они могут включаться в состав производственного потенциала на предприятиях, которые характеризуются длительным производственным циклом.

Производственный потенциал страны напрямую связан с темпами социально-экономического развития страны.

В статье предложены мероприятия, способствующие повышению уровня производственного и научно-технического потенциала предприятий, регионов и страны в целом.

Ключевые слова: экономический потенциал, инновационная активность, хозяйственный потенциал, основные фонды, внутренние затраты, инновационный потенциал

Успешное и устойчивое развитие промышленных предприятий сегодня является определяющим фактором развития российской экономики.

На современном этапе хозяйствования основой экономической политики является повышение эффективности и качества работы всех звеньев промышленного производства. В условиях свободного рынка, острой международной конкуренции возникает объективная потребность промышленных предприятий в инновациях. Общество осознает, что развитие российской экономики и всех ее сфер невозможно без нововведений в производство, управление, финансы и маркетинг. Поскольку именно инновации позволяют расширять рынок, улучшать качество производимой продукции, создавать новые способы производства.

Для российских промышленных предприятий характерно возрастание роли и значения их экономического потенциала как одного из определяющих факторов возможности адаптации предприятий к условиям рыночной экономики, успешного их функционирования и устойчивого развития в будущем.

Актуальность данной темы в настоящее время подтверждена тем, что во главу высокой эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия ставится, прежде всего, повышение экономического потенциала хозяйственной деятельности, которая позволяет оптимизировать движение материальных потоков, снижает потери финансовых, материальных и трудовых ресурсов, позволяет провести сокращение излишней и неэффективной численности персонала, и как следствие придает предприятию необходимое движение в сторону повышения прибыльности и эффективности деятельности.

Оценка экономического потенциала является важным элементом внутреннего управленческого цикла, поскольку позволяет получить информацию об итогах хозяйственной деятельности предприятия, выявить резервы, оценить направления возможного повышения эффективности функционирования предприятия.

Экономические механизмы управления экономическим потенциалом промышленных предприятий представляют собой совокупность стоимостных инструментов воздействия на управляемый объект в целях обеспечения наибольшей экономической эффективности деятельности предприятия с наименьшими затратами и увеличением доли рынка.

Анализ экономического потенциала предприятия должен носить комплексный характер, поскольку потенциал создается благодаря сочетанию нескольких факторов (ресурсы, резервы, результаты, предпринимательские способности). Комплексный анализ позволит дать обобщающую оценку эффективности использования экономического потенциала, наличие и рост которого определяет конкурентоспособность предприятия, служит гарантом эффективной реализации управленческих решений.

Для оценки экономического потенциала необходимо определить возможности предприятия (например, повысить долю продукции с более высокой добавленной стоимостью), оценить степень использования экономического потенциала и выявить недоиспользованные возможности каждого отдельного элемента.

Основной составляющей экономического потенциала и обобщения его потенциальных возможностей предприятия является производственный потенциал, представляющий способность производственной системы предприятия производить материальные блага, используя ресурсы производства. Для этого необходимо анализировать основные фонды, их структуру и движение и эффективность их использования.

Связующим звеном выступает финансовый потенциал, представляющий собой совокупную способность производственного потенциала предприятия и уровня его деловой активности в условиях существующей среды удовлетворять потребности рынка в определенном объеме материальных благ и услуг. Финансовое состояние предпри-

ятия характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для поддержания текущей деятельности и реализации инвестиционных проектов. Необходимо анализировать структуру имущества предприятия, рассчитывать показатели финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности.

Еще одним важным элементом экономического потенциала является трудовой потенциал. Именно он определяет качество и количество труда.

Инновационный потенциал отражает способность предприятия к усовершенствованию или обновлению, он характеризует тот максимальный объем инновационной продукции, который возможен при полном задействовании имеющихся производственных ресурсов.

Исходя из выше сказанного, можно заключить, что потенциал любого уровня не является простой суммой величины потенциала более низкого уровня и дополнительных ресурсов, а возникает в результате их структурного взаимодействия [2].

Инновационный потенциал отражает способность предприятия к усовершенствованию или обновлению, он характеризует тот максимальный объем инновационной продукции, который возможен при полном задействовании имеющихся производственных ресурсов.

К ним относятся совокупность финансовых, интеллектуальных и материальных средств, которыми располагает предприятие для осуществления инноваций. Таким образом, внутренние инновационные ресурсы предприятия включают:

- персонал организации;
- достигнутый технико-технологический уровень;
- соответствие организационных структур управления и систем управления задачам инновационного процесса;
- интеллектуальная собственность в форме нематериальных активов;
- научно-технический задел в виде незавершенных инновационных проектов;
- наличие эффективной коммуникационной инфраструктуры;
- финансовое обеспечение инновационной деятельности.

Анализ инновационного потенциала подсказывает наиболее эффективные направления инновационной деятельности, выявляет оптимальные инновационные стратегии.

В литературе выделяют два подхода к оценке инновационного потенциала:

Таблица 1  
Инновационная активность предприятий

Показатели	Удельный вес организаций, осуществлявших инновации отдельных типов, в общем числе обследованных организаций, процентов					
	всего			технологические		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Всего по добывающим, обрабатывающим производствам, производству и распределению электроэнергии, газа и воды	11,1	10,9	10,9	9,9	9,7	9,7
Добыча полезных ископаемых	8,2	7,6	7,5	7,0	6,4	6,5
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	10,0	8,6	8,5	8,3	7,2	7,4
добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	5,8	6,3	5,9	5,0	5,4	5,1
Обрабатывающие производства	13,4	13,3	13,6	12,0	11,9	12,2
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	11,9	11,0	12,5	9,3	9,0	10,3
текстильное и швейное производство	8,6	8,5	10,0	7,3	7,0	7,5
обработка древесины и производство изделий из дерева	6,0	6,8	7,4	4,7	5,1	6,0
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	3,4	3,7	3,0	2,9	3,2	2,8
производство кокса и нефтепродуктов	31,7	29,0	25,7	31,7	27,1	23,0
химическое производство	22,8	25,0	23,1	21,5	23,0	21,4
производство резиновых и пластмассовых изделий	12,0	11,7	12,4	10,9	10,0	9,7
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	10,3	10,0	9,3	8,9	8,2	7,9
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	15,6	14,8	14,7	13,9	13,0	13,0

1) детальный, при котором инновационный потенциал оценивается по системе показателей в целях выявления возможности осуществления конкретного проекта;

2) диагностический, заключающийся в анализе состояния предприятий по ряду внешних и внутренних параметров, в основном экспертными методами.

Определение типа инновационного потенциала позволяет проконтролировать правильность выбранного направления инновационного развития с позиций современного и дальнейшего финансового состояния предприятия.

У предприятий появляется эффективный инструмент оценки инновационных возможностей, а также выбора вероятно реализуемых стратегий технологического развития.

В процессе управления интеллектуальной собственностью при поиске эффективного партнера для передачи результатов исследований и разработок в целях введения их в хозяйственный оборот имеет большое значение

оценка инновационного потенциала предприятия.

Необходимо отметить различные уровни использования экономического потенциала промышленных предприятий.

Выделяют промышленные предприятия с высоким, средним и низким уровнем использования экономического потенциала.

К сожалению для производственных предприятий Российской Федерации характерна низкая инновационная активность, что мы можем наблюдать из данных табл. 1 [5]. Причем на протяжении анализируемого периода снижается.

Из анализа видно, что удельный вес организаций, осуществляющих инновации, в нефтеперерабатывающем секторе выше, чем в других видах производства. Это связано с тем, что возрождение российской экономики в огромной мере зависит от эффективности функционирования крупных промышленных, в том числе нефтяных компаний. Научно-технический прогресс в экономике России оста-

Таблица 2

Внутренние затраты на исследования и разработки  
Данные актуализированы с 2012 г. в связи с пересчетом ВВП

	1992	2000	2005	2010	2012	2013	2014
Внутренние затраты на исследования и разработки: млн. руб. (1992 г. - млрд. руб.) в фактически действовавших ценах	140,6	76697,1	230785,2	523377,2	699889,8	749797,6	847527,0
в постоянных ценах 1989 г.	3,32	3,32	4,54	5,72	6,14	6,27	7,59
в процентах к валовому внутреннему продукту <sup>1</sup>	0,74	1,05	1,07	1,13	1,05	1,06	1,09

Таблица 3

Степень износа основных фондов по видам экономической деятельности (на конец года, в процентах)

	2010	2013	2014	2015
Все основные фонды	47,1	48,2	49,4	50,5
из них по видам экономической деятельности:				
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	42,1	42,7	43,5	44,4
рыболовство, рыбоводство	64,7	64,4	58,9	57,9
добыча полезных ископаемых	51,1	53,2	55,8	56,3
обрабатывающие производства	46,1	46,8	46,9	48
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	51,1	47,6	47,3	48,7
строительство	48,3	50,0	51,2	53,5

ется не востребуемым. Данные табл. 2 подтверждают низкие затраты на исследования и разработки [5]. Несмотря на то, что в динамике они растут, однако их доля очень низка в сравнении с уровнем развитых стран.

Экономический потенциал - это способность хозяйствующего субъекта эффективно использовать имеющиеся ресурсы в достижении поставленных целей; а также альтернативные возможности сохранения своего положения и дальнейшего развития в будущем, связанные со способностью менеджеров контролировать и анализировать ситуацию, адаптироваться к изменяющимся условиям внешней среды [1]. Однако износ промышленных мощностей в ряде отраслей машиностроения РФ превышает 60%, что отражено в табл.3 [5].

Наиболее высокий уровень износа характерен для основных фондов электроэнергетики, химической и нефтехимической промышленности, машиностроения и металлообработки. И главной проблемой является не столько внедрение передовой технологии до уровня высокоразвитых стран, сколько замена устаревших и изношенных основных фондов новыми.

Производственный потенциал страны напрямую связан с темпами социаль-

но-экономического развития страны.

Таким образом, модернизировать экономику можно посредством ориентации на новое инновационное качество экономики, образование и науку, внедрения НИОКР, увеличения объемов производства в наукоемких областях, облегчение доступа предприятий и организаций к долгосрочным кредитам на финансирование инвестиционных проектов.

Инвесторам есть где развернуться, учитывая, что создаются условия для всех участников рынка, предоставляются льготы для развития производств на территории республик и всей Российской Федерации. Для реализации высокого потенциала необходимо развивать инфраструктуру, совершенствовать механизмы государственного регулирования, мотивировать частные инвестиции [2].

Различного рода международные мероприятия - саммиты, форумы, конференции, спортивные мероприятия, дипломатические встречи и др. также способствуют повышению уровня производственного и научно-технического потенциала предприятий, регионов и страны в целом.

Это большая возможность привлечь инвестиции в российскую экономику и получить новый толчок социально-экономического развития страны.

## Литература

1. Ерыгин Ю. В., Улицкая Т. Р. Потенциал: содержание понятия и его структура. – Электронный источник. – Режим доступа. – [http://science-bsea.narod.ru/2008/ekonom\\_2008/erygin\\_potencial.htm](http://science-bsea.narod.ru/2008/ekonom_2008/erygin_potencial.htm)
2. Опарина Т. А., Фаизова Э. Ф. Социально-экономическое развитие Республики Башкортостан // Научное обозрение. М. – Научное обозрение, 2016. – №19 - С.278-282.
3. Тимофеева Ю.В. Оценка экономического потенциала организации: финансово-инвестиционный потенциал // Экономический анализ: теория и практика. - 2009. - № 1(130) - С. 43-53.
4. [http://ecraft.ru/news/1886/промышленный портал](http://ecraft.ru/news/1886/промышленный_портал)
5. <http://www.stat@gks.ru/>

### Management of economic potential of industrial domestic enterprises

Oparina T.A., Faizova E.F.

Bashkir state University

In work the economic potential of the domestic industrial enterprises is realized, priorities of sustainable development of the Russian Federation are revealed. Statistical data on innovative activity of the enterprises, on internal costs of research and development, also this on degree of wear of fixed assets by types of economic activity are provided.

The question of quantitative definiteness of production potential in much is discussion, in too time in its structure as the rule, four main types of production resources join: fixed business assets, shots, technology and information.

The question of inclusion in structure of production potential of other elements, such as revolving funds, energy, natural resources, resources of management and organization of production is problem. Revolving funds are among production resources, but are in the constant movement that complicates their account. They can be included production potential at the enterprises which are characterized by a long production cycle.

Production capacity of the country is directly connected with rates of social and economic development of the country.

In article the actions promoting increase in level of production and scientific and technical capacity of the enterprises, regions and the countries in general are offered.

Keywords: economic potential, innovative activity, economic potential, fixed assets, internal expenses, innovative potential

#### References

1. Erygin Yu. V., Ulitskaya T.R. Potentials: maintenance of a concept and its structure. – Electronic source. – Access mode. – [http://science-bsea.narod.ru/2008/ekonom\\_2008/erygin\\_potencial.htm](http://science-bsea.narod.ru/2008/ekonom_2008/erygin_potencial.htm)
2. Oparina T. A., Faizova E. F. Social and economic development of the Republic of Bashkortostan /Scientific review. M – the Scientific review, 2016. – No. 19 - Page 278-282.
3. Timofeeva Yu.V. Assessment of economic capacity of the organization: financial investment potential//Economic analysis: theory and practice. - 2009. - No. 1(130) - Page 43-53.
4. [http://ecraft.ru/news/1886/промышленный портал](http://ecraft.ru/news/1886/промышленный_портал)
5. <http://www.stat@gks.ru/>

## Роль вуза в социально-экономическом развитии региона

**Ягудина Аэлига Радиковна**, кандидат социологических наук, доцент, Башкирский государственный университет, Стерлитамакский филиал, aelftastar@narod.ru

**Васильев Алексей Юрьевич**, кандидат социологических наук, доцент, Башкирский государственный университет, Стерлитамакский филиал, holod1982@mail.ru

**Рафикова Венера Мунировна**, кандидат педагогических наук, доцент, Башкирский государственный университет, Стерлитамакский филиал, vmrafikova@mail.ru

В настоящее время, требования к российским высшим учебным заведениям и качеству образования довольно высоки и жестки, так как вузы оказывают большое влияние на развитие регионов России и, как следствие, всей страны в целом. Высшие учебные заведения оказывают прямое и косвенное воздействие на развитие региона. Приоритетной задачей системы «Вуз – Регион» является активизация участия вузов в социально – экономическом развитии региона, укреплении региональных связей высших учебных заведений с промышленностью, бизнесом, наукой, в том числе через реализацию проектов по созданию национальных исследовательских университетов, университетских комплексов и округов, научно-учебно-производственных центров. В статье исследуется роль СФ БашГУ в развитии местных сообществ, городской среды Южно-Башкортостанской агломерации и региональной среды на основе анализа социально-экономических эффектов реализации проекта по созданию университета инновационного типа и его стратегической роли в развитии Юга Республики Башкортостан. Ключевые слова: агломерация, развитие местных сообществ, высшее образование, интеграторы развития региона.

На сегодняшний день в Республике Башкортостан разрабатывается проект Стратегического развития Республики Башкортостан до 2030 года. Одним из основополагающих пунктов данного проекта является создание двух агломераций – Уфимской и Южно-Башкирской. По мнению экспертов, уже на сегодняшний день в этих агломерациях проживает около половины населения Республики. Создание агломерации будет иметь следующие преимущества – высокая координация деятельности муниципальных образований, сближение уровня их развития, комплексное развитие транспортных и других видов инфраструктуры, что в итоге позволит сформировать единое пространство и способствует реализации комплексных мегапроектов.

Опираясь на методику Организации экономического сотрудничества и развития по проведению комплексного исследования роли вузов в социально-экономическом развитии региона, в 2017 году преподавателями кафедры экономики и управления был проведен анализ вклада сферы высшего образования Юга Башкортостана в социально-экономическое развитие данного региона.

Высшее образование Южно-Башкортостанской агломерации представлено филиалами крупных учебных заведений РБ: Башкирского государственного университета (Стерлитамакский филиал БашГУ соответственно), Уфимского государственного нефтяного технического университета (Стерлитамакский филиал УГНТУ, Салаватский филиал УГНТУ соответственно), Уфимского государственного авиационного технического университета (Стерлитамакский филиал УГАТУ и Ишимбайский филиал УГАТУ соответственно).

В регионе существует отчетливое, но нестрогое разделение зон ответственности каждого из вышеупомянутых филиалов вузов: Стерлитамакский и Салаватский филиалы УГНТУ отвечают за подготовку кадров в области химической технологии и управления в технических системах; Стерлитамакский и Ишимбайский филиалы УГАТУ занимаются подготовкой кадров в области электроэнергетики и электротехники, а также по направлению технологии, оборудования и автоматизации машиностроительных производств; Стерлитамакский филиал БашГУ отличается от остальных филиалов многопрофильностью подготовки, и наряду с традиционными гуманитарными и естественнонаучными направлениями подготовки университет предлагает своим абитуриентам не привычные для классических университетов направления инженерного профиля и ежегодно пополняет список новыми, перспективными, отвечающими требованиям времени направлениями. Анализ представленности выпускников филиалов вузов Юга Башкортостана показал, что 49,75% являются выпускниками Стерлитамакского филиала БашГУ 39,40% - выпускниками СФ УГНТУ и 10,86% - выпускниками других учебных заведений. Большая представленность выпускников СФ БашГУ в экономике Юга Башкортостана, что объясняется многопрофильностью подготовки классического вуза.

В социологическом исследовании востребованности выпускников вузов на рынке труда Республики Башкортостан и в частности в ее южном регионе приняли участие 1785 выпускников вузов Юга очной и заочной форм обучения. Среди них 28% человек мужского и 72% женского пола. Средний возраст респондентов 34 года, с размахом вариаций от 25 до 51 года (выпускники заочного отделения).

Также в исследовании приняли участие 150 работодателей юга Республики Башкортостан (гг. Стерлитамак, Салават, Ишимбай) – представителей организаций из сфер промышленности, сельского хозяйства, строительства, транспорта, недвижимости, торговли, коммунального хозяйства, бытового обслуживания, культуры и искусства, образования, управления. Были опрошены специалисты, главные специалисты, руководители среднего и высшего звена. Среди респондентов 23% человек мужского и 77% женского пола. Средний возраст респондентов – представителей организаций работодателей региона – 38 лет, с размахом вариаций от 25 до 66 лет.

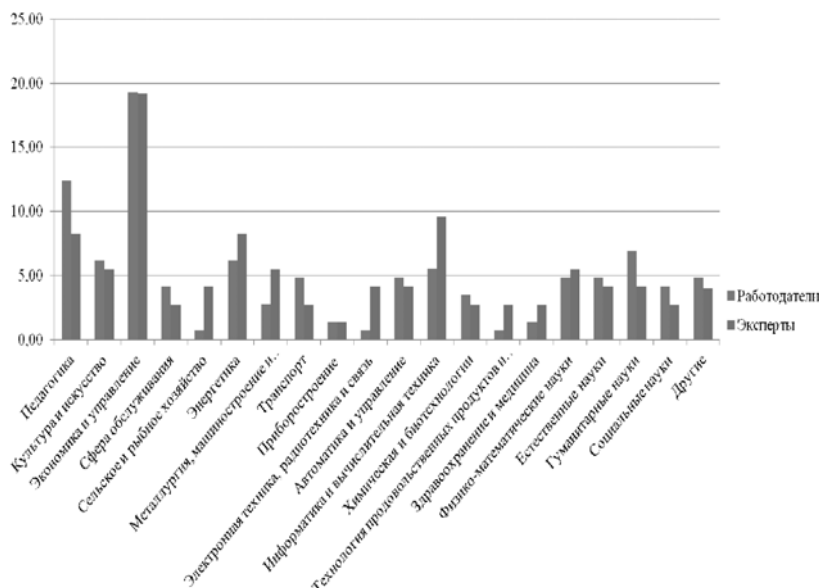


Рисунок 1. Оценка востребованности специалистов на Юге РБ экспертами и работодателями

В качестве экспертов было опрошено 65 руководителей государственных и коммерческих организаций юга Башкортостана (гг. Стерлитамак, Салават, Ишимбай из отраслей промышленности, торговли, строительства, образования, деловых услуг, государственного и муниципального управления). Средний возраст респондентов этой выборки составил 45 лет, с размахом вариаций от 32 до 56 лет.

Размер выборки определяется социологической нормой, согласно которой при генеральной совокупности свыше 5000 человек достаточно опросить 10% респондентов, но не более 2500 тыс. человек.

Наиболее представлены в экономике региона выпускники направлений «Менеджмент», «Государственное и муниципальное управление», «Инженерные специальности», «Педагогика» и «Юриспруденция». Востребованными работодателями и экспертами на сегодняшний день являются специальности в области экономики и управления, педагогики и технологии.

Оценка востребованности специалистов соответствует прогнозу Министерства экономического развития РБ. Как мы видим, потребность Юга республики в квалифицированных специалистах с высшим образованием на 2017 составляет 4 тыс. человек, а на 2018 – уже 4100.

61% выпускников филиалов вузов работают по профилю, что является высоким показателем для региона, особенно если учесть общую негативную тенденцию на рынке труда в целом по стра-

не, для которой характерна невостребованность выпускников экономических и юридических направлений подготовки.

Большинство экспертов и работодателей оценивает уровень подготовки выпускников филиалов вузов Юга Башкортостана как достаточно высокий.

При приеме на работу эксперты и работодатели обращают внимание на престижность учебного заведения (27%) и положительные рекомендации (19%). Поэтому при создании нового вуза важны учесть следующие моменты:

- любое переименование вуза сразу же отразится на его рейтинге;
- при создании бренда нового вуза важно не потерять имя.

На сегодняшний день СФ БашГУ является системообразующим вузом для всего Юга РБ, ведущим подготовку высококвалифицированных кадров по всем отраслям экономики РБ. В нем обучаются 7500 студентов не только из РФ, но и из стран дальнего и ближнего зарубежья. Поэтому различным секторам экономики необходимо постоянное сотрудничество с таким крупнейшим образовательным центром.

Наилучшей формой сотрудничества с вузом организации и предприятия считают заключение прямых договоров на подготовку специалистов.

Большая часть руководителей предприятий и организаций так или иначе сотрудничает с вузами. При раскрытии ответа на вопрос о формах и проблемах организации сотрудничества, большая часть руководителей указала, что наличие множества филиалов увеличивает

транзакционные издержки, так как увеличены затраты времени на подготовительный этап сотрудничества (45%), трудно оценить эффективность (34%). Возможным вариантом решения проблем является расширение многопрофильности в одном крупном вузе.

80% экспертов отметили необходимость создания крупного регионального вуза в Стерлитамаке. Успешная реализация его создания поможет усовершенствовать систему образования, выпускающую конкурентоспособных специалистов, что будет способствовать экономическому росту и сбалансированному развитию региона путем создания системы заинтересованных друг в друге участников: представителей бизнеса, государства и образовательных структур.

Результаты проведенного исследования позволяют сделать следующие выводы:

- Имеющаяся номенклатура направлений профессиональной подготовки бакалавров и магистров в вузах региона в целом является эффективной, но нуждается в корректировке, вызванной современными мировыми, общероссийскими и региональными тенденциями на рынке труда. Перспективы развития шестого технологического уклада вынуждают вузы развивать такие перспективные направления подготовки кадров, которые обеспечивают развитие «умной экономики».

- В Южно-Башкортостанской агломерации необходим «Университет-региональный интегратор». Данная модель развития предполагает наличие региональной социально-экономической миссии университета, фокусирующейся на массовой подготовке кадров для регионального рынка труда и проведение преимущественно прикладных исследований в интересах предприятий региона.

- Для привлечения абитуриентов необходим вуз с многопрофильной структурой подготовки и престижным брендом. Классический университет представляет собой один из наиболее оптимальных вариантов вуза, так как максимально обеспечивает потребность региона в кадрах, позволяет финансировать материально-техническую базу вуза, поддерживать его социокультурную роль в регионе.

- Долгосрочное планирование развития регионального вуза требует поиска роли и места конкретного вуза в социокультурном пространстве региона, выработки оригинальной миссии университета, способной решать задачи мест-

ного социально-экономического развития.

## Литература

1. Гирина А.Н. Методика оценки социально-экономического развития региона // Вестник ОГУ. – 2013. ? №8 (157). ? С. 82-87.

2. Глазырин М.В. Новая система устойчивого развития и управления муниципального образования // Проблемы и первоочередные задачи формирования новой системы развития и управления на муниципальном уровне / Сборник докладов Всероссийского научно-практического семинара. 10 июня 2015 г., г. Валдай. Под ред. М.В. Глазырина, Л.А. Киркоровой и Р.Н. Павлова. – М.: ЦЭМИ РАН, 2015. – С.6-17.

3. Кузьмина Р.А., Писарева Л.Ю. Корпоративная социальная ответственность Федеральных университетов // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2014 – Выпуск № 2 (120). – С. 96-106.

4. Лазарев Г.И. Инновационное развитие региона: сервисный аспект и роль вузов. // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государ-

ственного университета экономики и сервиса. – 2010. –№ 3 (7) – С. 98-105.

5. Прогноз потребностей рынка труда в квалифицированных кадрах в Республике Башкортостан на 2017 год// <https://economy.bashkortostan.ru/deyatelnost/makroekonomika/kadrovobespechenie-ekonomiki-i-sotsialnoy-sfery/prognoz-potrebnostey-rynka/>

### The role of the university in socio-economic development of the region Yagudina A.R., Vasiliev A.Y., Rafikova V.M.

Bashkir state University

Currently, the requirements for Russian higher educational institutions and quality of education is quite high and hard, because universities have a great influence on the development of regions of Russia and, as a consequence, the country as a whole. Higher education institutions have a direct and indirect impact on the development of the region. The priority of the system «University – Region» is to increase the participation of universities in socio – economic development of the region, strengthening regional universities " ties with industry, business, science, including through the implementation of projects to create national research universities, University complexes and counties, scientific, educational and industrial centers. This article examines the role of the Federation Council of the Bashkir state University in the development of local communities, urban environment of South-Bashkortostan agglomeration and

regional environment on the basis of analysis of the socio-economic effects of project implementation on creation of the innovative University and its strategic role in the development of the South of the Republic of Bashkortostan

Keywords: agglomeration, local community development, higher education, integrators development of the region.

### References

1. Girina A. N. Method of assessment of socio-economic development of the region // Herald OGU. – 2013. ? №8 (157). ? P. 82-87.
2. Glazyrin M. V. a New system of sustainable development and management of the municipal formation // Problems and the priorities of establishing a new system of development and management at the municipal level / a Collection of papers of all-Russian scientific-practical seminar. June 10, 2015, Valday. Under the editorship of V. M. Glazyrina, L. A. Kirkorovi and R. N. Pavlova. – Moscow: CEMI RAS, 2015. – S. 6-17.
3. Kuzmin, R. A., Pisareva L. Yu Corporate social responsibility Federal universities // public opinion Monitoring: economic and social changes. 2014 – Issue No. 2 (120). – P. 96-106.
4. Lazarev G. I. the Innovative development of the region: the service aspect and the role of universities. // Territory new opportunities. Bulletin of the Vladivostok state University of Economics and service. – 2010. –№ 3 (7) – P. 98-105.
5. Forecast of labour market needs for qualified personnel in the Republic of Bashkortostan by 2017// <https://economy.bashkortostan.ru/deyatelnost/makroekonomika/kadrovobespechenie-ekonomiki-i-sotsialnoy-sfery/prognoz-potrebnostey-market/>



# Теоретические аспекты маркетинговых инструментов повышения качества управления сельскохозяйственной зоной территорий

**Захаров Игорь Сергеевич,**  
соискатель, e-mail : igorzakharov\_c@mai .ru

**Касаев Борис Султанович,**  
д.э.н., профессор кафедры «Маркетинг и логистика», Финансовый университет при Правительстве РФ, e-mail : bkasaev@mail .ru

Диагностика состояния территории в современных условиях приобретает характер системного исследования жизнедеятельности территории с целью выявления ключевых проблем и поиска резервов для повышения уровня социально-экономического развития территории. Предметом такого исследования являются хозяйственные процессы в функциональных зонах, социально-экономическая эффективность и конечные результаты их деятельности, складывающиеся под воздействием объективных и субъективных факторов, получающих объективное отражение через систему социально-экономической информации. Ключевую роль в сбалансированном функционировании функциональных зон территории играет сельскохозяйственный маркетинг. Процесс его осуществления может оказаться достаточно сложным и требует высокой профессиональной подготовки и соответственно квалификации, а также возможно и интуиции исследователей. Рассматривается возможность применения инновационной информационной технологии В оскchain в маркетинговом управлении сельскохозяйственной зоной территории. Обсуждаются вопросы влияния системных факторов в слабо структурированных проблемных областях

Ключевые слова: функциональные зоны территории, сельскохозяйственный маркетинг, системные факторы, технологии В оскchain.

**Введение.** Ключевые направления развития территорий на основе маркетинга, формируя концепцию стратегического развития территориального образования, представляют собой маркетинговую стратегическую триаду выражающую единство процессов социально-экономического развития (СЭР), инвестиционной активности и формирования имиджа территории. Такое единение способствует достижению баланса интересов потребителей территориальных услуг (органов власти, населения и бизнеса) для обеспечения эффективного функционирования и устойчивого развития [1,2,3,4].

Для обеспечения указанных процессов одним из ведущих факторов, определяющих степень достижения целей стратегического развития является потенциал территории. В этой связи указанные процессы рассматриваются в рамках системно-динамической модели преобразования имеющегося потенциала в используемые ресурсы (см. рис. 1).

Результатом функционирования зон территории в рамках системно-динамической модели является воспроизводство потенциала, обеспечивающего ресурсами следующий цикл развития территории.

Социально-экономическая диагностика состояния территории в современных условиях приобретает характер системного исследования жизнедеятельности территории с целью выявления ключевых проблем и поиска резервов для повышения уровня СЭР территории. Предметом такого исследования являются хозяйственные процессы в функциональных зонах, социально-экономическая эффективность и конечные результаты их деятельности, складывающиеся под воздействием объективных и субъективных факторов, получающих объективное отражение через систему социально-экономической информации.

Ключевую роль в сбалансированном функционировании функциональных зон территории на наш взгляд должен сыграть сельскохозяйственный маркетинг. Процесс его осуществления может оказаться достаточно сложным и требует высокой профессиональной подготовки и соответственно квалификации, а также возможно и интуиции исследователей.

Говоря о сельскохозяйственном маркетинге, мы будем его рассматривать в широком смысле, т.е. включая агропромышленную продукцию как элемент агропромышленного комплекса данной территории, поскольку АПК представляет собой совокупность отраслей народного хозяйства, связанных не только с развитием сельского хозяйства, но и его обслуживанием и доведением сельскохозяйственной продукции до потребителя.

С этих позиций основной задачей сельскохозяйственного маркетинга является поиск ответов на следующие вопросы:

- какая продукция сельского хозяйства или АПК необходима потребителям данной территории;
- какими интеллектуальными и материальными ресурсами с возможным привлечением партнеров других территорий можно осуществлять разработку технологий и производство территориальной продукции;
- каким образом и где реализовывать созданную продукцию данной территории;
- какими способами целесообразно осуществлять продвижение продуктов данной территории.

Для ответа на поставленные вопросы необходим анализ содержания расчетов маркетинговых показателей за несколько лет с тем чтобы выявить как саму динамику,

так и формирующиеся тренды показателя объемов сельскохозяйственной продукции на душу населения данной территории.

В данном случае очевиден положительный тренд показателя объемов продукции сельского хозяйства с 2012 года по 2015 год объем продукции вырос на 51,3%.

На втором этапе необходим анализ внутренних территории, т.е. определение наиболее общих показателей и параметров, характеризующих деятельность АПК территории:

1) Основная цель сельскохозяйственной зоны территории (С/ХЗТ) на текущий момент, и если ее трудно определить, то каков набор видов деятельности (чем сельскохозяйственная зона территории занимается или может заниматься).

2) На каких рынках С/ХЗТ работает или может работать, в том числе для какого вида продукции С/ХЗТ имеет наибольший производственный потенциал.

3) Анализ кадрового состава, который включает анализ состава и квалификацию по группам территориальной продукции.

4) Анализ каналов сбытовой и снабженческой структуры.

5) Анализ существующего парка техники и оборудования, а также возможность его обновления.

6) Финансовые возможности и возможные варианты получения дополнительного финансирования.

Третий этап предполагает анализ внешних факторов, способных оказать влияние на развитие С/ХЗТ:

1) Политические, обуславливающие стратегию развития территории, основные тенденции в отраслях и сферах экономики, а также вероятность получения от внешних для территории инвестиций.

2) Экономические, определяющие возможность финансирования С/ХЗТ бюджетами различных уровней, фондами и предприятиями.

3) Производственные, определяющие отрасли и производства возможных будущих потребителей продукции С/ХЗТ, партнеров в производстве продукции; партнеров по сырьевой базе.

4) Научно-технологические, определяющие ближайших конкурентов и партнеров в создании новых технологий производства продукции.

На практике анализ можно начинать с определения объемов производства пищевой продукции АПК с учетом рекомендаций Минздрава РФ №614 от 19.08.2016 года по рациональным нор-



Рис. 1. Системно-динамическая модель развития территории

Территория РФ 2012 г				
Наименование	Источник данных	Эталон	Текущие (Т) РФ	Т/Э
Продукция сельского хозяйства на душу насел., руб.	РР 14.1/2.2	52201,7	723294,2	0,446
Территория РФ 2013 г.				
Продукция сельского хозяйства на душу насел., руб.	РР 14.1/2.2	52201,77	25664,0	0,492
Территория РФ 2014 г.				
Продукция сельского хозяйства на душу насел., руб.	РР 14.1/2.2	52201,77	29528,5	0,566
Территория РФ 2015 г.				
Продукция сельского хозяйства на душу насел., руб.	РР 14.1/2.2	52201,77	35250,0	0,675

(РР: Госкомстат - Регины России)

Таблица 1  
Годовой рацион питания одного человека в год

Продукт	Ед. измерения	Количество
1.Хлеб (хлебобулочные изделия)	кг	96
2.Картофель	“-“	90
3.Овощи и бахчевые	“-“	140
4.Фрукты, ягоды	“-“	100
5.Сахар	“-“	24
6.Мясопродукты	“-“	73
7.Рыбопродукты	“-“	22
8.Молоко (молочные продукты)	“-“	325
9.Яйца	штук	260
10.Масло растительное	кг	12
11.Соль поваренная (с учетом консервирования)	“-“	4

мам потребления пищевых продуктов, отвечающих современным требованиям здорового питания (табл. 1).

Для поиска перспективных направлений обеспечения расчетной потребности территории сформируем вспомогательную матрицу (таблица 2), в шапке столбцов которой находятся отрасли АПК, действующие для рассматриваемой территории, а строки определяют параметры С/ХЗТ, формирующие его конку-

рентные преимущества. На пересечении строки и столбца проставляется оценка по десятибалльной шкале, характеризующая возможность конкурентного преимущества С/ХЗТ по данному продукту.

Расчет баллов производится по следующей системе:

- менее 50% обеспеченности продуктом – 1;
- от 50 до 69% обеспечения продуктом – 2;

Таблица 2.  
Вспомогательная матрица обеспеченности С/ХЗТ

Продукт	Хлеб %	Картофель %	Овощи %	Фрукты %	Сахар %	Мясо %	Рыба %	Молоко %	Яйца %	Масло раст. %	Соль %	
												Системные факторы
Человек	0,05	24,1	12,8	4,3	0,2	8,1	6,3	11,6	3,2	5,6	9,7	7,7
Техника	0,04	19,3	10,2	3,5	0,2	6,5	5,1	9,3	2,6	4,5	7,7	6,2
Материал	0,36	173,8	91,9	31,3	1,7	58,5	45,5	83,7	23,3	40,2	69,7	55,4
Среда	0,58	280,0	148,0	50,4	2,7	94,2	73,3	134,9	37,6	64,8	112,3	89,2
Информация	0,04	19,3	10,2	3,5	0,2	6,5	5,1	9,3	2,6	4,5	7,7	6,2
Модель	0,03	14,5	7,7	2,6	0,1	4,9	3,8	7,0	1,9	3,4	5,8	4,6
Время	0,02	9,7	5,1	1,7	0,1	3,2	2,5	4,7	1,3	2,2	3,9	3,1
Управление	0,09	43,5	23,0	7,8	0,4	14,6	11,4	20,9	5,8	10,1	17,4	13,8

Таблица 3.  
Маркетинговая оценка обеспеченности С/ХЗТ

Продукт	Хлеб (баллы)	Картофель (баллы)	Овощи (баллы)	Фрукты (баллы)	Сахар (баллы)	Мясо (баллы)	Рыба (баллы)	Молоко (баллы)	Яйца (баллы)	Масло раст. (баллы)	Соль (баллы)	
												Системные факторы
Человек	0,05	0,5	0,4	0,2	0,05	0,35	0,3	0,4	0,1	0,3	0,35	0,35
Техника	0,04	0,4	0,32	0,16	0,04	0,28	0,24	0,32	0,08	0,24	0,28	0,28
Материал	0,36	3,6	2,88	1,44	0,36	2,52	2,16	2,88	0,72	2,16	2,52	2,52
Среда	0,58	5,8	4,64	2,32	0,58	4,06	3,48	4,64	1,16	3,48	4,06	4,06
Информация	0,04	0,4	0,32	0,16	0,04	0,28	0,24	0,32	0,08	0,24	0,28	0,28
Модель	0,03	0,3	0,24	0,12	0,03	0,21	0,18	0,24	0,06	0,18	0,21	0,21
Время	0,02	0,2	0,16	0,08	0,02	0,14	0,12	0,16	0,04	0,12	0,14	0,14
Управление	0,09	0,9	0,72	0,36	0,09	0,63	0,54	0,72	0,18	0,54	0,63	0,63
Итого:		12,1	9,68	4,84	1,21	8,47	7,26	9,68	2,42	7,26	8,47	8,47

от 70 до 79% обеспечения продуктом – 3;  
от 80 до 89% обеспечения продуктом – 4;  
от 90 до 99% обеспечения продуктом – 5;  
от 100 до 149% обеспечения продуктом – 6;  
от 150 до 199% обеспечения продуктом – 7;  
от 200 до 299% обеспечения продуктом – 8;  
от 300 до 399% обеспечения продуктом – 9;  
от 400 до 500% обеспечения продуктом – 10.

Обоснование такого подхода продиктовано следующими соображениями.

Во первых, сельскохозяйственная зона территории в формате АПК представляет собой объект управления, для которого ситуационные задачи не только плохо формализуются, но и слабо структурируются. В таких задачах некоторые из взаимодействующих факторов, напрямую зависят от ЛПР, другие зависят от ЛПР косвенно, через цепочку дру-

гих факторов, третьи вообще не зависят от ЛПР (например, такие как погода, виды на урожай, изменения в законодательстве и т.д.).

Во вторых значения параметров в ситуационной задаче получены не на основе объективных измерений, а путем опроса экспертов, поэтому являются их субъективными оценками.

В третьих система факторов и связей между ними не всегда может определяться с достаточной полнотой, что вносит неопределенность в процессе постановки задачи управления. В четвертых заранее сформулированные альтернативы в такого рода ситуациях вначале просто отсутствуют, затем они возникают в процессе их анализа.

Все эти соображения не позволяют при принятии решений в задачах АПК при определенных ситуациях рассчитывать на применение подходов имитационного моделирования, ориентированных на использование количественных объективных оценок, методов традиционной теории принятия решений, опирающихся на методы выбора лучшей альтерна-

тивы из множества четко сформулированных альтернатив, а также методов сценарного анализа.

В этой связи проделанная авторами «заготовка» основанная на учете системных факторов в слабо структурированных проблемных областях, каким является сельскохозяйственная зона территории представляет собой возможность экспериментального применения В оскchain технологии в маркетинговом управлении движением продукции АПК заданной территории.

Основным преимуществом В оскchain является повышение уровня доверия между контрагентами благодаря прозрачности и прослеживаемости всех видов транзакций в любой сделке.

В целом это новая информационная парадигма, при которой участниками цепи нет необходимости выстраивать доверительные отношения, так как полная прозрачность сделок и открытость информации изначально заложено в системе, а все сделки регулируются путем «умных» контрактов и ошибки связанные с человеческим фактором сводятся к минимуму.

Применение В оскchain в маркетинговом управлении продукцией АПК территории: общая концепция.

Цепь поставок продукции АПК территории, состоит из ряда участвующих в процессах ресурсов: людей, физических активов, знаний, процессов, финансовых договоров и транзакций, которые обеспечивают перемещение продукта от поставщика к клиенту.

С точки зрения территориального управления представляется достаточно сложной задачей отслеживать все транзакции между всеми участниками цепи. Эта информация обычно хранится в нескольких местах и доступна определенным пользователям системы.

В таких системах, клиенты (конечный потребитель или компания в цепи), имеют ограниченный объем информации о деятельности всей цепи поставки. Отсюда вытекает, что доступ к информации базируется на взаимном обмене данными, который возможен только при доверии участников к друг другу.

В оскchain технология позволяет значительно повысить прозрачность и отслеживаемость движения любых потоков в цепи поставок путем использования неизменяемых данных, распределенного хранения и контролируемого доступа пользователей к информационной системе.

В данной работе предлагается распределенная информационная система

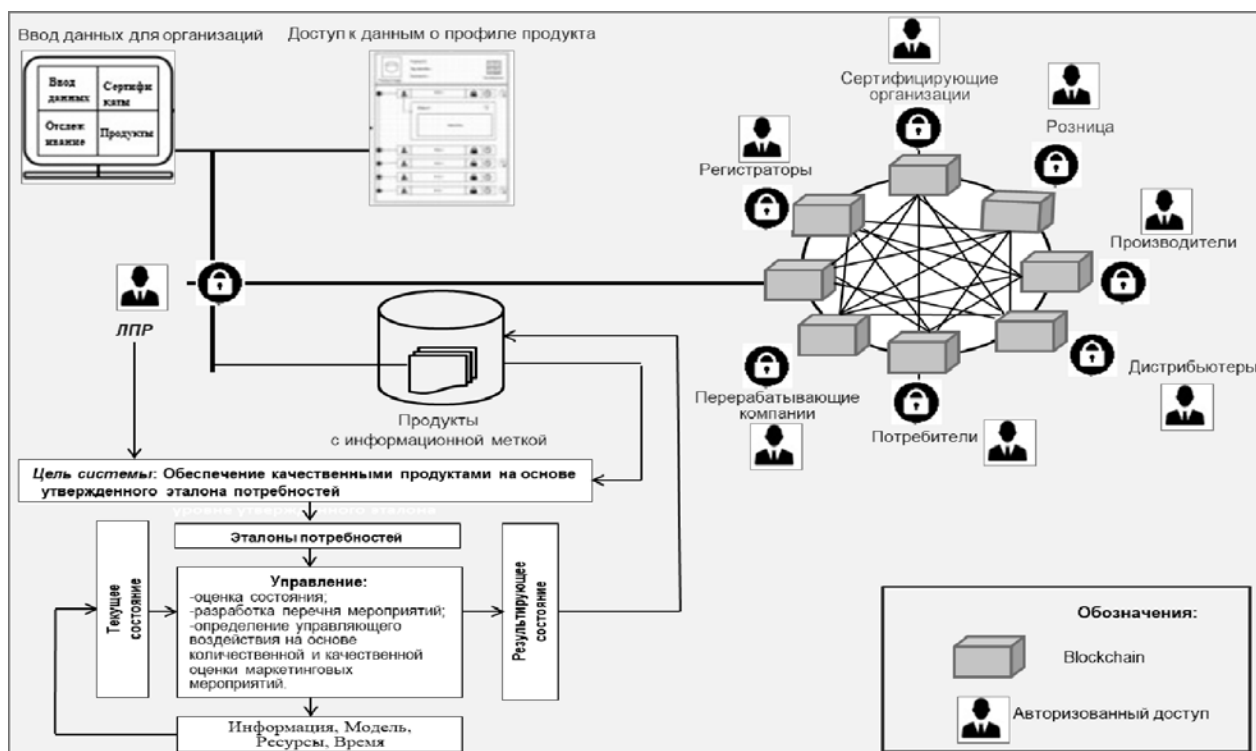


Рис. 2. Модель варианта использования В oskchain в маркетинговом управлении АПК территорий.

поддержки маркетингового управления АПК территории (РИСМ АПК), которая использует В oskchain технологию для сбора, хранения, и управления ключевой информацией о каждом продукте сельскохозяйственной зоны территории, в течение всего его жизненного цикла.

Такие распределенные блоки информации позволяют безопасно создавать записи о транзакциях для каждого отдельного продукта, а так же получать специфическую информацию о продукции. Эта информация доступна всем участникам цепи одновременно.

Модель варианта распределенной информационной системы В oskchain в маркетинговом управлении АПК территории представлена на Рис. 2.

Рассматриваемый подход подразумевает использование децентрализованной информационной системы, где В oskchain используется для сбора, хранения и управления информацией о каждом индивидуальном продукте на протяжении всего его жизненного цикла.

Во время перемещения продукта от одного участника цепи к другому, он принадлежит всем по очереди, например, поставщикам, производителям, дистрибьюторам, рознице, и наконец, потребителям. Каждый из участников играет важную роль в системе и дополняет характеристики товара в его профиле – инфор-

мацию о текущем статусе продукта в В oskchain [6].

Каждый продукт имеет уникальный цифровой профиль, содержащий всю соответствующую информацию, вносимую на различных этапах жизненного цикла продукта. Предлагаемая РИСМ АПК состоит из четырех групп участников:

- Регистраторов – компаний, обеспечивающих уникальную идентификацию каждого участника цепи поставок в сети.
- Сертифицирующих организаций – компаний, которые разрабатывают стандарты работы с В oskchain, проводят сертификацию других участников.
- Производители, дистрибьюторы, розница, перерабатывающие компании – участники связанной цепи, которые вводят данные, относящиеся к продукции в В oskchain
- Потребители – конечные покупатели продукта, в некоторых случаях тоже вводят данные о продукции в В oskchain.

Каждому продукту в В oskchain привязывается информационный код: это может быть штрих код, RFID-метка или QR-код. Этот код предоставляет собой уникальный цифровой криптографический идентификатор, который связывает физический продукт со своей виртуальной «идентичностью» в сети В oskchain. Эта виртуальная идентичность так же является частью профиля продукта. Участники цепи поставок так же име-

ют свои цифровые профили, полученные при регистрации в сети В oskchain.

Данные профили включают в себя следующую информацию: краткое описание участника, его местоположение, сертификаты и тип продукции, с которой участник работает. Приватность данных об участнике может быть отрегулирована для остальных участников цепи поставок, так же, участник может быть полностью анонимным, но только в случае получения соответствующего сертификата, подтверждающего надежность его деятельности.

Регистраторы – это организации, которые обеспечивают доступ к В oskchain участникам к каналам поставок продукции они обеспечивают уникальную идентификацию каждого участника в сети. После регистрации, для каждого участника регистрируется два комплекта криптографических «ключей» - закрытого и открытого типа. Открытый ключ служит идентификатором участника в сети, а закрытый – проверяет подлинность участника при взаимодействиях с другими в сети В oskchain.

Все это позволяет каждому продукту получать электронную подпись от того или иного участника, по мере продвижения этого продукта по цепи поставок. Взаимодействие в сети В oskchain происходит на основе программного обеспечения, разработанного ответственны-

ми сторонами от каждого участника цепи поставок. Далее, после разработки и учета всех деталей взаимодействия, программное обеспечение устанавливается на компьютеры участников. Что касается потребителей — для них предлагается программное обеспечение с интерфейсом, обеспечивающим доступ к информации о продукте, необходимой для потребителя. Системное программное обеспечение облегчает запись новых данных о новых продуктах или добавление данных к существующим записям.

Как правило, программный код для таких B ockchain платформ является изменяемым, и принцип работы системы можно модифицировать, как, аналогично, это уже реализовано в проекте B ockchain Ethereum.

Правила доступа к данным и их распределенного хранения уже прописаны в самой структуре B ockchain и не могут быть изменены одним участником, без подтверждения от всех остальных.

