

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«ПЕРМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

КАФЕДРА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА  
И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

ВЫСШАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ШКОЛА СПБГУЭФ

НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ЦЕНТР «ЭКОМЕН» (ЭСТОНИЯ)

НПО «ИМПУЛЬС»

**ПРОГНОЗИРОВАНИЕ  
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ  
НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ  
В РАМКАХ РАЦИОНАЛЬНОГО  
ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ**

Материалы

V Международной научно-практической конференции

21 октября 2016 г.

**Часть 1**



Пермь 2016

УДК 338.27  
ББК 65.054.3  
П 78

**Прогнозирование** инновационного развития национальной экономики в рамках рационального природопользования: материалы V Междунар. науч.-практ. конф. (21 октября 2016 г.): в 3 ч. / Перм. гос. нац. исслед. ун-т. – Пермь, 2016. – Ч. 1. – 439 с.

ISBN 978-5-7944-2815-5 (ч. 1)  
ISBN 978-5-7944-2814-8

В сборнике представлены статьи по материалам докладов на Международной научно-практической конференции.

Цель конференции – обсуждение современного состояния, проблем, тенденций, перспектив инновационной экономики России, ее регионов, поиск решений по вопросам развития национальной экономики и прогнозирования развития экономики России; обмен научными результатами и исследовательским опытом.

Материалы сборника могут представлять интерес для широкого круга специалистов в области экономики.

**УДК 338.27**  
**ББК 65.054.3**

*Печатается по решению ученого совета экономического факультета Пермского государственного национального исследовательского университета*

*Редакционная коллегия:* **М.Н. Руденко**, зав. кафедрой предпринимательства и экономической безопасности, д.э.н., профессор;  
**Ю.Д. Субботина**, зам. зав. кафедрой предпринимательства и экономической безопасности, к.э.н., доцент

ISBN 978-5-7944-2815-5 (ч. 1)  
ISBN 978-5-7944-2814-8

© ПГНИУ, 2016

## СОДЕРЖАНИЕ

### **СЕКЦИЯ 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ, ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ИНФОРМАЦИОННО- КОММУНИКАЦИОННОЙ СРЕДЫ.....8**

#### **Лядова Е.В.**

Исследование проблем реализации неполных контрактов  
в российской экономике.....8

#### **Тахумова О.В., Богатырева З.Х.**

Инновационные методы прогнозирования развития  
регионального природопользования.....15

#### **Тесленко Д.В., Тахумова О.В.**

Роль туризма в системе мирового хозяйства.....22

#### **Гаврилова И.А.**

Общие начала бюджетного регулирования в Российской  
Федерации.....28

#### **Тахумова О.В., Шебаршинова Е.А.**

Основные тенденции развития внешней торговли Беларуси  
в 2016 году.....39

#### **Тахумова О.В., Конарева Ю.И.**

Современные тенденции развития международного туризма  
в условиях глобализации.....49

#### **Бовкун Д.В.**

О государственном регулировании внешней торговли.....53

#### **Простов С.Е., Тахумова О.В.**

Современные тенденции развития туристической  
деятельности в мировой практике.....61

#### **Мазюта О.С.**

Российский рынок Интернет-торговли: анализ состояния  
и перспектив развития.....67

#### **Ширманова Г.А., Нанакина Ю.С.**

Некоммерческие организации как организации третьего  
сектора гражданского общества.....76