Применение технологии B ockchain в управлении процессами поставок: ввод данных. Каждый физический продукт в предлагаемой распределенной информационной системе B ockchain должен быть представлен в цифровом виде в сети так, что бы все заинтересованные стороны имели прямой доступ к данным о нём. Это необходимо для проведения сделок и мгновенного обновления информации о продукте на пути его жизненного цикла. Данные могут вводиться как вручную, так и посредством непосредственного переноса информации с этикетки продукции в систему при сканировании. Данные, в предложенной системе можно классифицировать:

· Данные о собственности — хронологический список всех предыдущих владельцев продукта, включая текущего. Каждый раз, когда происходит обмен между двумя участниками цепи поставок, создается новая запись о сделке и добавляется к профилю продукта. Таким образом, каждая определенная сделка относится к той или иной цифровой идентичности участника цепи в B ockchain, что позволяет системе понять, кто именно из участников имеет право вносить данные в профиль продукта в текущий момент.

· Данные о времени — каждый раз, когда создается новая запись в профиле продукта, система автоматически регистрирует дату и время этой новой записи, обеспечивая хронологию изменения профиля продукта.

· Данные о местоположении — данные, о том, где сейчас находится продукт

и где была сделана последняя запись в его профиле. Так как в системе есть данные о местоположении участников цепи поставок, товару может быть присвоен идентификатор местоположения или присвоение данных GPS для отслеживания его перемещения.

· Данные о продукте (спецификация) — это вся информация, имеющая отношение к продукту: производитель, дата производства, его характеристики и прочее.

Выводы. Существуют определенные трудности как объективного, так и субъективного характера использования распределенной информационной системы на основе технологии B ockchain в управлении сельскохозяйственной зоной территорий:

1) Технологические барьеры — необходимость наличия большого количества вычислительного и поддерживающего оборудования, постоянной разработки программного обеспечения, низкая скорость распространения блоков информации.

2) Восприятие обществом — консерватизм, связывание данной технологии с теневым рынком или сомнительным видом бизнеса.

3) Сложность построения бизнес-моделей обусловленная необходимостью «ломать» привычный образ мышления и перейти на новую информационную концепцию. Так же, сложно учесть интересы всех сторон.

4) Государственное регулирование — неизвестно, как государство отреагирует на использование B ockchain и Bitcoin. В РФ крипто валюта Bitcoin не имеет никакого правового статуса.

## Литература

1. Абрамова Г.П., Касаев Б.С., Гаджинский А.М., Гусев А.А., Чернов С.Е. Маркетинг. — М.: ИНФРА-М, 2003. - 173 с.

2. Захаров И.С., Касаев Б.С., Климов Д.В. К вопросу определения исходных понятий в маркетинговом управлении территориями / Инновации и инвестиции, №5, 2015, с.40-45.

3. Зименкова Е.О., Касаев Б.С., Климов Д.В. Маркетинг территорий: субъектный и функциональный подход. Материалы между. конф. «Системные проблемы надежности, качества, математического моделирования и инфотелекоммуникационных технологий в инновационных проектах». М.: НИУ «Высшая школа экономики», 2012. С.95-100.

4. Касаев Б.С., Рябов И.В. Основы маркетинга информационной продукции

дистанционного зондирования Земли. М.: Палеотип, 2014. -212 с.

5. Климов Д.В. Основы проектирования урбанизированных комплексов. М.: АСВ, 2013, -251 с.

6. Корниенко П.А., Касаев Б.С. Применение B ockchain-технологии в логистике и управлении цепями поставок / Инновации и инвестиции, №4, 2017, с.40-45.

7. Тебекин А.В., Касаев Б.С. Менеджмент организации. — М.: КноРус, 2011, 434 с.

## Theoretica aspects of marketing instruments of improvement of qua ity of management of the agricu tura zone of territories

Zakharov I.S., Kasayev B.S.

Financia university under the government of the russian federation

Diagnostics of a condition of the territory in modern conditions gains nature of system research of activity of the territory for the purpose of identification of key prob ems and search of reserves for increase of eve of socia and economic deve opment of the territory. A subject of such research are economic processes in functiona zones, the socia and economic efficiency and the end resu ts of their activity deve oping under the inf uence of the objective and subjective factors receiving objective ref ection through system of socia and economic information. The key ro e in the ba nced functioning of functiona zones of the territory is p ayed by agricu tura marketing. Process of its imp ementation can be rather difficu t and demands high vocational training and according to qua ification, and a so it is possib e a so intuitions of researchers. Possibi lity of app ication of the innovative information B ockchain techno ogy in marketing management of an agricu tura zone of the territory is considered. Questions of inf uence of system factors in poor y structured prob em areas are discussed

Keywords: functiona zones of the territory, agricu tura marketing, system factors, B ockchain techno ogies.

## References

1. Abramova G.P., Kasayev B.S., Gadzhinsky A.M., Gusev A.A., Chernov S. E. Marketing. - page M.:INFRA-M,2003. -173.

2. Zakharov I.S., Kasayev B.S., K imov D.V. To a question of definition of initia concepts of marketing management of territories / Innovation and investment, No. 5, 2015, page 40-45.

3. Zimenkova E.O., Kasayev B.S., K imov D.V. Marketing of territories: subject and functiona approach. Inter@ materia s конф. «System prob ems of re iabi ty, qua ity, mathematica mode ing and the infote ekommunikatsionnykh of techno ogies in innovative projects». M.: NIU «Higher Schoo of Economics», 2012. Page 95-100.

4. Kasayev B.S., Ryabov I.V. Bases of marketing of information products of remote sensing of Earth. M.: Pa aeotype, 2014.-212 pages.

5. K imov D.V. Bases of design of the urbanized comp exes. M.: DIA, 2013,-251 pages.

6. Korniyenko P.A., Kasayev B.S. Use of B ockchain- techno ogy in ogistics and management of chains of de iveries / Innovation and investment, No. 4, 2017, page 40-45.

7. Tebekin A.V., Kasayev B .S.Management of the organization. — M.: Knorus, 2011, 434 pages.

## Открытие ПАО «Почта банк» как инструмент выполнения государством социальной функции и увеличения обеспеченности банковскими продуктами и услугами населения

**Бычкова Ирина Игоревна**, аспирант, кафедра «Банковское дело», Ростовский Государственный Экономический Университет «РИНХ», IrinalBychkova@yandex.ru

Объектом исследования являются коммерческие банки, предоставляющие продукты и услуги розничным клиентам. Предметом исследования является деятельность ПАО «Почта Банк» с момента открытия до текущих дней. Автор подробно рассматривает такие аспекты как предпосылки открытия социально-ориентированного банка в России, рассказывает этапы открытия ПАО «Почта Банк», а также краткосрочные и долгосрочные показатели эффективности его функционирования, описывает подходы в формировании продуктовой линейки, ценовые и неценовые методы увеличения конкурентоспособности продуктовой линейки, результаты функционирования.

При написании статьи использовались методы сравнения и группировки, экономической статистики и анализа, абстрактно-логические суждения, а также общеэкономические аналитические методы: субъектно-объектный и метод графической интерпретации. Основным выводом проведенного исследования является аргументация того, что любой банк является коммерческой организацией, основной целью которой является получение прибыли. В тоже время банковская деятельность направлена в т.ч. на выполнение социальных функций, что не позволяет в ряде случаев банку полноценно управлять потенциальным объемом зарабатываемой прибыли. Данный вывод уместен для крупных федеральных банков. В текущей экономической ситуации, способствующей свертыванию банковской сети путем закрытия нерентабельных офисов в целях максимизации прибыли банка, политика ПАО «Почта Банк», направленная на покрытие банковскими услугами преимущественно сельской местности, демонстрирует рост доли рынков кредитования и вкладов физических лиц, что полностью противоречит ранее существовавшим практикам ведения банковского бизнеса. Данный факт является новизной исследования.

Ключевые слова: банк, государство, социальная функция, банковские продукт и услуга, ПАО «Почта Банк», ФГУП «Почта России», клиент, продуктовая линейка, доля рынка, востребованность.

Социальная функция государства заключается в обеспечении своих граждан гарантированным минимумом жизненных благ, в том числе пищей, жильем, медицинским обслуживанием и др. Включает в себя справедливое распределение материальных благ, борьбу с безработицей, материальную поддержку отдельных слоев населения, а именно - пенсионеров, инвалидов, детей, лиц, пострадавших от стихийных бедствий, беженцев. Иными словами, социальная функция государства многообразна по содержанию и масштабна по объему деятельности. Главное ее назначение - обеспечить общественное благополучие, создать равные возможности для всех граждан в его достижении.

В тоже время, в ряде случаев выполнение социальной функции государства осуществляется посредством институтов посредников. Если говорить об оказании материальной поддержки и реализации финансовых услуг, то главенствующую роль в данном вопросе играют ФГУП «Почта России», в части доставки разного рода выплат, и банковские учреждения, в части оказания финансовых услуг. Применительно к ФГУП «Почта России», как государственному предприятию, оказание низко, либо нерентабельных услуг свойственно, ввиду социальной нацеленности предприятия. Банковские учреждения, первоочередно, ориентированы на максимизацию прибыли, ввиду чего осуществляют закрытие нерентабельных офисов, что, безусловно, сказывается, в первую очередь на сельском населении.

Наибольший пик свертывания банковской сети был отмечен в 2015-2016г.г., как следствие экономического кризиса. Так по состоянию на 01.01.2017г. количество внутренних структурных подразделений кредитных организаций составило 34 200, по состоянию на 01.01.2015г. их количество соответствовало 41 794 [1].

На данном этапе одной из задач государства являлось сохранение возможности оказания финансовых услуг в отдаленных сельских районах. Данная задача могла быть реализована двумя способами: административное воздействие на банковские учреждения в целях сохранения своей филиальной сети (стоит отметить, что данная практика применялась и ранее), а также выработка принципиально нового решения. Так появился почтовый банк.

Впервые идея открытия почтового банка в России зародилась еще в 2012 году – ее выдвинул Дмитрий Третьяков, специалист в сфере юриспруденции. Предложенный проект включал в себя и основывался на модернизации отделений почты с использованием ресурсов банка ВТБ.

Таким образом, идея состояла в том, чтобы создать принципиально новый вид финансовой организации, став ближе к потребителям и наиболее полно удовлетворять их потребности. Совмещение двух предприятий, оказывающих услуги, необходимые населению, позволило бы существенно увеличить количество клиентов. Дополнительным преимуществом было функционирование банка именно в рамках почтовых отделений – это решение позволило бы повысить доверие потребителей, сформированное на имидже ФГУП «Почта России», сделать доступ к банку проще, а использование – удобнее.

В январе 2016 года идея открытия почтового банка реализовалась - состоялась продажа 50% минус 1 акция ПАО «Лето банк» новому собственнику, аффилированному с ФГУП «Почта России», ООО «Почтовые финансы». 17 марта 2016 года Федеральная налоговая служба внесла изменение в единый государственный реестр юридических лиц. Новое наименование банка – ПАО «Почта Банк» [2].

В отличие от банковских учреждений, первичной целью ФГУП «Почта России» является удовлетворение общественных потребностей населения в результатах его деятельности, выполнение задач по обеспечению на всей территории Российской Федерации наиболее полного удовлетворения потребностей граждан [3]. Выполняя

Таблица 1  
Средневзвешенные процентные ставки кредитных организаций по кредитным и депозитным операциям в рублях без учета ПАО Сбербанк (% годовых)[1]

Операции	Срок	1 квартал 2016	2 квартал 2016	3 квартал 2016	4 квартал 2016
Кредиты физическим лицам	до 1 года, включая "до востребования"	24,69	22,53	23,90	22,85
	свыше 1 года	17,91	17,81	17,28	16,30
Депозиты физических лиц	"до востребования"	3,55	2,60	2,41	2,93
	до 1 года без "до востребования"	9,42	8,97	8,36	8,07
	до 1 года, включая "до востребования"	8,74	8,32	7,81	7,55
	свыше 1 года	9,72	9,45	8,88	8,37

социальную функцию по обеспечению граждан России почтовыми услугами, ФГУП «Почта России» ограничено в возможностях оптимизации своей сети, будучи вынуждено содержать нерентабельные отделения почтовой связи. По состоянию на 01.04.2017г. отделений почтовой связи, осуществляющих свою деятельность на территории Российской Федерации, насчитывается 41 091, что на 20,1 % превышает число действующих кредитных организаций по состоянию на 01.01.2017г.

Таким образом, принятие решения открытия ПАО «Почта банк» на территории отделений ФГУП «Почта России» было обусловлено необходимостью обеспечения всех граждан России банковскими продуктами и услугами, в том числе в рамках выполнения государством своих социальных функций. В своем выступлении на экономическом форуме, состоявшемся в июне 2016г. в г. Санкт-Петербург президент-председатель правления «Почта Банка» Дмитрий Руденко отметил: «Главная цель любого банка – получение прибыли. В нашем случае есть еще и социально-значимые составляющие – снижение доли наличных платежей, обеспечение людей в сельской местности современными банковскими услугами, повышение финансовой грамотности...».

Новый банк при выходе на рынок сфокусировался на продуктовой линейке, ориентированной в основном на массовый и ниже-массовый сегменты потребителей, в том числе – клиентов пенсионного возраста, а также потребителей, относящихся к молодому и среднему возрасту, использующих финансовые продукты и банковское обслуживание повседневно. Данные сегменты были определены не случайно, так как в отличие от иных банковских учреждений, базирующихся в основном на территории городской местности, ПАО «Почта Банк» формирует большую часть своей фили-

альной сети на территории сельской местности, которой присуще преобладающее большинство жителей пенсионного возраста с доходами существенно ниже среднего.

В приоритетные направления деятельности банка на этапе его открытия были заложены:

- создание широкой сети продаж, тем самым запуск и развитие первой в России сети банковского франчайзинга;
  - кредитование населения в массовом и ниже-массовом сегментах через собственные клиентские центры, магазины-партнеры и стойки продаж;
  - формирование широкой сети устройств самообслуживания;
  - создание и развитие команды, технологий, ИТ-систем, уникальных продуктов, эффективных систем продаж и управления рисками;
  - поддержание принципов открытости и прозрачности бизнеса, предлагая населению качественные и доступные финансовые услуги;
  - внедрение новых продуктов для физических лиц (кредитных, депозитных и расчетных);
  - развитие новых каналов дистрибуции (доставка cash-ссуд и кредитных карт, активные продажи) и др. [4]
- Вышеуказанные приоритетные направления деятельности банка были оцифрованы в некие показатели эффективности работы своей сети, отраженные в стратегии развития банка до 2023 года и выражающиеся в следующем:
- наращение клиентской базы банка к 2023 году до 21 миллиона человек;
  - увеличение банкоматной сети банка до 8000 устройств;
  - вход в top-3 ведущих банка по масштабу лояльной клиентской базы;
  - открытие 26 000 точек присутствия по всей стране.

Учитывая, что отделения банка открываются одинаково равномерно как в

сельской, так и в городской местности по всей России, то продуктовая линейка должна быть максимально понятной и простой в использовании, т.к. уровень финансовой грамотности населения в сельской местности критически низок ввиду отсутствия технологий, продукты банка должны обладать максимальным уровнем безопасности, либо выглядеть таковыми и ориентироваться на средне-статистический портрет ключевого российского потребителя, аналогичным образом необходимо выстроить и сбытовую политику, при этом, при реализации продуктов в массовом и ниже-массовом сегментах важную роль играет наличие банка в пешей доступности и его режим работы, так как при возникновении каких-либо вопросов по продуктовой линейке банка данным клиентам важно получить очный ответ от специалиста.

Учитывая сложившуюся конкуренцию на банковском рынке для привлечения клиентов в ПАО «Почта Банк» банк в краткосрочной перспективе должен работать над ценовыми характеристиками своих продуктов, а также предложения клиентам, уникальных, льготных, простых и понятных продуктов и услуг.

Касательно ценовых характеристик реализуемых банком продуктов и услуг, наиболее быстрым способом наращивания клиентской базы для банка является изменение ценовых характеристик продукта, иными словами, предлагать процентную ставку по кредиту ниже среднерыночной, а по депозиту – выше среднерыночной. Именно по данной схеме и начал выстраивать свою продуктовую стратегию ПАО «Почта Банк».

В соответствии с данными Центрального Банка Российской Федерации средневзвешенная процентная ставка по кредитам для физических лиц по итогам 2016г. составляла от 16,30% до 17,91% (сроком свыше 1 года) и 22,53% до 24,69% (сроком до 1 года, включая «до востребования»). По депозитам для физических лиц средневзвешенная процентная ставка варьировала от 2,41% до 3,55% для вкладов «до востребования», от 8,07% до 9,42% по депозитам сроком размещения до 1 года без «до востребования», от 7,55% до 8,74% - по депозитам до 1 года, включая «до востребования» и от 8,37% до 9,72% при размещении депозитов сроком свыше 1 года (Таблица 1).

Далее проанализируем средневзвешенные процентные ставки по кредитным и депозитным операциям в рублях применительно к ПАО «Почта Банк».

Из приведенной аналитики видно, что в целях привлечения клиентов, ПАО «Почта Банк» реализует свои кредитные и депозитные продукты на условиях «лучше рынка», хоть это и влечет потенциальное снижение прибыли, в тоже время является наиболее действенным инструментом, направленным на наращивание клиентской базы.

Дополнительно, помимо корректировки ценовой политики продуктовой розничной линейки, ПАО «Почта Банк» принимает решение о выпуске на банковский рынок уникальных продуктов - беспроцентная почтовая кредитная карта «Почтовый экспресс», призванная увеличить объем активных операций банка, а также продукт «Сберегательный счет», ориентированный на рост пассивной базы банка.

«Почтовый экспресс» — это карта платежной системы Visa, предназначенная для ежедневных покупок. Карта имеет необременительный кредитный лимит, которого вполне достаточно для регулярных трат.

Карта «Почтовый экспресс» реализуется в трех вариантах:

1. Кредитный лимит — 5 000 руб., ежемесячный платеж — 500 руб., комиссия за оформление карты — 300 руб.
2. Кредитный лимит — 10 000 руб., ежемесячный платеж — 1 000 руб., комиссия за оформление карты — 500 руб.
3. Кредитный лимит — 15 000 руб., ежемесячный платеж — 1 500 руб., комиссия за оформление карты — 600 руб.

Отличительными условиями данной кредитной карты от альтернативных предложений коммерческих банков являются:

- процент по кредиту всегда будет 0%. Не важно, используете ли клиент карту «Почтовый экспресс» для покупок или получения наличных;
- ежемесячная комиссия за обслуживание - 0%. При погашении задолженности по карте «Почтовый экспресс» своевременно и в полном объеме;
- комиссия при пополнении карты — 0%. Наличными через банкоматы «Почта Банка».

Продукт «Сберегательный счет» - вклад на карту Visa Classic, либо Visa Platinum. Деньги можно копить и расходовать без ограничений, проценты (до 7% годовых) ежемесячно начисляются на минимальный остаток средств на счете. Предложение идеально для клиентов, всегда имеющих на карте денежные средства и желающих осуществлять регулярные накопления. Данные условия ориентированы на клиентов, желающих при-

Таблица 2  
Средневзвешенные процентные ставки ПАО «Почта Банк» в рублях[4]

Операции	Срок	1 квартал 2016	2 квартал 2016	3 квартал 2016	4 квартал 2016
Кредиты физическим лицам	до 1 года, включая "до востребования"	23,17	21,84	22,68	21,37
	свыше 1 года	16,89	17,13	16,94	16,21
Депозиты физических лиц	"до востребования"	2,18	6,20	8,30	8,33
	до 1 года без "до востребования"	9,23	9,01	8,83	8,62
	до 1 года, включая "до востребования"	10,80	9,36	9,67	9,08
	свыше 1 года	10,80	9,69	9,51	9,25

умножить свои сбережения в максимальном сжатый срок, а таковых в России большинство.

С картой Visa Platinum, выданной к Сберегательному счёту, доступны:

- скидки, особое обслуживание, подарки в магазинах, ресторанах, развлекательных центрах мира;
- международная медицинская, информационная помощь;
- Global Customer Assistance Services — глобальная служба клиентской поддержки;
- расширенная гарантия, защита покупок.

«Пакет онлайн-покупателя» для комфортных покупок онлайн:

- гарантирует «лучшую цену»;
- предполагает бесплатно: ремонт техники, возврат товара.

Продуктовая линейка, направленная на массовый и ниже-массовые сегменты разработана и запущена в промышленную эксплуатацию.

Следующим этапом, направленным на увеличение объема продаж и рост доли рынка, является реализация социально-направленной рекламной кампании, лицом которых стал популярный российский актёр Сергей Гармаш. «Это нашло свое отражение в высоком уровне знания бренда «Почта Банка» - мы сходу вошли в топ-10 на банковском рынке по этому показателю» - отметила в своем интервью вице-президент, директор по маркетингу и общественным связям «Почта Банка» Евгения Ленская. Узнаваемость бренда — это еще один из ключевых факторов, направленных на рост доверия населения к банку и, как следствие, увеличение объемов его прибыли.

Дополнительным маркетинговым ходом «Почта Банк», направленным на увеличение объемов кредитования и снижение портфеля просроченной ссудной задолженности, стало предложение ПАО «Почта Банк» услуги, позволяющей ответственному заемщику, погашающему кредит без просрочек не менее чем двенадцатью

ежемесячными платежами, пересчитать кредит по более низкой ставке, а разницу между одобренной банком процентной ставкой и ставкой, предусмотренной услугой (сегодня это 14,9% годовых), вернуть на счет клиенту. С помощью услуги клиенты «Почта Банка» могут вернуть до 50% от суммы кредита. Так Почта Банк за четыре года вернул более 75 тыс. клиентам 1 млрд. рублей в рамках услуги «Гарантированная ставка». Данный маркетинговый ход позволил банку привлечь дополнительный пул клиентов, у которых при выборе банка в качестве кредитора превалирует фактор «жадности».

При запуске механизма сбыта розничных банковских продаж ПАО «Почта Банк» задействовал не только, как было указано выше, персонализированную рекламу по телевидению и на радио с использованием, своего рода бренда, в виде российского актёра Сергея Гармаша, но и использовал наиболее эффективный в массовом и ниже-массовом сегментах инструмент своего рода «сарафанной» рекламы, выражающейся в мотивации сотрудников ФГУП «Почта России», рассказывать населению о банковских продуктах, разносу информационных листовок в почтовые ящики жилых домов, раздаче рекламы «на улице» и ее размещению в местах массового скопления жителей пенсионного возраста, таких как Пенсионные фонды, поликлиники, Фонды социального страхования, Союзы ветеранов и др.

Не смотря на то, что стратегия развития ПАО «Почта Банк» предусматривает достижение ряда вышеуказанных целей до конца 2023 года, промежуточные результаты эффективности функционирования банка можно подвести уже и сейчас.

Так доля рынка по объему средств физических лиц, размещенных в банке по состоянию на 01.04.2017г. — 0,17% (49 место в рейтинге банков - +0,16% по отношению к 01.04.2016г. (81 место), выдано кредитов физическим лицам —



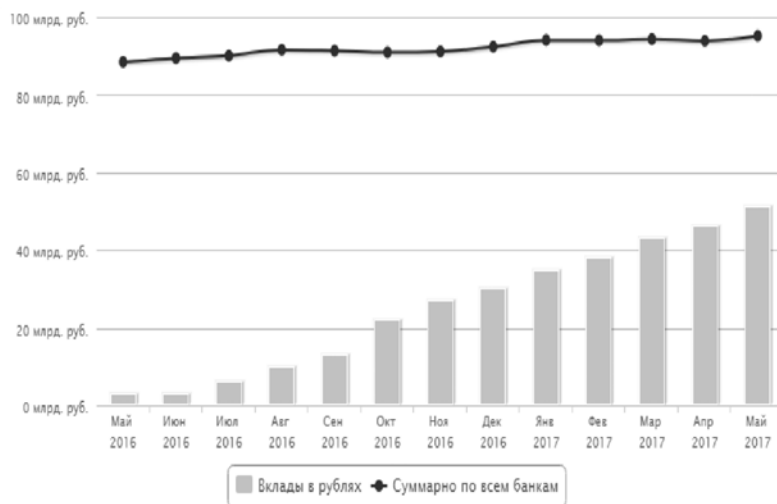


Рисунок 3 – Динамика объемов привлечения денежных средств во вклады ПАО «Почта Банк»[4]

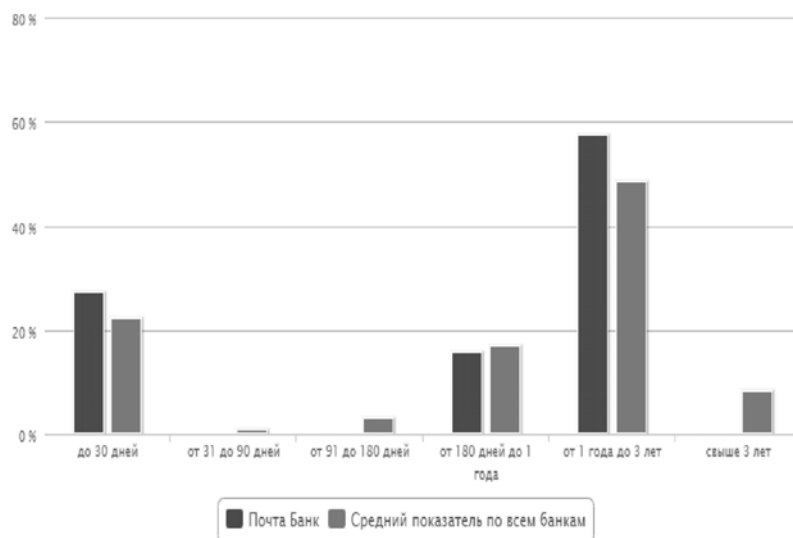


Рисунок 4– Распределение вкладов ПАО «Почта Банк» по срокам размещения по состоянию на 01.05.2017г.[4]

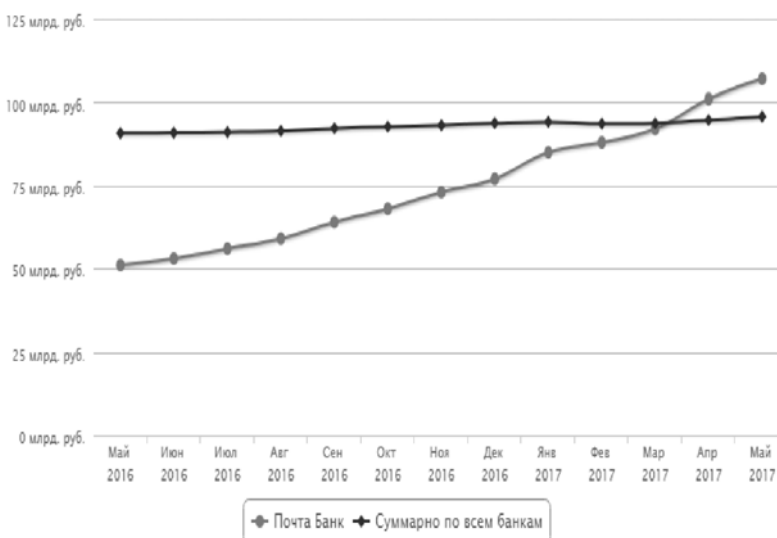


Рисунок 5– Изменение объема выданных банком кредитов[4]

1,21% рынка (11 место - +0,52% по отношению к 01.04.2016г. (24 место).

При этом, большая часть населения размещает вклады в ПАО «Почта Банк» в долгосрочном периоде – на срок от 1-го до 3-х лет. В первую очередь это определено действующей тарифной политикой банка (Рисунок 4).

Отчетливая тенденция увеличения объема активных операций банка отмечается и в выданных кредитах (Рис. 5).

При этом, на рынке кредитных услуг преобладающая доля выданных кредитов приходится на срок от 180 дней до 1 года, в ПАО «Почта Банк», наибольшая объем выданных кредитов идет со сроком кредитования свыше 3-х лет, что также отчетливо характеризует верно выбранный сегмент – клиенты с уровнем дохода «средний» и «ниже среднего».

На основании вышеизложенных финансовых результатов работы ПАО «Почта Банк» под новым брендом чуть более 1-го года можно сделать вывод об эффективности выстроенной продуктовой и сбытовой стратегий банка. При этом стоит отметить, что по состоянию на 01.01.2017г. в целом по России уже открыто и успешно функционирует 6 707 отделений ПАО «Почта Банк», что позволяет банку занять второе место в рейтинге по разветвленности филиальной сети после ПАО «Сбербанк».

Стремительное развитие ПАО «Почта Банк» определено использованием тактических и стратегических приемов, отличающихся от ранее существовавшей практики развития банковского бизнеса. Основные векторы тактики и стратегии ПАО «Почта Банк» представлены ниже.

#### ТАКТИКА:

- уяснение задачи – какую пользу банк хочет получить от введения нового или усовершенствования уже имеющегося розничного банковского продукта/услуги;
- оценка обстановки и расчет времени на основе глубокого анализа рыночной обстановки:
  - оценка рядов времени. Прогнозирование возможных продаж сейчас и в перспективе, основываясь на данных прошлых продаж в динамике;
  - учет возможных случайностей. Оценка нестандартных и алогичных показателей прошлых продаж для выявления причин отклонений;
  - учет цикличности. Анализ показателей прошлых продаж в динамике, для определения возможных циклов повторений с установлением причин;
  - сенсорное ощущение рынка. Выработка способности к вербальному вос-

приятию рыночной обстановки;

- проведение дифференциации. Ассоциативное восприятие отношения потребителей определенного сегмента к различным розничным банковским продуктам/услугам;

- проведение мелкосегментарного анализа. Детальное изучение самых маленьких сегментов (подсегментов крупных) рынков;

- анализ посредством дельфийского метода. Усредненный метод прогнозирования, основанный на результирующих выводах из всего объема выводов всех членов исследовательской группы;

- продуктовые выгоды. Выгоды, которые получают все потребители розничного банковского продукта/услуги;

- объем использования. Тот максимальный объем розничного банковского продукта/услуги, используемого за определенный период времени;

- опрос клиентов. Прогнозирование объемов продаж путем опроса клиентов о том, какое количество продукта они планируют приобрести;

- рыночный экзит-полл - объемный опрос рыночных клиентов с целью определения ассортимента и объемов покупаемого ими или предпочитаемого розничного банковского продукта/услуги;

- оценка руководства. Метод прогнозирования объемов продаж, при котором высшее руководство просят дать оценку потенциального бизнеса; - прогноз руководителей. Определение объема предполагаемых продаж с точки зрения топ-менеджеров;

- позиционирование. Соотношение востребованности продуктов и покупательных событий в динамике;

- премия. Сумма, которую потребитель готов заплатить сверх цены стандартизованного продукта, чтобы получить продукт, который в большей степени соответствует его потребностям;

- процент принятия (аукционирование). То количество денежных средств, которое готов заплатить покупатель выше стандартизированной стоимости розничного банковского продукта/услуги, чтобы обладать ими;

- первичное маркетингование. Продажа пилотного продукта в зауженном сегменте, для ориентировочного понятия его востребованности на рынке в целом;

- разложение на составляющие. Метод оценки возможных продаж посредством расчета доли предприятия в общем объеме рынка;

- сбор составляющих. Метод оценки возможных продаж посредством расчета

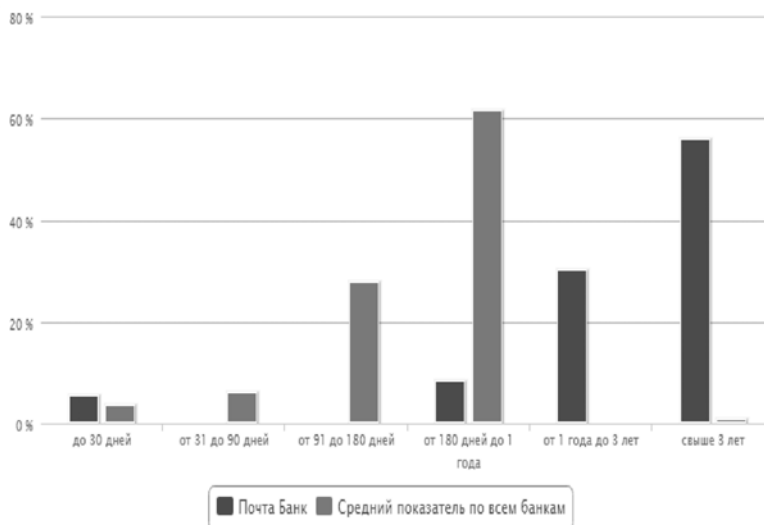


Рисунок 6 – Кредиты, выданные банком населению – распределение по срокам погашения по состоянию на 01.05.2017г. [4]

доли предприятия в каждом рыночном сегменте с последующей их суммацией.

#### СТРАТЕГИЯ:

- географическое нацеливание. Формирование возможных потребителей в группы, основываясь на их географическом нахождении (город, район, улица);

- поведенческое нацеливание. Группирование возможных потребителей, основываясь на их манерах, физиологических стремлениях, поведенческих реакциях;

- демографическое нацеливание. Группирование потенциальных клиентов по их положению в структуре населения;

- социальное нацеливание. Группирование потенциальных клиентов по их принадлежности к социальной группе;

- целевое нацеливание. Сегментация, основным вектором которой является определение максимально эффективного для данного сегмента в настоящее время розничного банковского продукта/услуги создания продукта или услуги.

#### Литература

1. Годовой отчет Банка России за 2016г. <http://www.cbr.ru>.
2. Годовой отчет ФГУП «Почта России» за 2016г. [www.pochta.ru](http://www.pochta.ru)
3. Устав ФГУП «Почта России», утвержденный Приказом Министерства связи и массовых коммуникаций Российской Федерации от 18.06.2013г. №141.
4. Годовой отчет Публичного акционерного общества «Почта Банк» за 2016г. [www.pochtabank.ru](http://www.pochtabank.ru)

**Opening of PJSC «Post bank» as a tool of implementation by the state of social function and increase in security by banking and public services**

#### Bychkova I.I.

Rostov State Economic University

The subject of the study are commercial banks that provide products and services to retail customers. The subject of the research is the activity of PJSC «Pochta Bank» from the moment of opening until the current days. The author examines in detail such aspects as the prerequisites for the opening of a socially-oriented bank in Russia, outlines the stages of opening PJSC «Pochta Bank», as well as short-term and long-term indicators of the effectiveness of its functioning, describes approaches to the product line, results of functioning. When writing the article, we used methods of comparison and grouping, economic statistics and analysis, abstract-logical judgments, and general economic analytical methods: subject-object and graphical interpretation. The main conclusion of the study is the argument that any bank is a commercial organization whose main purpose is to make a profit. At the same time, banking activities are directed, incl. to perform social functions, which in some cases does not allow the bank to fully manage the potential volume of earned profits. This conclusion is appropriate for large federal banks. In the current economic situation, which contributes to the curtailment of the banking network by closing unprofitable offices in order to maximize the bank's profit, the policy of PJSC «Pochta Bank» aimed at covering banking services in predominantly rural areas demonstrates an increase in the share of lending and deposits of individuals, which completely contradicts the pre-existing practices of banking business. This fact is a novelty of the research.

**Keywords:** bank, state, social function, bank product and service, PJSC «Pochta Bank», FSUE Russian Post, customer, product line, market share, demand.

#### References

1. The annual report of the Bank of Russia for 2016 <http://www.cbr.ru>.
2. The annual report of FGUP Russian Post for 2016 [www.pochta.ru](http://www.pochta.ru)
3. The charter of FGUP Russian Post approved by the Order of the Ministry of Telecom and Mass Communications of the Russian Federation of 18.06.2013 No. 141.
4. The annual report of Pochta Bank Public joint stock company for 2016 [www.pochtabank.ru](http://www.pochtabank.ru)

# Анализ использования информационных поводов в практике медиа рилейшнз российских вузов

**Лочан Сергей Александрович**, д.э.н., профессор, профессор кафедры рекламы, связей с общественностью и дизайна ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

**Федюнин Дмитрий Валерьевич**, д.э.н., доцент, профессор кафедры рекламы, связей с общественностью и дизайна ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

**Кутыркина Людмила Владиславовна**, к.ф.н., доцент, доцент кафедры рекламы, связей с общественностью и дизайна ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

**Автономова Светлана Алексеевна**, к.соц.н., доцент кафедры рекламы, связей с общественностью и дизайна ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

**Петушкова Елена Викторовна**, к.фил.н., доцент кафедры рекламы, связей с общественностью и дизайна ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

**Иванов Андрей Викторович**, старший преподаватель кафедры рекламы, связей с общественностью и дизайна ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

В статье рассматриваются вопросы усиления коммуникационной деятельности вуза. Отмечается, что интенсивность и качество распространяемой о вузе информации становится предметом пристального внимания руководства вуза, повышая роль медиа рилейшнз и деятельности по управлению коммуникациями со СМИ. Выделяются три группы стейкхолдеров – групп влияния на реализацию долгосрочной стратегии вуза – внешних, внутренних и «пограничных». В рамках взаимодействия со СМИ вузы, как и другие рыночные субъекты, используют различные информационные поводы. В статье публикуются результаты анализа информационной активности в федеральных СМИ за 2017 год ряда ведущих вузов России. Целью исследования является анализ практики использования различных информационных поводов в рамках медиа активности данных вузов. Выделено пять основных типов информационных поводов: Участие вуза в различных образовательных рейтингах или улучшение позиции вуза в рейтингах; научно-технические достижения вуза, профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников и студентов; демонстрация экспертной позиции вуза и его сотрудников в отдельных отраслях, экспертный статус в общественно значимой сфере; посещение вуза выдающимися отечественными и зарубежными общественно-политическими и научными деятелями, или участие представителей вуза совместно с выдающимися деятелями в значимых международных и национальных мероприятиях; демонстрация активности вуза в инициировании или реализации социально-значимых проектов

Ключевые слова: коммуникационная деятельность вуза, медиа рилейшнз, деятельность по управлению коммуникациями со СМИ, стейкхолдеры вуза, информационный повод, целевая аудитория, медиа стратегия.

Сегодня российские вузы существуют в системе постоянно возрастающих требований информационной открытости. Эти требования официально и неофициального уровня, обязательного и дополнительного свойства. С одной стороны, возможность работать на рынке образовательных услуг требует соблюдения ряда лицензионных требований Министерства образования и науки РФ. И они распространяются, в том числе, на объем, содержание и сроки публикации информации о вузе на ряде интернет ресурсов, на интернет сайте вуза – прежде всего. Кроме этого, вуз сегодня существует на конкурентных рынках образовательных, исследовательских и консалтинговых услуг, что диктует необходимость его активной коммуникационной деятельности. Формирования спроса на вышеназванные услуги вуза со стороны всех участников рынка основываются на известности вуза, заинтересованности в его деятельности и лояльности к нему со стороны значительного числа социальных групп [1]. И это делает вопрос коммуникационной активности вузов весьма актуальным. Интенсивность и качество распространяемой о вузе информации становится предметом пристального внимания руководства вуза. Отсюда особое внимание к информационной политике вуза и сфере медиа рилейшнз, как деятельности по управлению коммуникациями со СМИ.

Сегодня даже «брендовые» вузы страны не полагаются только на наработанный имидж, но вкладывают существенные ресурсы в поддержание желательных и формирование востребованных в новых условиях свойств публичного образа своего высшего учебного заведения [2].

Успешная реализация долгосрочной стратегии вуза предполагает поддержку не только со стороны потребителей образовательных услуг, но и ряда других групп влияния, стейкхолдеров.

Условно, можно выделить следующих внешних стейкхолдеров вуза:

- органы государственной власти, прежде всего - представители профильных министерств и агентств;
- рейтинговые агентства различного уровня, включая международные;
- потенциальные и реальные потребители образовательных, исследовательских и консалтинговых услуг вуза;
- партнерские организации в сфере получения и реализации научно-исследовательских и образовательных услуг, включая зарубежных партнеров;
- общественные и профессиональные объединения, прежде всего – соответствующие направлениям подготовки вуза;
- другие вузы, ссузы, как участники совместной коллегиальной работы в экспертных и отраслевых организациях, и как конкуренты, преимущественно в период приемной комиссии;
- компании-работодатели выпускников вуза;
- общественность, местное сообщество, жители города и страны, в которой работает вуз;
- СМИ, информационные агентства, в том числе – активные интернет площадки в целом, и социальных сетей – в частности.

Внутренние стейкхолдеры вуза представляют собой достаточно сложный спектр групп, различающихся по характеру и форме взаимосвязи с вузом:

- топ-менеджмент вуза;
- административно-управленческий аппарат и сотрудники;
- профессорско-преподавательский и научный состав;
- студенты всех уровней и форм обучения, а также студенческие объединения;
- «униформисты» (работники общепита, охрана и другие поддерживающие инфраструктуру вуза технические работники)

Специфика деятельности вуза предполагает наличие значительных групп «пограничных» стейкхолдеров, определенным образом связанных с вузом, но не принадлежащих к его внутренней структуре:

- попечительский и наблюдательный Совет вузов;

- выпускники и ассоциации выпускников вузов;

- различные Фонды и некоммерческие организации, созданные для содействия определенным направлениям деятельности вузов;

- привлеченные для выполнения определенной работы на конкретный срок специалисты и коллективы.

Вышеприведенного перечня групп достаточно, чтобы констатировать сложность и многообразие задач, которые вынужден сегодня решать вуз для выстраивания с ними эффективных отношений.

Предметом исследования в данной статье является сфера медиа рилейшнз вузов, и для нас существенным будет анализ медиа активности вуза как инструмента выстраивания эффективных взаимоотношений с различными стейкхолдерами. В рамках взаимодействия со СМИ вузы, как и другие рыночные субъекты, используют различные информационные поводы. В данной статье мы публикуем результаты анализа информационной активности в федеральных СМИ за 2017 год ряда ведущих вузов РФ: Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова (РЭУ), Национального исследовательского университета Высшая школа экономики (НИУ ВШЭ), Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (РАНХиГС) Московского института стали и сплавов (МИСиС), Казанского (Приволжского) федерального университета (КФУ), Московского государственного института международных отношений (МГИМО), Государственного университета управления (ГУУ), Санкт-Петербургского государственного университета (СПбГУ), Московского государственного технического университета имени Н.Э. Баумана (МГТУ). Мониторинг СМИ за 2017 года на предмет выявления в них публикаций с упоминанием вышеперечисленных вузов, провели магистры направления «Реклама и связи с общественностью» факультета маркетинга РЭУ. Целью исследования является анализ практики использования различных информационных поводов в рамках медиа активности данных вузов.

Мы провели анализ наиболее активно используемых в медиа практике этих вузов информационных поводов, произвели их типологию. На основании проведенного анализа мы попытались выявить, насколько информационная активность вузов в медиа сфере и практика использования определенной группы информа-

ционных поводов работает на задачу выстраивания отношений с различными стейкхолдерами: с информированностью последних о значимых для них сторонах деятельности вуза, с последовательным формированием в публичном пространстве определенных оценок вуза, значимых для конкретных стейкхолдеров.

Проведенный анализ позволил нам сделать некоторые выводы и рекомендации относительно направления и содержания медиа активности вузов, практики использования определенных информационных поводов для решения конкретных задач коммуникационного менеджмента вуза.

Структура данной работы построена по принципу перечисления наиболее распространенных типологических групп информационных поводов, описания практики их использования различными вузами и анализа их предполагаемой значимости в воздействии на конкретные группы стейкхолдеров из числа вышеперечисленных.

На основе проведенного анализа нами было выделено пять основных типов информационных поводов.

1. Участие вуза в различных образовательных рейтингах или улучшение позиции вуза в рейтингах.

Специальной сферой деятельности вузов стал процесс участия в рейтингах различного уровня. Надо отметить, что критерии оценки эффективности вузов существенно различаются в отдельных национальных и международных рейтингах. Но тема участия вуза в том или ином рейтинге, если она дает возможность «вписать» его в ряд топовых вузов мира или страны, продемонстрировать положительную динамику позиции, активно используется вузами как информационный повод. Например, из 87 публикаций о МИСиС за 2017 года в федеральных СМИ и национальных информационных агентствах 13 публикаций освещали позицию МИСиС и других российских вузов в международных рейтингах. Среди 30 значимых публикаций о НИУ ВШЭ за 2017 год 7 посвящены позициям вуза и его подразделений в образовательных рейтингах разного уровня. Из 36 проанализированных публикаций за 2017 год, посвященных СПбГУ, 4 были связаны с международными рейтингами вузов. КФУ в 3 из 25 материалов упоминается в связи с участием в рейтингах. Из 20 материалов о МГТУ 4 относятся к позиции вуза в международных рейтингах. Из 25 проанализированных публикаций о МГИМО 2 посвящены высокой позиции вуза в обра-

зовательных рейтингах. Из 30 значимых публикаций о РЭУ позиции вуза в рейтингах обсуждались в 2 публикациях.

Повышение эффективности данного информационного повода возможно по пути конкретного раскрытия критериев, на основании которого оценивается вуз в рамках данного рейтинга. Данная конкретизация позволит максимально точно сфокусировать информацию на значимых для вуза стейкхолдерах. В качестве примера возьмем Национальный рейтинг вузов РФ, в котором принимали участие в 2016 году 446 вузов из 82 регионов России.

Национальный рейтинг вузов России оценивает вузы по таким показателям, как востребованность подготовленных специалистами работодателями, коммерциализация интеллектуального продукта, производимого вузом, а также востребованность научно-исследовательского продукта. Данное исследование вызывает неподдельный интерес не только у работодателей, но и у российских абитуриентов, которые строят свой образовательный выбор на понимании того, где они будут работать после завершения учебы. «Делая свой выбор в пользу того или иного вуза, на первое место они ставят не столько бренд университета, сколько возможность получить востребованную профессию» [3], - отметила Наталья Тюрина, руководитель проекта «Социальный навигатор» МИА «Россия сегодня», который стартовал в 2015 году, но к которому общество уже проявило огромный интерес. Н.Тюрина делает следующий вывод по результатам данного проекта: вузам надо, с одной стороны, максимально разворачиваться в сторону рынка труда и работодателя, а с другой – строить серьезную профориентационную работу со старшеклассниками. Для интересующего нас аспекта исследования информационной деятельности вуза важно следующее:

1.1. Востребованность выпускников вуза среди серьезных работодателей, в том числе констатируемая в рамках рейтинговых исследований – существенный для вуза информационный повод для освещения в СМИ. Именно такого рода информация вызывает интерес и заинтересованное отношение со стороны таких стейкхолдеров как абитуриенты, работодатели, отраслевые и профессиональные сообщества, органы власти федерального, регионального и муниципального уровня.

1.2. Системная работа с базой данных выпускников, мониторинг их карьер-

ерного роста, получение отзывов от работодателей о качестве подготовки того или иного специалиста – значимая для коммуникации со стейкхолдерами вуза информация. Для ее размещения эффективно использовать как специальный раздел на сайте вуза, так и аккаунты вуза и партнеров вуза в социальных сетях, внутрикорпоративные и внешние СМИ. Однако, как показало знакомство с сайтами исследуемых вузов, а также мониторинг значимых публикаций в федеральных СМИ, не является широко распространенным явлением.

1.3. Сами позиции вуза в тех или иных рейтингах являются значимой информацией для абитуриентов, в том числе – и зарубежных, для партнеров вуза, в том числе – зарубежных, для работодателей, а также практически для всех внутренних и «пограничных» групп стейкхолдеров. Ведь сегодня вуз решает задачу оказаться привлекательным местом работы для «эффективных», востребованных преподавателей и научных сотрудников, которые могут обеспечить как высокий индекс цитирования, так и создание качественного интеллектуального продукта. И позитивная динамика позиции вуза в рейтинге является фактором повышения привлекательности его как статусного места работы.

2. Научно-технические достижения вуза, профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников и студентов.

Информационные поводы такого типа также относятся к числу наиболее часто используемых вузами. Так, из 87 публикаций о МИСиС за 2017 года в федеральных СМИ и информационных агентствах 57 публикаций были посвящены научным и технологическим достижениям МИСиС, вкладу ученых института в мировую науку и инновационную экономику. Из 25 публикаций о КФУ 12 были связаны с научными и техническими достижениями вуза. Из 36 публикаций о СПбГУ за текущий год с освещением научных достижений и исследований были связаны 8 публикаций. Из 20 публикаций, посвященных МГТУ 7 информируют о научных достижениях вуза. Из 30 публикаций, посвященных РАНХиГС, 5 связаны с научными достижениями вуза. В 20 информационных материалах о ГУУ такая информация встречалась 2 раза. В 25 материалах, посвященных МГИМО 2 были связаны с научными успехами вуза. Из 30 значимых публикаций в федеральных СМИ научные достижения РЭУ освещались в 2. Справедливости ради, необходимо отметить, что для «нетехничес-

ких» вузов, РАНХиГС, РЭУ, НИУ ВШЭ, МГИМО, информационные поводы «научные достижения» и «экспертное мнение» тяжело дифференцировать, так как информация об исследованиях, проведенных в вузах, чаще всего публикуется в связи с комментариями эксперта вуза по социально-экономическим проблемам.

Целесообразно уточнить, кому из стейкхолдеров вуза и в связи с какой задачей, важно убедиться в высоком уровне научных достижений. Как следует из позиции руководителей Национальный рейтинг вузов России, «качественный интеллектуальный продукт, созданный вузом, принесет существенную пользу экономике региона, страны» [3]. Соответственно, стейкхолдером, для которого существенной и значимой будет информация о научных достижениях и высоком интеллектуальном ресурсе вуза, будут органы государственной и муниципальной власти, крупные государственные и частные, в том числе – мировые компании. Министерства – федеральные агентства в современных условиях часто являются заказчиками, своего рода «драйверами» исследовательских проектов в различных областях.

Для предприятий и отраслевых объединений информация о наличии у вуза серьезного исследовательского ресурса и высокого экспертного уровня в определенных сферах также существенна. Заказ научно-исследовательских работ, обращение за консалтинговыми услугами, формирование стратегических партнерских отношений в рамках совместной работы с вузом по ряду проектов возможно только при наличии подтвержденного «научного статуса» вуза. Поэтому в интересующем нас аспекте информационной деятельности вуза важно учитывать следующие моменты:

2.1. Проведение структурами вузов фундаментальных и прикладных научных исследований является существенным фактом для аккредитационных и рейтинговых агентств, в том числе – международных. Они существенно повышают статус вуза также в глазах научного сообщества. Но для СМИ и общественности важна возможность получить значимую эксклюзивную информацию, источников которой являются исследовательские структуры вуза.

2.2. Ценным, с точки зрения медиа-рейтинга, является умение вуза «встроить» исходящую информацию о научных исследованиях в общественно-значимую повестку дня. Через СМИ до общества и государства доносится мысль о взаимо-

выгодном сотрудничестве с вузом в силу его компетентности в решении участия в решении социально значимых проблем.

2.3. Внимание к информации такого рода определяется профессионализмом в подготовке пресс-материалов. В частности, использования технологий написания пресс-релизов, «продающих заголовков», которые вызывают интерес к научному исследованию в силу его значимости для решения проблем определенных социальных групп, для технологического и социально-экономического развития. В данном направлении особенно показательны материалы МИСиС и НИУ ВШЭ.

3. Демонстрация экспертной позиции вуза и его сотрудников в отдельных отраслях, экспертный статус в общественно значимой сфере.

Этот формат подачи информации также претендует на лидерство в ряду упоминаний о вузах. Для этого используются самые разные жанры, от интервью с вузовским сотрудником, как экспертом по определенной теме, до приведения мнения по конкретному вопросу ряда статусных экспертов, и представителя вуза – в их числе. Экспертная позиция вуза и экспертные мнения его представителей являются преобладающими информационными поводами среди публикаций о НИУ ВШЭ за 2017 год: из 30 значимых публикаций 13 очевидно относятся именно к такого рода публикациям. Из 30 публикаций 2017 года, посвященных РАНХиГС, экспертная позиция вуза была представлена в 17. Из 30 значимых информационных материалов о РЭУ 9 представляли собой публикации экспертной позиции вуза. Из 36 публикаций за этот год о СПбГУ экспертная позиция была представлена в 4 публикациях. Показатель ГУУ в этом формате 4 публикации из 20. Для МГИМО показатель использования формата экспертной позиции вуза 2 из 25. Для КФУ эта цифра меньше – 2 публикации из 25. В случае использования такого приема формирования упоминаний о вузе в СМИ, эффективность воздействия на различных стейкхолдеров зависит от ряда факторов.

3.1. Если говорить о широкой общественности, то, как и в случае с демонстрацией научных достижений вуза, ценным с точки зрения медиа-рейтинга является умение вуза «встроить» информацию эксперта, его квалифицированную позицию в общественно-значимую повестку дня. До общества доносится мысль о возможности вуза компетентно участвовать в решении общих проблем.

3.2. Безусловно, выступление в качестве экспертов сотрудников и руководителей вуза по вопросам, имеющих общественную значимость, способствует наращиванию известности и формирования позитивного отношения к вузу со стороны потенциальных потребителей его образовательных, исследовательских и консалтинговых услуг.

3.3. Такого рода экспертные выступления вуза в СМИ сохраняют приверженность вузу со стороны выпускников, компаний, пользующихся интеллектуальными услугами вуза, а также среди работодателей, привлекающих практикантов и выпускников вуза.

4. Посещение вуза выдающимися отечественными и зарубежными общественно-политическими и научными деятелями, или участие представителей вуза совместно с выдающимися деятелями в значимых международных и национальных мероприятиях.

В использовании такого рода информационных поводов есть «оптимизирующий» этот процесс фактор. Технологически попадание новости в СМИ не требует специальных усилий, так как статус гостя заведомо вызывает интерес у СМИ и вуз попадает в «объектив». Так, посещение Президентом России В.В. Путиным НИУ ВШЭ и его беседа с ректором вуза получила активное освещение в СМИ. Аналогично, посещение Д.А. Медведевым КФУ также освещалось в СМИ. В 30 публикациях 2017 года, посвященных РАНХиГС, 5 публикаций освещает участие вуза в международно-значимых мероприятиях наряду со статусными персонками, а для МГИМО этот показатель 7 из 25 публикаций. У СПбГУ из 36 публикаций за 2017 года таких публикаций 7. Для ГУУ эта цифра составляет 5 из 20 публикаций. Для МГТУ - 2 из 20 публикаций. Наиболее активно информационные поводы, связанные с посещением вуза статусными гостями и участием вуза в мероприятиях «высокого ранга» использовал РЭУ: в 13 из 30 публикаций 2017 года. Использование данного способа стимулирования активности упоминания вуза в СМИ имеет ряд особенностей, прежде всего – с точки зрения управления коммуникациями с различными стейкхолдерами. Поясним, о чем именно идет речь:

4.1. Упоминание вуза в ряду с высоко статусным гостем порождает эффект своеобразного ко-брендинга, если понимать его как «любой акт взаимодействия бренда с другими брендами» [4]. В этом случае проявляются особенности процесса взаимовлияния брендов: бренда вуза

и бренда приглашенной на его площадку персоны. Для сохранения образа вуза необходимо понимать, что любое его взаимодействие с другим, в данном случае – персональным брендом, влияет на восприятие бренда вуза различными группами стейкхолдеров. В ходе данного процесса бренды взаимодействуют и в результате в бренде вуза проявляются определенные свойства, присущие образу гостя. При существенных отличиях ценностей бренда вуза и привлекаемого персонального бренда, в восприятии бренда вуза могут возникнуть новые черты, содержание которых надо прогнозировать. То есть выбор гостя и широкое информационное освещение визита необходимо четко соотносить с целями коммуникационного менеджмента вуза. Принципе всё это надо делать если есть если оптом получается системой ожиданий стейкхолдеров вуза.

4.2. В ходе мониторинга были выявлены информационные материалы, в которых выбор гостя соответствовал всем критериям и требованиям эффективного ко-брендинга. Но в некоторых случаях, во время визита, гость озвучивал, а СМИ – активно воспроизводили, негативные тенденции, имеющие место в сфере образования. Негативная информация ассоциативно воспринималась как относящаяся непосредственно к данному вузу, особенно в тех случаях, когда критические замечания относились именно к тем направлениям образования, в которых работает принимающий гостя вуз. Это, в том числе, является недоработкой пресс-службы вуза, которая не сумела сформулировать в пресс-материалах дополнительные и альтернативные смысловые акценты, интересные для СМИ.

5. Демонстрация активности вуза в инициировании или реализации социально-значимых проектов.

Для ряда внутренних и внешних стейкхолдеров чрезвычайно важной является информация о социальных проектах и мероприятиях вуза. Абитуриентов, студентов, сотрудников, а также общественность и различных партнеров вуза, интересует уровень социальной ответственности вуза, внеучебная, развивающая деятельность образовательного учреждения. Практически все исследуемые вузы проявляют заметную активность в данном направлении. Мониторинг сайтов показал, что все вузы регулярно и интенсивно организуют или принимают участие в большом количестве культурных, спортивных, научных, воспитательных, волонтерских, в целом – социально

значимых мероприятиях различного уровня. Но не часто вузам удается добиться полноценного освещения мероприятий данного направления в СМИ. А в СМИ федерального масштаба такие события освещаются редко. Так, из 30 публикаций за 2017 год о НИУ ВШЭ, охваченных мониторингом в рамках данного исследования, лишь 5 освещают социально значимые проекты университета. Из 87 публикаций о МИСиС социально значимым мероприятиям и проектам с участием вуза посвящено 5 публикаций. Из 30 публикаций о РАНХиГС таких публикаций 4. Из 25 публикаций о КФУ публикаций о социальных проектах вуза 5. Из 25 публикаций о МГИМО 5 посвящены участию вуза в социально значимых проектах. Несколько больше – 7 из 36 публикаций у СПбГУ. 7 из 20 публикаций о ГУУ – посвящены участию этих вузов в социально-значимых мероприятиях. Из 20 публикаций о МГТУ 5 освещают социально-значимые проекты и участие в них вуза. Из многочисленных социальных проектов РЭУ в федеральных СМИ освещены были только 2.

Одна из причин незначительной доли «попавших» в СМИ социальных проектов – отсутствие целенаправленных профессиональных усилий специально организованных подразделений университета (пресс-служб, информационных центров, PR служб и т.д.) по инициированию взаимодействия со СМИ и управлению исходящим из вуза потоком новостей. Зачастую, даже при наличии медиа ресурса, обеспечивающего выход информации о вузовском мероприятии в СМИ, материал оказывается «неработающим»: нет заинтересовывающего аудиторию заголовка, текст не интересен и не адресован конкретной целевой аудитории. Анализ информационных материалов выявил, что в основе повторяющихся в лентах новостей материалов лежат некачественные пресс-релизы. На первый взгляд, кажется, что ситуацию может поправить талантливый райтер, функции которого состояли бы исключительно в создании качественных медиа текстов. Но это только одна сторона проблемы, которая, безусловно, заслуживает большего внимания, чем ей сегодня уделяют во многих вузах.

С учетом вышеприведенного описания стейкхолдеров, с которыми вузу сегодня предстоит выстраивать коммуникации, задачи информационной политики вуза выглядят более сложно с точки зрения формирования медиа стратегии вуза в системе задач коммуникационно-

го менеджмента. Медиастратегия, как общая концепция, на которой строится коммуникационная кампания вуза, должна быть привязана непосредственно к целям вуза, разложенным на задачи коммуникации с конкретными стейкхолдерами. И в рамках такого подхода, можно выделить ряд проблемных зон. Например, связанных с освещением карьерного роста выпускников и использованием этой информации на системном уровне для демонстрации эффективности деятельности вуза на рынке труда. Как для компаний-работодателей, так и для органов власти, самих выпускников и будущих студентов это чрезвычайно значимая «мотивирующая» информация. Мониторинг СМИ выявил черты системного использования данных о выпускниках, целенаправленной публичной демонстрации их достижений только у МГИМО. В 5 из 25 проанализированных публикаций посвящены выпускникам. Информация о выдающихся выпускниках РЭУ появилась в 2017 году в федеральных СМИ в материалах, посвященных 110-летию вуза.

Информационная политика ряда вузов уже сегодня позволяет реконструировать лежащую в ее основании единую медиастратегию, фильтр жестких концептуальных требований к освещению деятельности вуза [5]. И как результат – активное и последовательное позиционирование бренда вуза в информационном пространстве, с четкими информационными акцентами, предназначенными для конкретных стейкхолдеров, с четким отбором соответствующих информационных поводов.

Но ряду вузов еще предстоит перейти от примитивного использования технологии паблисити (инициирования бесплатного освещения деятельности вуза в СМИ), к управлению информационной политикой с учетом решения задач раз-

вития взаимовыгодных отношений со значимыми для него стейкхолдерами. Соответственно, этот процесс требует профессионализма в сфере коммуникационного менеджмента в целом, и в сфере медиа рилейшнз - в особенности.

## Литература

1. Лочан С.А., Федюнин Д.В. Основы и особенности PR-продвижения компании. Сборник статей «Современные аспекты рекламной и PR деятельности. Практика. Образование». Москва, 2017 г. Издательство: РЭУ Г.В. Плеханова. С.36
2. Лочан С.А., Федюнин Д.В. К вопросу сценарного управления продвижением продукции предприятия. Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2014. № 3. С. 291
3. Рейтинг востребованности вузов в РФ-2016// РИА Новости, 15.12.2016
4. Бадыйн А., Тамберг В. Бренд. Боевая машина бизнеса/М, 2005, с.23
5. Лочан С.А., Федюнин Д.В. К вопросу о методах PR-продвижения компании. Сборник статей «Современные аспекты рекламной и PR деятельности. Практика. Образование». Москва, 2017 г. Издательство: РЭУ Г.В. Плеханова. С.43

### **Analysis of the use of information occasions in the media releases practice Russian universities**

**Lochan S.A., Fedyunin D.V., Kutyrykina L.V., Avtonomova S.A., Petushkova E.V., Ivanov A.V.**

Plekhanov Russian Academy of Economics  
In the article the questions of strengthening of communication activities of the University. It is noted that the intensity and quality of the disseminated about the University of information become objects of close attention of the University management, enhancing the role of media and public relations activities for managing communications with the media. There are three groups of stakeholders – interest groups for the implementation of a long-term strategy of the University, external, internal, and «edge». In cooperation with

media, universities, and other market actors use a variety of informational reasons. The article publishes the results of the analysis of information activity in the national media for 2017 of a number of leading universities in Russia. The aim of the study is to analyze the practice of using various information events in the framework of media activity in these universities. Identified five basic types of information events: the Participation of the University in various educational rankings, or improving the position of the University in the rankings; scientific and technological achievements of the University, faculty, academic staff and students; demonstration of the expert position of the University and its employees in some sectors, expert status in a public interest field; visit the University outstanding domestic and foreign public-political and scientific figures, or representatives of the University, together with outstanding leaders in significant national and international events; demonstration of activity of the University in the initiation or the implementation of socially significant projects For each about the author's comments and noted that stakeholders in the University today have to build communication, objectives of information policy of the University look more difficult from the point of view of formation of media strategy of the University in the tasks of communication management.

Key words: communication activities of the University, media relations, managing communications with the media, stakeholders of the University, information about, target audience, media strategy.

### References

1. Lochan S.A., Fedyunin D.V. Bases and features of PR-advance of the company. Collection of articles «Modern aspects advertizing and PR of activity. Practice. Education». Moscow, 2017. Publishing house: G.V. Plekhanov's REU. Page 36
2. Lochan S.A., Fedyunin D.V. To a question of scenario management of advance of production of the enterprise. NIU ITMO scientific magazine. Series: Economy and ecological management. 2014. No. 3. Page 291
3. The rating of demand of higher education institutions in the Russian Federation-2016// RIA of News, 15.12.2016
4. Badyin A., Tamberg V. Brend. Fighting vehicle of business/M, 2005, page 23
5. Lochan S.A., Fedyunin D.V. To a question of the PR-advances methods of the company. Collection of articles «Modern aspects advertizing and PR of activity. Practice. Education». Moscow, 2017. Publishing house: G.V. Plekhanov's REU. Page 43

## Особенности имущественного страхования в условиях современного развития экономики России и перспективы его развития

**Гужин Александр Александрович**

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, управления и бизнеса, Государственный гуманитарно-технологический университет

**Ежкова Валентина Геннадьевна**

кандидат педагогических наук, доцент кафедры экономики, управления и бизнеса, Государственный гуманитарно-технологический университет

Страхование является необходимой составляющей современного общества, поскольку выступает как определенная система, которая защищает интересы граждан, организаций и государства в вопросах, связанных с имуществом. Благодаря страхованию существуют определенные гарантии, связанные с восстановлением нарушенных имущественных интересов, появляющихся при неожиданных природных или иных явлений и ситуаций. Это позитивно влияет на укрепление финансовой системы в стране. Ключевые слова: страхование, имущество, страховые компании, страховой рынок, надзор, государственные органы.

За последнее время в стране полностью изменились роль и место страхования в системе организации страховой защиты хозяйствующих субъектов и населения. Это повлекло за собой рыночные преобразования в системе экономических отношений РФ.

Формирование российского страхового рынка, который способен обеспечить непрерывность общественного воспроизводства – это одна из важнейших задач современного периода проведения экономических реформ. Непрерывность общественного воспроизводства зависит от негативных последствий, аварий и других неожиданных случаев. К этой же задаче относится предоставление гарантий по социальной защите населения, особенно в условиях снижения уровня гос. социального обеспечения и социального страхования.

Поскольку российский страховой рынок формируется в условиях глобализации мирового страхового рынка, который охватывает все национальные системы страхования, это придает процессу становления и развития его особенную, более мощную остроту. Построение рынка страхования в России включает в себя создание финансовых основ страхования, надзор со стороны государственных органов, контроль над участием иностранных страховщиков.

Таким образом, страхование в России – наиболее динамичная и развивающаяся сфера бизнеса. По практическим данным можно отметить, что количество страховых операций все время возрастает, а страховые компании становятся все более значимыми.

Имущественное страхование имеет особое значение, поскольку с самого начала и по сей день оно является важной проблемой государственной системы страхования в РФ.

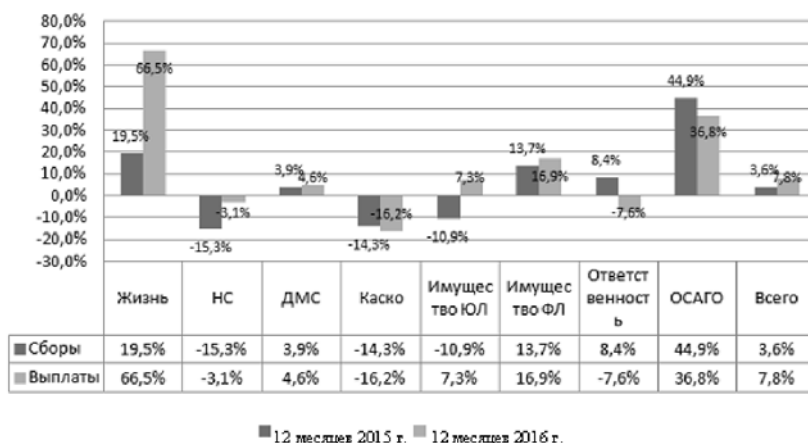
В структуре добровольного страхования в РФ первые позиции занимает именно имущественное страхование. Если обратиться к статистике, то можно увидеть, что сбор премий по имущественному страхованию в 2006 г. составил 244,4 млрд. руб. (72,4% от общего объема премий по добровольному страхованию). Это на 20% больше, чем в 2005 году. Из этого почти 228 млрд. руб. – страхование имущества, 16 млрд. руб. – добровольное страхование гражданской ответственности.

Такой сектор страхования, как имущественное, является очень перспективным, к тому же, он активно отзывается на все изменения, происходящие в этой сфере. Выросла заинтересованность юр. лиц в получении страховой защиты, так как возможно включение страховых взносов в издержки производства.

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» отмечает, что по итогам 2010 года видна тенденция к усложнению страхового бизнеса, так как он требует более высокой степени ответственности от страховых компаний. А это, в свою очередь, обусловлено ростом значимости и важности всей страховой отрасли. Отсюда следует, что все страховые компании в скором времени будут подвергнуты более жесткому надзору и контролю со стороны власти и бизнеса. И с этими новыми, более сложными условиями справиться, по данным специалистов страховой деятельности, справятся только те компании, которые способны выстроить полноценный современный страховой бизнес в этих новых реальных условиях. Для этого наиболее ускоренными темпами, необходимо модернизироваться лидерам рынка, чтобы они не выпали из контекста развития страны.

Сегодня лидерами в страховании являются такие компании: «Росгосстрах», «СО-ГАЗ», «Ингосстрах», ООО «Капиталь Страхование», ООО «СК «ВТБ Страхование», Страховой дом «ВСК», ОАО «Страховая группа МСК», Группа «Ренессанс страхование», Группа компаний «МАКС» и др.

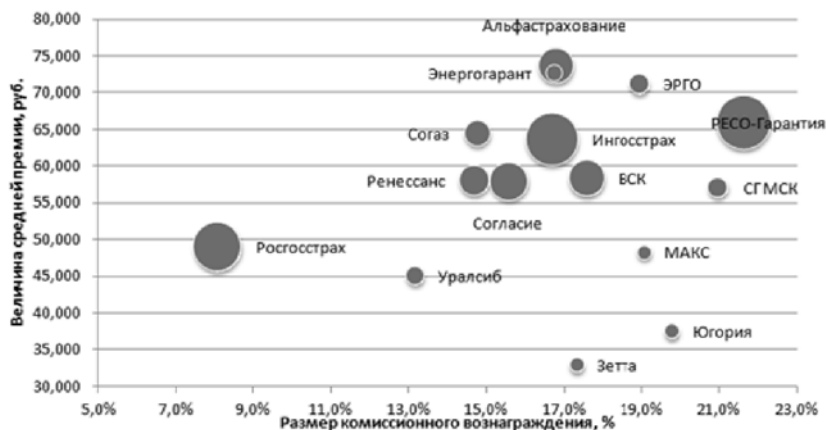




Источник: Институт Страхования ВСС по данным Банка России  
Рис. 1 - Динамика основных видов страхования



Источник: Институт Страхования ВСС по данным Банка России  
Рис. 2 - Динамика средней премии и количества заключенных договоров по ДМС



Источник: Институт Страхования ВСС по данным Банка России  
Рис. 3 - Зависимость объемов продаж по каско от величины средней премии и размера комиссии

Страхование недвижимости и имущества предприятий и физ. лиц является самым крупным сегментом. Огневое страхование предприятий составляет половину всех сборов по страхованию.

Сюда относятся и страхование недвижимости, и оборудования, и товарных запасов и другого имущества, затрагивающего различные виды рисков. Финансовые схемы в этой сфере пока остаются, но вытеснение их было вызвано снижением темпов роста сектора. Однако в аб-

солютном выражении сборы премий этой сфере пока сохраняются финансовые схемы, доля которых, по оценкам экспертов составляла в 2008–2009 свыше 70%. Вытеснение финансовых схем вызвало в 2006–2017 гг. снижение темпов роста этого сектора рынка, но в абсолютном выражении сборы премий продолжают расти.

Недвижимость и домашнее имущество населения – это около 5% имущества, заявленное для страхования. С 2004

года росло число договоров по страхованию недвижимости и домашнего имущества. Это связано со строительным бумом, и вся ново приобретенная недвижимость страхуется человеком.

Еще один крупный сегмент в области страхования имущества – страхование транспортных средств. На первом месте здесь стоит страхование транспорта населения, а темпы роста равны 80% в год.

Серьезный толчок в развитии этого сектора дали такие факторы:

1. быстрый рост автопарка населения;
2. введение ОСАГО.

Если рассмотреть подробно эти два аспекта, то получается, что из-за того, что с 2003 года снижается производство российских автомобилей, увеличивается ввоз легковых иномарок. Владельцы новых, дорогих машин сразу спешат их застраховать. Введение ОСАГО (обязательное страхование автогражданской ответственности), влияет на увеличение количество заключенных договоров каско.

По данным исследований, полисами страхования каско располагают около 30% предприятий. Автотранспорт предприятий по объемам населения вдвое меньше, чем у населения.

Третий крупный сегмент в страховании имущества – это страхование грузов. Особенностью данного вида страхования является то, что он зависит от общего состояния экономики страны, от заключения крупных контрактов на перевоз товаров. На сегодняшний день прирост в этом секторе составляет 10-15% по оценке специалистов. На автомобильный транспорт приходится большая часть страхования всех грузов. Развитие страхования грузов сдерживается тем, что для данного вида страхования существует высокий уровень рисков – наиболее популярным способом защиты ценных грузов является охрана, а не страхование.

Влияние кризиса было ошутимо не только в России, но и во всем мире. Однако мировой страховой рынок намного раньше пришел к восстановлению, нежели российский: когда в России кризис достиг самой низкой точки, в целом, в мире рынок страхования приходил в норму. Хорошей поддержкой для страховых компаний стал фондовый рынок. Его восстановление позволило заново оценить инвестированные в ценные бумаги денежные средства страховых резервов и, тем самым, улучшить финансовые показатели страховых компаний.

Растущими сегментами в рисковом страховании остаются ДМС (+3,9%),

страхование ответственности (+8,4%) и страхование имущества физических лиц (+13,7%). Основное падение приходится на страхование от НС и болезней (-15,3%), автокаско (-14,3%), страхование имущества юридических лиц (-10,9%). Важно то, что именно эти три линии бизнеса являлись ключевыми для страховой отрасли, формировали основные продажи и доход страховых компаний.

Поиск новых драйверов роста рынка становится в данных условиях крайней необходимостью (рис. 1).

В части розничного ДМС цена, выступавшая серьёзным ограничителем и в более благополучные времена, сейчас делает страховые продукты доступными только узкому кругу потребителей. Сокращение заграничных турпотоков также влияет на данный сегмент в части количества договоров, в части премии, наоборот, снижение курса рубля ведёт к увеличению сборов (рис. 2).

В сегменте ДМС также наблюдается обратная зависимость величины средней премии по договору и количества заключённых договоров страхования.

В ценовой политике страховщиков на рынке каско заметна прямая зависимость между уровнем комиссионного вознаграждения и уровнем цены страхового продукта. Таким образом, стоимость аквизиции не в меньшей, а, возможно, и в большей степени, чем андеррайтинговые факторы, такие как структура портфеля по маркам/моделям автомобилей или географии, влияет на цену (рис. 3).

На страхование имущества юридических лиц продолжает оказывать влияние неблагоприятная экономическая конъюнктура: спад в экономике, дефицит денежных средств у большого количества предприятий, замедление строительства (страхование строительно-монтажных рисков входит составной частью в статистику по данному виду страхования. Дороговизна банковского кредита привела к замедлению кредитования и сокращению страхования банковских залогов. Количество заключённых договоров за год сократилось на 48,6 тыс. или 9,4% (рис. 4).

В имущественных видах страхования эластичность спроса по цене также является чрезвычайно высокой. Динамика количества заключаемых договоров находится в ярко выраженной обратной зависимости от размера страховой премии. Так, в страховании грузов в 2016 году наблюдался рост средней премии на 24,2%, вызвавший падение продаж на 25,2%. Напротив, в страховании имуще-



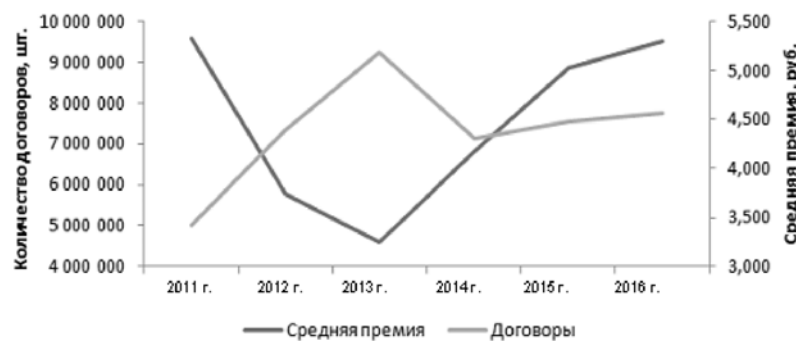
Источник: Институт Страхования ВСС по данным Банка России

Рис. 4 - Динамика средней премии и количества заключённых договоров по страхованию грузов



Источник: Институт Страхования ВСС по данным Банка России

Рис. 5 - Динамика средней премии и количества заключённых договоров по страхованию имущества



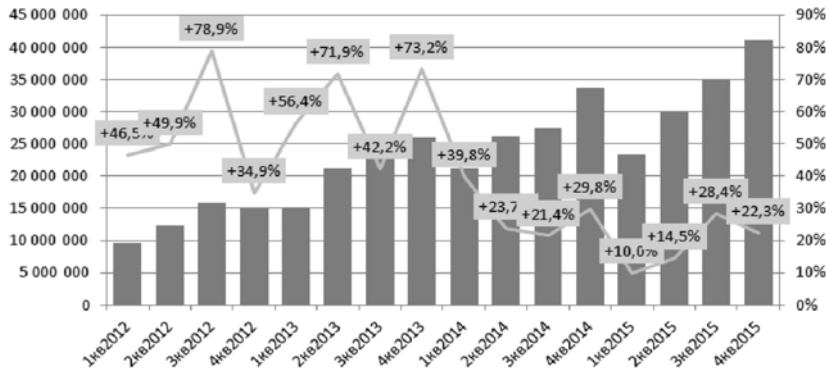
Источник: Институт Страхования ВСС по данным Банка России

Рис. 6 - Динамика средней премии и количества заключённых договоров по страхованию ответственности

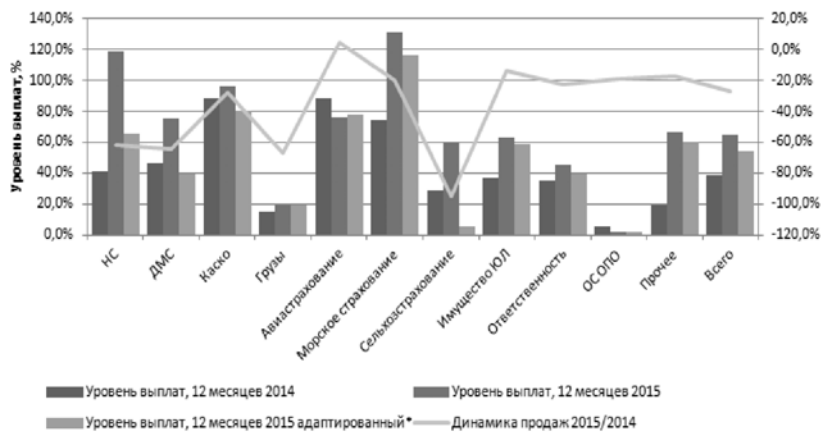


Источник: Институт Страхования ВСС по данным Банка России

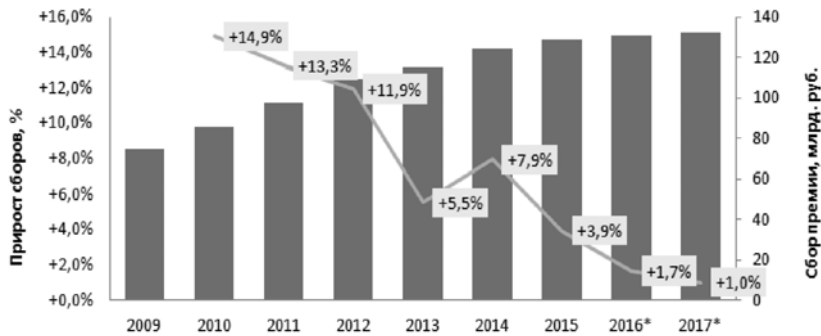
Рис. 7 - Динамика средней премии и количества заключённых договоров по ОСАГО



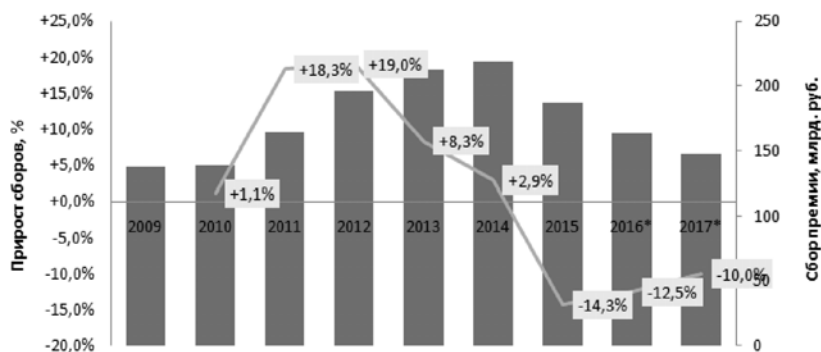
Источник: Институт Страхования ВСС по данным Банка России  
Рис. 8 - Динамика продаж и выплат. Рынок страхования жизни в целом.



Источник: Институт Страхования ВСС по данным Банка России  
\* - уровень выплат 2015 г., адаптированный к динамике продаж  
Рис. 9 - Динамика уровня выплат во входящем перестраховании и влияние на него динамики продаж



Источник: Институт Страхования ВСС по данным Банка России  
Рис. 10 - Прогноз развития добровольного медицинского страхования



Источник: Институт Страхования ВСС по данным Банка России  
Рис. 11 - Прогноз развития сектора страхования автокаско

ства средняя премия последовательно снижалась с 2013 года, а продажи, соответственно, росли. В 2015 году премия показала снижение на 15,7%, продажи выросли на 13,2% (Раздельные данные по страхованию имущества юридических и физических лиц доступны только с 2013 года, поэтому статистика указана для страхования имущества юридических и физических лиц вместе.) (рис. 5).

Сегмент ОСАГО после пережитого в 2015 году всплеска продаж ожидает значительное падение темпов роста. Частично повышение тарифов будет ещё отыграно в 1 квартале 2016 года, однако, начиная со 2 квартала возможен даже переход объёма собираемой премии в нулевую или отрицательную зону. Предвестником этого является динамика количества заключённых договоров. В 2015 году более 3 миллионов автовладельцев отказались от приобретения легальных полисов ОСАГО в основном в силу их недоступности по цене (рис. 6).

Поскольку ОСАГО является обязательным видом страхования, для него не должна работать зависимость объёма продаж от цены, наблюдаемая в добровольных видах страхования. И в период до 2015 г. включительно именно так оно и было. В 2016 году огромный скачок премий (+56,4%) привёл к падению продаж на 7,3%, несмотря на продолжающийся рост автопарка и все принимаемые меры по обеспечению выполнения гражданами и предприятиями требований закона об обязательном страховании ответственности автовладельцев.

Очевидно, что дальнейший рост тарифов ОСАГО невозможен, невзирая ни на какие экономические параметры этого вида страхования. Остаётся искать пути оптимизации затрат, в первую очередь на ремонт автомобилей пострадавших, снижения уровня страхового мошенничества и сокращения судебных издержек за счёт изменения процедур урегулирования убытков и работы с претензиями страхователей.

Рынок страхования жизни остаётся одним из наиболее быстрорастущих сегментов (2 место после ОСАГО по темпам роста (+19,5%) и абсолютной величине (+21,2 млрд. руб.)), однако данная статистика не должна вводить в заблуждение. Пережив период бурного роста, страхование жизни демонстрирует предпосылки стагнации, а в среднесрочной перспективе – спада продаж.

Объём сегмента входящего перестрахования за год сократился на 27,3% или 13,2 млрд. руб. Падение наблюдается по

всем линиям бизнеса, за исключением страхования авиационных рисков, которое выросло на 4,4% (рис. 8).

Перестрахование портфелей НС падает на фоне сокращения операций банковского потребительского кредитования, служивших питательной средой для данного вида страхования. При этом уровень выплат по входящему перестрахованию от НС резко вырос на фоне падения продаж и составил 119% по состоянию на конец года.

Уровень выплат по входящему перестрахованию превысил 100% в морском страховании, и находится вплотную к этому показателю в автокаско. В части линий бизнеса рост уровня выплат связан главным образом с падением продаж. Это ДМС, Каско, авиационное и сельскохозяйственное страхование (рис. 9).

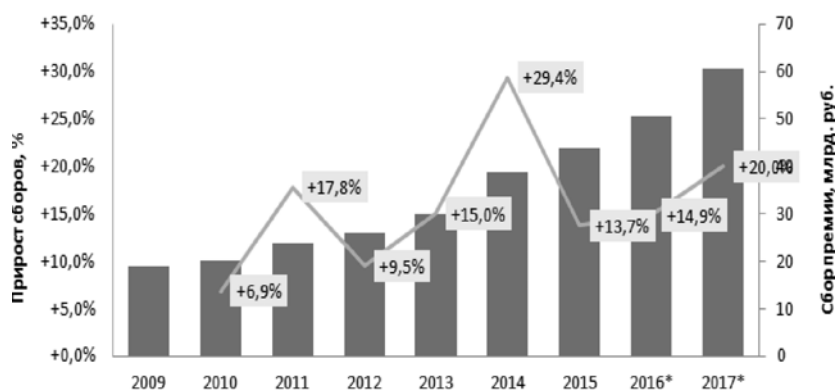
Сокращение объемов входящего перестрахования значительно превышает динамику сборов по прямому страхованию. При этом исходящее перестрахование по этим линиям бизнеса сокращается как в части премии, размещаемой на российском, так и в доле, размещаемой на иностранных перестраховочных рынках. Основное объяснение наблюдаемой динамики – увеличение собственного удержания по видам, показывающим традиционно невысокую убыточность (НС, страхование грузов), либо имеющих незначительный разброс величины убытков с малым числом крупных выплат (ДМС).

Страховой рынок России к 2017 году может увеличиться в пять раз и достигнуть \$74,9 миллиарда. Есть мнение, что такой сценарий развития имеет место быть, а в его основе лежит увеличение на 25% страховых премий. Еще два варианта развития страхового рынка предлагает ВСС – оптимистический, который основан на проецировании уже достигнутых за последние 5 лет темпов роста поступлений страховых взносов на будущий период, и пессимистический, в котором прогнозируется 10% рост страхового бизнеса (с учетом инфляции). В первом варианте объем страховых взносов к 2017 году будет составлять \$165 миллиарда, что соответствует размерам западноевропейского страхового рынка в 1984 году. В случае исполнения пессимистического прогноза к 2017 году объем российского страхового рынка будет составлять лишь \$37,5 миллиарда. Это выше нынешнего показателя Бельгии, но ниже показателей Голландии.

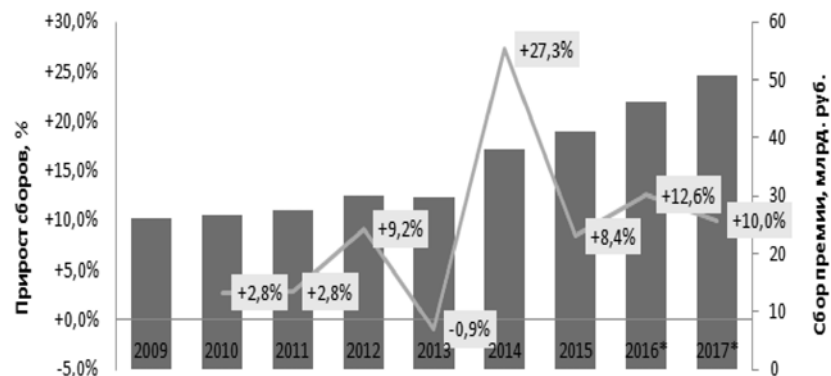
Добровольное медицинское страхование.



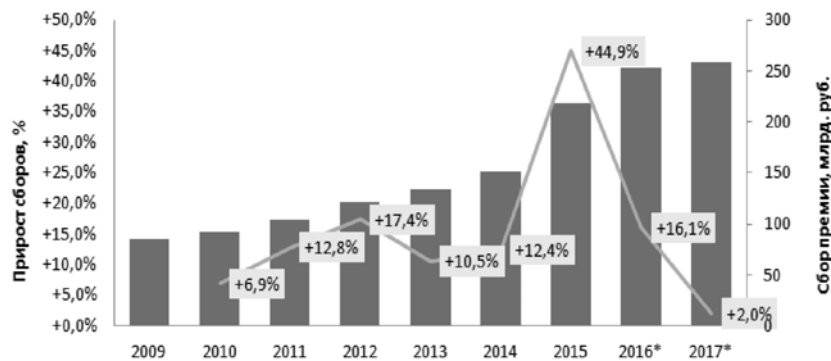
Источник: Институт Страхования ВСС по данным Банка России  
Рис. 12 - Прогноз развития сектора страхования имущество юридических лиц



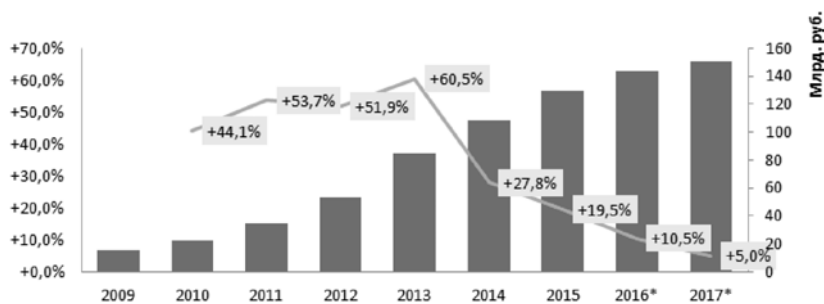
Источник: Институт Страхования ВСС по данным Банка России  
Рис. 13 - Прогноз развития сектора страхования имущество физических лиц



Источник: Институт Страхования ВСС по данным Банка России  
Рис. 14 - Прогноз развития сектора страхования ответственности



Источник: Институт Страхования ВСС по данным Банка России  
Рис. 15 - Прогноз развития сектора ОСАГО



Источник: Институт Страхования ВСС по данным Банка России  
Рис. 16 - Прогноз развития сектора страхования жизни

Рынок добровольного медицинского страхования вошёл в затяжную стагнацию. Основная часть продаж в ДМС приходится на корпоративный сектор, в котором происходит если не сокращение персонала, то сокращение издержек, под которое неизбежно попадают и программы ДМС. С другой стороны лечебные учреждения, которые также находятся в тяжёлой экономической ситуации в связи с кризисом, стремятся максимизировать свою прибыль. Развитие собственной медицинской инфраструктуры требует масштабных капитальных затрат, на которые страховщики не могут пойти (рис. 10).

### Автокаско.

Сегмент добровольного автострахования переживает глубокий спад. Если два последних года продажи замедлились, но премия показывала минимально положительную динамику, то в 2016 году объём продаж в абсолютном выражении снизился сразу на 14,3% до 187,2 млрд.руб. (рис. 11).

Зависимость продаж от динамики величины страховой премии в автокаско в целом соответствует остальным линиям бизнеса, но имеет свою специфику. В 2017 году есть все основания ожидать, что падение рынка продолжится. Предлагаемые решения с телематикой и франшизой лишь частично решают проблему и до сих пор не занимают существенной доли рынка. Главной задачей страховых компаний в сегменте автокаско является модернизация продуктового предложения в сторону экономических продуктов, «спрямление» продаж и минимизация расходов на выплату комиссий в т.ч. за счёт продаж онлайн, для чего необходимо решить техническую проблему удалённого осмотра транспортных средств, подлежащих страхованию.

Страхование имущества юридических лиц

В 2016 году прогнозируется замедление падения сборов по данному виду

страхования. Однако нет оснований ожидать, что возможна нулевая или, тем более, положительная динамика продаж. Активизация страхования корпоративного имущества возможна только вслед за общим оживлением экономической конъюнктуры (рис. 12).

Страхование имущества физических лиц

Страхование имущества физических лиц является наиболее интересным с точки зрения перспектив развития. По объёму сборов оно в 2015 году превысило все спецлинии бизнеса и продолжает расти высокими темпами. При этом уровень проникновения данного вида страхования ещё крайне незначителен. По количеству заключённых договоров (22 млн.) страхование имущества физлиц уступает только страхованию от несчастного случая (47,8 млн.) и ОСАГО (39,6 млн.), таким образом, можно говорить о том, что значительное количество страхователей уже имеет опыт приобретения данного продукта, что создаёт серьёзный потенциал для его развития.

В 2016 году данный сектор сохранит положительную динамику продаж и станет наиболее быстрорастущим как минимум в секторе рискованного страхования, а, возможно, и на всём рынке. Для ещё большего роста продаж в этом секторе страховщикам необходимо в первую очередь решить технологическую проблему удалённого осмотра страхуемого имущества, что одновременно радикально удешевит аквизицию, позволит в полной мере использовать преимущества удалённых продаж и откроет для страховых компаний рынки, ранее недоступные из-за географической удалённости (рис. 13).

Страхование ответственности

В 2016 году страхование ответственности продолжит рост, причём с лучшей динамикой, чем в 2015 г. Основными драйверами роста будут развитие розничного сегмента в данном секторе страхования, а также спрос на страхование

ответственности со стороны корпоративных клиентов, остающийся стабильно высоким несмотря на колебания экономической конъюнктуры (рис. 14).

### ОСАГО

Учитывая, что нет никаких оснований рассчитывать на рост реальных доходов населения и восстановление платёжеспособного спроса в 2016 году, количество отказников может вырасти ещё больше, что внедрение средств инструментального контроля, способных частично справиться с этой проблемой, только планируется. Кроме того, для эффективной работы системы контроля необходимо согласование действий страхового сообщества, МВД и, возможно, ФССП, что также является трудоёмкой и небыстро решаемой задачей (рис. 15).

Отдельные направления страхования жизни демонстрируют различную динамику. Страхование на случай смерти или дожития находится в устойчивой и положительной зоне с квартальными темпами роста на уровне 19%. Количество заключённых договоров находится на уровне -1,5%-3% за исключением провала во втором квартале, когда компании страхования жизни лишились более трети своих портфелей по данному виду (рис. 16).

Уровень выплат по данному виду страхования низок, не превышает 26,8% по кварталам, однако он более чем на 8 п.п. выше, чем в 2014 году. Учитывая динамику бизнеса, а также сложную ситуацию в данном сегменте, в 2016 году следует ожидать продолжения роста уровня выплат до 33-37%.

Объяснить отрицательную динамику темпов прироста в имущественном страховании можно тем, что оно зависит от страхования автокаско, где до сих пор сохраняются проблемы. В корпоративном страховании не наблюдается рост тарифов, а премии в этом сегменте растут за счёт элптивного страхования. Из этого следует сделать вывод, что еще рано говорить о полноценном восстановлении рынка страхования в России.

Многие страховые организации покинули рынок во время кризиса. Политика ФССН свидетельствует о желании регулирующих органов очистить страховой рынок от ненадежных страховщиков. «Естественный отбор» страховых компаний ускорится с вступлением в силу поправки об увеличении размеров уставных капиталов страховых компаний с 1 января 2012 года. Для полного анализа развития страхового рынка в России нужно посмотреть тенденцию развития инос-

трантных страховых организации на российском рынке.

Если внутренний рынок работает эффективно, конкуренция не будет служить угрозой национальным страховщикам. В противном случае, т. е. при недостаточной эффективности деятельности российских страховщиков, недоборе необходимого набора услуг, участие иностранных страховых организаций может только ускорить формирование развитого страхового сектора в стране.

Сохранения национального контроля над страховой системой очень важно. Исходя из некоторых соображений службы национальной безопасности и по причине возможной дестабилизации страхового рынка в результате изъятия иностранного капитала в случае конфликта или же необходимостью предотвратить концентрацию страхования важных национальных объектов в руках нескольких иностранных страховых компаний, было принято решение, что важные объекты должны быть застрахованы только российскими страховщиками.

Вероятность оттока капитала в результате деятельности иностранных страховых компаний. Развитие бизнеса иностранных компаний приведет новый капитал. Действия инвестора на рынке неизбежно будут связаны со сложной структурой платежей. Сбор премий, страховые выплаты, арендная и заработная плата, оплата услуг другим поставщикам будет осуществляться внутри российского рынка. За пределами России будут осуществляться платежи западным перестраховщикам (где это разрешено), переводы прибыли и дивидендов в родительские компании. При возникновении

страхового случая и причинении ущерба, риск возникновения которого был перестрахован за границей, страховая выплата будет являться притоком капитала. Все эти платежи за год могут дать хороший чистый приток или отток капитала, и это вовсе не является выкачиванием ресурсов из национальной экономики в долгосрочной перспективе.

На основе вышеприведенного анализа данных аргументов можно говорить о пользе создания равных условий для деятельности национальных и иностранных страховщиков. Тем более, что в развивающейся экономической системе присутствие авторитетных иностранных фирм считается важным способом повышения эффективности функционирования рынка, поскольку благодаря этому появляются новые процедуры и технологии, расширяются диапазоны услуг и снижаются цены на них.

А при помощи определенных методов регулирования можно решить все проблемы, которые возникают из-за появления иностранных страховых компаний на российском рынке.