#### **Мазюта О.С.**

Интернет-магазин как новый канал коммуникации с целевой  
аудиторией.....84

<b>Коробкин Е.Е.</b>	
Факторы экономического кризиса в России.....	88
<b>Ветёлкина А.Г.</b>	
Интеграция образования, науки и производства как необходимое условие формирования эффективного рынка интеллектуальной собственности Республики Беларусь в условиях инновационной экономики.....	94
<b>Кожухова А.Е.</b>	
Взаимодействие субъектов ИТ-сектора в Ростовской области.....	107
<b>СЕКЦИЯ 2. ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ.....</b>	<b>112</b>
<b>Пьянова М.В.</b>	
Налогообложение аграрного сектора экономики России в условиях экономической нестабильности.....	112
<b>Савина О.Н.</b>	
К вопросу о налоговом стимулировании импортозамещения в сельском хозяйстве.....	117
<b>Еремеев Е.И.</b>	
Вклад промышленно-сырьевых узлов в прирост ВДС отдельных отраслей промышленности.....	130
<b>Дадыка Н.Н.</b>	
Анализ электронной коммерции в России.....	144
<b>Чернышева Ю.С., Горностаева Ж.В.</b>	
О совершенствовании конкурентной политики на рынке товаров легкой промышленности.....	148
<b>Рамазанов А.Р., Гранкин Д.В.</b>	
Особенности оценки объектов незавершённого строительства....	161
<b>Дмитриева А.С.</b>	
Анализ деятельности предприятий пищевой промышленности России в новых экономических условиях.....	169
<b>Шкурин В.В., Захаров В.В.</b>	
Организация и управление предприятиями на основе их жизненных циклов.....	182

<b>Шкурин В.В., Захаров В.В.</b>	
Современные модели управления жизненным циклом организации.....	192
<b>Иванова Н.Д.</b>	
Финансовая устойчивость страховой компании.....	201
<b>Белицкая М.А.</b>	
Налоговые меры поддержки субъектов малого и среднего бизнеса в России.....	212
<b>Гончар Е.А.</b>	
Актуальные задачи в системе управления конкурентоспособностью предприятия.....	216
<b>Фалькова А.А.</b>	
Стратегическое управление как фактор развития малых предприятий.....	227
<b>Левкив Г.Я., Ревть Ю.И.</b>	
Инновации в маркетинговой деятельности аграрных предприятий.....	231
<b>Закирова О.В., Романова А.А.</b>	
Основные проблемы развития малого предпринимательства в России.....	243
<b>Омельченко Л.Ф., Джавадова О.М.</b>	
Оптимизация системы налогообложения субъектов малого и среднего предпринимательства.....	248
<b>Кембель К.А.</b>	
Проблемы развития производственного предпринимательства в России.....	262
<b>Фендель Д.А.</b>	
Преимущества и перспективы развития атомной энергетики в России.....	267
<b>Головчанская Е.Э.</b>	
Развитие инновационной и предпринимательской деятельности в университетах США.....	271
<b>Кононова А.Г.</b>	
К вопросу о повышении конкурентоспособности российских производителей фарфора.....	280
<b>Закирова О.В., Смирнова П.Д.</b>	
Оценка инновационной активности российских предприятий.....	289

<b>Даудова З.А.</b>	
Методика оценки качества предоставления услуг на рынке межбанковского кредитования.....	300
<b>Объедкова Е.В.</b>	
Малое предпринимательство России: оценочные критерии, факторы и резервы роста.....	305
<b>Чернышев Ю.Ю.</b>	
Параметрические характеристики системы управления персоналом государства как институционального субъекта экономики.....	314
<b>Лоскутникова В.Э., Нанакина Ю.С.</b>	
Теоретические основы кадровой политики в стратегии управления персоналом.....	325
<b>Петрова В.Э., Нанакина Ю.С.</b>	
Основные функции канцелярии в организации делопроизводства и анализ ее структуры: практический аспект....	339
<b>Воеводкин Н.Ю., Субботина Ю.Д.</b>	
Факторы эффективности корпоративной культуры.....	351
<b>Субботина Ю.Д., Литвинова Е.Д.</b>	
Информационная безопасность.....	362
<b>Башкатов А.В.</b>	
Анализ особенностей предприятий жилищно-коммунального хозяйства.....	369
<b>Башкатов А.В.</b>	
Моделирование бизнес-процессов на предприятии ЖКХ (на примере ООО «Тепловая генерация»).....	376
<b>Червонящая С.В.</b>	
Управление экономическими рисками.....	391
<b>Гулько А.Ю.</b>	
Формирование конкурентных стратегий.....	397
<b>Киреева К.П., Дотдueva З.С.</b>	
Развитие малого предпринимательства в период антироссийских санкций.....	403
<b>Максимова Д.А.</b>	
Информационная поддержка разработки и реализации стратегии развития организаций.....	411