Все требования и ограничения деятельности иностранных страховщиков на российском рынке с участием иностранного капитала устанавливаются ФЗ «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

К сожалению, на развитие российского рынка страхования еще не повлияло международное право.

В России потребность в страховании остается на достаточно высоком уровне. Особенно это заметно в кризисных условиях, так как население не имеет дополнительных средств или других способов

защиты имущества и имущественных интересов. Это, в свою очередь, является весомым поводом для развития страхования в стране.

## Литература

1. Гужина Г.Н., Петрухина Е.В., Гужин А.А. и др. Современные теории менеджмента. Монография// Издательство: Научное обозрение, Орел, 2014. – 110 с.
2. Страхование: учебник / Под ред. Т.А. Федоровой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр, 2013. С. 68-69.
3. Яковлева Т.А., Шевченко О.Ю. Страхование: учебное пособие / Т.А. Яковлева, О.Ю. Шевченко. – М.: Экономистъ, 2014. С. 9.

### Features of property insurance in the conditions of modern development of economy of russia and the prospect of his development

Guzhin A.A., Ezhkova V.G.

State humanitarian and technological university Insurance is a necessary component of modern society as acts as a certain system which protects the interests of citizens, the organizations and the state in the questions connected with property. Thanks to insurance there are certain guarantees connected with restoration of the violated property interests appearing at unexpected natural or other phenomena and situations. It positively influences strengthening of a financial system in the country.

Keywords: insurance, property, insurance companies, insurance market, supervision, public authorities.

### References

1. Guzhina G.N., Petrukhhina E.V., Guzhin A.A., etc. Modern theories of management. Monograph//Publishing house: Scientific review, Oryol, 2014. – 110 pages.
2. Insurance: the textbook / Under the editorship of T.A. Fedorova. – 3rd prod., reslave. and additional – M.: Master, 2013. Page 68-69.
3. Yakovleva T.A., Shevchenko O.Yu. Insurance: manual/T. A. Yakovleva, O.Yu. Shevchenko. – M.: Экономистъ, 2014. Page 9.

# Влияние мобильности трудовых ресурсов на формирование депрессивности региональных рынков труда

**Шичкин Игорь Алексеевич**

к.э.н., доцент кафедры «Управление человеческими ресурсами», ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», shichkinia@mail.ru

В статье анализируются особенности мобильности трудовых ресурсов в России в разрезе межрегиональной и внешней миграции. Оценивается депрессивность региональных рынков труда на основе показателей безработицы, коэффициента напряженности на рынке труда, среднемесячной номинальной начисленной заработной платы.

В результате проведенного исследования детерминирована роль миграционного фактора в формировании депрессивности региональных рынков труда. Установлено, что в настоящее время неупорядоченные миграционные потоки в России способствуют росту напряженности на рынках труда в одних регионах и не решают проблему острой нехватки трудовых ресурсов других субъектов РФ. Значимость более рационального использования трудовых ресурсов, разработки действенных механизмов привлечения мигрантов, их адаптации и закрепления в трудодефицитных регионах России приобретает наибольшую актуальность в контексте обеспечения устойчивого развития национальной экономики. Автором предложен комплекс мер в рамках государственной социально-экономической и миграционной политики, направленных на более эффективное использование трудовых ресурсов с целью снижения депрессивности региональных рынков труда и обеспечения устойчивого социально-экономического развития российских территорий.

Ключевые слова: миграция населения, рынок труда, занятость населения, депрессивность региональных рынков труда, безработица, коэффициент напряженности на рынке труда, миграционные потоки, миграционные процессы, миграционная привлекательность, межрегиональная миграция, трудовая миграция.

Миграция населения в современной России выступает в качестве одного из ключевых факторов, детерминирующих уровень депрессивности региональных рынков труда, поскольку межтерриториальные перемещения трудовых ресурсов с определенными социально-демографическими и профессионально-квалификационными характеристиками неизбежно приводят к изменению уровней занятости и безработицы населения, оплаты труда, коэффициента напряженности на рынках труда.

Основными экономическими факторами, отталкивающими и притягивающими трудовые ресурсы, являются темпы развития региональной экономики, уровень и качество жизни населения, ситуация на рынке труда, обеспечение жильем и социальными гарантиями, уровень развития социальной и транспортной инфраструктуры и т.д. Ожидаемыми выгодами и преимуществами, получаемыми трудящимися и членами их семей в результате переезда в другую местность, являются повышение уровня и качества жизни, благодаря обеспечению более высокого дохода, чем по месту их постоянного проживания. Большинство мигрантов – это люди трудоспособного возраста, прежде всего молодежь, которая не может найти достойной сферы приложения своему труду.

Оценивая депрессивность региональных рынков труда через призму отдельных экономических показателей следует отметить, что российский рынок труда характеризуется территориальными диспропорциями в распределении трудовых ресурсов, уровнях обеспеченности рабочей силой и показателях безработицы. Это связано со спецификой распределения средств производства на территории страны. Внутривнутрироссийские миграции в течение 1989–2010 гг. характеризовались отрицательной динамикой, что привело к сокращению числа переселений внутри страны почти вдвое (рис. 1)<sup>1</sup>.

В связи с изменением в 2011 г. порядка статистического учета внутренней миграции в России, количество фактов миграционных перемещений значительно возросло, при этом число граждан, фактически вовлеченных во внутривнутрироссийскую миграцию не превышает 2-2,5 млн чел. ежегодно.

По данным обследования рабочей силы численность занятых, которые работали за пределами субъекта Российской Федерации, в котором они проживают, включая работающих на территории другого государства, в среднем за 2016 г. составила 2,7 млн., что на 8% выше показателя предыдущего года. Вместе с тем, внутренняя миграция в России не выступает в качестве реального инструмента снижения депрессивности региональных рынков труда, вследствие ряда причин, таких как отсутствие информации о перспективах переезда в тот или иной регион, проблема жилищного обустройства, затруднения в поиске работы и социальной адаптации мигрантов на новом месте.

Внутривнутрироссийская миграционная подвижность за последние два десятилетия способствовала концентрации трудовых ресурсов в регионах Центрального, Северо-Западного федеральных округов, в то же время формированию кадрового дефицита в Чукотском автономном округе, Магаданской, Камчатской и Сахалинской областях<sup>2</sup>. Высокие темпы развития Ненецкого и Ямало-Ненецкого автономных округов требуют привлечения трудовых ресурсов в данные регионы. Однако этот процесс осложняется неблагоприятными природно-климатическими условиями, типичными для данных территорий и неразвитостью инфраструктуры. Кроме того, стоимость труда в Сибири и на Дальнем Востоке выше, чем в европейских районах: затраты на оплату труда, создание условий труда и быта для работников в несколько раз превышают аналогичные затраты в центральной части России, что приводит к обострению проблемы кадрового дефицита в регионах Дальневосточного и Сибирского федеральных округов.

Напротив, трудоизбыточные регионы Северо-Кавказского федерального округа характеризуются устойчивым естественным и механическим приростом населения при одновременном дефиците трудовых вакансий. Трудообеспеченные регионы России имеют сбалансированность между наличием мест приложения труда и численностью трудовых ресурсов, в их числе Центральный, Северо-Западный, Волго-Вятский, Поволжский, Центрально-Черноземный и Уральский экономические районы.

Миграционной привлекательностью для отечественных трудовых ресурсов в России, в первую очередь пользуются регионы Центрального и Северо-Западного феде-

рального округов, а также крупные города-миллионеры – Москва, Санкт-Петербург, Казань, Уфа, Екатеринбург, Нижний Новгород, Самара. Вместе с тем, многие сельские переселенцы предпочитают переезжать в областные, республиканские, краевые и районные городские населенные пункты, поскольку зачастую это сокращает продолжительность социальной адаптации.

По показателю безработицы, рассчитанному согласно критериям МОТ, в стране лидируют регионы Северо-Кавказского федерального округа, где в августе 2017 г. ее средний уровень составлял 10,5%, в том числе в Чеченской Республике – 14%, Республике Ингушетия – 27%, Республике Дагестан – 11,4%. Высокий уровень безработицы также наблюдается в отдельных регионах Сибирского федерального округа, в том числе в Республике Тыва – 18,7% и Забайкальском крае – 10,8%. Между тем, наиболее низкие показатели безработицы зарегистрированы в регионах с традиционно высоким спросом на рабочую силу, в частности в Центральном федеральном округе – 3,1%, в том числе в Москве – 1,3% и Московской обл. – 3,3%, а также в Северо-Западном федеральном округе в г. Санкт-Петербург – 1,7%<sup>3</sup>.

В 2016 г. отмечалась значительная дифференциация регионов по уровню напряженности на рынке труда, при этом среднероссийский показатель в последние пять лет не превышал 3,3 п.п. В составе России есть субъекты как с относительным избытком, так и со значительным относительным дефицитом трудовых ресурсов. Дисбаланс между спросом и предложением на рынке труда проявляется в чрезмерно низких или слишком высоких значениях коэффициента напряженности. Однако, если в Чеченской Республике в 2010–2016 гг. удалось существенно (в 8,5 раза) снизить значение коэффициента напряженности до 45,1 п.п., то по-прежнему чрезвычайно высокие значения данного показателя остаются в республиках Ингушетия – 342,2 п.п. и Дагестан – 181,2 п.п.<sup>4</sup>. Депрессивность рынков труда может привести к повышению социальной напряженности в данных регионах, которая будет провоцировать политическую нестабильность и ухудшение инвестиционной привлекательности.

Еще одной серьезной проблемой, является территориальный и отраслевой дисбаланс на рынке труда, что проявляется в дефиците квалифицированных кадров в отдельных сферах деятельности

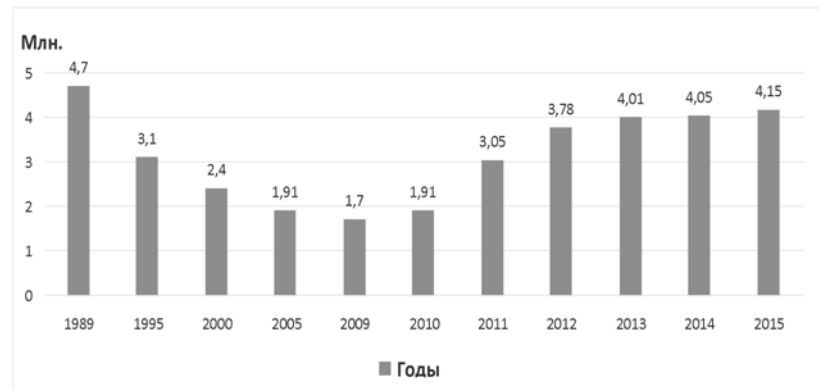


Рис. 1. Внутророссийская миграция населения, 1989–2015 гг., млн чел. [1].

при наличии незанятых внутренних трудовых ресурсов. В результате межрегионального миграционного обмена регионы с невысоким уровнем жизни устойчиво, и нередко безвозвратно теряют трудовые ресурсы, включая высококвалифицированных специалистов, кадров рабочих профессий, вследствие чего также отрицательное воздействие испытывает на себе не только региональный рынок труда, но и экономика миграционно-непривлекательных регионов в целом.

Характеризуя показатель среднемесячной номинальной начисленной заработной платы необходимо отметить территориальные диспропорции в уровне жизни населения России. В 2016 г. размер среднемесячной номинальной начисленной заработной платы составлял 36 709 руб., что соответствовало 3,8 прожиточных минимума (9 691 руб. на душу населения в 1 квартале 2017 г.)<sup>11</sup>. По данному показателю лишь 16 субъектов РФ относились к регионам, превосходящим среднероссийское значение показателя номинальной начисленной заработной платы. Главным образом, к ним принадлежали крупные промышленные районы на Северо-Западе и Европейском Севере – г. Санкт-Петербург (48 703 руб.), Мурманская (48 986 руб.) и Архангельская (40 790 руб.) области, республика Коми (43 662 руб.); в Центре – Московская обл. (42 656 руб.); в Сибири – Красноярский край (38 474 руб.), а также все регионы Дальневосточного федерального округа за исключением Еврейской АО (32 165 руб.) и Амурской обл. (33 837 руб.). В целом, благодаря перечисленным регионам во многом удалось достичь означенного уровня среднемесячной номинальной начисленной заработной платы в России.

Между тем, большинство российских регионов фактически принадлежит к группе территорий со значением показателя

номинальной начисленной заработной платы ниже среднероссийского уровня. К ним следует отнести все регионы Приволжского, Северо-Кавказского, Южного и Сибирского (кроме Красноярского края) федеральных округов. В числе значительно отстающих по данному показателю регионов – Республика Дагестан (20 629 руб.), Алтайский край (21 202 руб.), Республика Калмыкия (21 318 руб.) и др. Низкий уровень доходов и зарплатных предложений способствует миграционному оттоку населения и росту депрессивности региональных рынков труда.

В условиях возрастания социально-экономических диспропорций в региональном развитии также усиливается миграционная дифференциация российского пространства. Несбалансированность потоков рабочей силы в России, ведущая к неравномерному распределению трудовых ресурсов по территории страны, особенно к их избытку в одних регионах и дефициту в других, негативно отражается на рынке труда и занятости населения России, в частности на экономике страны в целом. Зачастую именно это обуславливает высокий уровень безработицы, наиболее характерный в первую очередь для трудоизбыточных регионов России. Неадекватное представление о конкурентоспособных, востребованных специальностях на рынке труда, полная асимметричность информации на рынке труда, несоответствие рынка образовательных услуг требованиям рынка труда – вот только некоторые проблемы, которые создают дополнительные барьеры для оттока избыточных трудовых ресурсов в другие регионы.

В современных реалиях Россия наряду со США, Германией, Саудовской Аравией относится к числу ведущих стран иммиграции. Согласно данным Главного управления по вопросам миграции МВД России, по состоянию на 31 декабря 2016



Таблица 1  
Сведения об отдельных показателях внешней миграции в России [10].

Оформлено разрешений на работу		2017 г. (январь-август)	2016 г.	2015 г.
		94 907	149 013	214 559
в том числе	Высококвалифицированным специалистам	18 519	26 995	43 555
	Квалифицированным специалистам	11 589	14 775	22 099
Оформлено патентов		1 196 082	1 510 378	1 788 201
Численность иностранных граждан и лиц без гражданства, пребывающих на территории РФ		7 700 031	9 747 621	9 990 267
Осуществлено постановок на миграционный учет иностранных граждан и лиц без гражданства		10 510 230	14 337 084	14 086 490

года на территории Российской Федерации находились 9,75 млн иностранных граждан и лиц без гражданства (табл. 1)<sup>10</sup>.

В течение 2016 г. из общего числа внешних мигрантов в Россию – 4,3 млн иностранных граждан и лиц без гражданства, основной целью пребывания на территории РФ указали трудовую деятельность. В качестве туристов Россию посетило 2,25 млн чел., свыше 1,9 млн чел. придало частный статус своему визиту, и порядка 406 тыс. человек прибыло с целью получения образования<sup>8</sup>.

Характеризуя позитивные эффекты внешней миграции в России необходимо отметить, что трудовые мигранты способствуют удовлетворению спроса регионального рынка труда в необходимом объеме трудовых ресурсов. Трудящиеся мигранты, занятые по найму участвуют в производстве материальных благ и оказании широкого перечня услуг. Другая часть мигрантов развивает собственный бизнес, создавая тем самым дополнительные рабочие места для местного населения. Помимо того, что труд мигрантов способствует наполнению потребительского рынка товаров и услуг, увеличению налогооблагаемой базы, развитию предпринимательства и малого бизнеса, он также благоприятствует поддержанию и укреплению межрегиональных экономических и трудовых связей. Так, в 2015 г. объем денежных ассигнований, направленных мигрантами в консолидированный бюджет РФ увеличился более чем на 12,5 млрд. руб. относительно данного показателя предыдущего года. Кроме того, благодаря трудовой миграции у местного

населения, в первую очередь крупных городов страны, таких как Москва, Санкт-Петербург, расширяются возможности занятости в более высокотехнологичных производствах, а также интеллектуальных и творческих профессиях.

Вместе с тем, процессы внешней трудовой мобильности в России вследствие недостаточного регулирования со стороны государства имеют также некоторые негативные социально-экономические последствия. По различным оценкам численность незаконных трудовых мигрантов и «трудоустроенных мигрантов с неурегулированным статусом», занятых на территории России варьирует от 2 до 4,5 млн чел. Незаконная трудовая миграция низкоквалифицированной рабочей силы обуславливает рост предложения относительно дешевой иностранной рабочей силы, готовой к трудовой деятельности без обеспечения требуемых условий и охраны труда, при отсутствии социальных гарантий. В конечном счете, на региональных рынках труда усиливается конкуренция для отечественных трудовых ресурсов, тем самым обуславливая дефицит предложения на рынке труда и снижая гарантии долговременной занятости. Особенно это затрагивает категории граждан, испытывающих трудности в поиске работы<sup>12</sup>.

Кроме того, миграция дешевой, нелегальной иностранной рабочей силы в регионы России зачастую вызывает понижение оплаты труда местных, российских рабочих. Во-многих случаях, именно низкая заработная плата наряду с недостатком вакантных рабочих мест является од-

ной из основных причин повышения уровня безработицы и социальной напряженности в регионах. Таким образом, нелегальная трудовая миграция в России отчасти приводит к повышению депрессивности региональных рынков труда.

В 2016 г. на одного трудового мигранта в РФ приходилось 0,15 вакансии, заявленных в службах занятости, что гораздо ниже значений предыдущих периодов<sup>9</sup>. Несмотря на это обстоятельство, иностранная трудовая миграция не оказывает давления на российский рынок труда, поскольку сферы занятости отечественных трудовых ресурсов и иностранной рабочей силы зачастую не пересекаются, в силу того, что в их составе явно преобладают лица со средним или низким уровнем квалификации, занятые на непрестижных и тяжелых видах труда, являющихся малопривлекательными для отечественных работников.

Отсутствие давления иностранной рабочей силы на рынок труда РФ подтверждается на основании расчета среднего показателя отношения численности безработных (по методологии МОТ) к численности иностранной рабочей силы. Наряду со снижением общего уровня безработицы с 10,6% в 2000 г. до 5,5% в 2016 г. произошло снижение совокупного числа безработных в расчете на одного иностранного работника<sup>3</sup>. Таким образом, в связи с тем, что произошло увеличение иностранной рабочей силы в РФ и наряду с этим сократилось число безработных в стране, можно заключить, что иностранная трудовая иммиграция в России не оказывает влияния на увеличение уровня безработицы в стране.

Учитывая, что доля иностранных граждан и лиц без гражданства прибывших в Россию в течение 2016 г. с целью осуществления трудовой деятельности в структуре экономически активного населения страны не превышала 6%, можно заключить, что в целом иностранная трудовая миграция не выступает в качестве ключевого фактора в формировании депрессивности региональных рынков труда.

Вместе с тем, в условиях растущей миграционной привлекательности российских регионов с повышенной конкурентоспособностью, мобильностью труда и капитала возможно увеличение разрыва регионов-лидеров от остальных по уровню социально-экономического развития, что приведет к дальнейшему возрастанию депрессивности региональных рынков труда.

В условиях социально-экономической дифференциации российских территорий,

усиливающих депрессивность региональных рынков труда, целесообразно принять следующие меры, направленные на повышение эффективности использования миграционного потенциала:

- интенсификация внутрироссийской мобильности населения, способствующей более рациональному расселению трудовых ресурсов на территории страны. Для этого необходимо устранение административных барьеров внутренней миграции и упрощение существующих процедур регистрационного учета российских граждан. Наряду с этим, следует развивать инфраструктуру для приема российских мигрантов (жилье, детские сады, медицинские учреждения). Содействие в решении жилищных проблем подразумевает использование программ ипотечного кредитования с государственным субсидированием процентной ставки, отсутствием первоначального взноса для приобретения строящегося или готового жилья, а также земли для строительства дома. Целесообразно развитие региональных жилищных проектов с участием работодателей, ориентированных на востребованных в регионе специалистов;

- регулирование урбанизационных процессов с целью снижения безвозвратного миграционного оттока трудоспособного сельского населения в городскую местность. Повышение миграционной привлекательности сельских территорий за счет повышения реальных доходов населения. Привлечение молодых специалистов в сельские населенные пункты и малые города. Формирование у сельского населения миграционных установок, ориентированных на временную образовательную и трудовую миграцию с последующим возвращением в места происхождения<sup>2</sup>;

- модернизация транспортной инфраструктуры с целью сокращения времени при одновременном увеличении качества и доступности железнодорожного, автомобильного и воздушного сообщений. Развитие транспортные связи между сельскими населенными пунктами и городскими поселениями в России обеспечат возможность российским гражданам получать образование и современные профессиональные навыки, осуществлять трудовую деятельность без необходимости переезжать в другие регионы и страны на постоянное место жительства;

- расширение и углубление работы по информированию населения и работодателей через средства массовой информации о состоянии региональных рынков труда, тенденциях их развития,

возможностях трудоустройства. Совершенствование механизма сбора и распространения информации о возможностях трудоустройства граждан в другие регионы на сезонные и временные работы. Ежегодное выяснение миграционных установок сельского населения (проведение социологических обследований и выявление основных причин миграции трудоспособного населения);

- частичное либо полное возмещение государством затрат молодежи и студентов, связанных с переездом в другой населенный пункт и обучением по востребованной специальности в случае заключения соглашения о последующем трудоустройстве в трудodefицитных регионах страны;

- обеспечение финансовой возможности для переезда и адаптации в трудodefицитных регионах молодых российских специалистов, выпускников вузов, техникумов и училищ. Государство должно предложить российским гражданам социальный пакет, который может включать компенсацию транспортных расходов переселенца и членов его семьи, связанных с переездом в сельскую местность, предоставление жилья и единовременного адаптационного пособия;

- необходимы адресные меры для привлечения кадров в социальную сферу тех территорий, где наблюдается соответствующий дефицит. Положительным примером является реализуемая с 2012 года Программа «Земский доктор», направленная на преодоление дефицита кадров в сельской медицине. Целесообразно распространять подобный позитивный опыт в селах и поселках, для которых чрезвычайно актуальна проблема кадрового обеспечения сферы здравоохранения<sup>6</sup>;

- требуется научно-обоснованное планирование и рациональное использование внутренних источников трудовых ресурсов: межрегиональной, маятниковой и учебной миграции, подготовку и переподготовку безработного населения в соответствии с потребностями рынка труда.

К отдельным направлениям регулирования иностранной трудовой миграции в России как фактора снижения депрессивности региональных рынков труда следует отнести:

- введение системы преференций и мер государственной поддержки для иностранных граждан, желающих трудиться в депрессивных регионах, обладающих профессией либо квалификацией, потребность в которых не может быть обеспечена за счет внутренних трудовых

ресурсов. Государственное содействие в социально-бытовой адаптации данной категории трудящихся-мигрантов должно включать помощь в решении жилищных проблем, размещение детей в учреждениях дошкольного и школьного образования, информационно-консультативную поддержку и т.д.;

- селективность иммиграционной политики, ориентированной на комплексную поддержку мигрантов-инвесторов, готовых создавать в депрессивных регионах инновационные рабочие места с использованием новейших технологий;

- в целях более эффективного регулирования рынка труда иностранных работников, целесообразно передать функции оформления разрешений и патентов на право осуществления трудовой деятельности для иностранных работников от Главного Управления по вопросам миграции при МВД России в Территориальные органы Министерства труда, занятости социальной защиты Российской Федерации;

- в качестве дополнительного инструмента наряду с патентной системой трудоустройства мигрантов в России предлагается комплексный механизм организованного набора и распределения иностранных работников на основе частно-государственного партнерства работодателей, зарубежных эмиграционных центров и региональных служб занятости. Таким образом, предполагается производить предварительный отбор иностранных работников на территории страны исхода на основе заявок работодателей включающих ряд требований: специализация, квалификация, пол, возраст, уровень знания русского языка, основ законодательства и т.д.<sup>13</sup>. Организованный набор иностранных работников позволит привлекать востребованных экономикой регионов специалистов и сократить масштабы неформальной занятости и демпинга на рынке труда.

Для обеспечения максимизации эффектов трудовой миграции, одной из наиболее приоритетных задач государственной иммиграционной политики России, является борьба с нелегальной иммиграцией по следующим направлениям:

- усиление мер уголовной ответственности за незаконное пересечение государственной границы Российской Федерации и нарушение ее законодательства;

- увеличение размера штрафных санкций, вменяемых работодателям за использование труда нелегальных работников;

- регулярное проведение информационных кампаний в средствах массовой

информации, разъясняющих условия легального въезда, пребывания и трудоустройства в России;

– расширение перечня соглашений о реадмиссии со странами-донорами рабочей силы.

Кроме того, разработка и принятие федерального закона о проведении единовременной миграционной амнистии для отдельных категорий иностранных граждан, не совершивших тяжких преступлений и особо опасных деяний на территории РФ позволит легализовать десятки тысяч трудящихся-мигрантов, занятых в теневой экономике страны.

В настоящее время, снижение депрессивности региональных рынков труда выступает в качестве одного из ключевых базисов для поступательного и сбалансированного социально-экономического развития российских территорий. В свою очередь, комплексное использование потенциала внутрироссийской и внешней миграции в России будет способствовать оптимизации социально-трудовых показателей региональных рынков труда.

## Литература

1. Демографический ежегодник России. 2014: Стат. сб. / Росстат. М., 2014;
2. Забелина О.В., Мирзабалаева Ф.И., Шичкин И.А. Миграция как фактор развития трудового потенциала сельского населения // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. – 2016 – № 4;
3. Занятость и безработица в Российской Федерации в августе 2017 года (по итогам обследования рабочей силы) // Росстат. – 2017. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour\\_force/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/#);
4. Коэффициент напряженности на рынке труда за период 2010-2016 гг. // база данных Росстата. URL: <http://www.gks.ru/db/scripts/cbsd/dbinet.cgi?pl=9420087>;
5. Куксова О.Д. Проблемы развития российского рынка труда при переходе к цифровой экономике // Общество: политика, экономика, право. 2017. № 8. С. 57-61;
6. Локпохина Н.В., Мирзабалаева Ф.И., Шичкин И.А. Проблемы государственного регулирования внешней трудовой миграции в России // Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции «Иностранная рабочая сила на российском рынке труда: новые подходы к учету и анализу внешней трудовой миграции». – 2016. – С. 87-96;
7. Мирзабалаева Ф.И. Миграционные настроения молодежи трудоизбыточного

региона. Современные проблемы науки и образования. Электронный журнал. №4. 2013. С.256. URL: <http://www.science-education.ru/pdf/2013/4/9910.pdf>;

8. Отдельные показатели миграционной ситуации в Российской Федерации за январь-декабрь 2016 года с распределением по регионам. Москва, 2017. URL: [https://xn-b1aew.xn-p1ai/upload/site1/document\\_news/009/359/228/stat\\_2016.pdf](https://xn-b1aew.xn-p1ai/upload/site1/document_news/009/359/228/stat_2016.pdf);

9. Потребность организаций в рабочих местах для замещения вакантных рабочих мест по профессиональным группам на 31.10.2017 г. // Росстат. – 2017. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour\\_force/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/#);

10. Сводка основных показателей деятельности по миграционной ситуации в Российской Федерации за 2016 год. Москва, 2017. URL: <https://xn-b1aew.xn-p1ai/Deljatelnost/statistics/migracionnaya/item/9266550/>;

11. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников по полному кругу организаций в целом по экономике по субъектам Российской Федерации за 2000-2016 гг. // Росстат. – 2017. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/wages/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/);

12. Шичкин И.А. Миграция населения как фактор выравнивания социально-экономической дифференциации регионов России / Уровень жизни населения регионов России. 2015. № 4 (198). С. 97-105;

13. Шичкин И.А. Правовое регулирование внешней миграции в России как фактор снижения неустойчивой занятости трудящихся-мигрантов / Неустойчивость занятости: международный и российский контексты будущего сферы труда // Монография под ред. проф. Бобкова В.Н., изд-во РеалПринт, – 2017 – С. 324-339.

Impact of labour migration in emerging the depression of regional labour markets Shichkin I.A.

Plekhanov Russian University of Economics The article explores an effects of inter-regional and international migration in Russia. Depression level of regional labour markets is estimated on the basis of unemployment rates, tension coefficient of the labour market, average monthly nominal wages.

As result of the research a role of migration factor in regional labour markets is determined. Currently disorderly migration flows in Russia contribute to the growth of tension in some regional labour markets, meanwhile do not filling up the shortage of labour force in other Russian areas. The importance of more rational use of labour force among with development of effective ways for attracting migrants to

regions with high labour shortage is primary goal in the context of ensuring sustainable economic development.

The author proposes appropriate arrangements based on state socio-economic and migration policy aimed to more efficient and rational use of labour forces in order to reduce the depression of regional labour markets and ensure steady social and economic development of Russian regions.

Key words: migration, labour market, employment, depression of regional labour markets, unemployment, labour market tension, migration flows, migration processes, migration attractiveness, inter-regional migration, labour migration.

## References

1. Demographic Yearbook of Russia. 2014: Stat. digest. / Rosstat. M., 2014;
2. Zabelina O.V., Mirzabalayeva F.I., Shichkin I.A. Migration as a factor in the rural labour force development // Bulletin of VSU. Series: Economics and Management. – 2016 – No. 4;
3. Employment and unemployment in Russian Federation, August 2017 (based on results of the labour force survey) // Rosstat. – 2017. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/en/statistics/wages/labour\\_force/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/en/statistics/wages/labour_force/#);
4. The coefficient of tension on the labour market for 2010-2016 // Rosstat database. URL: <http://www.gks.ru/db/scripts/cbsd/dbinet.cgi?pl=9420087>;
5. Kuksova O.D. Problems of Russian labour market development in transition to a digital economy // Society: politics, economics, law. 2017. No. 8. p. 57-61;
6. Loktyukhina N.V., Mirzabalaeva F.I., Shichkin I.A. Problems of state regulation of external labour migration in Russia // Collection of the All-Russian scientific-practical conference «Foreign workers on Russian labour market: a new approaches to accounting and analysis of external labour migration.» – 2016. – p. 87-96;
7. Mirzabalayeva F.I. Migration strategies of the youth in labour-surplus area. Modern problems of science and education. Electronic journal. №4. 2013. P.256. URL: <http://www.science-education.ru/pdf/2013/4/9910.pdf>;
8. An indicators of migration situation in Russian Federation for January-December 2016 with distribution by regions. Moscow, 2017. URL: [https://xn-b1aew.xn-p1ai/upload/site1/document\\_news/009/359/228/stat\\_2016.pdf](https://xn-b1aew.xn-p1ai/upload/site1/document_news/009/359/228/stat_2016.pdf);
9. Number of required employees for organizations distributed on professional groups, October 31, 2017 // Rosstat. – 2017. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/en/statistics/wages/labour\\_force/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/en/statistics/wages/labour_force/#);
10. Summary of the main migration indicators in Russian Federation for 2016. Moscow, 2017. URL: <https://xn-b1aew.xn-p1ai/Deljatelnost/statistics/migracionnaya/item/9266550/>;
11. Average monthly nominal wages of employees for all range of organizations in the economy as a whole for the subjects of Russian Federation for 2000-2016. // Rosstat. – 2017. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/wages/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/);
12. Shichkin I.A. Migration as a factor in leveling of socio-economic disparities of Russian regions / Living standards of Russian regions. 2015. No. 4 (198). p. 97-105;
13. Shichkin I.A. Russian immigration law as a factor in reducing the precarious employment of migrant workers / Precarity of employment: Global and Russian contexts of the future of work // Monograph edited by prof. Bobkov V.N., published by RealPrint, Moscow, 2017. – p. 324-339.

## Систематизация имущественных ценностей как объектов управления

Тебякин А.А.  
аспирант РЭУ им. Г.В. Плеханова

В условиях сформировавшейся в процессе российских рыночных реформ новой системы отношений собственности, изменения функций, форм и методов управления экономикой значительный интерес представляет исследование аспектов управления имущественными объектами разных форм собственности. При этом наряду с управлением, основанном на праве собственности, имеется в виду также реализация функций управления имуществом со стороны уполномоченных лиц и органов, а также доверительное управление государственным и муниципальным имуществом. В последние годы наблюдается с одной стороны, резкое возрастание стоимости имущественных объектов, включая земельные, водные, лесные богатства недр и с другой стороны истощение природных ресурсов источников. Возрастающее включение практически всех видов имущества в хозяйственный оборот настоятельно требуют поиска эффективных в экономическом и социальном отношении методов и форм управления имуществом, находящимся как в публичной, так и в негосударственной, частной и смешанной собственности.

Ключевые слова: имущественные ценности, объект управления, рыночные реформы, методы управления экономикой

Проблема рационального управления имущественными активами в России приобрела общенациональный характер, затрагивает федеральное имущество, имущественные ценности регионов – субъектов Российской Федерации, муниципальные объекты, основные средства производственных предприятий, объектов социально – культурной сферы. Актуализация проблемы применительно к российской экономике обусловлена нарастающим старением имущества в виде основных средств производства и в особенности объектов нежилого фонда, зданий, построек, наличием незавершенного строительства, не находящего продолжения и применения.

Результатом преобразований 90-х годов стало формирование широкого круга собственников, которые активно вступают в имущественные отношения друг с другом и государством в лице уполномоченных органов. Тем самым перед государством в сфере управления имуществом ставится задача регулирования рынка имущественных объектов и имущественных прав. Целью управленческих воздействий является не только повышение социальной и бюджетной эффективности, но и установление правил и норм имущественного оборота с целью стабилизации, создания гарантии прав участников рынка и формирования условий привлечения инвесторов в данный сектор экономики.

Сложность состава и структуры собственности, огромные масштабы и неоднородность имущественных объектов обуславливают необходимость системно-упорядоченного представления о структуре этих объектов. Такое представление можно получить, разделяя всю совокупность рассматриваемых объектов на группы, характеризующиеся отдельными признаками. Распределение, разделение объектов разной природы по классам, группам, разрядам и другим видам совокупностей, при котором в одну совокупность попадают объекты, обладающие общими признаками, именуют классификацией.

Систематизация имущества на основе его классификации позволяет установить и конкретизировать состав задач направленных на повышение эффективности управления имущественными объектами, порядок их решения исходя из реальной оценки ряда условий, различающихся для отдельных видов имущества. Применение управленческих воздействий к различным группам имущества без учета особенностей, присущих каждой из них, препятствует качественному выполнению основных функций управления имуществом, включая анализ, прогнозирование, планирование и в особенности учет и контроль. Это обстоятельство еще раз свидетельствует о потребности структуризации обширной совокупности объектов имущества.

Выделение имущественных объектов по формам собственности обусловлено в первых конституционным закреплением данной классификации имущественных объектов. Согласно ст. 13 Конституции РФ в России «признаются и защищаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности». Во вторых необходимость структуризации по формам собственности обусловлена также разными целями и задачами стоящими перед различными собственниками. Управление имущественными объектами, находящимися в государственной и муниципальной собственности, направлено в первую очередь на повышение социальной и бюджетной эффективности, обеспечение целевого назначения использования имущества, ведения управленческого и правоустанавливающего учета, осуществляемого в таких формах как реестры, регистры, кадастры. Управление материальными и нематериальными имущественными объектами, находящимися в частной форме собственности, ставит перед их владельцами задачи повышения коммерческой эффективности, удовлетворение собственных нужд. Поэтому классификация по данному признаку позволяет не только дифференцировать, но и сочетать особенности управляющих воздействий, направленных на достижение целей и задач, стоящих перед различными категориями собственников, но и достичь разделения правового режима обращения имущественных объектов и механизмов защиты прав собственности.

Согласно монографии Ануфриенко В.Ю. "Управление государственной собственностью в регионе в условиях переходной экономики: анализ и оценка опыта Москвы" предлагается выделять имущество следующих форм собственности:

- федеральной собственности;
- собственности субъектов Федерации;
- иностранной собственности;
- коллективной собственности;
- частной собственности;
- муниципальной собственности;
- собственности районов города, которая находится на стадии формирования;

- собственности органов территориального общественного самоуправления.

Деление объектов, по формам собственности, обозначенное в монографии Ануфриенко В.Ю., представляется достаточно полным и соответствует сложившимся условиям и отношениям, характеризующим процессы на российском рынке имущественных объектов. Однако необходимо выделить в отдельную форму смешанную собственность. Собственности на имущественные объекты, относящиеся к смешанной форме, разделена на доли и принадлежит разным субъектам. Выделение этой формы обусловлено необходимостью сочетания при осуществлении управления интересов разных субъектов собственности. Чаще всего данная форма собственности реализуется в акционерном капитале.

Развитие гражданского общества отражается не только в политической, но и в имущественной сфере. Это выражается в создании общественных организаций наделенных законом правом иметь собственное имущество. Поэтому необходимо выделить в отдельную форму собственности собственность общественных организаций. Управление ею должно учитывать общественно-полезную направленность использования имущества.

С целью повышения качества управления государственной собственностью, которая является основой стабильного развития государства, Правительством РФ была принята Концепция управления государственным имуществом и приватизации в Российской Федерации (Концепция)<sup>1</sup>, которая определяет основные цели и задачи государственной политики Российской Федерации в сфере управления государственным имуществом. Однако в Концепции не отражена структура объектов государственного имущества.

Существуют различные подходы к определению состава объектов государственной собственности. В.Н. Черковец в своей монографии рассматривает государственную собственность, как совокупность четырех групп:

- принадлежащее государству имущество;
- государственный бюджет;
- собственность на имущественные права;
- элементы экономической политики.

Обстоятельная классификация объектов государственной собственности представлена в учебнике под редакцией В.И. Кошкина<sup>2</sup>, где объекты подразделяются на две категории: материальные и нематериальные.

К материальным объектам относятся:

- природные объекты (воздушное и водное пространство, земля, недра, лесной фонд, сельскохозяйственные угодья)
- экономические объекты (любые

продукты производства, предприятия, недвижимость, пакеты ценных бумаг, денежная масса, золотовалютные резервы, коммуникации и т.д.)

- объекты обеспечивающие функционирование государства (здания и сооружения, используемые органами государственной власти и управления, военные объекты и вооружения и т.д.)

Нематериальные объекты:

- духовные (сокровища культуры, находящиеся в музеях и запасниках, библиотеках, коллекциях, фондах, архивах; памятники, в том числе архитектуры, и т.д.)

- интеллектуальная собственность (изобретения и открытия, программное обеспечение, ноу-хау, научная продукция и конструкторские разработки и т.д.)

- информационные ресурсы.

Однако несмотря на всю широту охвата имущественных объектов в структуре классификации отсутствует выделение в структуре государственной собственности, таких объектов как вещные права и казна, представляющая собой финансовые ресурсы государства, централизованные государственные источники финансов, включая средства федерального бюджета, бюджетов субъектов Федерации, государственное имущество, не закрепленное за государственными предприятиями и учреждениями<sup>3</sup>.

В целях оптимизации структуры и содержания имущественных объектов принадлежащих государству, целесообразно классифицировать указанные объекты по двум критериям:

- имущество необходимое для осуществления функций и задач государства (функционально-целевое) - имущество необходимое для выполнения органами публичной власти возложенных на них функций.

- коммерческое имущество - имущество незадействованное для осуществления возложенных на государство функций.

В структуре объектов публичной собственности выделяются следующие формы:

- федеральная собственность;
- собственность субъектов РФ (республик, краев, областей, городов федерального значения, автономной области и автономным округам);
- совместная собственность РФ и субъектов федерации;
- совместная собственность субъектов федерации и муниципальных образований;
- муниципальная собственность.

Основой формирования муниципальной собственности стала передача муниципальным органам государственной собственности. Однако этот процесс, начавшийся еще в 1991, еще не завершен.

В состав муниципальной собственности входят:

- неимущественные имущественные объекты (казна, интеллектуальная собственность, имущественные права)

- вещественные (муниципальные предприятия и учреждения, иные объекты недвижимости – земля, здания, сооружения, объекты инфраструктуры).

Объекты муниципальной собственности так же можно классифицировать по цели создания на объекты созданные для получения прибыли и объекты созданные для других целей (социальные объекты, объекты инфраструктуры).

Третьей основной формой собственности является частная собственность.

В структуре частной собственности в зависимости от субъекта права можно выделить:

- частно-корпоративную собственность, к которой относится имущество используемое или производимое для осуществления предпринимательской деятельности;

- индивидуальную собственность, представляющую имущество, принадлежащее лично индивидууму и используемое им по собственному усмотрению для личных, бытовых нужд.

В зоне государственного управления и воздействия исследователи<sup>4</sup> выделяют три класса объектов собственности:

1. Объекты государственной собственности, принадлежащие государству как собственнику на правах владения и распоряжения;

2. Объекты общей, смешанной собственности, принадлежащие государству лишь частично в виде определенных долей собственности либо части совместной, не разделяемой на доли собственности;

3. Объекты негосударственной (частной, корпоративной, индивидуальной) собственности не принадлежащие государству на правах собственности, но подверженные государственному воздействию на других правах и началах.

Основой регулирования имущественного оборота является Гражданский кодекс РФ. Поэтому целесообразно структурировать имущественные объекты с позиции Гражданского кодекса РФ. Структуризация имущественных объектов согласно ГК РФ выглядит следующим образом:

- земельные участки;
- обособленные природные объекты, ограниченные природные зоны, заповедные зоны;
- источники полезных ископаемых;
- иные природные ресурсы;
- здания, сооружения, жилые и нежилые помещения;
- предприятия как имущественный комплекс, и другие имущественные комплексы;
- деньги, ценные бумаги и иные

движимые вещи;

- имущественные права требования, долги;
- объекты интеллектуальной собственности.

Приведенный состав имущественных объектов носит предметный характер, в то время как для целей управления в значительной степени необходимо учитывать функциональное назначение имущества.

По целевому назначению всю совокупность имущественных объектов можно систематизировать на следующие группы:

- ресурсные объекты (к данной категории относятся природные ресурсы);
- объекты производственного назначения;
- объекты потребительского назначения;
- объекты коммерческого назначения;
- объекты товаро-обменного назначения (к данной группе объектов относятся деньги, а также заменители денег (например, дорожные чеки), некоторые ценные бумаги, такие как вексель, складские свидетельства);
- объекты инфраструктуры и социального назначения.

Одним из самых универсальных классификационных признаков всей совокупности имущественных объектов является деление их в зависимости от возможности перемещения. В соответствии с данным признаком имущество делится на:

- а) движимое имущество - транспортные средства, за исключением воздушных и морских судов, космических объектов и другого имущества, относимого законом к недвижимости, оборудование, сырье, машины, приборы, аппаратура, предметы обустройства, деньги, ценные бумаги, а также прочие объекты, характеристики которых позволяют отнести их к данной группе;

б) недвижимое имущество.

Согласно Гражданскому Кодексу РФ, состав недвижимости формируют:

- земельные участки и участки недр
- обособленные водные объекты
- иные объекты прочно связанные с землей: леса, многолетние насаждения, здания, сооружения, жилые и нежилые помещения, предприятия и другие имущественные комплексы;
- подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты.

Западными специалистами в зависимости от целей недвижимость классифицируется строго по трем категориям А, В, С.

Категория А. Недвижимость, используемая владельцем для ведения бизнеса. Она подразделяется:

- на специализированную недвижимость, приспособленную для ведения определенного бизнеса и продающуюся

вместе с бизнесом: нефтеперегонные; заводы, химические предприятия, цехи машин и оборудования; здания, которые из-за своего местоположения, размера, конструкции никогда не продаются или не продаются третьей стороне на рынке;

- неспециализированная недвижимость - обыкновенные здания, офисы, фабрики, склады, которые продаются или сдаются в аренду.

Категория В. Недвижимость для инвестиций. Данной недвижимостью владеют для получения дохода от аренды, извлечения прибыли на вложенный капитал.

Категория С. Избыточная недвижимость - земля со зданиями или свободные участки, которые больше не нужны для ведения бизнеса сегодня и поэтому объявляются избыточной недвижимостью.

Прежде чем делать вложения в недвижимость или предпринимать любые другие действия в отношении собственности, следует определить какого рода риски и источники дохода связаны с тем или иным видом недвижимого имущества. Подобная структуризация по инвестиционной мотивации необходима главным образом для конкретизации целей управления.

В этой связи классификация недвижимости возможна по четырем типам:

1. личная, т.е. используемая для целей личного использования и удовлетворения личных потребностей собственника;
2. доходная, рассматриваемая как объект долгосрочных инвестиций;
3. спекулятивная, приобретаемая с целью последующей перепродажи.
4. корпоративная недвижимость.

Одним из используемых классификационных признаков является деление объектов на природные и созданные человеком. По этому признаку, объекты недвижимости можно классифицировать на:

- природные объекты недвижимости (земельные участки, лесные и парковые массивы, обособленные водные объекты, участки недр);
- объекты недвижимости, созданные человеком (здания, сооружения, имущественные комплексы и другие объекты недвижимости, воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты).

Уточняя содержание недвижимого имущества в его составе можно выделить:

- недвижимое перемещаемое имущество, к которому относятся имущественные объекты, имеющие прочную связь с землей, выполняющие целевое назначение недвижимого имущества, но перемещение, которых возможно без причинения несоразмерного ущерба их функциональному назначению. К таким имущественным объектам можно отнести большинство сооружений, под которыми понимаются инженерно-строительные

объекты, создающие условия и возможности осуществления обширного круга вида производственной деятельности и технических функций, представляющие опорные, поддерживающие, ограждающие, несущие устройства и конструкции.

К данному подвиду можно отнести также воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, а также космические объекты, отнесенные к категории недвижимости, в силу прямого указания закона, хотя по своей сути и характеру назначения являющимися движимыми;

- недвижимое перемещаемое имущество.

К недвижимым перемещаемым объектам относятся:

- природные ресурсы (земля, участки недр, леса и другие многолетние насаждения, обособленные водные объекты);
- иные объекты, прочно связанные с землей (здания, сооружения перемещаемые без причинения им несоразмерного ущерба, имущественные комплексы).

К данному подвиду недвижимости относят наиболее ценные, а иногда и уникальные имущественные объекты. Из числа природных ресурсов активно используются в экономике земля, участки недр и лесной фонд. Земельный фонд России занимает самую большую площадь в мире - 1707,5 млн. га.

Земельные ресурсы следует рассматривать как объект природы, объект хозяйствования, объект собственности. В соответствии с Земельным кодексом земельный фонд подразделяется на 7 категорий земель. Как отмечает В.Ю. Муравьевой, в структуре земельного фонда земли сельскохозяйственных предприятий и граждан, занимающихся сельскохозяйственной деятельностью, составляют 38,1%, под населенными пунктами занято 0,4% территории страны, земли несельскохозяйственного назначения (промышленность, транспорт, связь, военные объекты) составляют 1,2%, природно-заповедного фонда - 1,2%, лесного фонда - 51,4%, водного фонда - 1%, государственного запаса - 6,9%.

Существующее понимание недвижимого имущества допускает толкование участков лесного фонда как самостоятельных объектов недвижимости, а правовое соотношение и связь участков лесного фонда и водных объектов с земельными участками, занятыми ими, четко не установлены.

Как объект хозяйствования земельные участки можно структурировать следующим образом:

- земельные участки в виде земель сельскохозяйственного назначения, приусадебных участков;
- земельные участки под предприятиями, зданиями, сооружениями;
- земельные участки под застройку
- земельные участки занятые лесом;
- земельные участки занятые водой.

Непрерывный рост потребностей производства, организации социально — культурной сферы, населению в материальных ресурсах и энергии, удовлетворяемых в основном посредством добычи полезных ископаемых, обуславливает нарастающий интерес к управлению использованием богатств источников полезных ископаемых.

Недра, определяемые как все то, что находится под земной поверхностью, или верхняя часть земной коры, в пределах которой возможна добыча полезных ископаемых, образуют существенную часть национального богатства России. Вопросы владения, пользования и распоряжения участками недр находятся в совместном ведении РФ и субъектов РФ, однако четкого разделения прав и ответственности за недропользование не проведено. Результатом отсутствия этого четкого разделения стало формирование целой группы бесконтрольно используемых природных благ, приводящего к полному истощению недр и ухудшению экологической ситуации в местах их добычи.

Следующей важной составляющей объектов недвижимого имущества являются объекты, созданные человеком (искусственные, антропогенные). Систематизация данной группы объектов недвижимости имеет важное значение для их понимания как объектов предпринимательских правоотношений.

По характеру использования указанных объектов можно провести двухуровневую структуризацию. Первый уровень образуют две крупные группы недвижимых антропогенных объектов:

- жилая недвижимость — представляющие собой группы объектов в виде жилых домов (общежитий, приютов и др.), квартир, иных помещений пригодных для проживания, а также здания где не менее половины площади используется для проживания людей;
- нежилая недвижимость;

Деление объектов недвижимости на данные категории, проводимые по отношению к зданиям, сооружениям, помещениям оказывает существенное влияние на управление соответствующими группами имущества.

На втором уровне структуризации выделяются составные части каждой из групп.

Активное развитие рынка нежилой недвижимости, стремительное увеличение объектов на рынке, их чрезвычайное разнообразие, характеризующиеся широчайшим спектром признаков, определяющих свойства, качества, назначение, функции, расположение, состояние, стоимость, формы собственности и т.д., при отсутствии общепринятой их классификации, выводит на первый план необходимость четкой структуризации объектов нежилого фонда.

Первоначальным критерием система-

тизации наиболее распространенных объектов нежилой недвижимости может выступить признак материально-физической формы, подразделяющий не-жилой фонд на здания, сооружения и нежилые помещения.

Классификация объектов нежилой недвижимости по местоположению обусловлена тем, что в большинстве случаев именно местоположение объекта является основным фактором, определяющим доходность недвижимости, формирует среду и условия управления, повышает или понижает стоимость объекта. По местоположению городские имущественные объекты предлагается классифицировать следующим образом:

- объекты находящиеся в непосредственной близости или удаленности, а также имеющие или не имеющие прямой доступ к различным транспортным магистралям, транспортным узлам, складам;
- удаленность от общепризнанных привлекательных мест и объектов, таких как центр города, вокзалы, набережные, парки, примечательные исторические памятники;
- объекты, находящиеся в секторе жилой недвижимости;
- объекты, находящиеся в промышленных и иных специальных зонах.

Представляется полезной классификация объектов нежилой недвижимости по степени их готовности к использованию. Посредством выделения категорий:

- полностью готовые к использованию;
- требующие реконструкции или капитального ремонта;
- требующие завершения строительства (объекты незавершенного строительства);
- новые объекты, полностью готовые к использованию.

В отдельные группы выделить такие специфические имущественные объекты как неимущественные права, к которым относятся: лицензии и патенты, дающие права на осуществление различных видов деятельности, различные разрешающие документы и квоты, информация содержащаяся в базе данных. Как экономический объект и объект управления эти виды имущества не получили пока широкого рассмотрения и изучения в научных трудах.

Информация в масштабах страны может иметь стратегические, политические, экономические, социальные, духовные, интеллектуальные характер и ценность. Стратегическая информация отражает данные о военных, космических объектах, планах целях, к ней может быть отнесена и информация, составляющая государственную тайну. Экономическая информация представлена данными об экономике в целом, сведения об экономических объектах, процессах и отношениях в территориальном и отраслевом

разрезе. Коммерческая информация содержит данные о методах производства, планах развития и другие данные, создающие или позволяющие создать конкурентное преимущество компании.

Практическое использование изложенной классификации имущественных объектов призвано повысить качество управления имущественными объектами, упростить процессы управления, обеспечить их согласованность в разных областях экономики.

## Литература

1. Постановление Правительства РФ от 9 сентября 1999 г. N 1024 «О Концепции управления государственными имуществом и приватизации в Российской Федерации» (с изменениями от 29 ноября 2010 г.)
2. Управление государственной собственностью: Учебник/ Под ред. д.э.н., проф. В.И. Кошкина. М.: ЭКСМОС, 2012.
3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. - 4-е изд., перераб. И доп. - М.: ИНФРА-М, 2015.
4. Райзберг Б.А. Государственное управление экономическими и социальными процессами. - М., ИНФРА-М, 2015.
5. Муравьева В.Ю. Проблемы развития национальной экономики. М.: Экономика, №3, 2014.

## Systematization of property values as objects of management

Tebyakin A.A.

REU named after G.V. Plekhanova

In the context of the new system of property relations formed in the process of Russian market reforms, changes in the functions, forms and methods of managing the economy, the study of aspects of managing property objects of various forms of ownership is of considerable interest. At the same time, along with management based on the right of ownership, this also means the implementation of property management functions by authorized persons and bodies, as well as trust management of state and municipal property. In recent years, on the one hand, there has been a sharp increase in the value of property objects, including land, water, forest wealth of the subsoil and, on the other hand, the depletion of natural resource sources. The increasing inclusion of almost all types of property in the economic turnover urgently requires the search for economically and socially effective methods and forms of property management, both in public and non-state, private and mixed ownership.

Keywords: property values, management object, market reforms, methods of economic management

## References

1. Decree of the Government of the Russian Federation of September 9, 1999 N 1024 "On the Concept of Management of State Property and Privatization in the Russian Federation" (as amended on November 29, 2010)
2. Management of state property: Textbook / Ed. Doctor of Economics, prof. IN AND. Cats on. M.: EXMOS, 2012.
3. Raizberg B.A., Lozovsky L.Sh., Starodubtseva E.B. A modern economic dictionary. - 4th ed., Revised. And add. - M.: INF-RA-M, 2015.
4. Reisberg B.A. State management of economic and social processes. - M., INFRA-M, 2015.
5. Muravyova V.Yu. Problems of development of the national economy. M.: Economics, No. 3, 2014.

## Отчеты епархиальных архиереев как источник сведений о процессе становления сахалинского православия (по материалам Камчатской духовной консистории)

**Пряшников Сергей Владимирович**  
(Игумен Филарет)

теолог, аспирант кафедры общей и русской церковной истории и канонического права, Православный Свято-Тихоновский гуманитарный университет, tgra1978@list.ru.

Отчеты епархиальных архиереев синодального периода являются уникальным свидетельством процессов, происходящих в жизни Русской Православной Церкви на протяжении нескольких столетий. Эти документы раскрывают основные особенности ее деятельности в каждом регионе необъятной Империи, объединившей вокруг себя территории с самобытной историей и культурой. Автор представленной статьи на основании исторических фактов проводит анализ свидетельств о становлении православной жизни на острове Сахалин. Исходным материалом в этом исследовании стали отчеты о состоянии Камчатской епархии с 1870 по 1899 годы. Епархиальные документы, предоставляемые в Священный Синод, строго структурировались, а информация в них собиралась со всех уголков обширной Дальневосточной епархии. Несмотря на небольшой исторический период в жизни Сахалина, вторая половина XIX века было временем активного освоения островного пространства духовенством Православной Церкви.

Ключевые слова: Русская Православная Церковь, остров Сахалин, сахалинская каторга, историография, религия и каторжане.

Остров Сахалин второй половины XIX столетия – место особого миссионерского подвига священнослужителей Православной Церкви. Их деятельность была обусловлена рядом факторов, которые оказывали влияние на становление церковной жизни в целом: позднее освоение островной территории, климат и отдаленность от материковой части, статус каторги и многое другое. Островная территория в указанный нами период входила в процесс церковно-административного деления всего Дальнего Востока. Чтобы оценить значение работы священнослужителей в процессе становления православия на острове Сахалин, нам необходимо обратиться к источникам, которые бы в полной мере описывали происходящее в указанные нами годы. Ими, по нашему глубокому убеждению, являются отчеты епархиальных архиереев Камчатской епархии, в непосредственном ведении которой находился остров Сахалин с 1870 по 1899 годы.

За этот период в Святейший Синод было направлено 30 документов, составленных по итогам деятельности Камчатской епархии. Их авторами являлись правящие архиереи: Вениамин (Благоднаров)<sup>1</sup>, Павел (Попов)<sup>2</sup>, Мартиниан (Муратовский)<sup>3</sup>, Гурий (Буртасовский)<sup>4</sup>, Макарий (Дарский)<sup>5</sup> и Евсевий (Никольский)<sup>6</sup>. В обязательном порядке отчеты содержали статистические данные за истекший год, информацию об открытии или упразднении церковных приходов, о миссионерской и противосектантской деятельности, о пастырских поездках правящего архиерея по епархии. На страницах епархиальных отчетов мы находим не только общую характеристику, но и детальное описание православной жизни отдельных территорий, входивших в юрисдикцию Камчатского епископа.

### Отчеты с 1870 по 1880 годы.

В отчете о состоянии Камчатской епархии за 1870 год отмечается, что сведений о деятельности местных священников острова Сахалин духовная консистория не могла получить на протяжении долгого времени [1. 11 об.]. В первую очередь это было связано с тем, что на рубеже 60 – 70 годов XIX столетия на значительно обширной территории трудился всего лишь один священник, который по ряду причин не мог регулярно направлять отчеты своему епархиальному управлению. Действительно, в составе Камчатской епархии с 1865 г. был открыт единственный сахалинский причт, который располагался в посту Дуэ. Сведения о финансировании второго причта острова Сахалин в порту Анива, а следовательно, и его существовании, имеются в Высочайше утвержденном мнении Государственного совета от 30 ноября 1871 г. [15. Л. 64 об.]

За фактом не предоставления необходимых бумаг с острова, в епархиальном документе без лишней подробностей указан факт (1870 г.) одного из первых посещений Сахалина правящим архиереем. Преосвященный Вениамин (Благоднаров), епископ Камчатский, Курильский и Благовещенский летом для обозрения епархии путешествовал «вниз по Амуру до Николаевска, оттуда Татарским проливом на остров Сахалин» [1. 6].

На протяжении нескольких лет в официальных документах самой отдаленной от центра России епархии о Сахалине будет не сказано ни одного слова. Фраза «сведений с Сахалина о верующих не поступало» [2. 10 об.] повторяется вплоть до 1876 года. Только преосвященный Павел (Попов), епископ Камчатский напишет в отчете факт своего посещения острова 30 июня 1875 года. Он путешествовал в Японию и был вынужден остановиться в посту Дуэ для того, чтобы совершить необходимый чин «бываемый при основании церкви и водружении креста» [3. 8 об.]. Мы убеждены, что это одно из самых первых упоминаний правящих архиереев о начале сахалинского храмостроительства.



В 1879 году преосвященнейший Мартиниан (Муратовский) посетует, что церковные документы ведутся исправно по всей епархии, кроме «Анивской и Дуйской церкви на Сахалине» [4. 6 об.], а информации о православной жизни острова каторги нет из-за затруднительности сообщения с «этой местностью» [4. 23]. На наш взгляд, это совершенно справедливо. Из-за отсутствия регулярного морского сообщения остров Сахалин ежегодно оставался отрезанным от материковой части на несколько месяцев.

Отчеты в Святейший Синод за 1879 и 1880 годы коснутся увеличения паствы в Камчатской епархии. Как будет писать епископ Мартиниан (Муратовский) кроме естественной «прибыли» (через рождение) ежегодно его паства увеличивалась за счет ссыльных, доставляемых на остров Сахалин [5. 20 об.], причем ежегодно по скорбному пути Одесса-Сахалин приезжало от 1500 до 2000 заключенных [6. 11 об.]. Одно из радостных событий будет обозначено в документах – завершение строительства церкви в посту Анива, которую длительное время не могли достроить из-за финансовых проблем [6. 6 об.].

### Отчеты с 1880 по 1890 годы.

Начало этого временного периода было обусловлено продолжающимся увеличением населения острова. Здесь, по мнению епархиальных отчетов, находилось «множество сахалинских ссыльно-каторжных», численность которых ежегодно увеличивалась до 1500 человек. Епископ Камчатский, Курильский и Благовещенский Мартиниан (Муратовский) упоминает о материальном обеспечении духовенства своей епархии, в том числе и сахалинских священнослужителей. В начале 80-х годов XIX столетия на Сахалине числилось четыре священника, которые получали жалование от казны по 1000 рублей в год каждый [7. 18, 21 об.].

По епархиальному отчету за 1882 год в сахалинском православии происходили довольно положительные изменения. Так, отмечается, что для невольных поселенцев было открыто два новых прихода при тюрьмах в посту Александровском и селении Тымовском «с содержанием от Правительства». Здесь же, епископ Мартиниан (Муратовский) пишет, что духовной консистории удалось открыть две священнические вакансии для вышеуказанных приходов [8. 6 - 14]. Далее, в официальных отчетах Камчатской епархии мы видим повторение уже имеющейся информации о количестве приходов на острове и размере жалования местно-



Преосвященнейший Вениамин (Благоравов), епископ Камчатский, Курильский и Благовещенский



Преосвященнейший Павел (Попов), епископ Камчатский, Курильский и Благовещенский



Преосвященнейший Мартиниан (Муратовский), епископ Камчатский, Курильский и Благовещенский



Преосвященнейший Гурий (Буртасовский), епископ Камчатский, Курильский и Благовещенский

го духовенства. Кроме этого, в отчете 1884 года есть упоминание одного деликатного дела, которое пришлось разбирать епархиальному начальству. На священника Анивской тюремной церкви пожаловался заведующий Южно-Сахалинскими ссыльно-каторжными майор Янцевич. Суть дела заключалась в том, что он был «оскорблен» проповедью батюшки, произнесенной в церкви при большом количестве прихожан. По мнению священнослужителя, Янцевич, будучи поляком по происхождению «не участвует в торжественных собраниях для молитвы за Царя, и не разделяет с Его верноподанными радости о тезоименитстве Его» [9. 13 об. - 14]. Епископ Мартиниан (Муратовский) не увидел в проповеди ни чего оскорбительного, но все же посоветовал сахалинскому священнику избегать слишком резких обличений в адрес местного начальства. Данный факт разбирательства ука-

зывает на то, что духовенство каторжного Сахалина находилось в зависимости от местной администрации, в частности от чиновников Главного Тюремного ведомства.

Уникальный материал о православии на острове Сахалин содержит отчет епархиального архиерея за 1887 год. Епископ Камчатский, Курильский и Благовещенский Мартиниан (Муратовский) довольно подробно описывал свою многодневную пастырскую поездку по епархии. На этот раз объектом его внимания стал остров каторги. В этом документе мы встречаем упоминания о местном начальнике генерал-майоре Гинце, при котором «во многом улучшилось положение как к арестантам, содержащимся в тюрьмах, так и людей, пользующихся свободой в населенных пунктах» [10. 31]. Владыке Мартиниану удалось побывать в тех поселениях, в которых он раньше

не мог быть. Так, в деревне Корсаковской он смог пообщаться с ссыльнопоселенцами: «Ободрив и утешив их надеждой на благость Божию, я внушил им пользоваться предоставленной им жизни ко спасению и не возвращаться даже в мыслях к прежней жизни, воспитывая детей своих с малых лет в страхе Божиим» [10. 33]. Более того, архипастырь смог побывать на юге острова в посту Корсаковском, где посетил тюремную Свято-Никольскую церковь, а также местную тюрьму, где «по окончании молебна обратился со словом любви и утешения. На некоторых оно произвело желаемое действие, а другие, по-видимому, слушали оное с равнодушием» [10. 34]. Оценивая в целом роль священника для заключенных, владыка рассуждал о пастыре – священнике, который кроме всего прочего должен иметь опыт входить в жизнь каждого арестанта, а иначе, будучи безучастным исполнителем духовных треб, он, священник, «не только ничего не достигнет для их нравственного духовного отрезвления и исправления. Напротив, будет давать повод к профанированию предметов веры и благочестия» [10. 35]. Описывая материальное обеспечение причтов острова, епископ Мартиниан (Муратовский) сетовал на вмешательство во внутреннюю жизнь приходов местных начальников, которые могли церковные средства тратить по своему усмотрению. Причем, отчеты или «оправдательные» документы ими не предоставлялись.

### Отчеты с 1890 по 1899 годы.

Упоминание о православной жизни на острове Сахалин мы встречаем в отчетах о состоянии Камчатской епархии за 1891, 1893, 1894, 1895 и 1896 годы. Авторами этих документов стали епископы Камчатские Гурий (Буртасовский) и Макарий (Дарский).

В 1891 году на острове Сахалин отмечалось установление добрых отношений между духовенством и местными гражданскими властями в лице начальников округов [11. 4 об.]. В прошлое уходили размолвки и обиды! Камчатская духовная консистория в Святейший Синод сообщала об окончании строительства церквей в посту Александровском, а также в селениях Михайловском, Дербинском и Тымовском [11. 6]. Помимо всего прочего отмечалось то, что не смотря на все усилия местных священников духовно-нравственный уровень жителей острова находилась на низком уровне, так как «главное зло, которое бросается в глаза – половая и супружеская распущенность. Большое зло в этом отношении

представляют собой селения острова Сахалин, по исключительности положения ссыльнокаторжан и недостатком там женщин, особенно на южной половине острова» [11. 10 об.].

Преосвященный Макарий (Дарский), епископ Камчатский, Курильский и Благовещенский в 1893 году смог посетить Сахалин, о чем писал в отчете о состоянии своей епархии. На пароходе «Байкал» он из Владивостока прибыл на северную часть островной территории. Владыке удалось посетить все церкви этой части острова, а также «освятить четыре вновь сооруженных церквей и провести закладку одной приписной церкви» [12. 5.]. Епископ Макарий (Дарский) остался доволен увиденному, так как все здания церкви соответствовали не только «благочестивым чувствам», но и «требованиям всякого эстетического чувства». Все что он смог осмотреть было выполнено руками островитян, причем некоторые из «чинов ведомства» также посвящали свое свободное время на украшение церквей острова. Богослужебная жизнь отличалась благочинием: на службах пели местные хоры, сахалинские библиотеки радовали своим разнообразием, больницы и школы, посещенные владыкой, были «устроены и обставлены» [12. 6 об.]. Подводя итог православной жизни Сахалина епископ Макарий благодарил своих предшественников, так как они «положили добрые устои из возможного лучшего материального их быта (островитян) и для религиозно-нравственного преуспевания» [12. 7]. С особым удовольствием в отчете было отмечено тот факт, что начальник миссии епархии в отчетном году предпринял путешествие к берегам острова Сахалин северной его части «обильно населенную гиляками» [12. 24].

Впервые за все время в отчетах епархиальных архиереев Камчатской епархии, приводится подробная статистика имеющихся школ, открытых на острове Сахалин. Так, по отчету за 1894 год, школы существовали благодаря Тюремному ведомству и располагались во всех административных округах. Общее количество образовательных учреждений приближалось к одиннадцати, в которых обучалось свыше 550 детей [13. 7 об.].

Последнее упоминание о Сахалине, перед разделением Камчатской епархии, как поприще духовного делания священнослужителей Православной Церкви мы находим в отчете за 1896 год. Епископ Макарий (Дарский) смог снова посетить все существующие церкви на острове [14.

3]. Благодаря этому совершенно освящение новых церквей в селениях Березняки и Корсаковское. В последнем из поселений преосвященный владыка посетил приют для детей ссыльнокаторжных [14. 5]. Поездка правящего епископа показала крайнюю необходимость строить новые церкви из-за увеличивающегося населения Сахалина. Именно об этом он постоянно говорил при встречах с представителями гражданских властей разного уровня. Беспokoило архипастыря и отсутствие церковно-приходских школ для детей поселенцев. Именно эти образовательные учреждения должны были «предохранять детей от растления местной среды» [14. 8]. Епископ Макарий (Дарский) не упустил возможность обсудить вопрос о миссионерском окормлении коренных народов Севера. Он утвердил план строительства церковного приюта в селении Малки для детей аборигенов Сахалина. Так же благочинному островных церквей было поручено рассмотреть вопрос о строительстве часовни на месте крушения судна добровольного флота «Владивосток» с той целью, чтобы и живущие неподалеку «орочены крещенные и не крещенные» могли посещать богослужения, проводимые в ней. Порадовался владыка новой часовне, построенной в селении Оглы, устроенную инородцами севера Сахалина [14. 30].

Изучив отчеты правящих архиереев Камчатской, Курильской и Благовещенской епархии можно определенно утверждать, что на страницах этих документов отражалось истинное положение православия на острове Сахалин. Нетрудно заметить тот факт, что более подробную информацию о существовании островных церквей владыки направляли в Святейший Синод по итогам своих пастырских визитов, когда лично знакомились с их положением. Имеющаяся информация помогает нам понять, какие процессы происходили в целом в православной жизни населения острова, когда появлялись постоянные священнослужители или сооружались церкви и часовни.

### Литература

1. РГИА Ф. 796. Оп. 442. Д. 372.
2. РГИА Ф. 796. Оп. 442. Д. 526.
3. РГИА Ф. 796. Оп. 442. Д. 632.
4. РГИА Ф. 796. Оп. 442. Д. 786.
5. РГИА Ф. 796. Оп. 442. Д. 835.
6. РГИА Ф. 796. Оп. 442. Д. 877.
7. РГИА Ф. 796. Оп. 442. Д. 932.
8. РГИА Ф. 796. Оп. 442. Д. 959.
9. РГИА Ф. 796. Оп. 442. Д. 1005.
10. РГИА Ф. 796. Оп. 442. Д. 1184.

11. РГИА Ф. 796. Оп. 442. Д. 1375.
12. РГИА Ф. 796. Оп. 442. Д. 1449.
13. РГИА Ф. 796. Оп. 442. Д. 1507.
14. РГИА Ф. 796. Оп. 442. Д. 1620.
15. РГИА. Ф. 796. Оп. 156. Д. 1028.

## Ссылки:

- 1 годы управления епархией 1868-1873.
- 2 годы управления епархией 1873-1877.
- 3 годы управления епархией 1877-1885.
- 4 годы управления епархией 1885-1892.
- 5 годы управления епархией 1892-1897.
- 6 годы управления епархией 1897-1899.
- 7 Нивхи.

## Reports of the eparchial bishops as a source of data on the sakhalin orthodoxy establishment (as per the materials of the Kamchatka ecclesiastical consistory)

**Pryashnikov S.V.**

Saint Tikhon's Orthodox University of Humanities  
The reports of the eparchial bishops of the synodical period are the unique evidence of the processes having been occurring in the life of the Russian Orthodox Church throughout several centuries. These documents reveal the key specifics of its activities within each region of the immense Empire united the territories with indigenous history and culture around itself. Based on the historical data the author of the presented article makes an analysis of the evidence in terms of the Orthodox life on Sakhalin island. The reports on the Kamchatka eparchy state between 1870 and 1899 became the source materials for this study. Eparchial documents being submitted to the Holy Synod were being strictly structured and information for those was being gathered from all over

the vast Far Eastern eparchy. Notwithstanding the short historic period in the life of Sakhalin the latter half of the 19th century was the period of active coverage of the island area by the clergy of the Orthodox Church.

Keywords: Russian Orthodox Church, Sakhalin Island, Sakhalin penal colony, historiography, religion and convicts.

## References

1. РГИА Ф. 796. Оп. 442. Д. 372.
2. РГИА Ф. 796. Оп. 442. Д. 526.
3. РГИА Ф. 796. Оп. 442. Д. 632.
4. РГИА Ф. 796. Оп. 442. Д. 786.
5. РГИА Ф. 796. Оп. 442. Д. 835.
6. РГИА Ф. 796. Оп. 442. Д. 877.
7. РГИА Ф. 796. Оп. 442. Д. 932.
8. РГИА Ф. 796. Оп. 442. Д. 959.
9. РГИА Ф. 796. Оп. 442. Д. 1005.
10. РГИА Ф. 796. Оп. 442. Д. 1184.
11. РГИА Ф. 796. Оп. 442. Д. 1375.
12. РГИА Ф. 796. Оп. 442. Д. 1449.
13. РГИА Ф. 796. Оп. 442. Д. 1507.
14. РГИА Ф. 796. Оп. 442. Д. 1620.
15. РГИА. Ф. 796. Оп. 156. Д. 1028.

# Экономическое содержание внешней и внутренней мотивации хозяйственной деятельности индивида

**Щербаков Игорь Викторович,**

кандидат экономических наук, докторант кафедры философии и методологии экономики экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова, ig063@mail.ru

В современных экономических условиях мотивация хозяйственной деятельности индивида становится важным фактором экономического развития путем повышения эффективности таких специфических активов как способности и накопленный опыт человека. В статье, на основе методологического инструментария новой институциональной теории, определяется экономическое содержание внешней и внутренней мотивации хозяйственной деятельности индивида. Обосновывается, что процесс развития социально-экономических систем сопровождается непрерывным преобразованием внешней во внутреннюю мотивацию индивида. В работе рассмотрены основные направления данного преобразования. Из понимания экономического содержания внешней и внутренней мотивации следует, что данное преобразование сопровождается экономией издержек агентских отношений, которое в свою очередь способствует эффективному распределению ресурсов. Установление экономического содержания мотивации хозяйственной деятельности индивида, создает теоретико-методологические предпосылки для более тонкой настройки экономических стимулов и совершенствования действующей системы экономического стимулирования как на уровне предприятия, так на уровне государства.

Ключевые слова: внешняя мотивация, внутренняя мотивация, издержки агентских отношений, интернализация, права собственности, структура стимулов, экономическая деятельность.

### Введение.

В современных экономических условиях, когда человеческий капитал приобретает все возрастающее значение над материально-вещественными факторами создания благ, мотивация становится действенным средством вовлечения индивида в процесс производства, распределения и потребления создаваемых благ. Постоянное технологическое обновление процесса производства благ, непрерывное развитие институциональной среды и интенсивный рост знаний оказывают существенно воздействие изменение мотивации экономической деятельности человека. Процесс данного изменения состоит в систематическом преобразовании внешней мотивации во внутреннюю мотивацию экономической деятельности. Данный процесс наглядно прослеживается в историческом аспекте. Ликвидация рабства, устойчивость издольщины при производстве сельскохозяйственных работ, трансформация экономической системы советского типа сопровождалась изменением мотивации хозяйствующих индивидов. Трудовая деятельность человека в своем развитии прошла путь от принудительного труда до наемного труда; от труда на подряде до современных форм самозанятости. Преобразование внешней мотивации во внутреннюю мотивацию подтверждается тем фактом, что предпринимательство становится распространенным способом хозяйствования. Основная цель настоящей работы, с позиции новой институциональной экономической теории, определить экономическое содержание внешней и внутренней мотивации экономической деятельности индивида, а также установить различие между данными формами мотивации. Понимание экономического содержания внешней и внутренней мотивации позволяет установить основные направления повышения эффективности таким специфических активов как способности и накопленный опыт человека.

### Исследовательский подход.

Экономическое поведение индивида определяется сложным взаимодействием ключевых ее составляющих. Ни внешняя среда, ни создаваемые ею стимулы, ни когнитивные процессы, ни накопленный хозяйственный опыт индивида сами по себе не выступают еще причиной экономических действий индивида. Внешняя среда воздействует на поведение хозяйствующего субъекта посредством набора экономических стимулов, обладающих различной степенью интернализации. Накопленный опыт человека, при воздействии экономических стимулов, формирует у него широкий набор установок и убеждений, которые отражают отношение индивида к самому себе, к другим экономическим агентам, а также к хозяйственной системе в целом. Наглядно это можно представить на схеме, изображенной на рисунке 1.

Основным элементом сопряжения модели человека в новой институциональной экономической теории и психологической концепции Э.Деси и Р.Райна [7,8] выступает конгруэнтная структура действующих стимулов. Данная структура включает в себя заработную плату с учетом многообразных видов премий и штрафов (в психологической теории - системы поощрения и наказания), сами институты (в теории самодетерминации - действующие нормы и правила) и спецификацию прав собственности (в психологии - степень свободы действий индивида) [1,5,7,8].

Каждый стимул, с экономических и психологических позиций, отличается уровнем интернализации. Наименее интернализированным стимулом выступает заработная плата. В процесс трудовой деятельности цели, задачи, мониторинг, а также оценка результатов устанавливаются не самим индивидом, а извне (принципалом). Стиль поведения, образуемый данным стимулом, регулируется величиной агентских издержек и контролируется преимущественно вознаграждением. Наиболее интернализированным стимулом выступает спецификация прав собственности. Индивид располагает



Рис. 1. Основные составляющие экономического поведения индивида.

на основе исключительности полным набором правомочий на ресурсы, следовательно, он обладает наиболее полной информацией об использовании данной собственности, несет издержки по ее содержанию, защите, а также экономическую ответственность за результаты использования. Стиль регулирования экономического поведения, формируемый данным стимулом, предполагает преимущественно самостоятельный выбор индивида при осуществлении экономических действий, большую свободу в принятии решений. Цели, задачи, оценка результатов деятельности производится непосредственно собственником. Данный вид поведения предполагает преобладание внутренней активности хозяйствующего индивида и не требует значительных издержек агентских отношений для его регулирования. Сама экономическая деятельность становится для индивида вознаграждением.

Промежуточное положение по уровню интернализации занимают институты, которые выступают самостоятельным регулятором экономического поведения и формируют структуру стимулов. Интернализация институтов, в качестве стимула, достигается при соблюдении условий, когда действующие нормы и правила соответствуют идеальным представлениям индивида о них, а также когда люди разделяют и принимают институциональные нормы как собственные [3,6].

Воздействие внешней среды на поведение индивида в экономической модели человека образуют объективные условия или возможности. В неоклассической модели человека такими возможностями или структурой стимулов выступают величина дохода индивида, наборы товаров, услуг и благ, а также их ценовые характеристики. В случае расхождения реального экономического поведения и данной модели поведения (предпочтения и возможности (стимулы)) экономическая наука следует тем же методологическим путем, что и психология, – т.е. корректируя модель человека – изменяя свойства предпочтений индивида [4]. Новая институциональная экономика существенно расширяет набор стимулов. Новый набор стимулов, определяющих экономическое поведение человека, дополняет его новыми характеристиками – издержками агентских отношений или агентскими издержками [10,11].

Теория самодетерминации, как одна из комплексных психологических теорий, объясняющих поведение человека, учитывает как внутреннее состояние индивида, так и воздействие на него внешней среды, ранжирует и выделяет три основных регулятора его поведения. В качестве внутренней предрасположенности к действию, формирующие установки, выступают врожденные потребности человека в автономии и компетенции, и как

следствие, к самодетерминации. В результате воздействия стимулов внешней среды и сформировавшегося набора установок образует у индивида устойчивые поведенческие паттерны в процессе деятельности. Для обозначения совокупности всех когнитивных, аффективных и поведенческих отличий, которые создаются мотивационными процессами, Э. Деси и Р. Райн вводят понятие мотивационная подсистема [8]. Авторы выделяют три вида мотивационной подсистемы: внешнюю, внутреннюю и амотивационную. Каждая подсистема обладает собственными информационными, контролирующими и амотивационными составляющими, а также имеет собственные поведенческие реакции. Позднее авторы вместо термина подсистема активно применяли понятия внутренняя и внешняя мотивация или мотивационные процессы.

По логике Э. Деси и Р. Райна мотивация индивида представляет собой сложное взаимодействие трех указанных составляющих. В зависимости от преобладания той или другой составляющей целесообразно утверждать о доминировании внешней или внутренней мотивации, которые обладают множеством процедур взаимного перехода. Функционирование амотивационной подсистемы маловероятно в процессе хозяйственной деятельности. Во-первых, с точки зрения авторов, она характеризуется отсутствием активности и проявления каких-либо форм поведения [7]; во-вторых, занятие экономической уже предполагает мотивированность хозяйствующего индивида [4]. Кроме того, амотивирующая составляющая экономического поведения свидетельствует о трудностях достижения полной рациональности и эффективности результатов, основывается на восприятии индивидом собственной некомпетентности. Доминирование амотивационной составляющей означает, что деятельность осуществляется индивидом без должной мотивации.

Каждая мотивация обладает собственным сочетанием информационной и контролирующей составляющей. Информационная составляющая стимулов нарастает от заработной платы к спецификации прав собственности. Информационная составляющая спецификации прав собственности обладает двумя аспектами. Во-первых, собственник обладает наибольшей полной информацией о движении принадлежащих ему активов. Поэтому увеличение набора прав собственности и повышение степени их ис-

ключительности ведет к росту информационной составляющей собственности как стимула. Во-вторых, трудовая и предпринимательская деятельность, даже если они осуществляются в единой институциональной среде, регулируются различным объемом формальных и неформальных институциональных предписаний. Трудовая деятельность индивида регулируется Трудовым кодексом РФ, устанавливающим правовые основы регулирования трудовой деятельности и объемом неформальных норм и правил в организации, где работает индивид. Информационное пространство собственника формируется Налоговым, Гражданским и Уголовным кодексами РФ, регламентирующими осуществление предпринимательства и величиной неформальных норм с контрагентами, взаимодействующим с ним по использованию принадлежащих ему активов.

Контролирующая составляющая поведения индивида обладает иной зависимостью. Она трансформируется от деятельности, регулируемой заработной платой, к поведению индивида контролируемого спецификацией прав собственности. Усиление контроля экономического поведения индивида образует внешне воспринимаемый локус казуальности. Спецификация прав собственности повышает экономическую ответственность индивида за результаты его действий. В итоге у индивида формируется внутренне воспринимаемый локус казуальности и увеличивается значимость собственной интенциональности экономических агентов.

Логично предположить, что в процессе трудовой деятельности преобладает стиль регуляции поведения, для которого характерно не самостоятельная постановка цели и задач деятельности, постоянный внешний мониторинг, извне определение эффективности получения результата. Интенциональность хозяйствующего индивида формируется внешне воспринимаемым локусом казуальности, который снижает уровень мотивации. Иницируемое извне экономическое поведение индивида предполагает более низкую его самооценку и уровень притязаний, невысокую компетентность. Вознаграждение выступает основным регулятором поведения. В соответствии с действующим трудовым и гражданским законодательством индивид, как правило, не несет полную экономическую ответственность за результаты своей деятельности. Кроме того, в процессе трудовой деятельности индивид наделяется



Рис. 2. Сравнительные характеристики внешней и внутренней мотивации хозяйственной деятельности индивида

правами собственности (за исключением прав на рабочую силу) только на время выполнения производственного или служебного задания. В итоге преобладающие мало интернализованные стимулы формируют у индивида внешнюю мотивацию хозяйственной деятельности. Перечисленные выше условия формирования внешней мотивации диктуют необходимость обеспечения значительного уровня агентских издержек. Таким образом, внешняя мотивация экономической деятельности индивида формируется, благодаря высокому уровню агентских издержек и малой степени исключительности прав собственности на используемые ресурсы (кроме рабочей силы), что и определяет ее экономическое содержание.

Преобладание высоко интернализованных стимулов в хозяйственной деятельности индивида означает самостоятельную постановку им целей и задач. Индивид самостоятельно устанавливает последовательность действий, рациональность и эффективность использования ресурсов. Действия, воспринимаемые индивидом как значимые, иницируемые внутренней активностью. Полная экономическая ответственность индивида за результаты деятельности создает у

него внутренне воспринимаемый локус казуальности. Хозяйственная деятельность выступает наградой для человека. Это требует от него более высокой компетентности и автономии в использовании ресурсов, по сравнению с деятельностью формируемой внешней мотивацией. В результате формируется внутренняя мотивация хозяйственной деятельности. Экономическая сущность внутренней мотивации хозяйственной деятельности индивида состоит в том, что она формируется благодаря спецификации прав собственности при высокой степени исключительности, которая снижает императивное воздействие внешней среды и уменьшает величину агентских издержек. Основное отличие, с экономических позиций, внешней мотивации от внутренней состоит, в том, что первая образуется, преимущественно, под воздействием издержек агентских отношений (издержек по принуждению, контролю и мониторингу деятельности). Вторая формируется благодаря спецификации прав собственности при высокой степени их исключительности. Сравнительные экономические характеристики поведения индивида при внешней и внутренней мотивации представлены на рисунке 2.

С позиции теории самодетерминации между внешней и внутренней мотивации существуют множество взаимных переходов, предполагающих взаимное преобразование. К данным переходам можно отнести творческую деятельность. Творческая деятельность, с экономических позиций, означает, что исключительность прав собственности на рабочую силу становится достаточной (если не единственной) для получения результата. Вторым способом формирования внутренней мотивации может быть участие индивида в малых группах, где действующие нормы и правила разделяются и принимаются им как собственные, а также когда он гарантированно получает часть коллективного блага [2].

В соответствии с экономической логикой, преобразование внешней мотивации во внутреннюю, следует рассматривать как наделение одного участника экономической деятельности дополнительными правами собственности (или повышение степени их исключительности), которое компенсируется у первоначального собственника существенной экономией агентских издержек. Данное преобразование не ухудшает благосостояние каждого и соответствует Парето-эффективности. Данный вид преобразования следует рассматривать основным направлением преобразования внешней мотивации во внутреннюю мотивацию.

**Заключение.** Мотивация хозяйственной деятельности представляет собой баланс внешних и внутренних форм принуждения. Внешняя мотивация образуется при императивном воздействии окружающей среды и обеспечивается существенной величиной издержек агентских отношений. Внутренняя мотивация формируется при минимуме внешних подкреплений и требований, а также содействует развитию личности путем эффективного применения врожденных и приобретенных способностей человека. Процесс преобразования требует повышения доли высоко интернализованных стимулов за счет роста творческой составляющей труда, повышения экономической идентичности в группах и рациональным распределением исключительности прав собственности. В конечном итоге, это ведет к экономии транзакционных издержек и эффективному использованию имеющихся ресурсов.

## Литература

1. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений. М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 256 с.
2. Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М.: ФЭИ, 1995. – 174 с.
3. Серл Дж. Что такое институт? // Вопросы экономики – 2007. – №8. – С.5–27.
4. Фред ван Рааи В. Экономика и психология // Панорама экономической мысли конца XX столетия под ред. Д. Гринэуэя, М. Блини, И. Стюарта Т.2.- 2002. С.973 – 990.
5. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001. 408 с.
6. Эльстер Ю. Объяснения социального поведения: еще раз об основах социальных наук. М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2011. – 472 с.
7. Deci Edward L. Intrinsic motivation. New York: Plenum Press, 1975.
8. Deci Edward L. Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behaviors. New York: Plenum Press, 1985.
9. Demsetz H. Towards a Theory of Property Rights. // American Economic Review. Vol. 57. – № 2. – P. 347-359.
10. Jensen M. C., Meckling W. H. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure // Journal of Financial Economics. 1976. № 3. P. 305-360.
11. Jensen M. C., Meckling W. H. Rights and Production Functions: An Application to Labor-Managed Firms and Codetermination. // Journal of Business. 1979. № 52. P. 469-506.

### Economic contents of external and internal motivation of economic activity individuals Shcherbakov I.V.

Lomonosov Moscow State University

In modern economic conditions, the motivation of a person's economic activity becomes an important factor of economic development by increasing the effectiveness of such specific assets as the person's ability and accumulated experience. The article, based on the methodological tools of the new institutional economics, determines the economic content

of the external and internal motivation of the individual's economic activities. It is justified that the process of development of socio-economic systems is accompanied by a continuous transformation of the external into the internal motivation of the individual. The main directions of this transformation are considered in this paper. From an understanding of the economic content of external and internal motivation, it follows that this transformation is accompanied by a savings in the costs of agency relations, which in turn contributes to the efficient allocation of resources. The establishment of the economic content of forms of motivation of the economic activity of the individual creates theoretical and methodological prerequisites for a more subtle tincture of economic incentives and the improvement of the current system of economic incentives both at the enterprise level and at the state level.

Key words: external motivation, internal motivation, agency costs, internalization, property rights, incentive structure, economic activity.

### References

1. North D. Institutions, institutional change and economic performance. [Instituty, institucional'nye izmeneniya i funkcionirovanie ehkonomiki]. M.: Nachala, 1997.-188p. (in Russ.).
2. Olson M. The Logic of collective action: Public Goods and the Theory of Groups. [Logika kolektivnykh deystviy. Obshchestvennye blaga i teoriya grupp]. M.: FEI. 1995. -174 p. (in Russ.).
3. Serl Dzh. What is an institute? [Chto takoe institute ?] //Voprosy ehkonomiki. 2007. № 8. Pp.5– 27. (in Russ.).
4. Fred van Raai V. Economics and Psychology [Ehkonomika i psihologiya] // Panorama ehkonomicheskoy mysli konca XX stoletiya pod red. D. Grinehuehya, M. Blini, I. Styuarta T.2.- 2002. Pp.973 – 990. (in Russ.).
5. Ehggertsson T. Economic behavior and institutions [Ekonomicheeskoe povedenie i instituty]. M.: Delo, 2001.- 408 p. (in Russ.).
6. Ehl'ster YU. Explaining Sozial Behavior: More Nuts and Bolts for the Social Sciences [Ob'yasneniya social'nogo povedeniya: eshche raz ob osnovakh social'nykh nauk]. M.: Izd. dom Gos. un-ta – Vyshey shkoly ehkonomiki, 2011. -472 p. (in Russ.).
7. Deci Edward L. Intrinsic motivation. New York: Plenum Press, 1975.
8. Deci Edward L. Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behaviors. New York: Plenum Press, 1985.
9. Demsetz H. Towards a Theory of Property Rights. // American Economic Review. Vol. 57. – № 2. – P. 347-359.
10. Jensen M. C., Meckling W. H. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure // Journal of Financial Economics. 1976. № 3. P. 305-360.
11. Jensen M. C., Meckling W. H. Rights and Production Functions: An Application to Labor-Managed Firms and Codetermination. // Journal of Business. 1979. № 52. P. 469-506.

# Особенности развития инновационных процессов картофелеводства

**Мумладзе Роман Георгиевич**, д.э.н., профессор, кафедра менеджмента и организации производства ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный заочный университет», [menedgment3-16@yandex.ru](mailto:menedgment3-16@yandex.ru)

**Игнатьев Вячеслав Игоревич**, аспирант, кафедра менеджмента и организации производства ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный заочный университет», [on.slava.ton@gmail.com](mailto:on.slava.ton@gmail.com)

В связи с тем, что сегодня фактические производители картофеля в подавляющем большинстве не являются платежеспособными, не может идти речь об инновационном развитии отрасли в такой ситуации, которая сложилась. Для перевода отрасли на инновационный путь развития нужна комбинированная модель ее развития, которая бы предусматривала сочетание рыночной среды и проведение базовых исследований на государственном уровне. Современное эффективное развитие картофелеводства невозможно без разработки и реализации инновационных процессов. В связи с этим имеются особенности развития инновационных процессов картофелеводства, которые рассмотрены в данной статье. Ключевые слова: картофель, картофелеводство, сорт, хозяйство, инновационная оптимизация, производство, инновация, сельхоз культура.

Картофель и продукты его переработки протяжении нескольких веков составляют основу пищевого рациона населения нашей страны и обеспечивают сырьем ряд отраслей перерабатывающей промышленности. Однако с расформированием крупных хозяйств производство картофеля на индустриальной основе потерпело полного упадка во всех его звеньях. Поэтому сегодня, когда имеет место обострение проблем продовольственной безопасности в мировом и национальном масштабах, вполне актуальным является формирование организационно-экономических условий развития отрасли на инновационно-инвестиционных принципах.

Перевод картофелеводства на инновационный путь развития предопределяет необходимость принимать меры по совершенствованию организационной структуры научного обеспечения отрасли. В этом контексте крайне важной является государственная поддержка формирования и развития региональных центров научного обеспечения агропромышленного производства и их активное взаимодействие со специализированными семеноводческими хозяйствами, предприятиями-производителями картофеля и тому подобное.

В России необходимым условием эффективного ведения сельского хозяйства является использование рычагов кооперации как в производственной, так и обслуживающей сферах. Прежде всего это обусловлено низким уровнем обеспеченности отечественных сельскохозяйственных производителей необходимыми техническими средствами. Хотя в отчетах различных организационно-хозяйственных структур и значительное количество сельскохозяйственной техники и складывается впечатление, что уровень их технической оснащенности удовлетворительное, однако на самом деле это не так. Имеющаяся техника уже давно исчерпала свой технический ресурс, а поступления нового не происходило. Более того, сегодня приобрести технические средства отдельным сельскохозяйственным производителям практически невозможно. И только концентрация денежных средств различных организационно-хозяйственных формирований дает возможность купить ту или иную необходимую технику [3, С. 184].

Улучшение технического обеспечения картофелеводства само по себе не всегда обеспечивает увеличение урожая, ведь машина не является непосредственным средством производства продукции и не влияет на ее качество. Техника лишь изменяет условия нахождения растений, способствует увеличению их производительности и заменяет собой труд человека. Повышение плодородия почвы и обеспечения высококачественных сортов картофеля - это биологическое направление научно-технического прогресса в картофелеводстве. Сюда относятся селекция и семеноводство, а также факторы, которые обеспечивают повышение плодородия почвы (мелиорация, севообороты, защита растений от болезней и вредителей).

От правильно подобранных сортов для конкретных почвенно-климатических условий в значительной степени зависит урожайность, качество картофеля, ее себестоимость и рентабельность отрасли. Многочисленные экспериментальные и производственные данные свидетельствуют о том, что использование наиболее подходящих для местных условий районированных сортов обеспечивает повышение урожайности картофеля на 20-30% по сравнению с нерайонированными.

В России для выращивания картофеля используют около 80% сортов отечественной селекции, а остальные - иностранного. Картофель обладает высокой экологической пластичностью и способен давать высокие урожаи в любой зоне. Поэтому необходимо оптимально сочетать выращивание картофеля как отечественной, так и иностранной селекции, ведь первостепенное значение имеет не только сорт, но и технология выращивания.

В отечественном реестре сортов картофеля почти четверть занимают именно голландские сорта. Особенности голландской селекции картофеля заключаются в том, что она прежде всего направлена на урожайность, качество и хороший товарный вид. Существует несколько сортов голландской селекции, которые специально отобраны для наших почвенно-климатических условий и потребностей рынка, а также имеют высокую урожайность и товарность. К ним относятся сорта Джаерла, Латона, Ярла, Астерикс, Инноватор, Кураж, Ред и Скарлет, Карлита, Каррера, Дерби, Моцарт, Родео и тому подобное. Некоторые из этих сортов уже выращивают в хозяйствах области с иностранным капиталом и получили положительные характеристики.



Специалисты уверяют, что не нужно навязывать определенные сорта картофеля, лучше дать возможность выбирать. В странах Европы население покупает и потребляет не просто картошку как таковую, а конкретные ее сорта в зависимости от способа использования. Однако в нашем государстве сортозамена осуществляется достаточно медленно. Преимущественно хозяйства выращивают старые сорта и совсем не внедряют новые, а в тех, которые все же закупают новые сорта, берут малое количество семенного картофеля с надеждой размножить его в последующие годы. В результате новые сорта картофеля заражаются болезнями от старых, снижают урожайность, модифицируются и вырождаются.

Селекция картофеля перешла от выведения сортов универсального назначения к созданию сортов специализированного использования (для переработки на различные картофельные продукты, диетическое питание, выращивание с использованием ботанических семян и др.). Все большее применение находят методы клеточной селекции и генетической инженерии. Для ускоренного размножения применяют биотехнологические методы, растения *in vitro*.

Основная проблема, которая встала перед картофелеводами - отсутствие качественного и здорового посадочного материала. Российский рынок семенного картофеля является наименее исследованным. Семенной картофель в современных условиях продает кто хочет и как хочет. Отсюда и проблемы с качеством урожая и низкой урожайностью.

Достаточно выгодным и перспективным видом бизнеса является рынок семенного картофеля. ее выращивания хоть и является достаточно сложным, зато чрезвычайно прибыльным.

В некоторых областях России в течение нескольких лет проходит экспериментальная проверка проект выращивания семенного картофеля по технологии, предложенной учеными Института картофелеводства академии аграрных наук. Суть новой технологии заключается в изменении плотности посадки семенного материала (особенно ширины междурядий - до 110-120 см), образование грядок (трехкратное окучивание с момента высадки клубней до появления на поверхности первых всходов грядки, что позволяет сформировать крепкую корневую систему и впоследствии избежать при окучивании уже проросших картофельных кустов оттока питательных веществ к корням, на которых уже не могут вырасти крупные клуб-

ни). Легкое рыхление междурядий, удобренную почву, высококлассные семена и описанная выше технология - все это и биологическая и технологическая основа, что дает урожай с каждого гектара до 500 центнеров [2, С. 217].

Мировой опыт показывает, что производитель получает наибольший эффект тогда, когда реализует не сырье, а продукты ее переработки, конечные продукты потребления. Поэтому высокоразвитые страны никогда не экспортируют сырье, а имеют мощности по комплексной переработке сырья и реализуют конечный продукт потребления. Это касается не только крупных компаний и фирм, но и индивидуальных производителей. В высокоразвитых странах даже фермеры пытаются реализовывать сельскохозяйственную продукцию только после ее первичной переработки и даже довести ее до стадии конечного потребления. Для этого они создают на кооперативных началах сферу первичной переработки и хранения сельскохозяйственной продукции. Крупные фермерские хозяйства имеют собственные небольшие современные цеха по первичной переработке сельскохозяйственной продукции. Это направление необходимо развивать и в отечественных сельскохозяйственных предприятиях [1, С.54]. Реализации этого направления способствует то, что в последние годы в России наблюдаем стремительное развитие рынка картофельных продуктов, в частности чипсов и картофеля-фри и других полуфабрикатов. К тому же организация переработки картофеля в местах производства и доставка потребителю полуфабрикатов вместо свежего картофеля обеспечит большую экономическую эффективность.

Поскольку ведущим принципом технологического развития становится рыночная потребность, то есть платежеспособный спрос потребителя научной продукции, то инновационный процесс в отраслях агропромышленного производства стал проблематичным. В связи с тем, что сегодня фактические производители картофеля (хозяйства населения) в подавляющем большинстве не являются платежеспособными, не может идти речь об инновационном развитии отрасли в такой ситуации, которая сложилась. Для перевода отрасли на инновационный путь развития нужна комбинированная модель ее развития, которая бы предусматривала сочетание рыночной среды и проведение базовых исследований на государственном уровне.

Для того, чтобы непосредственные производители картофеля были плате-

жеспособными, а значит у них мог бы формироваться спрос на научную продукцию, нужно разработать долгосрочную систему инвестиционной политики отрасли, которая бы базировалась на принципах самокупаемости. Долгосрочные исследования потребностей отрасли, и прежде всего такие, как машиностроение и семеноводство, должны быть поддержаны государством. Однако государственная инновационная политика должна быть направлена не только на финансовую поддержку и стимулирование самих инновационных процессов, но и на создание благоприятного социально-хозяйственного и социально-политического климата для новаторской деятельности.

## Литература

1. Войнаш С.А. Анализ концептуальных подходов к решению проблемы механизации работ в крестьянских (фермерских) хозяйствах // Войнаш С.А., Войнаш А.С. //Тракторы и сельхозмашины. - 2012. - № 3. - С. 51-55.
2. Лаврук В.В. Основные составляющие инновационного развития аграрного производства/ В.В. Лаврук // Экономическое пространство. -2011. - №54. - С 212-223.
3. Тульский М. Г. Личные хозяйства населения: состояние, возможности и перспективы: монография / М. Г. Тульский// Край. - 2003. - 280 с.

### Features of development of innovative processes of potato growing Mumladze R.G., Ignatyev V.I.

Russian state agricultural correspondence university  
Because today the actual producers of potatoes in the majority aren't solvent, can't there be a speech about innovative development of branch in such situation which developed. For transfer of branch on the innovative way of development the combined model of its development which would provide a combination of the market environment and carrying out basic researches at the state level is necessary.

Modern effective development of potato growing is impossible without development and realization of innovative processes. In this regard there are features of development of innovative processes of potato growing which are considered in this article.

Keywords: potatoes, potato growing, grade, economy, innovative optimization, production, innovation, agricultural culture.

### References

1. Voynash S.A. The analysis of conceptual approaches to a solution of the problem of mechanization of works in peasant farms// Voynash S.A., Voynash A. S.//Tractors and agricultural machinery. - 2012. - No. 3. - Page 51-55.
2. Lavruk V.V. Main components of innovative development of agrarian production / V.V. Lavruk/Economic space.-2011. - No. 54. - With 212-223.
3. Tula M. G. Personal farms of the population: state, opportunities and prospects: monograph / M.G. Tulskey//Edge. - 2003. - 280 pages.

## Мировые международные резервы и стабильность мировой валютной системы

**Борисов Андрей Николаевич**, старший преподаватель, кафедра Международного бизнеса и таможенного дела, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, borisov.grilin@gmail.com

Стабильность мировой валютной системы зависит, прежде всего, от стабильности элементов, входящих в ее состав. Одним из основных элементов мировой валютной системы является регулирование международной ликвидности, основу которой составляют международные (золотовалютные) резервы.

В статье проведен статистический анализ накопления международных резервов и монетарного золота в их составе за последние 17 лет, при сравнении этих процессов в разрезе всех стран мира, развитых стран, стран Европейского союза и стран Ассоциации пяти основных развивающихся национальных экономик (БРИКС). В ходе исследования проанализирована динамика изменения удельного веса золота в составе международных резервов, а также изменений процентного соотношения международных резервов к ВВП, который отражает стабильность объема международных резервов по отношению к масштабам экономики.

В статье показано, что накопление международных резервов не является чрезмерным по отношению к росту глобальных банковских активов и суммы капитализации фондового рынка, международных и внутренних долговых ценных бумаг, и не может нести угрозу стабильности мировой валютной системе, как было заявлено МВФ.

Ключевые слова: мировая валютная система, стабильность мировой валютной системы, мировые международные резервы, золотовалютные резервы, накопление международных резервов, золото, монетарное золото, центральные банки, развитые страны, ЕС, БРИКС.

Мировая валютная система, целями которой является обеспечение международной торговли, международных инвестиций и перераспределение капитала между странами, на протяжении нескольких столетий находится в постоянном развитии, отражая взлет и падение экономической мощи стран, изменения экономических отношений между странами и уроками, извлеченными из экономических и финансовых кризисов. Стабильность мировой валютной системы зависит, прежде всего, от стабильности элементов, входящих в ее состав.

Регулирование международной валютной ликвидности является важнейшим элементом мировой валютной системы на современном этапе. Основу международной валютной ликвидности составляют международные (золотовалютные) резервы, являющиеся одним из макроэкономических индикаторов страны.

Для многих стран, особенно стран с формирующимся рынком и развивающихся стран, золотовалютные резервы являются как крупным национальным активом, так и важным инструментом денежно-кредитной и валютной политики. В связи с этим, крайне важно, чтобы этот национальный ресурс использовался и им управляли эффективно. Если этот процесс проводить надлежащим образом, открыто и успешно, это значительно усилит уважение и доверие общественности к официальной политике и может внести существенный вклад в успешное управление макроэкономикой.

В большинстве стран международные резервы находятся на балансе центрального банка и окончательные решения по управлению резервами принимаются руководством центрального банка. Но есть страны, в которых резервные активы формально принадлежат правительству (США, Великобритания, Япония и др.), и окончательные решения по их управлению принимаются правительством (обычно Казначейством или Министерством Финансов).

Международный валютный фонд (МВФ) под международными резервами страны (резервными активами) понимает внешние активы, которые имеются в свободном распоряжении органов денежно-кредитного регулирования и контролируются ими в целях удовлетворения потребностей в финансировании платежного баланса, проведения интервенций на валютном рынке для оказания воздействия на валютный курс и в других соответствующих целях, таких как поддержание доверия к валюте и экономике, а также в качестве основы для внешнего заимствования [11, п.6.64].

Банк России международные резервы (резервные активы) Российской Федерации определяет как высоколиквидные иностранные активы, имеющиеся в распоряжении органов денежно – кредитного регулирования страны – Банка России и Правительства Российской Федерации. К международным резервам страны относятся внешние активы, доступные и подконтрольные органам денежно-кредитного регулирования в целях удовлетворения потребностей в финансировании дефицита платежного баланса, проведения интервенций на валютных рынках для оказания воздействия на обменный курс валюты и в других соответствующих целях (таких как поддержание доверия к национальной валюте и экономике, а также как основа для иностранного заимствования) [1].

Состав международных резервов по методологии МВФ представлен на рис. 1.

Страны мира отличаются друг от друга, в том числе, размером населения, государственной системой, состоянием развития экономики и финансов, богатством, открытостью международной торговли, валютными рынками и др.

Но, несмотря на различия стран и с крупными экономиками и более малыми, все они осуществляют накопление международных резервов, причины которых определяются возможностями их использования (рис.2).

Золото является важнейшим элементов мировой валютной системы на современном этапе, основная функция которого заключается в использовании его в международных экономических отношениях в качестве международного резервного средства и международного платежного средства в чрезвычайных ситуациях.

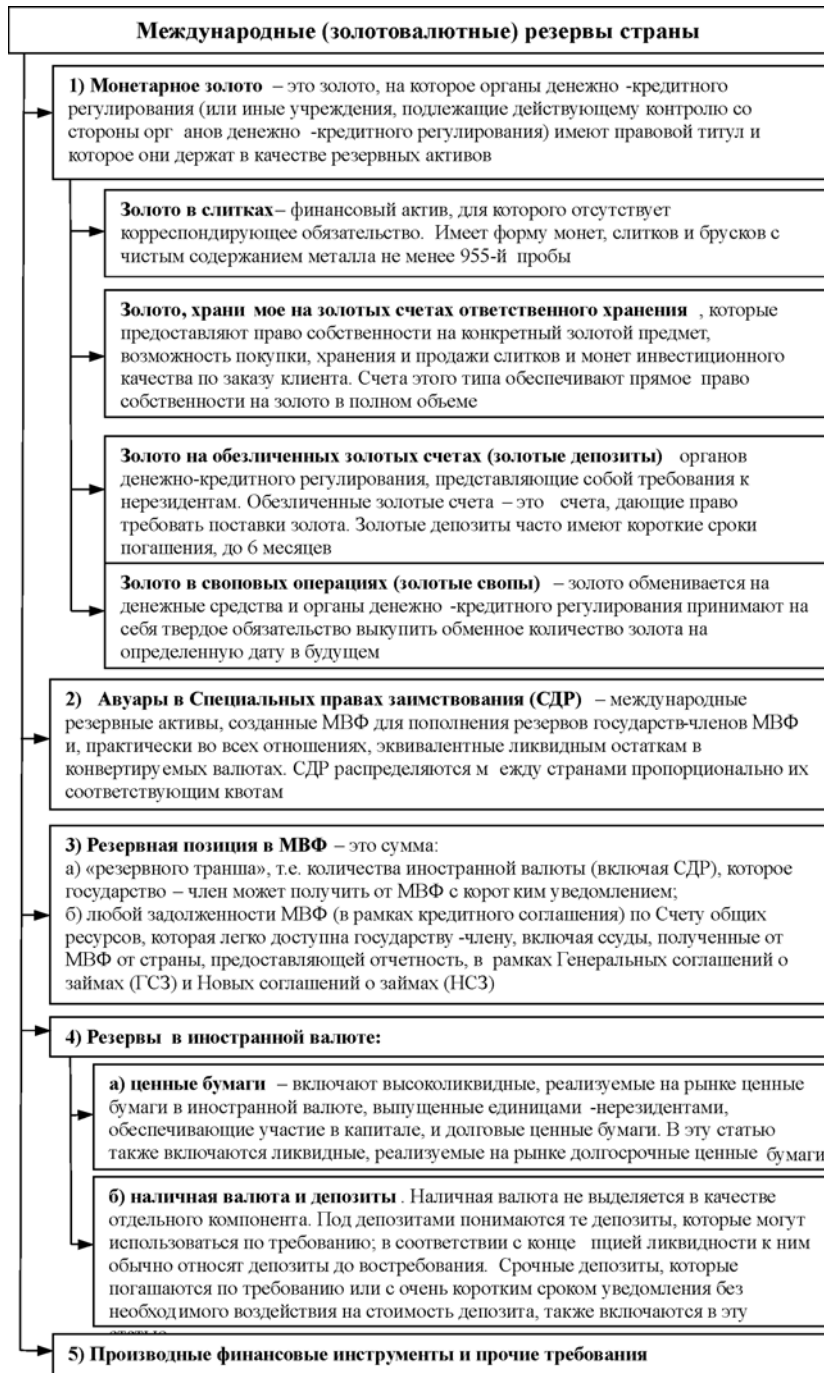


Рис. 1. Состав международных (золотовалютных) резервов по методологии МВФ. Составлено автором по [5], [11].

Золото традиционно является важнейшей частью международных резервов страны. В прошлом (до демонетизации золота Ямайской мировой валютной системой) для многих стран золото было главным или даже единственным активом в резервах.

Традиционные причины содержания золотых авуаров в международных резервах являются следующие:

- «зона безопасности» и средство сбережения не только в случае серьез-

ных экономических потрясений, таких как, последний мировой валютно-финансовый кризис, но и в случае более слабых экономических шоков, в том числе, относящихся к категории «дурных новостей», таких как, индикаторы деятельности и решения по изменению процентных ставок [2], а также в другие периоды финансовой нестабильности или неопределенности;

- хороший инструмент для хеджирования рисков инфляции в долгосрочной

перспективе и всегда принимается как средство обмена между странами;

- является хорошим инструментом защиты стоимости вложений от валютных рисков;

- доходность золота имеет обратную корреляционную зависимость с доходностью большинства других валютных активов, прежде всего, доллара США. Таким образом, резервный портфель, содержащий золото, будет иметь более низкую волатильность в течение нескольких бизнес-циклов;

- отсутствие риска дефолта – золото является «ответственностью никого», т.е. какой-либо страны, в отличие от валют и ценных бумаг и, поэтому, не может быть заморожено, аннулировано или подвергнуться дефолту;

- исторической ролью золота в мировой валютной системе как конечная поддержка отечественных бумажных денег.

Таким образом, золото играет доминирующую роль в стратегии оптимального управления международными резервами страны.

Проанализируем накопления мировых международных резервов (рис.3) и золотых авуаров в них, в том числе международных резервов стран Европейского Союза (рис.7) и стран БРИКС (рис.10) с 2000 г. (после азиатского финансового кризиса) по январь 2017 г.

Мировые международные резервы (рис.3) с 2000 г. достигли своего максимального значения во втором квартале 2013 г. и составляли 13 642 117,69 млн долл. США, увеличившись с 2000 г. (2 169 257,43 млн. долл. США) в 6,29 раз. На начало 2017 г. мировые международные резервы составили 12 161 775,55 млн долл. США, уменьшившись по сравнению с максимальным значением в 2013 г. на 10,85%.

Золотые авуары мировых международных резервов с 2000 г. зафиксировали максимальное значение в третьем квартале 2012 г. и были равны 1 610 089,91 млн долл. США, увеличившись с 2000 г. (266 683,12 млн долл. США) в 6,04 раза. По состоянию на начало 2017 г. золотые авуары мировых резервов составили 1 101 533,65 млн долл. США, уменьшившись по сравнению с максимальным значением в 2012 г. на 31,59%.

По состоянию на начало 2017 г. лидерами по накоплению международных резервов (рис.4) стали такие страны как Китай (3 097 658 млн долл. США), Япония (1 216 519 млн долл. США) и Швейцария (678 909 млн. долл. США). Россия

в этом рейтинге занимает 7 строчку, международные резервы которой составили 391 739 млн долл. США.

Удельный вес золота в мировых международных резервах на начало 2017 года составил 9,06%. При этом, средний уровень удельного веса золотых авуаров в мировых международных резервах с 2000 г. по 2016 г. (17 лет) был равен 10%.

На начало 2017 г. лидерами среди стран по удельному весу золота в золотовалютных резервах стран (рис.5) стали: Таджикистан (80,53%), США (73,82%) и Германия (67,62%). Россия занимает 23 место с удельным весом монетарного золота в международных резервах Банка России в 15,19%.

Суммарные международные резервы развитых стран (рис.12) с 2000 г. достигли максимальных значений в третьем квартале 2016 г. и составили 5 298 858,82 млн долл. США, увеличившись с 2000 г. в 4 раза. На начало 2017 г. они были равны 5 113 059,63 млн долл. США, что составляет 42,04% от мировых международных резервов. При этом, в 2000 г. удельный вес международных резервов развитых стран в мировых резервах составлял 61,12%.

Удельный вес монетарного золота в составе международных резервов развитых стран (рис.6) на начало 2017 г. составил 15,47%, а максимальное содержание суммарных золотых авуарах в совокупных международных резервах развитых стран зафиксировано в 2010 г. и составило 22,52%.

При этом, средний уровень удельного веса золотых авуаров в международных резервах развитых стран с 2000 г. по 2016 г. (17 лет) составил 17,22%.

Совокупные международные резервы стран Европейского союза (рис.7) по состоянию на начало 2017 г. достигли 1 232 940,95 млн долл. США, что составило 24,11% от международных резервов развитых стран и 10,14% от мировых резервов. Максимальные суммарные международные резервы стран Европейского союза с 2000 г. достигли в третьем квартале 2012 г. и были равны 1 400 982,72 млн долл. США, увеличившись с 2000 г. (478 666,08 млн долл. США) в 2,93 раза.

Накопления монетарного золота в международных резервах стран Европейского союза с 2000 г. зафиксировали максимальные значения также, как и мировые резервы в третьем квартале 2012 г. и были равны 631 679,83 млн долл. США, увеличившись с 2000 г. (115 793,89 млн долл. США) в 5,46 раз. По состоя-

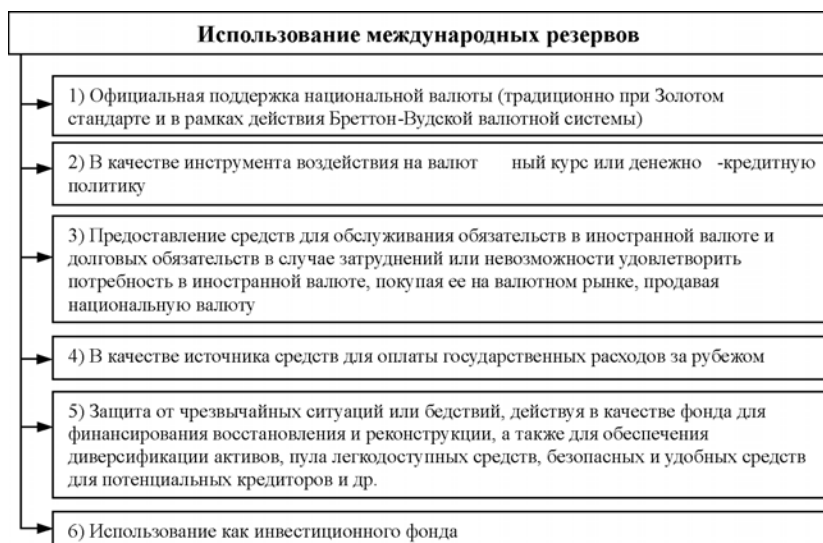


Рис.2. Использование международных резервов. Составлено автором с учетом [14].

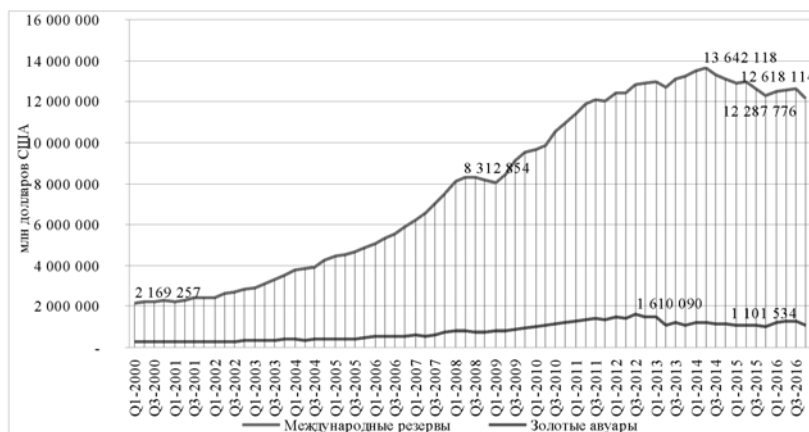


Рис.3. Динамика изменений золотых авуаров в мировых международных резервах, по кварталам, с 2000 г. по 2016 г., в млн долл. США. Рассчитано автором по [4],[6],[7],[8],[9],[14],[17].

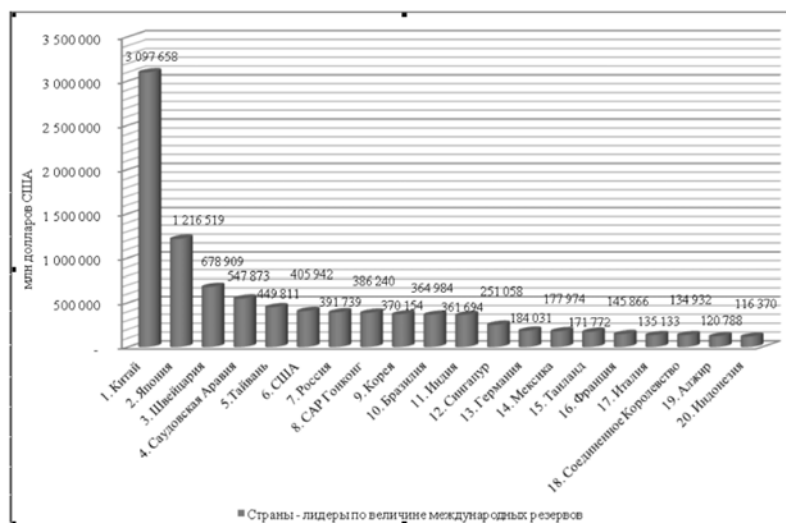


Рис.4. Международные резервы стран – лидеров по величине международных резервов, по состоянию на 1 января 2017 г., в млн долл. США. Рассчитано автором по [9],[14],[17].

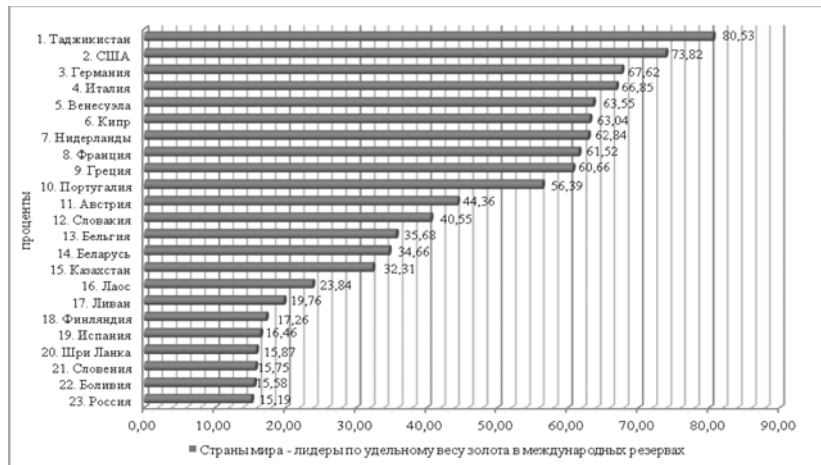


Рис.5. Удельный вес золотых авуаров в международных резервах стран – лидеров, по состоянию на 01 января 2017 г., в %.  
Рассчитано автором по [4],[7],[8],[9],[14],[17].

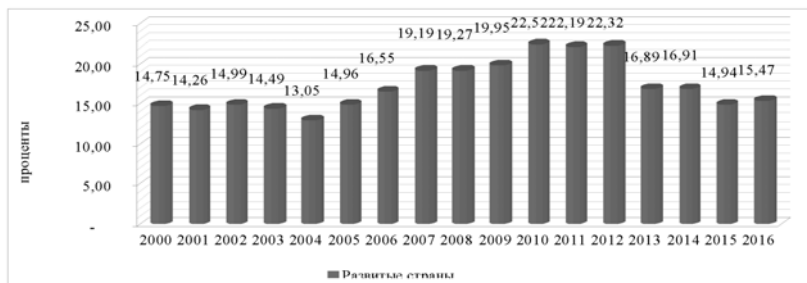


Рис.6. Динамика изменений удельного веса золотых авуаров в международных резервах развитых стран, по годам, с 2000 г. по 2016 г., в %.  
Рассчитано автором по [4],[7],[8],[9],[14],[17].

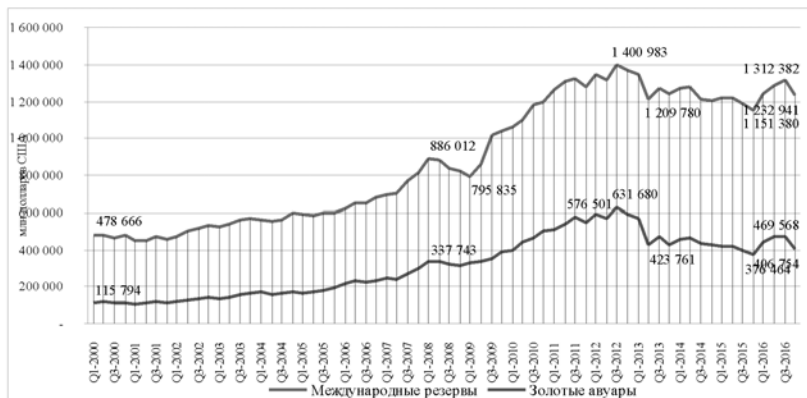


Рис.7. Динамика изменений золотых авуаров в совокупных международных резервах стран Европейского союза, по кварталам, с 2000 г. по 2016 г., в млн долл. США.  
Рассчитано автором по [4],[7],[8],[9],[14],[17].

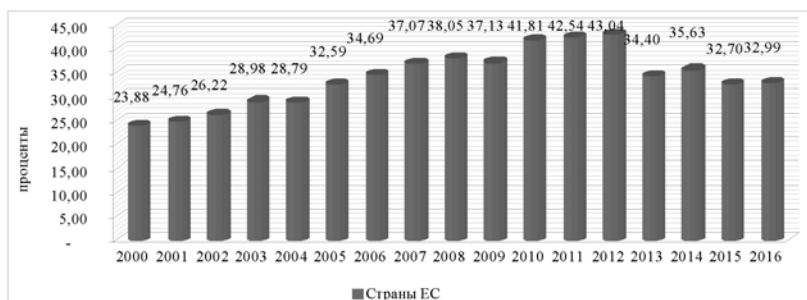


Рис.8. Динамика изменений удельного веса золотых авуаров в международных резервах стран Европейского союза, по годам, с 2000 г. по 2016 г., в %.  
Рассчитано автором по [4],[7],[8],[9],[14],[17].

нию на начало 2017 г. золотые авуары золотовалютных резервов стран Европейского союза составили 406 754,14 млн долл. США, (36,93% мировых золотых резервов и 51,42% золотых резервов развитых стран), уменьшившись по сравнению с максимальным значением в 2012 г. на 31,61%.

Удельный вес монетарного золота в международных резервах стран Европейского союза (рис.8) по состоянию на начало 2017 г. составил 32,99%. Максимальные значения данного показателя с 2000 г. зафиксированы в 2012 г. и были равны 43,04%.

Средний уровень удельного веса золотых авуаров в международных резервах стран Европейского союза за 17 лет составил 33,84%.

Лидерами, среди стран Европейского союза, по удельному весу золота в международных резервах стран по состоянию на начало 2017 г. являются: Германия (67,62%), Италия (66,85%) и Кипр (63,04%). При этом, удельный вес золота в международных резервах Хорватии и Венгрии равен 0%, так как эти страны в своих международных резервах не содержат золотых запасов (рис.9).

Для сравнения проанализируем динамику изменений международных резервов стран Ассоциации пяти основных развивающихся экономик (БРИКС) (рис. 10), максимальные совокупные золотовалютные резервы, которые зафиксированы во втором квартале 2014 г., в размере 5 277 519,6 млн долл. США, которые составили 39,66% мировых международных резервов, были на 3,29% выше совокупных золотовалютных резервов всех развитых стран и которые превосходили в 4,12 раз совокупные международные резервы стран ЕС.

Совокупные золотые авуары стран БРИКС в суммарных международных резервах стран БРИКС увеличились с 2006 г. (28 103,06 млн долл. США) до конца декабря 2016 г. (155 034,60 млн долл. США) в 5,52 раза. На начало 2017 г. удельный вес золота в совокупных международных резервах стран БРИКС был равен 2,19%, при этом, этот показатель в среднем с 2006 г. составил 1,54%.

Рассматривая страновую структуру международных резервов стран Ассоциации пяти основных развивающихся национальных экономик (БРИКС), самые большие международные резервы имеет Китай (рис. 11), которые на конец декабря 2016 г. достигли 3 097 658,4 млн долл. США, что составляет 78,4% от золотовалютных резервов стран БРИКС, а также

60,58% от совокупных международных резервов всех развитых стран и 25,47% от мировых международных резервов. Если в первом квартале 2000 г. золотовалютные резервы Китая (161 283,41 млн долл. США) составляли 36,08% от совокупных международных резервов стран ЕС, то при максимальных золотовалютных резервах Китая (4 055 398,94 млн долл. США) во втором квартале 2014 г., увеличившись в 25,14 раз по сравнению с 2000 г., они уже были в 3,16 раз выше совокупных международных резервов стран ЕС.

На начало 2017 года, по сравнению с максимальными значениями в 2014 г., международные резервы Китая снизились на 23,62%, однако, все равно превышали совокупные золотовалютные резервы стран ЕС в 2,51 раз.

Золотые авуары международных резервов Китая с 2000 г. (3514,73 млн долл. США) на начало 2017 г. (67 883,12 млн долл. США) увеличились в 19,31 раза, при этом, удельный вес золотых резервов в международных резервах Китая на начало 2017 г. был равен 2,19%. В среднем с 2000 г. удельный вес золота в составе золотовалютных резервах составил 1,54% [3, С. 203].

Международные резервы Российской Федерации, хоть и увеличились в 37,4 раз с 2000 г. до максимальных значений во 2 квартале 2008 г., на конец декабря 2016 г. сократились по сравнению с максимальными значениями в 2008 г. на 31,16% и составили 9,92% от совокупных золотовалютных резервов стран БРИКС и 3,22% мировых международных резервов.

Золотые резервы России увеличились с 2000 г. по 2016 г. в 15,83 раза. На начало 2017 г. удельный вес золотых авуаров в международных резервах составил 15,19%. При этом, этот показатель в среднем с 2000 г. составил 8,01%.

В соответствии с исследованиями Мирового Совета по золоту (World Gold Council) [16] оптимальное соотношение золота в международных резервах центральных банков стран с формирующимся рынком и развивающихся стран находится между 8,4% и 10% (от 4,6% до 7% в переводе на доллар). Для анализа были отобраны 9 валют стран развивающегося рынка: сингапурский доллар (SGD), индийская рупия (INR), тайский бат (THB), филиппинское песо (PHP), мексиканский песо (MXN), южнокорейская вона (KRW), индонезийская рупия (IDR), польский злотый (PLN) и бразильский реал (BRL). В исследовании не уча-

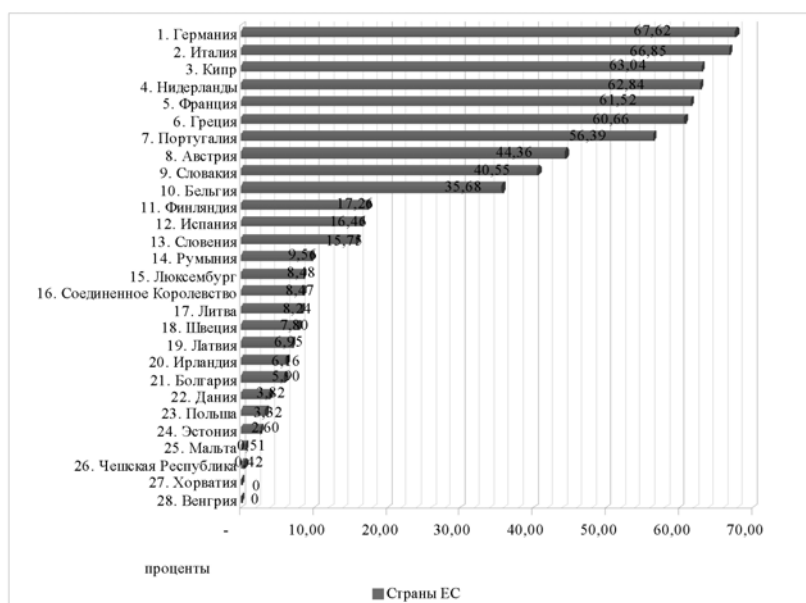


Рис.9. Удельный вес золотых авуаров в международных резервах стран Европейского союза, по состоянию на 01 января 2017 г., в %. Рассчитано автором по [4],[7],[8],[9],[14],[17].

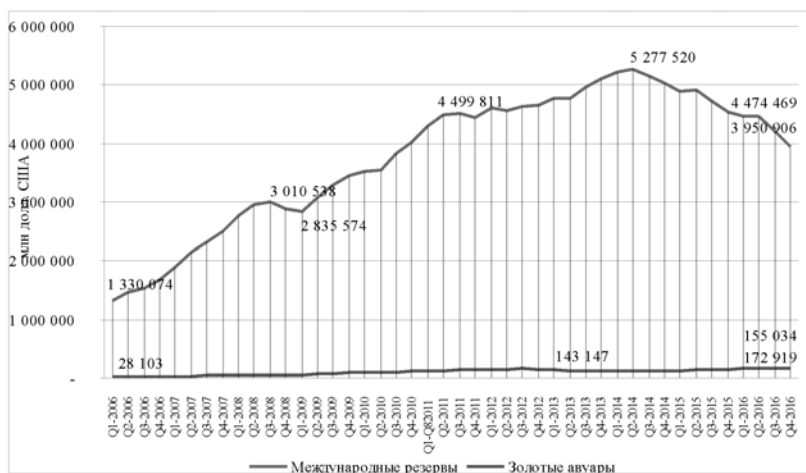


Рис.10. Динамика изменений суммарных золотых авуаров в международных резервах стран Ассоциации пяти основных развивающихся национальных экономик (БРИКС), по кварталам, с 2006 г. по 2016 г., в млн долл. США. Рассчитано автором по [4],[7],[8],[9],[14],[17].

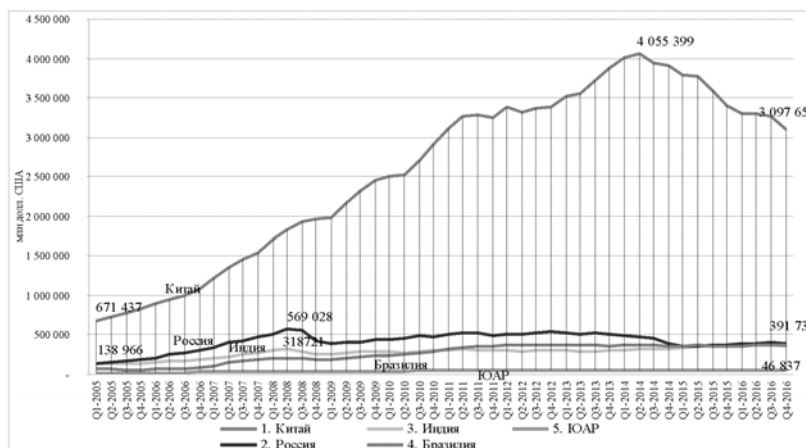


Рис.11. Динамика изменений совокупных международных резервов стран Ассоциации пяти основных развивающихся национальных экономик (БРИКС), по годам, с 2005 г. по 2016 г., в млн долл. США. Рассчитано автором по [9],[14],[17].

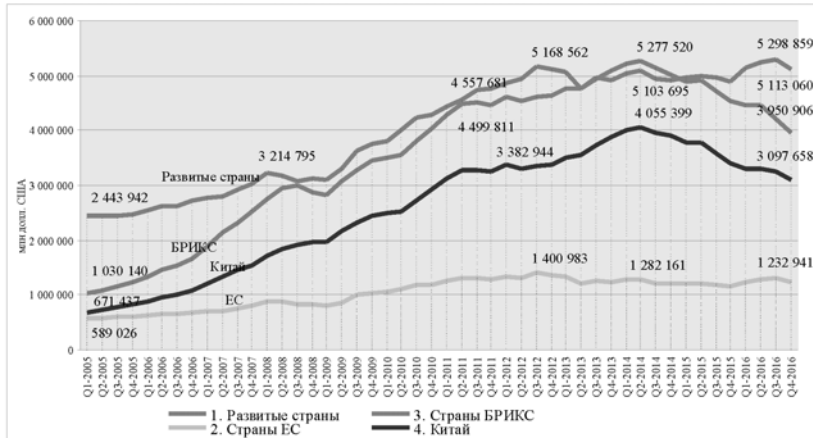


Рис. 12. Сравнительная характеристика динамики изменений величины международных резервов развитых стран, стран ЕС, а также стран Ассоциации пяти основных развивающихся национальных экономик БРИКС и Китая, по кварталам, с 2005 г. по 2016 г., в млн долл. США. Рассчитано автором по [9],[14],[17].

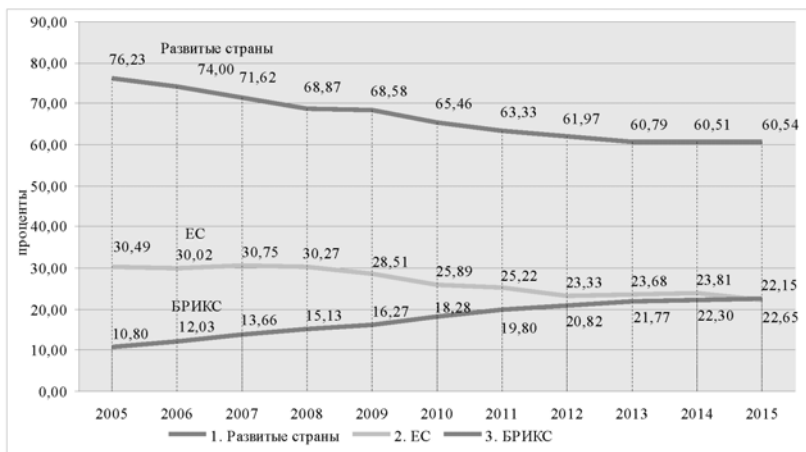


Рис. 13. Динамика изменений процентного соотношения ВВП развитых стран, стран ЕС, а также стран Ассоциации пяти основных развивающихся национальных экономик БРИКС и мирового ВВП, по годам, с 2005 г. по 2015 г., в %. Рассчитано автором по [9],[13],[14],[17].

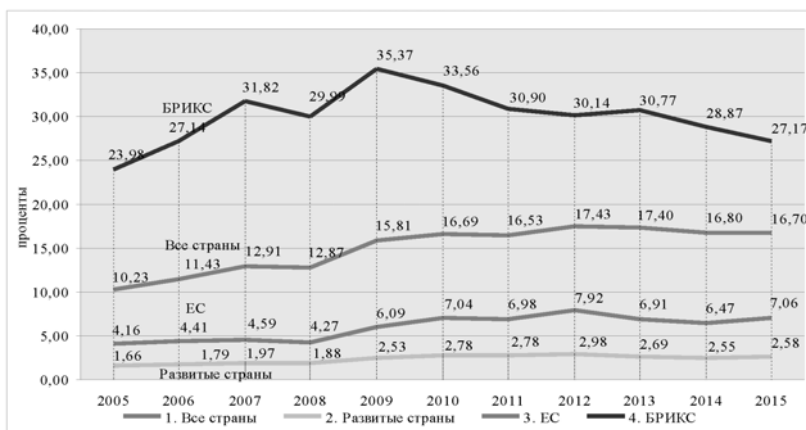


Рис. 14. Сравнительная характеристика динамики изменений процентного соотношения международных резервов и ВВП всех стран мира, развитых стран, стран ЕС, а также стран Ассоциации пяти основных развивающихся национальных экономик БРИКС, по годам, с 2005 г. по 2015 г., в %. Рассчитано автором по [9],[13],[14],[17].

ствовали китайский юань и российский рубль, в связи с тем что, по мнению исследователей, эти валюты являлись недостаточно гибкими.

Сравнительную характеристику динамики изменений величины международных резервов развитых стран, стран ЕС, а также стран Ассоциации пяти ос-

новных развивающихся национальных экономик БРИКС и Китая можно проследить на рис. 12.

Одним из критериев достаточности международных резервов является процентное соотношение международных резервов и валового внутреннего продукта (ВВП), который отражает стабильность объема международных резервов по отношению к масштабам экономики.

Мировой ВВП с 2005 г. по конец 2015 года вырос на 55,52%.

Со совокупный ВВП развитых стран в указанный период также увеличился на 23,51%. Однако, удельный вес совокупного ВВП развитых стран в мировом ВВП с 2005 г. (76,23%) по конец декабря 2015 г. (60,54%) снизился на 15,69%. Также произошло снижение удельного веса совокупного ВВП стран ЕС в составе мирового ВВП на 8,3% (30,49% в 2005 г. и 22,15% в конце декабря 2015 г.) (рис. 13).

Со совокупный ВВП стран БРИКС с 2005 г. по конец 2015 г. увеличился в 3,26 раза. При этом, удельный вес совокупного ВВП стран БРИКС к мировому ВВП с 2005 г. (10,8%) по конец декабря 2015 г. (22,65%) увеличился в 2,1 раза, т.е. на 11,85% в мировом ВВП и в конце 2015 г. сравнялся с удельным весом совокупного ВВП стран ЕС к мировому ВВП.

Увеличение совокупного ВВП стран БРИКС произошло главным образом за счет увеличения в 4,84 раза ВВП Китая, удельный вес которого к мировому ВВП на конец 2015 составил 15,19% (67,08% к совокупному ВВП стран БРИКС).

Россия также увеличила с 2005 г. свой ВВП в 4,75 раз, который составил на конец декабря 2015 г. лишь 1,8% мирового ВВП или 7,96% совокупного ВВП стран БРИКС.

Сравнивая все страны мира, развитые страны, страны ЕС и страны БРИКС, наибольшее значение соотношения международных резервов к ВВП имеют страны БРИКС (рис. 14). При этом максимальные значения этот коэффициент достигал во время кризиса в 2009 г., который составил 35,37%.

На начало 2016 г. этот коэффициент для стран БРИКС был равен 27,17%, для всех стран мира – 16,7%, а для стран ЕС – 7,06% и самое низкое соотношение имеют совокупно развитые страны – 2,58%.

Рассматривая 28 стран Европейского союза на начало 2017 г. наивысшие значения соотношения международных резервов и ВВП имеют: Чешская Республика (45,25%), Кипр (34,83%) и Нидерланды (30,64%), а наименьшее значение

имеют: Германия (1,83%), Румыния (1,33%), Ирландия (0,78%) (рис. 15).

Среди стран Ассоциации пяти основных развивающихся национальных экономик (БРИКС) самые высокие значения соотношения международных резервов к ВВП страны имеет Китай, который на начало 2016 г. составил 30,45% (рис. 16).

Пороговым значением соотношения международных резервов и ВВП стран с формирующимся рынком является уровень в 10% [12].

Таким образом, проведенный статистический анализ подтвердил, что в течение последних десятилетий происходило накопление мировых международных резервов, что является тенденцией современного развития мировой валютной системы. В некоторых странах золотовалютные резервы накапливались как страховка от потрясений, в том числе от нестабильных международных потоков капитала и для сохранения финансовой стабильности. В других странах международные резервы росли как побочный продукт достижения политических целей, связанных с поддержанием обменного курса национальной валюты и конкурентоспособности, или из стремления обеспечить непредвиденные расходы от роста цен на сырьевые товары.

В 2009-2010 гг. руководство МВФ выдвинуло утверждение о том, что чрезмерное накопление золотовалютных резервов ставит под угрозу стабильность мировой валютной системы, прежде всего, из-за рисков, связанных с глобальными дисбалансами [10]. Однако, МВФ не представил убедительных аргументов в пользу того, почему «чрезмерные» резервы представляют собой проблему для мировой валютной системы.

Данное опасение МВФ появилось в то время, когда власти многих стран считали, что международные резервы, накопленные ими до кризиса, хорошо помогли стране в кризис. Власти ряда стран, в том числе, некоторых стран с развитой экономикой, вновь начали уделять особое внимание роли международных резервов в смягчении последствий кризисов и управлении ими.

На фоне сохраняющихся неопределенностей на мировых финансовых рынках многие страны сделали переоценку издержек и выгод от накопления международных резервов и скептически отнеслись к предложениям и инициативам, высказанным МВФ по замедлению накопления золотовалютных резервов, которые не были убедительными. Приведенные аргументы касались главным об-

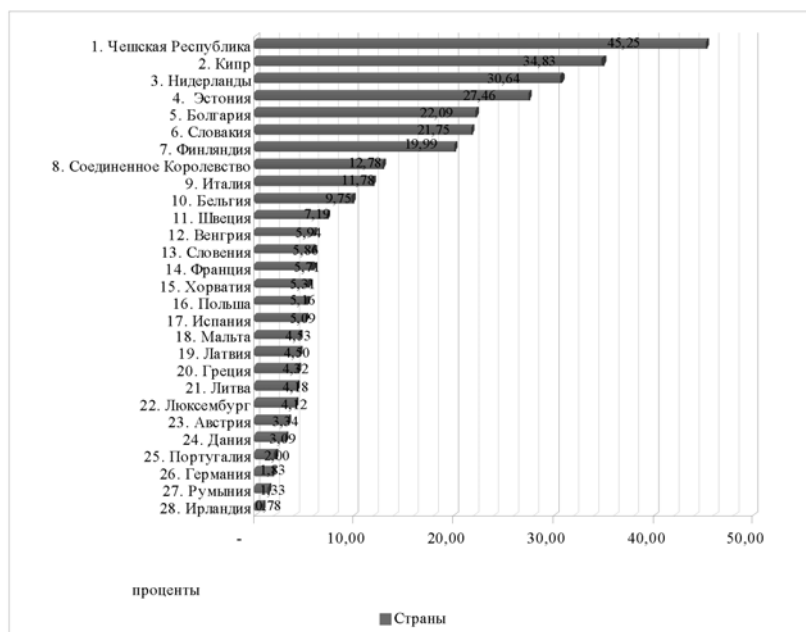


Рис. 15. Процентное соотношение международных резервов и ВВП стран Европейского союза, по состоянию на 01 января 2016 г., в %. Рассчитано автором по [9],[13],[14],[17].

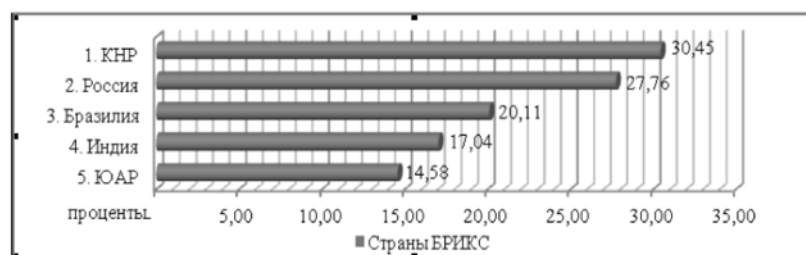


Рис. 16. Процентное соотношение международных резервов к ВВП стран Ассоциации пяти основных развивающихся национальных экономик БРИКС, по состоянию на 01 января 2016 г., в %. Рассчитано автором по [9],[13],[14],[17].

разом дисбалансов по счету текущих операций, а не резервов как таковых. Кроме того, если рассматривать в контексте эволюции глобальных финансовых рынков, то размер официальных международных резервов не является чрезмерным.

При этом, широко распространилось мнение о том, что акцент МВФ на чрезмерное накопление резервов как на риске для мировой валютной системы является недоказанным и МВФ должен больше уделять внимания другим событиям, связанным со стабильностью мировой валютной системы, в частности, причин и последствий колебаний глобальной ликвидности и волатильности международных потоков капитала, которые являются более неотложной задачей, чем международные резервы.

Кроме того, ни один отдельный показатель или модель не может охватить весь комплекс факторов, которые определяют адекватность резервов отдельно взятой страны и показатели достаточно-сти резервов должны применяться гибко

и учитывать многочисленные причины, связанные с решениями о накоплении резервов и достаточностью резервов. Кроме того, использование показателей, определяющих верхнюю и нижнюю границу для международных резервов («резерв-метрика»), может оказывать давление на страны с целью сокращения их резервов, что может негативно сказаться в период повышенной глобальной неопределенности в мировой экономике. Международные резервы служат стране для решения множества потребностей и какой-то один показатель не может выявить сложности, связанные с их затратами и выгодами, которые будут взвешиваться по-разному конкретно каждой страной.

Международные резервы остаются небольшими по сравнению с глобальными запасами финансовых активов, находящихся в частной собственности и не могут дестабилизировать мировую валютную систему. Кроме того, международные резервы являются активами пра-



вительств и центральных банков, которые заинтересованы в поддержании международной валютной стабильности и стоимости своих официальных активов. Существует значительный исторический прецедент и экономический анализ, который позволяет предположить, что обеспокоенность по поводу глобальной финансовой стабильности должна более тесно фокусироваться на тенденциях накопления частных активов и потоков капитала.

Мировые международные резервы остаются небольшими по сравнению с глобальными банковскими активами, которые сами испытывают глобальное банковское перенасыщение. Размер мировых международных резервов ничтожен по сравнению с суммой облигаций, акций и банковских активов, которые представляют собой сумму капитализации фондового рынка, международных и внутренних долговых ценных бумаг и совокупных активов коммерческих банков.

Таким образом, накопление международных резервов, происходящее в настоящее время, не является чрезмерным по отношению к росту других финансовых активов и не может поставить под угрозу стабильность мировой валютной системы.

## Литература

1. Банк России. Методологический комментарий к международным резервам Российской Федерации. URL: [http://www.cbr.ru/statistics/credit\\_statistics/meth/i-res\\_com.pdf](http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/meth/i-res_com.pdf)
2. Борисов А.Н. Золото в мировой валютной системе // Вопросы экономики и права. 2013. №4. С. 137-152
3. Борисов А.Н. Золото как элемент мировой валютной системы в разрезе развитых стран и стран с формирующимся рынком и развивающихся стран // Инновации и инвестиции. 2017. №2. С. 195-205
4. Gold reserves // Monthly Bulletin of Statistics. Department of Economic and Social Affairs. Statistics Division. United Nations. Issue №1146. Vol. LXX №12. December 2016. P. 272-277. URL: [https://unstats.un.org/unsd/mbs/data\\_files/2016/MBS%20Dec%202016.pdf](https://unstats.un.org/unsd/mbs/data_files/2016/MBS%20Dec%202016.pdf)
5. IMF. Balance of Payments and International Investment Position Manual. Sixth Edition (BPM6). – Washington, D.C.: IMF, 2009, 371 p. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/pdf/bpm6.pdf>
6. IMF. Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves (COFER). URL: <http://data.imf.org/?sk=E6A5F467-C14B->

4 A A 8 - 9 F 6 D - 5A09EC4E62A4&ss=1408243036575

7. IMF. IFS. Reserves selected indicators. Gold Reserve Assets (Including Gold Deposits and, if Appropriate, Gold Swapped). URL: <http://data.imf.org/regular.aspx?key=60998126>

8. IMF. IFS. Reserves selected indicators. Official Gold Holdings (National Valuation), US Dollars. URL: <http://data.imf.org/regular.aspx?key=60998126>

9. IMF. IFS. Reserves selected indicators. Total Reserves excluding Gold, US Dollars. URL: <http://data.imf.org/regular.aspx?key=60998126>

10. IMF. International reserves: IMF concerns and country perspectives / [prepared by an IEO team led by Hans Genberg]. – Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2012. URL: [http://www.ieo-imf.org/ieo/files/completedevaluations/IR\\_Main\\_Report.pdf](http://www.ieo-imf.org/ieo/files/completedevaluations/IR_Main_Report.pdf)

11. IMF. International reserves and foreign currency liquidity : guidelines for a data template – Washington, D.C. : International Monetary Fund. 2013. URL: <http://www.imf.org/external/np/sta/ir/IRProcessWeb/pdf/guide2013.pdf>

12. IMF. Olivier Jeanne, Romain Ranciere. The Optimal Level of International Reserves for Emerging Market Countries: Formulas and Applications. WP/06/229. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2006/wp06229.pdf>

13. IMF. World Economic Outlook Database, October 2017. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/02/weodata/index.aspx>

14. International reserves minus gold by components // Monthly Bulletin of Statistics. Department of Economic and Social Affairs. Statistics Division. United Nations. Issue №1158. Vol. LXXI №12. December 2017. P. 244-271. URL: [https://unstats.un.org/unsd/mbs/data\\_files/2017/MBS%20Dec%202017.pdf](https://unstats.un.org/unsd/mbs/data_files/2017/MBS%20Dec%202017.pdf)

15. John Nugee. Foreign Exchange Reserves Management. Handbooks in Central Banking №19. Centre for Central Banking Studies Bank of England. URL: <https://www.bankofengland.co.uk/-/media/boe/files/ccbs/resources/foreign-exchange-reserves-management.pdf?la=en&hash=67D3AA93448E122B87E40F1794AF2D7397CE4CB>

16. WGC. Optimal gold allocation for emerging-market central banks. 16<sup>th</sup> May 2012. URL: [https://www.gold.org/download/rs\\_archive/RMT\\_optimal\\_gold\\_allocations\\_for\\_emerging-market\\_central\\_banks.pdf](https://www.gold.org/download/rs_archive/RMT_optimal_gold_allocations_for_emerging-market_central_banks.pdf)

17. WGC. Quarterly times series on World Official Gold Reserves since 2000. Published 8th December 2016. URL: <http://www.gold.org/research/quarterly-times-series-world-official-gold-reserves-2000>

## World international reserves and stability of world currency system

**Borisov A.N.**

Plekhanov Russian Academy of Economics

The stability of the world monetary system depends, first of all, on the stability of the elements that make up it. One of the main elements of the world monetary system is the regulation of international liquidity, which is based on international (gold-lute) reserves.

The article presents a statistical analysis of the accumulation of international reserves and monetary gold in their composition over the past 17 years, when comparing these processes in the context of all countries of the world, developed countries, countries of the European Union and the countries of the Association of the five major developing national economies (BRICS). The study showed the dynamics of changes in the share of gold in international reserves, as well as changes in the percentage ratio of international reserves to GDP, which reflects the stability of the volume of international reserves in relation to the scale of the economy.

The article shows that the accumulation of international reserves is not excessive in relation to the growth of global banking assets and the amount of capitalization of the stock market, international and domestic debt securities, and can not pose a threat to the stability of the global monetary system, as stated by the IMF.

Keywords: world currency system, stability of the world currency system, world international reserves, gold and currency reserves, accumulation of international reserves, gold, monetary value, Central banks, developed countries, EU, BRICS.

## References

1. The Bank of Russia. Methodological commentary on the international reserves of the Russian Federation. URL: [http://www.cbr.ru/statistics/credit\\_statistics/meth/i-res\\_com.pdf](http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/meth/i-res_com.pdf)
2. Borisov A.N. Gold in the world monetary system // Issues of economics and law. 2013. № 4. Pp. 137-152
3. Borisov A.N. Gold as an element of the world monetary system in the context of developed countries and emerging markets and developing countries // Innovation and investment. 2017. №2. P.195-205
4. Gold reserves // Monthly Bulletin of Statistics. Department of Economic and Social Affairs. Statistics Division. United Nations. Issue No. 1146. Vol. LXX number 12. December 2016. P. 272-277. URL: [https://unstats.un.org/unsd/mbs/data\\_files/2016/MBS%20Dec%202016.pdf](https://unstats.un.org/unsd/mbs/data_files/2016/MBS%20Dec%202016.pdf)
5. IMF. Balance of Payments and International Investment Position Manual. Sixth Edition (BPM6). – Washington, D.C.: IMF, 2009, 371 p. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/pdf/bpm6.pdf>
6. IMF. Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves (COFER). URL: <http://data.imf.org/?sk=E6A5F467-C14B-4AA8-9F6D-5A09EC4E62A4&ss=1408243036575>
7. IMF. IFS. Reserves selected indicators. Gold Reserve Assets (Including Gold Deposits and, if Appropriate, Gold Swapped). URL: <http://data.imf.org/regular.aspx?key=60998126>
8. IMF. IFS. Reserves selected indicators. Official Gold Holdings (National Valuation), US Dollars. URL: <http://data.imf.org/>

- regular.aspx?key=60998126
9. IMF. IFS. Reserves selected indicators. Total Reserves excluding Gold, US Dollars. URL: <http://data.imf.org/regular.aspx?key=60998126>
  10. IMF. International reserves: IMF concerns and country perspectives. [Prepared by an IEO team led by Hans Genberg]. - Washington, D.C. : International Monetary Fund, 2012. URL: [http://www.ieo-imf.org/ieo/files/completedevaluations/IR\\_Main\\_Report.pdf](http://www.ieo-imf.org/ieo/files/completedevaluations/IR_Main_Report.pdf)
  11. IMF. International reserves and foreign currency liquidity: guidelines for a data template - Washington, D.C. : International Monetary Fund. 2013. URL: <http://www.imf.org/external/np/sta/ir/IRProcessWeb/pdf/guide2013.pdf>
  12. IMF. Olivier Jeanne, Romain Ranciere. The Optimal Level of International Reserves for Emerging Market Countries: Formulas and Applications. WP / 06/229. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2006/wp06229.pdf>
  13. IMF. World Economic Outlook Database, October 2017. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/02/weodata/index.aspx>
  14. International reserves minus gold by components // Monthly Bulletin of Statistics. Department of Economic and Social Affairs. Statistics Division. United Nations. Issue No. 1158. Vol. LXXI No. 12. December 2017. P. 244-271. URL: [https://unstats.un.org/unsd/mbs/data\\_files/2017/MBS%20Dec%202017.pdf](https://unstats.un.org/unsd/mbs/data_files/2017/MBS%20Dec%202017.pdf)
  15. John Nugee. Foreign Exchange Reserves Management. Handbooks in Central Banking №19. Center for Central Banking Studies Bank of England. URL: <https://www.bankofengland.co.uk/-/media/boe/files/ccbs/resources/foreign-exchange-reserves-management-2014-2017.pdf>
  16. WGC. Optimal gold allocation for emerging-market central banks. 16th May 2012. URL: [https://www.gold.org/download/rs\\_archive/RMT\\_optimal\\_gold\\_allocations\\_for\\_emerging-market\\_central\\_banks.pdf](https://www.gold.org/download/rs_archive/RMT_optimal_gold_allocations_for_emerging-market_central_banks.pdf)
  17. WGC. Quarterly times series on World Official Gold Reserves since 2000. Published 8th December 2016. URL: <http://www.gold.org/research/quarterly-times-series-world-official-gold-reserves-2000>

# Модели управления: «Кэйрецу» и «Чеболь» на примере компаний «Mitsui», «Sumito» и «Hyundai»

**Борисова Дарья Дмитриевна,**  
студентка факультета менеджмента, ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», borisovader@gmail.com

**Анохина Марина Егоровна,**  
к.э.н., доцент кафедры организационно-управленческих инноваций, ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», marina\_anokhina@mail.ru

В настоящее время вопрос изучения, а также развития моделей управления, становится все более востребованным, в связи с появлением новых течений, направлений и моделей развития. В статье рассматриваются наиболее важные характеристики и особенности развития японской и южнокорейской моделей управления. Ярким примером эффективного интегрированного взаимодействия контрагентов в бизнесе являются южнокорейские финансово-промышленные группы «чеболь», что в переводе с корейского языка означает «могущественный семейный клан». Его характерной чертой является многоотраслевой состав и специфический механизм взаимодействия контрагентов, который строится на компенсации убытков нерентабельных компаний за счет прибыли других предприятий-участников. В качестве примера «чеболь» рассматривается компания Hyundai. Сущностной характеристикой японской модели «Кэйрецу» является то, что модель данного типа представляет собой тесно связанное объединение компаний, которые в свою очередь разделяют между собой капитал, клиентов, научно-исследовательские разработки, продавцов и дистрибьюторов. Примером «кэйрецу» в данной статье служит японская группа Sumitomo и группа Mitsui. Ключевые слова: модель управления, дзайбацу, чеболь, японская модель управления, южнокорейская модель управления, Mitsui, MitsuiBank, Sumito, Mazda, Sony, SakuraBank, Hyundai.

В 50-х годах XX века в Японии произошли кардинальные институциональные изменения, которые впоследствии стали результатом экономических реформ. Наиболее значимыми событиями, связанными с институциональными изменениями, стали процессы усиления бывших «дзайбацу» (крупнейших довоенных семейных конгломератов) в форме новых структур, направленных на ведение бизнеса через крупные банки и форма дзайбацу трансформировалась в «кэйрецу» (кигё гурупу), которую можно охарактеризовать, как воссоздание крупных корпоративных конгломератов и холдингов. Стоит отметить, что в этот период стало активно развиваться профсоюзное движение, начали формироваться институты пожизненного найма и кружки качества, появились новые методы управления, которые в последствии и явились базой известной японской экономической модели.

«Кэйрецу» - это специфическая форма организации бизнеса, которая представляет собой систему объединений крупных компаний с тесными внутренними связями, состоящая из головной компании, а также мелких и средних компаний на низших уровнях [2].

Кэйрецу базируется на концепции холдингов, когда крупная группа компаний, формируется вокруг одного крупного банка. Банк финансирует компании группы и защищает их от внешнего недружественного поглощения, недобросовестного поведения в области соблюдения условий контракта и поддержанием длительных деловых отношений. Таким образом, бизнес-модель кэйрецу основана на внутреннем контроле, при этом внешнее финансирование не оказывает на группу компаний значительного влияния.

Основными участниками японской модели являются крупный банк группы, аффилированные компании и государство (рис. 1). Взаимодействие контрагентов направлено в первую очередь на долгосрочное сотрудничество, что выгодно, как с точки зрения бизнеса, так и с позиции эффективного государственного регулирования экономики.

Практика механизма кэйрецу в послевоенный период носила функцию внутренне-го регулирования отношений между предприятиями, а также придавала стабильность данным отношениям, способствовала повышению эффективности производства, что отличало ее от западных организаций. Они осуществляли регулирование основных сфер деятельности, позволяли снижать риски и работать как «механизм страховки» [6].

Ярким примером кэйрецу является японская группа Sumitomo и группа Mitsui. Основным банком группы с 2001 г. выступает SumitomoMitsuiBank (до 2001 г. SumitomoBankиSakuraBank). До 2001 г. группы Sumitomo Group (Сумитомо Групп) и Mitsui (Мицци Буссан) действовали как отдельные кэйрецу.

В группу входят компании различных секторов: финансового (SonyFinancial, MitsuiRealEstate, SumitomoMitsuiFinancialGroup, SumitomoTrust&Banking, SumitomoLifeInsuranceCo., SumitomoRealEstate и т.д.), черной и цветной металлургии (JapanSteelWorks, SumitomoMetalIndustries, SumitomoLightIndustriesи т.д.), машиностроения (SumitomoHeavyIndustries), автопрома (Mazda), электротехнического (SonyCorporation, NEC, SumitomoElectricIndustries, Ltd.), строительного (SumitomoMitsuiConstructionCo., SumitomoOsakaCementCo. и т.д.), горного дела (SumitomoMetalMiningCo.) и т.д.

Как и многие кэйрецу, SumitomoGroupи Mitsui&Co., до второй мировой войны имели все основные черты дзайбацу. После второй мировой войны, дзайбацу были расформированы и образовались группаSumitomoGroup. Банк MitsuiBank, основанный в 1876 году с капиталом 2 млн. йен, в 2001 г. объединился с SakuraBank. Капитал новой банковской структуры как финансового центра кэйрецу уже составил 1276,7 млрд. йен.

Другим примером эффективного интегрированного взаимодействия контрагентов в бизнесе являются южнокорейские финансово-промышленные группы «чеболь»,

в основе механизма функционирования которых лежит акционерный капитал. В переводе с корейского языка «чеболь» - могущественный семейный клан. Весь топ менеджмент и совет директоров чеболя формируется по семейному признаку и возглавляет его основатель холдинга или его преемник – крупнейший акционер [3].

Характерной чертой чеболя является его многоотраслевой состав и специфический механизм взаимодействия контрагентов, построенный на компенсации убытков нерентабельных компаний за счет прибыли других предприятий-участников.

Широко практикуется в деятельности чеболей перекрестное субсидирование и внутрифирменные займы. Основным источником финансирования чеболей являются государственные кредиты, которые государство использует в качестве инструмента политического контроля над чеболями [3]. Посредством государственных кредитов, государство обеспечило финансово-промышленным группам выгодные условия ведения бизнеса (льготный доступ к внутренним и внешним займам, создание барьеров для импорта, предоставление субсидий, освобождение от налогов и другие законодательные преимущества), позволявшие чеболям увеличивать масштабы деятельности и становиться более диверсифицированными. В результате чеболи сыграли решающую роль в проведении индустриализации страны в кратчайшие сроки и интеграции Южной Кореи в мировую экономическую державу [3].

Однако с начала 90-х годов прошлого столетия стали появляться и негативные факторы деятельности чеболей. В частности, чрезмерная монополизация производства, большой размер кредиторской задолженности, пожизненный найм, зависимость доходов от падающего потребительского спроса США и Европы.

Ярким примером чеболя является компания Hyundai, деятельность которой охватывает автомобилестроение, производство электрооборудования, оптовую и розничную торговлю. Первая компания, группы Hyundai была создана в 1947 г., как мастерская по ремонту автомобилей, а в последующем она стала инженерно-строительной компанией [5]. Группой компаний управляет основной держатель акций и члены его семьи. Во главе Hyundai до 1987 г. стоял основатель компании Чон Чжу Ен. В 1987 г. правление возглавил Чон Се Ен. Таким образом, все



Рисунок 1. Схема японской модели управления кэйрэцу  
Составлено авторами.

посты топ менеджмента чеболей занимают близкие родственники руководителя, либо его ближайшее окружение.

Чеболь Hyundai на протяжении всей своей деятельности динамично развивается, используя механизм диверсификации. В 1967 г. в составе группы образован «HyundaiMotorCompany» – один из крупнейших автопроизводителей в мире. В 1973 г. была основана «HyundaiHeavyIndustries» – крупнейший производитель микросхем в мире. В 1983 г. была образована «HyundaiElectronics» [5]. Кроме того, Hyundai является одним из крупнейших девелопером Азии и ведет свою деятельность не только на территории Южной Кореи, но и Гуама, Таиланда и Вьетнама.

Обеспечение компаний внутри группы происходит за счет контрактов, реализуемых в соответствии со стратегией чеболя. Закупки происходят по договорным ценам, на которые оказывает влияние ценовая политика внутри группы, а не конъюнктура реального рынка.

Компании в рамках чеболя также осуществляют взаимное инвестирование и кредитование, зачастую по заниженным процентам, чем на рынке капитала. Однако, такой подход ослабляет конкуренцию, негативно влияет на деловую активность чеболя в целом и отдельных компаний, входящих в группу.

Отрицательной стороной деятельности чеболей является также жесткая семейная иерархия управления, которая приводит к бюрократизации хозяйственной системы. Это в свою очередь значительно замедляет процесс реагирования организации на быстро меняющуюся конъюнктуру рынка, снижает инициативу и личную заинтересованность участников интегрированной структуры. На

национальном уровне становление чеболей привело к чрезмерной монополизации производства, взяточничеству, коррупции и ухудшению условий для развития индивидуального бизнеса. Все эти факторы заставили правительство пересмотреть свое отношение к чеболям и издать ряд законов и подзаконных актов по разукрупнению чеболей и демонополизации их деятельности.

## Литература

1. Власова Е.М. Модели корпоративного управления. Зарубежный опыт // *European Science*. 2015. №3 (4). С. 40-45.
2. Воробьева Н.А. Особенности японской модели государственного регулирования экономики. // *Известия Восточного института*. 2007. №14. С. 75-84.
3. Данилов А.И., Данилов Д.Е. Финансовые механизмы инвестиционных процессов транснациональных корпораций в экономически развитых странах // *Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса*. 2012. №4(21). С. 195-199.
4. Дружинин Н.Л. Дуализм японской экономики и послевоенная система кэйрэцу // *Вестник Санкт-Петербургского университета*. Серия 5. Экономика. 2008. №2. С. 34-41.
5. Куправа Е.Г. Особенности становления развития южнокорейских чеболей на примере Hyundai // *Наука и бизнеса: пути развития*. 2016. №6. С. 28-31.
6. Лебедева И.П. Японский бизнес: перестройка «снизу» // *Японский опыт для российских реформ*. М., 2001. С. 27-29.

Management model: «Keiretsu» and «Chaebol» on the example of companies «Mitsui», «Sumito» and «Hyundai»  
Borisova D.D., Anokhina M.E.

REU of G.V. Plekhanov

Currently, the study of and the development of management models, is becoming increasingly popular in connection with the emergence of new trends, directions and patterns of development. The article deals with the most important characteristics and features of the development of the Japanese and South Korean models of governance. South Korean financial and industrial groups «chebol» are a striking example of effective integrated interaction of contractors in business, which in Korean means «powerful family clan». Its characteristic feature is a diversified composition and a specific mechanism of interaction of contractors, which is based on compensation of losses of unprofitable companies at the expense of profits of other participating enterprises. Hyundai is considered

as an example of «chebol». The essential characteristic of the Japanese model «Keiretsu» is that the model of this type is a closely related Association of companies, which in turn share capital, customers, research and development, sellers and distributors. An example of «keiretsu» in this article is the Japanese Sumitomo group and Mitsui group.

**Key words:** management model, zaibatsu, chaebol, the Japanese management model, the South Korean model of governance, Mitsui, MitsuiBank, Sumito, Mazda, Sony, SakuraBank, Hyundai.

#### References

1. Vlasova E.M. Models of corporate management. Foreign experience//European Science. 2015. No. 3 (4). Page 40-45.
2. Vorobyova N.A. Features of the Japanese model of state regulation of economy.//News of East institute. 2007. No. 14. Page 75-84.
3. Danilov A. And, Danilov D. E. Financial mechanisms of investment processes of multinational corporations in economically developed countries//Business. Education. Right. Bulletin of the Volgograd institute of business. 2012. No. 4(21). Page 195-199.
4. Druzhinin N.L. Dualism of the Japanese economy and post-war system to keyreets//Bulletin of the St. Petersburg university. Series 5. Economy. 2008. No. 2. Page 34-41.
5. Kuprava E.G. Features of formation of development of South Korean chaebols on the example of Hyundai//Science and business: ways of development. 2016. No. 6. Page 28-31.
6. Lebedeva I. P. Japanese business: reorganization "from below"/the Japanese experience for the Russian reforms. M, 2001. Page 27-29.

## Оценка конкурентной позиции транспортной организации на региональном рынке пассажирских автомобильных перевозок

### Горин Виктор Сергеевич

д.э.н., заведующий кафедрой управления транспортно-экспедиционным обслуживанием ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», auto\_guu@mail.ru

### Богданова Татьяна Владимировна

д.э.н., профессор кафедры управления транспортно-экспедиционным обслуживанием ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», b-tv1@yandex.ru

### Степанов Алексей Алексеевич

д.э.н., профессор кафедры управления транспортно-экспедиционным обслуживанием ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», astepanov@guu.ru

### Мальцева Мария Валерьевна

к.э.н., доцент кафедры управления транспортно-экспедиционным обслуживанием ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», m\_maltseva@list.ru

### Киселев Денис Анатольевич

магистрант кафедры управления транспортно-экспедиционным обслуживанием ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», kda352@gmail.com

В статье представлены результаты исследования конкурентной позиции организации пассажирского автомобильного транспорта на рынке пассажирских перевозок Московской области. Выполнен анализ понятия конкурентоспособности организации. Предложено определение конкурентоспособности транспортной организации. Выделены ключевые факторы конкурентоспособности организаций пассажирского автомобильного транспорта. К ним относятся: соотношение спроса и предложения; качество предлагаемых услуг; разнообразие предлагаемых услуг; рентабельность перевозок; ресурсы транспортной организации. Предложен дополнительный фактор – состояние и развитие автодорожной сети. Рассмотрены особенности внутривидовой и межвидовой конкуренции в сфере пассажирских внутригородских и пригородных перевозок. Предложено широкое внедрение выделенных полос движения для увеличения скорости движения. К движению по выделенным полосам должны допускаться только легальные перевозчики. Это будет способствовать легализации перевозчиков. Предложенный научно-методический подход к оценке конкурентоспособности организации пассажирского автомобильного транспорта апробирован на материалах Электростальского филиала ГУП «Мострансавто». Ключевые слова: конкурентоспособность организации, конкурентная позиция, рынок пассажирских автомобильных перевозок.

В последние годы вопросам конкурентоспособности посвящено значительное число исследований, при этом прикладных работ, направленных на рассмотрение проблем конкуренции и конкурентоспособности на предприятиях пассажирского транспорта все еще недостаточно.

В ряде работ, посвященных изучению проблем конкуренции в сфере автомобильных перевозок [1], под конкурентоспособностью автотранспортной организации понимается ее способность оказывать транспортные услуги, которые по своим качественным и ценовым характеристикам более привлекательны, чем услуги конкурентов.

В целом соглашаясь с данным подходом необходимо отметить его некоторую односторонность, не учет особенностей среды, в которой действуют организации пассажирского автомобильного транспорта. Более работоспособным представляется подход, изложенный в работах [2,3], в рамках которого под конкурентоспособностью транспортной организации, действующей на региональном рынке пассажирских автомобильных перевозок, предлагается понимать возможность организации в условиях рыночной нестабильности обеспечивать удовлетворение потребности пассажиров в перевозках заданного уровня качества и достижение поставленных стратегических целей за счет использования своих конкурентных преимуществ и своевременной и адекватной реакции на изменения в окружении.

Исходя из предложенного определения конкурентоспособности, важной теоретической и практической задачей становится определение конкурентной позиции транспортной организации на региональном рынке пассажирских автомобильных перевозок; выявление ключевых факторов, влияющих на конкурентоспособность транспортной организации; скорости проведения изменений в деятельности организации.

К ключевым факторам, определяющим конкурентоспособность организации пассажирского автомобильного транспорта, относятся:

- соотношение спроса и предложения на региональном рынке пассажирских перевозок, что характеризует уровень конкуренции;
- качество предоставляемых услуг;
- разнообразие предлагаемых услуг;
- ресурсы транспортной организации;
- рентабельность перевозок.

Поскольку пригородные и внутригородские перевозки являются убыточными, но социально значимыми, то здесь необходимо говорить не об уровне рентабельности, а об уровне убыточности.

Растет конкуренция на рынке пассажирских автомобильных перевозок, особенно на таких привлекательных региональных рынках как рынок Подмосковья, где существуют как внутривидовая, так и межвидовая конкуренция. Причем внутривидовая конкуренция усугубляется наличием значительного количества нелегальных и полунелегальных перевозчиков, получающих конкурентные преимущества за счет более привлекательной структуры затрат.

Межвидовая конкуренция в основном происходит с организациями, выполняющими пригородные железнодорожные перевозки. В этом случае к вышеперечисленным ключевым факторам конкурентоспособности необходимо, на наш взгляд, добавить такой фактор как развитие и состояние дорожной сети. Не секрет, что хронические «пробки» на подмосковных дорогах существенно влияют на эксплуатационные затраты транспортных организаций, приводят к увеличению и главное – непредсказуемости времени поездки пассажира, что конечно же негативно сказывается на конкурентос-

Таблица 1  
Основные показатели деятельности Электростальского ПАТП за 2015-2017гг.

Показатели деятельности	Годы					
	2015		2016		2017	
	абс.знач	темп	абс.знач	темп	абс.знач	темп
Стоимость основных производственных фондов, млн.руб.	22,0	-	23,0	104,5	25,0	108,7
Выручка, тыс.руб.	11266,0	-	10826,0	96,1	21191,0	195,7
Прибыль от реализации, тыс.руб.	3250,0	-	3810,0	117,2	4890,0	128,3
Валовая прибыль, тыс.руб.	3192,0	-	3679,0	115,3	5246,0	142,6
Фондоотдача, руб./руб.	1.26	-	1.19	94,4	2.39	200,8
Рентабельность основной деятельности, %	23.1	-	26.2	113,4	18.46	70,5

Таблица 2  
Сравнительная характеристика конкурирующих субъектов экономической деятельности

Наименование	ГУП МО «Мострансавто»	Группа компаний ООО «Контраст – Авто»	ИП Кудинов С.Н, ИП Алисова Е.Н.	ООО «Автотранс»	ИП Бринюк Ю.В
Количество маршрутов, ед.	21	12	7	8	1
Объем перевозок пассажиров, тыс.пасс.	16247,8	8105,4	6499,1	6369,1	158,2
Парк подвижного состава, ед.	125	48	32	28	6

пособности организаций автомобильного пассажирского транспорта. Решением данной проблемы могло бы стать введение выделенных полос для движения общественного транспорта и легальных перевозчиков на подмосковных трассах и в городах. Одновременно это бы способствовало «выходу из тени» нелегальных перевозчиков.

Предложенный научно-методический подход рассмотрен применительно к филиалу ГУП МО «Мострансавто» «Электростальскому ПАТП», являющемуся обособленным подразделением Государственного унитарного предприятия пассажирского автомобильного транспорта Московской области «Мострансавто» и выполняющему часть производственных и коммерческих функций ГУП МО «Мострансавто» на территории городского округа Электросталь Московской области [4,5].

В 2016 году ЭПАТП перевезено 16247800пасс., из них 9709100пасс.

льготных категорий граждан, что составило 59, 76%. Выполнение рейсов - 96,6 %.

Осуществляется обновление парка подвижного состава: получено 15 новых низкопольных автобусов марки ЛиАЗ 529260, приспособленных для перевозки пассажиров с ограниченными возможностями по здоровью, что способствует повышению транспортной подвижности маломобильных граждан и формированию комфортной городской среды.

В «Электростальском ПАТП» внедрена автоматизированная система диспетчерского управления пассажирскими перевозками АСУ «Навигация», что позволило повысить соблюдение расписания, а также позволяет формировать удобное для пассажиров расписание, что положительно влияет на конкурентоспособность компании.

Обновление парка автобусов улучшило систему безопасности перевозок за счет увеличения доли новых автобусов,

оснащенных видеокерами, позволяющими оценить обстановку как внутри салона так и снаружи.

Основные показатели деятельности Электростальского ПАТП, представленные в табл. 1 (здесь и далее показатели 2017г. даны в прогнозном значении).

Из негативных тенденций стоит отметить снижение рентабельности основной деятельности на 4,62 процентных пункта.

Как уже отмечалось выше, при оценке конкурентной позиции транспортной организации на региональном рынке пассажирских перевозок важно выявить и оценить всех субъектов экономической деятельности, конкурирующих на рассматриваемом сегменте рынка перевозок.

В настоящее время в городском округе Электросталь Московской области пассажирские перевозки осуществляются по 42 маршрутам: ЭПАТП – по 21 маршрутам (20 по маршрутам регулярных перевозок по регулируемым тарифам, 1 – по нерегулируемым тарифам). ООО «Контраст – Авто», ООО «Контраст – Авто +» ООО «Контраст Плюс» – по 12 маршрутам, ИП Кудинов С.Н, ИП Алисова Е.Н. – по 7 маршрутам, ООО «Автотранс» по 8 маршрутам, ИП Бринюк Ю.В. по 1 маршруту по нерегулируемым тарифам. Сравнительная характеристика конкурирующих субъектов экономической деятельности представлена в табл.2.

Как видим, основным внутривидовым конкурентом Электростальского ПАТП является группа компаний ООО «Контраст-Авто», но по всем показателям указанная компания отстает от Электростальского ПАТП практически в два раза.

С целью оценки текущего состояния бизнеса и выявления проблемных сторон был выполнен анализ внутренней среды «Электростальского ПАТП» (табл. 3-5) по следующим группам: маркетинг; финансы; производственная деятельность; персонал.

Как видим, на низком уровне только освещение деятельности компании в средствах массовой информации, чему руководству предприятия стоит уделить внимание.

Колебания показателя 7 в основном связаны со спецификой получения и расходования денежных средств в организациях, осуществляющих социально значимые виды перевозок и не может быть в полной мере отнесено к недостаткам и упущениям в деятельности компании.

Выполненная оценка состояния основных параметров внутренней среды Электростальского ПАТП позволяет го-

ворить о том, что серьезных стратегических проблем в организации нет, но есть вопросы, на которые руководство компании необходимо обратить внимание, реализуя принцип стратегического подхода к управлению – что необходимо сделать сегодня, чтобы завтра иметь процветающую компанию.

## Литература

1. Васильева Н.А., Матеуш Т.А., Миронов М.Г. Экономика предприятия: конспект лекций. - М.: Юрайт, 2011. – 192с.

2. Богданова Т.В., Гончаренко С.С., Фадеев Е.А. Методы конкурентной борьбы при создании и эксплуатации морских контейнерных линий // Вестник университета, №7-8, 2016. – с.48-53.

3. Богданова Т.В., Горовая М.В., Русинов Р.В. Научно-методические подходы к оценке конкурентоспособности организаций транспорта // Вестник университета, №21, 2013. – с.24-31.

4. ГУП МО «Мострансавто». Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mostransavto.ru/about/about-company/> (дата обращения 15.09.2017).

5. Электростальское ПАТП. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mostransavto.ru/about/about-company/structure/affiliate/?ID=830> (дата обращения 05.09.2017).

### Estimation of the competitive position of the transport organization in the regional market of passenger road transport

Gorin V.S., Bogdanova T.V., Stepanov A.A., Maltseva M.V., Kiselev D.A.  
State University of management

The article presents the results of the study of the competitive position of the organization of passenger road transport in the market of passenger transport of the Moscow region. The concept of competitiveness of the organization is studied. The proposed definition of competitiveness of the transport organization. The key factors of competitiveness of the organizations of passenger motor transport are allocated. These include: the ratio of supply and demand; the quality of services offered; the variety of services offered; the profitability of transportation; the resources of the transport organization. An additional factor is proposed – the condition and development of the road network. The features of intraspecific and interspecific competition in the sphere of passenger motor transport are considered. The wide introduction of the allocated lanes for increase in speed of movement is offered. Only legal carriers should be allowed to travel on the designated lanes. This will facilitate the legalization of carriers. The proposed scientific and methodological approach to assessing the competitiveness of the organization of passenger road transport has been tested on the materials of the Elektrostal branch State Unitary Enterprise «Mostransavto».

Таблица 3  
Оценка организации маркетинга

Вопросы анализа	Полученные выводы
1. Знает ли организация свои сегменты рынка и требования рынка к услугам	Известны - сегменты рынка и требования рынка к оказываемым предприятием услугам.
2. Знает ли организация пожелания потребителей относительно ее услуг	Хорошо знает пожелания потребителей относительно ее услуг.
3. Хорошо ли организация представляет, какова структура затрат и прибыльность услуг (видов услуг)	Хорошо знает структуру затрат и прибыльность услуг.
4. Качество услуг в сравнении с услугами конкурентов (в аналогичном ценовом диапазоне).	Качество услуг в сравнении с услугами конкурентов – выше.
5. Каков уровень сервисного сопровождения и технического контроля услуг организации	Высокий
6. Влияли ли изменения цен на объем реализации услуг	Незначительно
7. Затраты на продвижение услуг.	Средние
8. Какую долю в продажах услуг занимают наиболее важные потребители, %.	70%
9. Частота распространения информации о деятельности организации (через СМИ, интернет).	Низкая

Таблица 4  
Оценка финансовой деятельности

Вопросы анализа	Полученные выводы
1. Каким образом на предприятии осуществляется управление себестоимостью услуг	Осуществляется планирование, формирование тарифов на оказываемые услуги по перевозкам пассажиров
2. Известна ли структура себестоимости услуг	Известна, в соответствии с тарифами на услуги и затратами по каждой операции.
3. Какова динамика накладных расходов (их доля в структуре затрат)	Снижение
4. Налагались ли на предприятие штрафные санкции налоговой инспекции	Нет
5. Есть ли у предприятия безнадежные долги	Нет
6. Сколько показателей используется для финансового анализа на предприятии	10
7. Какова динамика денежных средств предприятия (в составе оборотных средств)	Колебания

Key words: competitiveness of the organization, competitive position, the market of passenger road transport.

### References

1. Vasilyeva N.A., Mateusz T.A., Mironov of M.G. Ekonomik of the enterprise: abstract of lectures. - М.: Юрайт, 2011. – 192 pages.
2. Bogdanova T.V., Goncharenko S.S., Fadeyev E.A. Competition methods during creation and operation of sea container lines//the Bulletin of the university, No. 7-8, 2016. – page 48-53.
3. Bogdanova T.V., Gorovaya M.V., R. V. Russians. Scientific and methodical approaches to

assessment of competitiveness of the organizations of transport//Bulletin of the university, No. 21, 2013. – page 24-31.

4. SUE MO Mostransavto. Official site [An electronic resource]. – Access mode: <http://mostransavto.ru/about/about-company/> (date of the address 9/15/2017).
5. Elektrostal PATP. Official site [An electronic resource]. – Access mode: <http://mostransavto.ru/about/about-company/structure/affiliate/?ID=830> (date of the address 9/5/2017).



Таблица 5  
Оценка системы управления персоналом

Вопросы анализа	Полученные выводы
1. Осведомлен ли персонал предприятия о его планах	Да, хорошо осведомлен
2. Участвует ли персонал предприятия в получении части прибыли	Частично
3. Как предприятие распределяет полномочия и устанавливает ответственность с помощью составления рабочих инструкций	Хорошо
4. Как предприятие определяет потребность в кадрах на перспективу	Хорошо
5. Какова процедура приема на работу	Детализированная
6. Какая часть персонала не прошла обучение за последние 2 года, %	5%
7. Как изменился уровень травматизма и пропусков по болезни	Без изменений (при достаточно низком уровне).
8. Как оценивается работа по регулированию оплаты труда на предприятии	Удовлетворительно
9. Каков уровень понимания обязательств предприятия (юридических, финансовых и социальных)	Высокий

# Российский рынок пассажирских авиаперевозок: состояние, проблемы, перспективы развития

**Кожушко Олег Игоревич**

аспирант, кафедра управления транспортно-экспедиционным обслуживанием ФГБОУ ВО «Государственный Университет Управления», oleg\_kozhushko@yahoo.com

В статье рассмотрены вопросы состояния российского рынка авиаперевозок, проблемы, направления и перспективы его развития. Даны определения таким ключевым понятиям, как аэропорт, узловой аэропорт (Хаб). Приведена классификация аэропортов, отмечено, что в России остается низкой доля международных аэропортов. Рассмотрены особенности организации транзитных перевозок через узловые аэропорты (Хабы) по принципам «ступниц» и «сплиц». Выделены факторы, определяющие возможность превращения аэропорта в Хаб. Сформулированы преимущества узловых аэропортов (Хабов) для основных субъектов экономической деятельности на воздушном транспорте: пассажиров, авиакомпаний, аэропортов, государства. Представлена динамика основных показателей воздушного транспорта России за 2011 – 2017гг. Увеличение темпов роста воздушных перевозок внутри страны и улучшение конкурентной позиции на мировом рынке невозможно без адекватного развития наземной инфраструктуры, прежде всего аэропортов, отвечающих современным стандартам. Статья послужит основой для разработки стратегий развития региональных и крупнейших российских аэропортов. Ключевые слова: рынок воздушных перевозок, аэропорт, узловой аэропорт (Хаб).

Транспортная система России включает все современные виды транспорта – железнодорожный, автомобильный, морской, речной, воздушный и трубопроводный.

Ведущим и самым скоростным способом доставки пассажиров особенно в международном сообщении на сегодняшний день является воздушный транспорт. Его доля в суммарном объеме перевозок пассажиров составляет всего 0,5%, но при этом пассажирооборот воздушного транспорта весьма значителен, он составляет - 42,8% [1].

Основу наземной инфраструктуры воздушного транспорта страны составляют аэропорты.

Аэропорт - это комплекс сооружений, предназначенный для приёма, отправки, базирования воздушных судов и обслуживания воздушных перевозок, и имеющий для этих целей необходимое авиационное оборудование, и авиационный персонал, готовый выполнять любого уровня, и рода сложности задачи, необходимые для развития аэропортового комплекса и воздушного транспорта в целом [5].

Классификация аэродромов осуществляется по нескольким признакам: технико-технологическим, когда в основу деления закладываются длина в метрах взлетно-посадочной полосы, несущая способность покрытия и взлетная масса принимаемых воздушных судов; с точки зрения формы собственности и по типу деятельности. Доля аэропортов класса А составляет порядка 6%, то есть подавляющая часть российских аэродромов имеют ограничения по типам принимаемых воздушных судов, что является существенным ограничительным фактором при выборе стратегии развития конкретного аэропорта.

В свою очередь классификация российских аэропортов проводится по годовому объему перевозок пассажиров: более 10 млн. чел. – внеклассовые; 10-7 млн. чел. – I класс; 7-4 млн. чел. – II класс; 4-2 млн. чел. – III класс; 2-0,5 млн. чел. – IV класс; 0,5-0,1 млн. чел. – V класс и менее 100 тыс. чел. – неклассифицированные [2].

Так, на сегодняшний день РФ имеет 259 аэропортов и около 1400 посадочных площадок. А также не следует забывать о масштабах нашей страны, ведь более 60% территории России составляют регионы Сибири, Дальнего Востока и Крайнего Севера. Для некоторых из них воздушный транспорт является практически безальтернативным средством сообщения [9].

По данным Росавиации по состоянию на конец 2017 года в Российской Федерации будет функционировать 228 гражданских аэродромов и 5 вертодромов. А по состоянию на 1 января 2017 года, по данным той же Росавиации, их количество составляло 259 гражданских аэродромов и 7 вертодромов [3].

Статус международных аэропортов имеют только 81 аэропорт, что существенно ниже показателя советского периода [4].

Среди всех аэропортов страны особое место занимают узловые аэропорты, так называемые Хабы.

Узловой аэропорт или Хаб - это аэропорт, который используется авиакомпанией или альянсом авиакомпаний как пункт пересадки пассажиров и имеет высокий процент стыковочных рейсов.

Узловой аэропорт (Хаб) является элементом, так называемой, звездообразной сети маршрутов, в которой пассажиры, путешествуя между аэропортами и странами, не связанными прямыми авиарейсами, могут достигнуть пункта назначения, совершив пересадку с одного рейса на другой. Иными словами – это пункт назначения, куда направляется некоторая часть транзитных пассажиров, чтобы сделать там промежуточную остановку и, сменив воздушное судно (ВС) на другое той же авиа-

Таблица 1  
Основные преимущества Хабов для различных субъектов экономической деятельности.

Субъект экономической деятельности	Получаемые выгоды
1. Государство	<ul style="list-style-type: none"> <li>• позволяет увеличивать внутренний валовой продукт (ВВП);</li> <li>• создание новых рабочих мест;</li> <li>• привлечение в регионы прямых иностранных инвестиций;</li> <li>• обеспечивает связь регионов с отдаленными и глобальными рынками;</li> <li>• предоставляет услуги, связанные с потребностями регионального рынка (например, обслуживание пунктов назначения, привлекательных для жителей региона).</li> </ul>
2. Пассажиры	<ul style="list-style-type: none"> <li>• увеличение прямых рейсов;</li> <li>• больше возможностей вернуться обратным рейсом в тот же день;</li> <li>• расширение выбора пунктов назначения для транзитных пассажиров.</li> </ul>
3. Авиакомпании	<ul style="list-style-type: none"> <li>• увеличение частоты полетов;</li> <li>• снижение рыночных рисков вследствие сохранения пассажира в своей сети маршрутов;</li> <li>• расширение сети полетов со сниженной стоимостью.</li> </ul>
4. Аэропорты	<ul style="list-style-type: none"> <li>• рост транзитного пассажиропотока;</li> <li>• рост доходов;</li> <li>• усиление позиции аэропорта по отношению к авиакомпаниям.</li> </ul>

компании или альянса авиакомпаний, продолжить свой полет в конечный пункт назначения, поскольку исходный пункт их вылета не связан прямым рейсом с целевой точкой [6].

Перевозки транзитных пассажиров через крупнейшие международные узловые аэропорты (Хабы), осуществляется по принципу «ступиц» и «спиц». Вначале в узлом аэропорту (Хабе), осуществляющем перевозку по «ступичному» принципу, собираются пассажиры по магистральным, межрегиональным и межконтинентальным маршрутам, затем эти пассажиры отправляются региональными и местными маршрутами, осуществляя принцип «спицичной» перевозки в конечной точке назначения, куда магистральному перевозчику осуществлять самому дальнейшую перевозку пассажиров не рентабельно.

По мнению экспертов [7,8], основными факторами определяющими создание такого крупного узлового аэропорта (Хаба) являются:

- геополитическое положение данного аэропорта (столица, центр экономического региона);

- высоко развитая инфраструктура (летное поле, большое количество ВПП, пассажирский и грузовой терминал, транспортные связи, система УВД);

- обширная сеть внутренних и международных маршрутов на рынке авиаперевозок;

- высокое качество обслуживания пассажиров и грузов в аэропорту.

Аэропортовые узлы (Хабы) играют стратегически значимую роль как для пассажиров данного комплекса, так и для государства, и воздушного транспорта в целом. Основные преимущества, создаваемые Хабами, представлены в табл. 1.

Исследование колебаний транзитного пассажиропотока показало, что рост пассажирских транзитных перевозок происходит во многом в периоды проведения международных мероприятий, в период подготовки, к которым проводится модернизация транспортной инфраструктуры соответствующих регионов. К числу таких значимых событий относятся: Зимние олимпийские игры в Сочи в 2014 году, саммит стран АТЭС в 2012 году во Владивостоке на острове Русский, чемпионат мира по футболу в 2018 году.

В период с 2007 по 2010 год были реконструированы крупнейшие аэропорты страны такие как: Краснодар, Анапа, Геленджик. С 2011 года по 2013 год была проведена крупнейшая модернизация международного аэропорта Сочи [9].

Благодаря реорганизационным работам аэропорт Сочи получил возможность осуществлять до 24 взлетно-посадочных

операции в час. Он в состоянии принимать и обслуживать лайнеры всех типов, обустроить 63 места стоянки самолетов. На сегодняшний день пропускная способность терминала доходит до 3800 пасс/час. Под реконструкцию из бюджета РФ было выделено 11,2 млрд. руб.

Проведенная реконструкция международного аэропорта Сочи положительно сказалась на объемах пассажиропотока. В течение 10 месяцев 2017 года, аэропорт обслужил такое же количество пассажиров, как и за весь 2012 год, а именно 2,1 млн. чел.

Рост аналогичного показателя в сравнении с аналогичным периодом прошлого года составил 12%. На международных авиалиниях перевезено 235326 пасс. (+32%), внутри страны – 1 864 855 пасс. (+10%).

В результате аэропорт Сочи стал крупнейшим местным и международным авиаузлом в Южном Федеральном округе России, и занимает 5-е место по пассажирообороту страны (5,263 млн. пассажиров) после московских аэропортов: Шереметьево, Домодедово, Внуково и Санкт-Петербургского Пулково [10].

В 2016 году было завершено несколько масштабных проектов по реконструкции и модернизации российских аэропортов.

Важным событием стало завершение реконструкции аэропортового комплекса Елизово в Петропавловске-Камчатском. Кроме того, в августе 2016 года была введена в эксплуатацию вторая взлетно-посадочная полоса в международном аэропорту Уфы. Реконструирована аэродромная инфраструктура аэропорта Махачкалы. В сентябре в Норильске завершён первый этап реконструкции взлетно-посадочной полосы, а в аэропорту Воронежа – этап реконструкции плоскостных сооружений. Также продолжают работы по строительству нового аэропорта в Саратове.

Размеры Российской Федерации настолько велики, что наличие регулярного авиасообщения между регионами – насущная необходимость. И одним из основных направлений государственной транспортной политики, изложенных в ФЦП «Развитие транспортной системы России (2010-2020 гг.)» является строительство и реконструкция объектов аэродромной инфраструктуры страны.

В 2017 году приоритетным направлением развития авиационной отрасли стала реконструкция аэропортов в городах, где будет проходить чемпионат мира по футболу 2018 года. В преддверии глав-

ного события в России в 2018 году, осуществляется государственная программа по строительству и реконструкции объектов транспортной инфраструктуры в 11 городах-участниках чемпионата мира по футболу: Москве, Санкт-Петербурге, Самаре, Саранске, Нижнем Новгороде, Калининграде, Екатеринбурге, Ростове-на-Дону, Волгограде, Казани и Сочи. Реконструкция аэропортов велась, как правило, без прекращения их повседневной работы.

Продолжится реконструкция взлётно-посадочной полосы в аэропорту Норильска, строительство новой взлётно-посадочной полосы в Улан-Удэ, модернизация аэропортовых комплексов в Воронеже, Нижнекамске, Норильске, Саратове, Хабаровске, Якутске, Улан-Удэ и других городах.

Отдельным направлением остается обеспечение безопасности пассажиров, - как в небе, так и на земле. Так в 2016 году в рамках комплексной программы обеспечения безопасности на транспорте строились и реконструировались объекты обеспечения авиационной безопасности в Иркутске, Улан-Удэ, Абакане, Владикавказе и Самаре. Экспертами ФГУП «АГА(А)» были рассмотрены технические решения в части обеспечения безопасности при разработке проектной документации по объектам в аэропортах Оренбурга, Челябинска, Иркутска, Воронежа и Якутска. Разработаны планы обеспечения безопасности строящихся объектов в аэропортах Саратова, Ростова-на-Дону, Москвы (Шереметьево/ВПП-3) - строительство нового терминала в Шереметьево-1 и завершение проекта по железнодорожному соединению Шереметьево-3 с Шереметьево-1, а также реконструируемых объектов в Екатеринбурге, Улан-Удэ, Саранске, Волгограде.

Несмотря на определенные достижения, в целом картина авиационной отрасли России далека от идеальной. По показателям насыщенности авиационным сообщением Россия все еще заметно отстает от многих стран мира. За три года - с 2012-го по 2015-й - сеть сократилась сразу на 59 единиц.

Воздушный транспорт относится к динамично развивающимся отраслям Российской экономики. Начиная с 2011 года отрасль демонстрирует уверенный рост: объем перевозок вырос с 2012 года на 5% по сравнению с 2011 годом, в 2013 году наблюдается рост на 1,2%, в 2014 году рост составил 3%. Динамика показателей перевозок пассажиров в 2014-2017 гг. характеризу-

ется существенным ростом количества перевезенных пассажиров на всех направлениях.

Ожидается, что по итогам 2017 года совокупный пассажирооборот российских авиакомпаний вырастет на 20,3% и составит 259,4 млрд.пассажиро-километров. Количество перевезенных пассажиров в 2017 году, как ожидается, увеличится на 18,6% и составит 105 млн.человек. При этом процент занятости пассажирских кресел превысит отметку в 83,2%, увеличившись по сравнению с 2016-м годом на 2,1%.

Таким образом, рынок Российских авиаперевозок демонстрирует достаточную устойчивость и стабильный рост, как на внутреннем рынке, так и на международном, благодаря развитию авиационной отрасли страны, реконструкции аэропортовых комплексов и проведения международных мероприятий.

### Литература

1. Транспорт и связь в России. 2016: Стат.сб./Росстат. - М., 2016. - 112 с. ISBN 978-5-89476-419-1. (дата обращения к публикации 09.10.17)
2. Воздушный кодекс Российской Федерации: [Федер. закон: принят Гос. Думой 19.02.1997г.: по состоянию на 19.01.2015г.]. - М.: Омега-Л, 2015. - 56 с. (дата обращения к публикации 09.10.17)
3. Федеральное агентство воздушного транспорта. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <http://www.favt.ru/dejatelnost-ajeroporty-i-ajerodromy/> (дата обращения к публикации 13.10.17)
4. Федеральное агентство воздушного транспорта. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <http://www.favt.ru/dejatelnost-ajeroporty-i-ajerodromy-mezhdunarodnye-ajeroporty/> (дата обращения к публикации 13.10.17)
5. Википедия, электронная энциклопедия. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Аэропорт> (дата обращения к публикации 14.10.17)
6. Википедия, электронная энциклопедия Официальный сайт. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Узловой\\_аэропорт](https://ru.wikipedia.org/wiki/Узловой_аэропорт) (дата обращения к публикации 14.10.17)
7. «Авиапорт»-отраслевое информационное агентство [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://www.aviaport.ru/digest/2005/02/28/88582.html> (дата обращения к публикации 13.10.17)

88582.html (дата обращения к публикации 13.10.17)

8. Транспорт Российской Федерации Официальный сайт. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <http://www.rostransport.com/themes/7481/> (дата обращения к публикации 15.10.17)

9. Авиация России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <http://aviation21.ru/aeroporty-rossii-gotovyatsya-k-chm-2018-po-futbolu/> (дата обращения к публикации 15.10.17)

10. Бизнес авиация. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <http://www.vip-aero.ru/articles/625.htm> (дата обращения к публикации 12.10.17)

### The Russian market of passenger air transportation: the state, problems, development prospects

**Kozhushko O.I.**

State University of Management

The article deals with the state of the Russian air transport market, problems, directions and prospects of its development. Definitions of such key concepts as the airport, hub airport (Hub) are given. The classification of airports is given, it is noted that in Russia there is a low share of international airports. The features of transit traffic organization through the hub airports (hubs) on the principles of «hubs» and «spokes» are considered. The factors that determine the possibility of turning the airport into a Hub. The advantages of hub airports (Hubs) for the main subjects of economic activity in air transport: passengers, airlines, airports, the state are formulated. The dynamics of the main indicators of air transport in Russia for 2011-2017 is presented. Increasing the growth rate of air transport in the country and improving the competitive position in the world market is impossible without adequate development of ground infrastructure, especially airports that meet modern standards. The article will serve as a basis for the development of strategies for the development of regional and largest Russian airports.

Keywords: air transport market, airport, hub airport (Hub).

### References

1. Transport and communication in Russia. 2016: To become. сб. / Rosstat. - M, 2016. - 112 pages of ISBN 978-5-89476-419-1. (date of the addressing the publication 09.10.17)
2. Air code of the Russian Federation: [feeder. law: it is accepted State. Duma of 19.02.1997: as of 19.01.2015]. - M.: Omega-L, 2015. - 56 pages (date of the addressing the publication 09.10.17)
3. Federal Air Transport Agency. Official site. [Electronic resource].-Access mode: URL: <http://www.favt.ru/dejatelnost-ajeroporty-i-ajerodromy/> (date of the addressing the publication 13.10.17)
4. Federal Air Transport Agency. Official site. [Electronic resource].-Access mode: URL: <http://www.favt.ru/dejatelnost-ajeroporty-i-ajerodromy-mezhdunarodnye-ajeroporty/> (date of the addressing the publication 13.10.17)
5. Wikipedia, electronic encyclopedia. Official site. [Electronic resource]. - Access mode: URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Аэропорт> (date of the addressing the publication 14.10.17)
6. Wikipedia, electronic encyclopedia Official site. [Electronic resource]. - Access mode:

URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Uzlovoy\\_aeroport](https://ru.wikipedia.org/wiki/Uzlovoy_aeroport) (date of the addressing the publication 14.10.17)

7. «Airport» - branch news agency [Electronic resource]. – Access mode: URL: <https://www.aviaport.ru/digest/2005/02/28/88582.html> (date of the addressing the publication 13.10.17)
8. Transport of the Russian Federation Official site. [Electronic resource]. – Access mode: URL: <http://www.rostransport.com/themes/7481/> (date of the addressing the publication 15.10.17)
9. Aircraft of Russia [An electronic resource]. – Access mode: URL: <http://aviation21.ru/aeroporty-rossii-gotovyatsya-k-chm-2018-po-futbolu/> (date of the addressing the publication 15.10.17)
10. Business aircraft. [Electronic resource]. – Access mode: URL: <http://www.vip-aero.ru/articles/625.htm> (date of the addressing the publication 12.10.17)

## Религиозная философия в творчестве ректора Санкт-Петербургской Духовной Академии свт. Феофана (Говорова) и ее влияние на учение профессора И.П. Четверикова о личности

**Сизинцев Павел Васильевич**, аспирант, Московская Духовная Академия, sizinpash@yandex.ru

В статье ставится задача рассмотреть метафизическую психологию как часть философии в русле православной традиции и отражения ее в трудах ректора Санкт-Петербургской Духовной Академии России свт. Феофана (Говорова). Автором показано религиозное творчество святителя с рассмотрением вопросов сознания, души, лица, личных свойств и представлений о личности и самосознании «Я» человека.

При этом И.П. Четвериков ориентируется на образ идеальной личности, которая инициирует творчество и помогает в развитии личности человека. Исследование включает в себя рассмотрение взглядов И.П. Четверикова христианско-теистического и психологического направления. Оригинальность исследования имеет максимальную степень, так как никем исследований философского наследия И.П. Четверикова в научной среде практически не проводилось.

Ключевые слова: личность человека, сознание, лицо, психология, идеальная личность, одиночество, творчество, любовь.

Святитель епископ Феофан Затворник (Вышенский), ректор Санкт-Петербургской Духовной Академии (1857-1859) наиболее близко подошел к пониманию функции управления природой и душой человека со стороны управляющего природой начала и предложил модель нравственно-аскетического поведения в жизни. Он редко употреблял термин «личность», предпочитая использование вместо него терминов, «лицо», «человек» или «Я». «Все разнообразие наших внутренних сознаваемых действий сводится к трем силам: познающей, желающей и чувствующей». Через эти силы человеком обреталось состояние святости. Она, будучи лично воспринята человеком, распространяла воздействие на природное естество, проникая силы и способности человека, его целостность. Ведь именно «лицо человека (его «Я») есть единство духа, души и тела» [Феофан, 2002, 256, 258].

Понятие лица отождествлялось им с человеческим сознанием, управляющим силами человека. «Силы, - писал святитель, - исходя из нашего сознания или лица («Я») и в него возвращаясь, должны пребывать во взаимной связи и согласии между собою под управлением своего источного начала». Он признавал наличие истока как начала, управляющего сознанием и силами в цельности лично-природного бытия. Личное бытие выводилось им из личных свойств Бога. Благодать соединяется не со всей природой человека, а только с его умом или духом. «Он есть та сила, которую вдунул Бог в лицо человека при сотворении его, и в которой лежит образ и подобие Божие» [Феофан, 1996, 421]. Личность есть проявление образа Божия, онтологическое свойство человеческого бытия, ибо человек проявляет свое бытие в субъективной реальности по примеру нравственной жизни Иисуса Христа. Поэтому он указывал, что образ состоит в естестве души, а подобие выражается в свободно приобретаемых ею богоподобных качествах в процессе развития самосознания и внешнего проявления природы. «Душа составляет низшую сторону внутренней жизни, а высшую составляет дух, богоподобная сила» - писал святитель.

Дух представляет собой орган богообщения, сознающий и ищущий идеал, его живая сила. Проявления духа есть страх, совесть и жажда Бога, но их единство, проявляясь во внутреннем мире личного бытия, не отождествлялось святителем с сознанием. Существование совести в образе духовного сердца фиксировало высшую ценность человека. Он особо указывал, что сознание не лицо, но лишь его качество. К личным свойствам человека принадлежит то, что он одарен сознанием, и может говорить о себе – «Я». Человек же, утверждая свое бытие и бытие вещей вне себя, отличает их от себя. Из этого его рассуждения очевидна связь человеческой личности, свойств ее сознания и личного бытия. Само «сознание - прямое свойство лица. Оно есть исток, влияющий на способ личного бытия. Это свойство субъективности переживания жизни человека. При этом условием к совершенству сознания есть возвышение лица и над собою, и над внешним миром. «Точка соприкосновения с Богом» являет собой духовное сердце человека, ибо «сердце наше есть корень и центр жизни» [Феофан, 2014, 27]. Самосознание человека, как его личное свойство обращается внутрь себя. В интроспекции оно опять может отличать свое бытие от того, что происходит из него, как бы возносясь над тем и другим. Этим человек отделяет себя от вещей и людей, обуславливая критическую точку зрения на земное бытие, оценки желаний, страсти, аскетические возможности отсечения греха.

На этом основана тактика духовной борьбы с искушениями, формирующая нравственный образ бытия. При этом формирует способ бытия природы именно личность, на основе самосознания и способности управления жизнью. Очищение от страстей, происходит посредством соблюдения божественных заповедей в процессе нравственно-аскетического бытия человека. Оно разворачивает его лицом к Богу. Таким образом

сознание является главной чертой человеческого лица (как личности), определяющей модус его личного бытия. Одновременно к атрибутам лица (личности) святитель относил разумно-свободную самостоятельность. Личное «свойство самостоятельности состоит в том, что человек не только производит действия, но и правит ими по своему усмотрению и разуму». Разумность же есть природный процесс, управляемый «своеличным» распоряжением человека. Свобода также является качеством личности, чтобы ей осуществлять свои действия без всякого насилия или увлечения извне, или изнутри прямо «от лица». Внешне человек обладает разумно-свободной самостоятельностью. Внутреннее же состояние человека есть состояние его самосознания. При этом внешнее и внутреннее состояния человека служат взаимным отражением друг друга. Таким образом, личное бытие человека реализует себя во внешнем и внутреннем мирах. При этом свобода и личность взаимосвязаны с «действующим в человеке грехом и окружающим миром» [Феофан, 2002, 259, 283], существуя в том состоянии, в котором склонная к совершению греха человеческая природа не позволяет личности поступить по закону. Ибо, как писал апостол, не понимаю, что делаю: потому что не то делаю, что хочу, а что ненавижу, то делаю (Рим. 7, 14–15). Бытие человека всегда деформировано окружающей его действительностью, и для того, чтобы сохранить и личность, и природу, он должен уметь противостоять образом бытия греховной реальности.

Что же касается такой черты личности, как жизненность ее бытия, жизнеспособность к внутренним ощущениям, физическим, социальным и духовным переживаниям, то она представляет собой данность субъективной реальности. Человек представляет собой личность с рождения. Однако в процессе жизни человека его природа и личность постоянно изменяются и направлены они или к возрастанию личности и улучшению природы, или, напротив, к их умалению и телесной немощи. Причем «нельзя указать, что чему предшествует, т. е. природа ли личности, или личность природе» [Михаил, 2003, 177]. Это по свт. Феофану, свойство жизненности, личного бытия, динамичности организма, который развивается, образуется, растет. Поэтому, на вопрос: Каковы неотъемлемые принадлежности каждой человеческой личности? - он уверенно отвечал: это «сознание, свобода и жизнь» [Феофан,

2002, 258, 315]. Субстанциональность души указывала на ее простоту, единство, неразложимость и неуничтожаемость, но главное – самодостаточность душевной активности в ее динамическом онтологизме, жизненную бесконечность и упорядоченность.

В центре души личное «Я» исполняло роль генератора сил, актуализирующего душевную субстанцию. «Есть в душе – теле некто, смотрящий глазом, слышащий ухом, действующий рукою, то есть, заведующее всеми действиями лицо, которое видит, слышит, соображает и все делает. При этом, субъекта такого надо искать за пределами тварей в Творце», писал свт. Феофан, вводя для описания единого, но в то время неопределимого богословского понятия множественные словесные описания - «субъект», «кто», «некто», а главное, терминологически максимально близкое к сущности нового понятия «лицо». Фактически, владыка в подробной понятийной форме описывал атрибутивные признаки такого понятия, как человеческая личность. Более того, своими богословскими рассуждениями он подметил несводимость личности человека к его сотворенной Богом природе, хотя и не сформулировал это явным образом. Он понимал тело человека как форму души, атрибут ее сущности и потенциальной одухотворенности, возвышающей телесное на уровень духовного. «Я» ощущало себя отличным от всего внешне-тварного, сознающим себя в ощущении собственной самодостаточности. Ограниченность ума свободного человека преодолевалась надеждой на свое бессмертие, давая перспективность бесконечного совершенствования в делах земного существования. Взгляды на природу человека у владыки были трихотомичны. Цель тела по природе есть посредничество с миром чувственным, духа – общение с Богом или миром духовным, а сущность души - от чувственного «через дух восходить к Богу и одуховляться, и от Бога через дух низводить одуховление чувственному». Сердце духовное является «фокусом всех его сил духовных, душевных и животнo-телесных», которым человек «входит в связь со всем существующим» [Феофан, 2002, 422]. Ибо сердце пробуждает в человеке страх Божий, благоговение, упование на Бога, предание себя воли Его, проявляя совесть как голос Бога.

На душевном уровне в сердце порождаются сомнения, неверие, отвержение, иницируя чувства самости: самомнение, самодовольство, самонадеянность, спо-

собные возбуждать волю человека. Телесные поражения духовного сердца связаны с болезненным потрясением всего человеческого существа после грехопадения. Отсюда неестественное состояние тела человека, влияющее на ясность сознания и перепады состояний, в которых оно скучает, скорбит, завидует. По сути дела, под духовным сердцем владыка понимал целый спектр эмоций и переживаний, отождествляя сомнения с неверием. В результате сходятся в одном нераздельном лице человека». Лицо олицетворяет личность, которая представляется «точкой соединения, исходным началом» [Феофан, 2002, 315, 267] как часть духа человеческого естества. Поэтому логичен и метафизически психологический вывод святителя: «все силы сосредотачиваются и сходятся в нашем лице, в нашей личности, в том, что говорит в нас: «Я», которое есть слияние и нераздельное единство всех сил. Они в нем сконцентрированы и исходят из него как из фокуса». Личность выступает не только как состояние лица, но как некий центр управления силами природы человека, как ядро исходящих и задающих характер деятельности природным силам команд. Описанная взаимосвязь между бытием личности и природы обуславливает такой характер их взаимоотношений, что личность являет себя средоточием жизненного направления, бытийной осью, задающей силам человека их задачи бытия. Она, будучи объединительным стержнем сил природы, связующим их в единое целое в существе человека, задает образ бытия природе человека, который или восполняет жизнь человека до полноты божественного присутствия в ней, или выхолащивает ее духовную сущность, одним словом, или приближает человека к Богу или отдаляет от Него. Рассматривая идею о верховенстве личности над природой, владыка Феофан указывал на повреждение природы человека и ненормальность иерархии природных сил после грехопадения. Силы являются как бы отпадшими от его собственного лица, и тем ставшими в некоторую от него независимость и даже самоуправствующими.

Они потеряли взаимную точку соединения, а вместе с тем перестали получать и взаимную друг от друга помощь. Человеческий разум ныне «мечтателен и отвлечен, потому что не удерживается сердцем и не правится волею». Воля в свою очередь «своенравна оттого, что не слушает разума и не смотрит на сердце». А сердце со своей стороны «неудержимо и

слепо», потому что не следует разуму и не отрезвляется волей. В итоге одна сила отрицает другую, как бы поглощает ее. Поэтому, если человек погряз в пагубном образе жизни, то сознание его личности становится бесчувственным, а грешник не способен отделять себя самого от своих греховных деяний. И это представляет опаснейшее из обольщений лица: все, что возникает внутри, считает человек собственною собою и стоит за то, как за себя, как за свою жизнь. Оттого и отказать себе ни в чем не хочет. При греховной жизни человека его личность умалется природой. Он со-растворяется с грехом так тесно, что благосостояние внешних вещей «он считает благосостоянием своего лица», т.е. личности, «и, напротив, не благосостояние — своим несчастьем. Оттого покусение на ущерб в его одежде или доме глубоко потрясает его» [Феофан, 2002, 276], меняя его поведение. Святитель тем самым выступил против позиции отождествления личности с ее социальным статусом. По его мнению, восстановление целостности личности достигается обретением благодати через жизнь в церкви. Под действием благодати личность вновь становится направляющим стержнем сил своей природы, сознательно, разумно и свободно определяя бытие. Для возрастания и правильного направления личного бытия необходимо извлечение самосознания из его внутренней и внешней жизни и возвышение самосознания над ее течением. Это приводит человека в такое самоощущение, при котором «око его вознесено над всем своим, и все то сознает и видит он ясно, как страж». Тем самым описывается состояние бодрствования и созерцания человеком своих поступков, слов и помыслов.

Спасение обуславливается процессом возвышения личности над природой и самосознанием, контролирующим помыслы. Ибо «человек должен сам заведовать всеми движениями своей души, а не позволять им происходить самим собою, как бы без его ведома. Он должен быть сам владыкою всего внутри его происходящего». Это рассуждение признает ведущую и управляющую роль личности относительно души человека, и ее метафизичность относительно человеческой природы. Власть личности обуславливает состояние целостности, при котором все природные элементы действуют совместно, устремлены на одно, состоят в подчинении человеку как лицу. Важно, что не только личность задает способ бытия природе, но и она сама может быть

зависимой от природных сил. С изменением «соотношения составных частей человека не могут не изменяться свойства и его лица, ибо лицо его есть совокупный центр частей и способностей. Поэтому состояние последних «прямо отражается в первом и его определяет, как и обратно лицом определяется» [Феофан, 2002, 275].

Идеи епископа Феофана (Говорова), повлиявшие на учение И.П. Четверикова о личности, заключаются в том, что личность, будучи объединительным стержнем сил природы, связующим их в единое целое в человеке, задает образ бытия природе человека, который или выполняет жизнь человека до полноты божественного присутствия в ней, или выхолащивает ее духовную сущность. Личность как ноуменальное «Я» у И.П. Четверикова субъективна, она возникает изнутри человека и проявляет себя как некое высшее ощущение себя в отличности от других. Такие «элементы личности», как самосознание, любовь, свобода, творчество, святость, самопознание объединены «в одном центре, субъекте или «Я». Личность существует с точки зрения И.П. Четверикова в той степени, в которой человек уважительно и доброжелательно относится к другому человеку. Этичное отношение к миру и человеку с любовью всегда лично и духовно. Поскольку «Я» это единое во многом, «постоянный носитель сменяющегося содержания психической жизни в данных самосознания и мышления» [Четвериков, 1903, 159]. В своем учении о человеческой личности он был не согласен с тем тезисом учения Канта, что поскольку человек есть цель, то он не может существовать, как свободно действующая причина, и не имеет свободную волю. Ибо человек не может жить в одиночестве, он связан с окружающими людьми. «И пусть небесная гармония может доставить радость, но сознание страданий других личностей вызывает страдания моей личности» [Четвериков, 1997, 340]. Никакой антинормии в данном рассуждении нет, ибо идея И.П. Четверикова в том, что только единство переживаний и их гармоническое соотношение друг с другом формирует полноту человеческого бытия и личности в его «Я» самосознания.

Он ведет речь о святоотеческой структуре человеческой души «ум — воля — чувства», ценность которой подчеркивается у него триадой «логика — этика — эстетика». Ибо суть этики — нравственные принципы, «свобода, духовная мощь, внутренняя гармония личности» [Четве-

риков, 1905, 5, 147-148]. Свобода внутреннего волевого акта по И.П. Четверикову включает в себя такие волевые хотения, которые не зависят от внешних причин. Ибо он считал, что в человеке наличествует деятельность и желания, которые происходят из его самосознания «Я», в которых только сама личность человека является источником его желаний. Самосознание есть «самодеятельность духа, которая не говорит, что такое наше «Я», но указывает на его чистое бытие» [Четвериков, 1908, 3, 428].

### Литература

1. Феофан Затворник, свт. Толкование Посланий ап. Павла. Послание к Римлянам. — М.: Паломник, 1996. — 974 с.
2. Феофан Затворник, свт. Начертание христианского нравоучения. — М.: Лепта, 2002. — 752 с.
3. Феофан Затворник, свт. Что есть духовная жизнь и как на нее настроиться. Письмо 8. — М.: Московское Подворье СТСЛ, 2014. — 304 с.
4. Четвериков И. О Боге, как личном существе. — Киев: Типография Н.А. Гирит, 1903. — 347 с.
5. Четвериков И.П. Учение о личном Боге с точки зрения этической ценности. // Труды Киевской Духовной Академии. 1905. № 5. — С. 147-158.
6. Четвериков И.П. Метод философии Фриза. // Труды Киевской Духовной Академии. 1908. — № 3. — С. 422-462.
7. Четвериков Иван. Из лекций по общей психологии. — Гаврюшин Н.К., (ред.) // Русская религиозная антропология: в 2 т. // т. 2. — М.: Московский духовный фонд, МДА, 1997. — С. 335-343.
8. Михаил (Грибановский), еп. Лекции по введению в круг богословских наук. — Казань. Православный собеседник. № 1-6. 1889. — Репринт. — Киев: Пролог, 2003. — 252 с.

### Religious philosophy in the works of the rector of St. Petersburg Theological Academy of St. Theophany (Govorov) and its influence on the teaching of Professor I. p. Chetverikov about personality

Sizintsev P.V.

Moscow Spiritual Academy

The article aims to consider metaphysical psychology as a part of philosophy in line with the Orthodox tradition and its reflection in the works of the rector of St. Petersburg Theological Academy of Russia Theophany (Govorov). The author shows the religious creativity of the Saint with the consideration of the issues of consciousness, soul, face, personal properties and ideas about the personality and self-consciousness of man. At the same time, I. p. Chetverikov focuses on the image of the ideal personality, which



initiates creativity and helps in the development of human personality. The study includes consideration of the views of I. P. Chetverikov Christian-theistic and psychological direction. The originality of the study has the maximum degree; since no one studies, the philosophical heritage of I. P. Chetverikov in the scientific community has been practically carried out.

Keywords: human personality, consciousness, face, psychology, ideal personality, loneliness, creativity, love.

## References

1. Theophan the Recluse, prelate. Interpretation of Messages of the apostle Pavel. The message to Romans. – M.: Pilgrim, 1996. – 974 pages.
2. Theophan the Recluse, prelate. Tracing of a Christian moral. – M.: Contribution, 2002. – 752 pages.
3. Theophan the Recluse, prelate. That there is spiritual life and as on it to be adjusted. Letter 8. – M.: Moscow Farmstead of STSL, 2014. – 304 pages.
4. Chetverikov I. O God, as personal being. – Kiev: N.A. Girit's printing house, 1903. - 347 pages.
5. Chetverikov I. P. The doctrine about personal

- God from the point of view of ethical value.// Works of the Kiev Spiritual Academy. 1905. No. 5. - Page 147-158.
6. Chetverikov I. P. Frieze philosophy method.// Works of the Kiev Spiritual Academy. 1908. - No. 3. - Page 422-462.
7. Chetverikov Ivan. From lectures on the general psychology. – Gavryushin N.K., (edition)// Russian religious anthropology: in 2 t./t. 2. - M.: Moscow spiritual fund, WELL, 1997. – Page 335-343.
8. Mikhail (Gribanovsky), en. Lectures on introduction to a circle of theological sciences. – Kazan. Orthodox interlocutor. No. 1-6. 1889. – Reprint. - Kiev: Prolog, 2003. – 252 pages.

## Анализ мирового становления цифровой экономики

**Мрочковский Николай Сергеевич**, к.э.н., заведующий базовой кафедры благотворительного фонда поддержки образовательных проб грамм «КАПИТАНЫ» ФГБОУ ВО «РЭУ имени Г.В. Плеханова», nikolay@mrochkovskiy.ru

Автором статьи рассматривается понятийный аппарат цифровой экономики, а также экономико-теоретические основания формирования современной концепции цифровой экономики. В статье представлены обоснования развития современной концепции цифровой экономики, на которое оказывает влияние общая экономическая теория научно-технического прогресса, инновационной деятельности и методология виртуальных экономических отношений, основанная на использовании интеллектуальных информационных технологий.

Далее рассмотрен один из наиболее репрезентативных интегральных измерителей интенсивности развития цифровой экономики и экономики знаний - индекс развития человеческого потенциала.

Ключевые слова: предпринимательство, цифровая экономика, знания, ресурс, индекс развития человеческого потенциала

Одним из наиболее активно развивающихся в 2010 гг. сегментов мировой экономики, представляющих интерес для субъектов предпринимательства различного профиля, является цифровая экономика. Активное развитие данного сегмента непосредственно связано с совершенствованием социально-экономических отношений постиндустриального типа, а технологической базой для функционирования субъектов цифровой экономики стали качественное совершенствование компьютерных технологий и сетей, а также средств мобильных коммуникаций и интегрированных с ними приложений.

Следует отметить, что в специальной литературе отсутствует единство мнений по поводу сущности и содержания понятия «цифровая экономика». Так, например, в тексте официальной государственной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» (2017 г.) точная законодательная дефиниция данного понятия отсутствует. Содержание цифровой экономики в данном нормативно-правовом акте трактуется посредством отдельных направлений государственного регулирования данной области, таких как обеспечение информационной безопасности, подготовка инновационных кадров для цифровой сферы и т.п. [1].

Одним из первых употребил понятие «цифровая экономика» американский исследователь Д. Тэпскотт в работе 1994 г. По его мнению, «цифровая экономика представляет собой сектор современной экономики, в рамках которого принципиально значимую роль играет экономическая информация» [9]. Однако сведение содержания цифровой экономики только к информационным процессам является не вполне корректным, некоторым образом сужает содержание рассматриваемого экономического понятия. В конечном счете, экономическая информация играла значимую роль и для многих субъектов предпринимательства, функционировавших в рамках индустриальных или даже доиндустриальных экономических отношений, в то время как цифровая экономика является системой отношений, характерных именно для постиндустриального общества.

Б. Гейтс, по существу, отождествляет содержание цифровой экономики и Интернет-экономики [6]. Подобное отождествление представляется не вполне корректным: глобальная компьютерная сеть Интернет, наряду с локальными сетями предприятий, мобильными устройствами и т.п., представляет собой всего лишь одну из информационно-коммуникационных сред формирования и реализации отношений в рамках цифровой экономики. В этой связи более корректно рассматривать глобальные компьютерные сети и реализуемые на основе их технологического потенциала финансово-экономические процессы в качестве виртуального сегмента цифровой экономики в целом.

А.В. Бабкин, Д.Д. Буркальцева, Д.Г. Костень, Ю.Н. Воробьев предлагают тройное определение содержания цифровой экономики, что само по себе свидетельствует о сложности и неоднозначности рассматриваемого экономического понятия [4]:

- цифровая экономика - тип экономики, характеризующийся активным внедрением и практическим использованием цифровых технологий сбора, хранения, преобразования и передачи информации во всех сферах человеческой деятельности;

- цифровая экономика — это система социально-экономических и организационно-технических отношений, основанная на использовании цифровых информационно-коммуникационных технологий;

- цифровая экономика - сложная организационно-техническая система в виде совокупности различных элементов (технических, организационных, инфраструктурных, программных, нормативных, законодательных и др.) с распределенным взаимодействием и взаимным использованием экономическими агентами для обмена знаниями в условиях перманентного развития.

Согласно точке зрения М.А. Комарова и А.И. Прокопьева, «цифровая экономика — это симбиоз виртуальной и реальной экономики, базирующийся на взаимодействии и создании общественных ценностей» [7]. Действительно, цифровая экономика представляет собой не только экономические отношения, которые реализуются в вирту-



Рисунок 1 - Экономико-теоретические основания формирования концепции цифровой экономики (систематизировано автором)

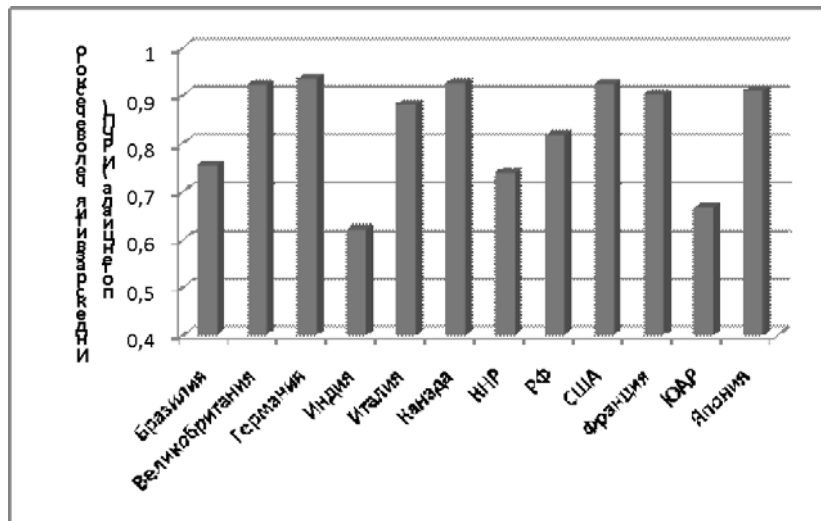


Рисунок 2 - Значения индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП) по государствам групп G7 и БРИКС, 2017 г.<sup>1</sup>

альном экономическом пространстве, но, например, и широкий круг экономических процессов по автоматизации производственной деятельности, интеграции реальных бизнес-процессов развития предпринимательских структур с экономическим потенциалом сети Интернет и т.п. Вместе с тем, рассматриваемое М.А.

Комаровым и А.И. Прокопьевым «создание общественных ценностей» как некоторый ключевой атрибут именно цифровой экономики представляется достаточно спорным.

Президент Российской Федерации В.В. Путин констатирует, что «цифровая экономика — это не отдельная отрасль,

по сути — это уклад жизни, новая основа для развития системы государственного управления, экономики, бизнеса, социальной сферы, всего общества» [2]. В рамках данного подхода акцентируется внимание на межотраслевом характере экономических отношений, формируемых и реализуемых в рамках цифровой экономики.

Цифровая экономика представляет собой систему отношений по поводу производства, распределения, обмена и потребления товаров и услуг, основанную на использовании технологических возможностей средств электронных коммуникаций и информационных платформ, обеспечивающую существенный рост вклада интеллектуального капитала в формирование стоимости продукции или услуг, качественную модификацию социально-трудовых отношений, совершенствование предпринимательских коммуникаций, обеспечение условий для формирования и развития виртуальных экономических институтов, интенсификации процессов глобализации мировой экономики и, в конечном итоге, создание условий для неопостиндустриального технологического уклада.

Основные экономико-теоретические основания формирования современной концепции цифровой экономики представлены на рисунке 1.

Как показано на рисунке 1, современная концепция цифровой экономики непосредственно проистекает из теории смены технологических укладов.

Другим теоретическим основанием формирования и развития концепции цифровой экономики является экономика знаний. В рамках экономики знаний, непосредственно корреспондирующей с различными сегментами цифровой экономики, знания являются и важнейшим фактором обеспечения эффективности предпринимательской деятельности, и одновременно одним из наиболее распространенных специфических товаров (в рамках систем образования различного уровня, в т.ч. дистанционного и виртуального, торговли экономической информацией и т.п.).

Положения теории знаний при этом непосредственно корреспондируют с современной теорией человеческого капитала, в рамках которой именно человеческий капитал (потенциал) признается в качестве основного драйвера как обеспечения эффективности предпринимательской деятельности, так и социально-экономического прогресса в целом. При этом человеческий капитал в наибо-

лее общем виде включает в себя систему общих и специальных знаний индивида, уровня его образования и интеллекта, как основного инструмента обработки массивов информации, состояние здоровья и общий культурный уровень [3].

На формирование современной концепции цифровой экономики оказывает влияние общая экономическая теория научно-технического прогресса, инновационной деятельности и методология виртуальных экономических отношений, основанная на использовании специфического экономического потенциала глобальной компьютерной сети.

Знания в рамках цифровой экономики играют двоякую роль, выступая одновременно и одним из основных специфических факторов предпринимательской деятельности, и особой формой товара. При этом одним из наиболее репрезентативных интегральных измерителей интенсивности развития экономики знаний в государстве является индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) (рисунок 2).

Индекс развития человеческого потенциала рассчитывается по таким трем значимым социально-экономическим параметрам, как степень развитости систем общего и профессионального образования различного уровня в государстве, качество здравоохранения, при недостаточном уровне которого даже потенциал в среднем образованных граждан вряд ли эффективно трансформируется в результаты производственной деятельности, а также уровень экономического развития в целом. ИРЧП измеряется по унифицированной шкале от 0 до 1.

Как показано на рисунке 2, по показателю ИРЧП развитие социально-экономической системы РФ являлось в 2017 г. достаточно удовлетворительным: значение рассматриваемого показателя составило 0,817, что несколько ниже уровня ИРЧП развитых государств ЕС, но достаточно существенно превышает значения аналогичных показателей по группе БРИКС – Китаю, Индии, ЮАР, Бразилии. По нашему мнению, относительно высокий уровень показателя ИРЧП РФ, отражающего возможности дальнейшего совершенствования как экономики знаний, так и цифровой экономики, связан, в первую очередь, с сохранившимися достаточно эффективными элементами системы высшего образования, в первую очередь естественно-технического профиля, а также сравнительно качественной системой среднего общего образования, не уступающей аналогичным системам США

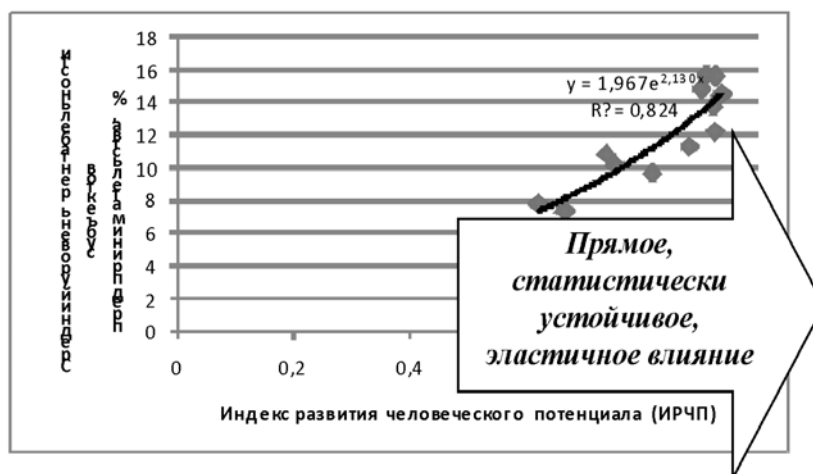


Рисунок 3 - Экономико-статистическая функция влияния индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП) на средний уровень рентабельности субъектов предпринимательства по группе государств G7 и БРИКС, 2017 г.

и большинства современных государств Европейского Союза.

Для оценки характера влияния индекса развития человеческого потенциала, в наиболее общем виде отражающего интенсивность функционирования экономики знаний в государстве, на средний уровень эффективности предпринимательской деятельности воспользуемся инструментарием корреляционно-регрессионного анализа (рисунок 3).

Как показано на рис. 3, с ростом ИРЧП устойчиво увеличивается средний уровень рентабельности предпринимательской деятельности по исследуемой группе государств мира. Более того, выявленная зависимость, аппроксимируемая экспоненциальной функцией, является эластичной: имеет место выраженный маргинальный эффект увеличения индекса развития человеческого потенциала на средний уровень эффективности предпринимательства в экономике.

Индекс ИРЧП отражает не только возможности формирования экономики знаний в целом, но и перспективы развития цифровой экономики. Так, как показано на рисунке 2, наименьший уровень данного индекса характерен для таких государств БРИКС, как Индия и ЮАР.

Уровень цифровизации экономики ЮАР является достаточно низким хотя бы вследствие того, что в районах данного государства, относительно удаленных от крупных мегаполисов, фактически существуют доиндустриальные и даже рабовладельческие социально-экономические отношения, которые никоим образом не корреспондируют ни с экономикой знаний, ни тем более с цифровой экономикой. Для Индии характерен достаточно

высокий потенциал удаленной занятости, в первую очередь использования достаточно дешевой рабочей силы программистов средней и низкой квалификации на мировом виртуальном рынке труда. Уровень же интеграции в цифровую экономику среднестатистических индийских субъектов предпринимательства является достаточно низким [5].

Что касается экономической системы Бразилии, то сравнительно низкий по сравнению с развитыми странами уровень индекса ИРЧП в данном государстве корреспондирует и с относительно низкой развитостью цифровой экономики. Это проявляется и в недостаточной, даже по сравнению с РФ, обеспеченностью электронными услугами органов государственной власти и местного самоуправления, и в сравнительно низкой интеграции бразильских субъектов предпринимательства в виртуальные экономические процессы, в инфраструктуру мирового информационного рынка и т.п. В значительной мере данная ситуация связана с недостаточным качеством бразильской системы профессионального образования, в первую очередь высшего.

В рамках же экономики КНР, помимо относительно низкого значения индекса воспроизводства человеческого капитала, основным сдерживающим фактором прогрессивного развития цифровой экономики являются ограничения доступа в глобальную компьютерную сеть Интернет, существующие как для физических, так и для юридических лиц.

## Литература

1. Программа "Цифровая экономика Российской Федерации" // Утверждена

Распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. №1632-р, п. IV.

2. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию 5 ноября 2017 г. // Российская газета. 2017. №211. С.2.

3. Акмаева Р.И. Инновационный менеджмент. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2017. С.171.

4. Бабкин А.В., Буркальцева Д.Д., Костень Д.Г., Воробьев Ю.Н. Формирование цифровой экономики в России: сущность, особенности, техническая нормализация, проблемы развития // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2017. Т.10. №3. С.10.

5. Бланк С. Стартап: настольная книга пользователя. – М.: Альбина Паблшер, 2017. С.138.

6. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли. – М., 2000. С.76.

7. Комаров М.А., Прокопьев А.И. Развитие правового симбиоза цифровой и реальной экономики // Ученые труды Российской академии адвокатуры и нотариата. 2017. № 4 (47). С. 113

8. Human development report 2017 [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://hdr.undp.org/sites/default/files/2016\\_human\\_development\\_report.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/2016_human_development_report.pdf).

9. Tapskott D. The digital economy. NY, 1994. P.8.

## Ссылки:

1 Human development report 2017 [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://hdr.undp.org/sites/default/files/2016\\_human\\_development\\_report.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/2016_human_development_report.pdf).

### Analysis of world formation of digital economy

**Mrochkovsky N.S.**

REU of G.V. Plekhanov

The author of the article considers the conceptual apparatus of the digital economy, as well as the economic and theoretical basis for the formation of the modern concept of the digital economy.

The article presents the rationale for the development of the modern concept of digital economy, which is influenced by the General economic theory of scientific and technological progress, innovation and methodology of virtual economic relations based on the use of intelligent information technology.

Next, we consider one of the most representative integral measures of the intensity of the digital

economy and the knowledge economy - the human development index.

Keywords: entrepreneurship, digital economy, knowledge, resource, human development index

## References

1. The «Digital Economy of the Russian Federation» program//Is approved by the Instruction of the Government of the Russian Federation of July 28, 2017 No. 1632-r, the item IV.
2. Message of the President of the Russian Federation to Federal Assembly on November 5, 2017//Russian newspaper. 2017. No. 211. Page 2.
3. Akmayeva R.I. Innovative management. – Rostov-on-Don: Phoenix, 2017. Page 171.
4. Babkin A.V., Burkaltseva D.D., Kosten D.G., Vorobey Yu.N. Formation of digital economy in Russia: entity, features, technical normalization, development problems// Scientific and technical lists СПбГПУ. Economic sciences. 2017. Т.10. No. 3. Page 10.
5. Form C. Startup: reference book of the user. – М.: Albina Pablisher, 2017. Page 138.
6. Gates B. Business with a thought speed. – М, 2000. Page 76.
7. Komarov M.A., Prokopyev A.I. Development of legal symbiosis of digital and real economy// Scientific works of the Russian academy of legal profession and notariate. 2017. No. 4 (47). Page 113
8. Human development report 2017 [An electronic resource]. Access mode: [http://hdr.undp.org/sites/default/files/2016\\_human\\_development\\_report.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/2016_human_development_report.pdf).
9. Tapskott D. The digital economy. NY, 1994. P.8.

Innovative approach in forming the life support system of the population of the region in the conditions of social and economic reforms by the example of the Republic of Bashkortostan <i>Bikmetov R.Sh., Peresada A.V., Sakayeva E.Z.</i> .....	2	Integration of personnel planning in the business plan of the organization of new production. <i>Mololkina O.L.</i> .....	112
Priority directions of integration of regional innovation systems of the countries of the Union State <i>Derevyanko S.V.</i> .....	5	Organization of quality management of services, as a way to increase competitiveness of the enterprise <i>Guzhina G.N., Nazarshoyev N.M.</i> .....	117
Management of investment and innovation processes at the regional level: methodological approaches <i>Himin E.B.</i> .....	10	Issues regarding supply and maintenance of spare parts of Russian production aircraft for the needs of the customers <i>Eremin M.Yu., Sarkisyan A.S.</i> .....	123
Specificities of diffusion of innovations in competitive markets <i>Gazitdinov A.M.</i> .....	17	Direct model specified method for automatic control loop design <i>Koroza K.Yu.</i> .....	127
Analysis of innovative activity in the regions of the world on the basis of indicators of the Global innovation index 2017 <i>Saubanov T.R.</i> .....	22	Multifaceted double-chain V-shaped support <i>Khoroshkev E.V.</i> .....	134
Development of cluster operating model <i>Smirnov I.V.</i> .....	26	Mathematical modeling and optimization of investments in digital – marketing. <i>Shora A.Yu.</i> .....	142
Cash flow management <i>Zubarev A.A., Vukolova T.I.</i> .....	31	Classification of competitiveness indicators for launch vehicles <i>Primakov P.V., Kudryavtsev S.V.</i> .....	148
Credit risk management while new credit product launching <i>Ulbashv M.N.</i> .....	35	Formula price setting as an identifying element of a cluster initiative at the synthetic rubber market <i>Battalov R.M.</i> .....	153
Financial and other forms and tools to facilitate cluster development <i>Cherniavskaya, Ju.A.</i> .....	39	The purpose of the standards of the economic entity in accounting the appointment of the standards of the economic entity for accounting. <i>Nikitina N.N.</i> .....	156
Behavioral economics and taxation <i>Borisov A.U.</i> .....	42	Management of economic potential of industrial domestic enterprises. <i>Oparina T.A., Faizova E.F.</i> .....	159
Methodical bases of an estimation of level of financial literacy of the population <i>Evstafeva I.U.</i> .....	46	The role of the university in socio-economic development of the region. <i>Yagudina A.R., Vasiliev A.Y., Rafikova V.M.</i> .....	162
Organizational-economic mechanism of corporate entities <i>Razuvaeva E.B.</i> .....	50	Theoretica aspects of marketing instruments of improvement of qua ity of management of the agricu tura zone of territories <i>Zakharov I.S., Kasayev B.S.</i> .....	165
Use of application-oriented methods for carrying out marketing of the territories in the russian federation <i>Kamaletdinov A.Sh., Ksenofontov A.A.</i> .....	53	Opening of PJSC «Post bank» as a tool of implementation by the state of social function and increase in security by banking and public services. <i>Bychkova I.I.</i> .....	170
Entrepreneurship, at the heart of Africa's development <i>Akossi J.P.</i> .....	48	Analysis of the use of information occasions in the media releases practice Russian universities <i>Lochan S.A., Fedyunin D.V., Kutyrkina L.V., Avtonomova S.A., Petushkova E.V., Ivanov A.V.</i> .....	175
Sukuk as Shari'ah-funded <i>Pashkov R.V.</i> .....	61	Features of property insurance in the conditions of modern development of economy of russia and the prospect of his development <i>Guzhin A.A., Ezhkova V.G.</i> .....	180
On the development of the national industry in the context of the globalization of the world economy <i>Kozhina V.O.</i> .....	70	Impact of labour migration in emerging the depression of regional labour markets. <i>Shichkin I.A.</i> .....	187
Problems of forming the system of increasing the qualification of employees in Vietnam <i>Binh Nguyen Thi Thanh</i> .....	74	Updating of protectionism in global economic space <i>Vozova N.A.</i> .....	192
Economic cooperation of the USA and african countries: main directions and prospects <i>Saenko A.N.</i> .....	78	Reports of the eparchial bishops as a source of data on the sakhalin orthodoxy establishment (as per the materials of the Kamchatka ecclesiastical consistory) <i>Pryashnikov S.V.</i> .....	196
Actualization of protectionism in the global economic space <i>Vozova N.A.</i> .....	82	Economic contents of external and internal motivation of economic activity individuals. <i>Shcherbakov I.V.</i> .....	200
The essence and structure of the initial stage of the career of the university teacher <i>Babichev M.A.</i> .....	86	Features of development of innovative processes of potato growing. <i>Mumladze R.G., Ignatyev V.I.</i> .....	204
Infrastructural support of the management process of diverse territorially oriented innovations <i>Zimin I.S.</i> .....	92	World international reserves and stability of world currency system <i>Borisov A.N.</i> .....	206
Organization and evaluation of project teams, project managers development of single-industry towns <i>Mursagalina G.M.</i> .....	97	Management model: «Keiretsu» and «Chaebol» on the example of companies «Mitsui», «Sumito» and «Hyundai» <i>Borisova D.D., Anokhina M.E.</i> .....	215
Issues of Intellectual Property Management in a Commercial Bank <i>Sokolinskaya N.E.</i> .....	102	Estimation of the competitive position of the transport organization in the regional market of passenger road transport <i>Gorin V.S., Bogdanova T.V., Stepanov A.A., Maltseva M.V., Kiselev D.A.</i> .....	218
Formation of training needs for employees of organizations in times of crisis <i>Sklyueva O.N.</i> .....	106	The Russian market of passenger air transportation: the state, problems, development prospects. <i>Kozhushko O.I.</i> .....	222
Relationship Management <i>Barmashov K.S., Ljandau Yu.V.</i> .....	109	Religious philosophy in the works of the rector of St. Petersburg Theological Academy of St. Theophany (Govorov) and its influence on the teaching of Professor I. p. Chetverikov about personality. <i>Sizintsev P.V.</i> .....	226
		Analysis of world formation of digital economy <i>Mrochkovsky N.S.</i> .....	230