<b>Заварзина Д.Ю.</b>	
Экономический аспект эффективности рекламы на предприятии.....	418
<b>Сорочан О.Н.</b>	
Развитие предпринимательства как важный аспект современной экономики.....	423
<b>Шевченко Е.В.</b>	
Роль и место малых предприятий в современной экономике Российской Федерации.....	427
<b>Воеводкин Н.Ю., Доможирова К.В.</b>	
Основы кадровой работы в организации.....	434

**СЕКЦИЯ 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ,  
ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ  
СОВРЕМЕННОЙ ИНФОРМАЦИОННО-  
КОММУНИКАЦИОННОЙ СРЕДЫ**

---

**УДК 330  
ББК 65.9**

**ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ РЕАЛИЗАЦИИ  
НЕПОЛНЫХ КОНТРАКТОВ В РОССИЙСКОЙ  
ЭКОНОМИКЕ**

**Лядова Е.В., к.э.н.**

**Электронный адрес: [lyadova\\_ev@mail.ru](mailto:lyadova_ev@mail.ru)**

**Национальный исследовательский нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, 603950,  
г. Н. Новгород, пр. Гагарина, 23**

*Статья посвящена рассмотрению причин заключения неполных контрактов и анализу негативных последствий их реализации в российской экономике. Предложен ряд механизмов, посредством которых можно частично снизить трансакционные издержки, возникающие в процессах подготовки и исполнения контрактов.*

*Ключевые слова: асимметрия информации, интерналии, когнитивные ограничения, контракт, ограниченная рациональность, оппортунизм, трансакционные издержки.*

Если общие рамки взаимодействия индивидов задают институты, то конкретные рамки, описывающие условия совершения определенной сделки, фиксируются положениями договора между участниками взаимодействия, т.е. контракта.



Однако подавляющее большинство заключаемых контрактов на практике относится к категории неполных, т.е. составляющие контракта и действия каждой стороны прописаны не абсолютно точно и учитывают только наиболее часто случающиеся возможные варианты развития событий. В результате механизм согласования различных интересов индивидов оказывается несовершенным, а поведение всех сторон не может быть полностью проконтролировано, что может привести к следующим последствиям:

- неэффективному ограничению степени возможного сотрудничества,
- ограничению выполнения условий контракта,
- неэффективному выполнению заключенных и закрепленных договором сделок,
- повышению степени неопределённости,
- появлению дополнительных рисков,
- снижению рациональности действий в условиях контрактных отношений,
- не достижению соглашения сторон в целом.

Причины несовершенства контрактов можно подразделить на две группы.

1. Внутренние – связаны с интеллектуальными, человеческими ресурсами собственно заключающих контракт субъектов. К ним следует отнести:

- проблемы неполноты и асимметрии информации,
- оппортунистическое поведение сторон,
- когнитивные ограничения, в результате чего субъекты обладают не абсолютной рациональностью, а лишь ограниченной.

2. Внешние – не зависящие от действий сторон участников заключаемого контракта.

К этой группе относится несовершенство законодательства относительно ответственности сторон за предоставление неверной или неполной информации, несоблюдение условий контракта и др.

Остановимся на этом подробнее.

1. Проблема неполноты информации.

Несмотря на то, что лежащая в основе несовершенств функционирования рынка неполнота информации повышает экономические риски агентов, способствует заключению не всегда взаимовыгодных сделок, ограничению конкуренции и даже неэффективному функционированию рынков, экономические агенты не спешат овладеть полным объемом имеющейся входной информации. Одной из причин этого являются высокие транзакционные издержки на приобретение целевой информации, выработку собственной стратегии ведения переговоров и заключения сделки.

Эта ситуация усугубляется вследствие информационной асимметрии, когда существенная для принятия решений и заключения договоров информация о покупках, партнерах, инвестициях, технологиях находится в преимущественном распоряжении одного из участников. Одностороннее владение значимой информацией в ситуации, когда невозможно заведомо предугадать намерения контрагента и его возможности, позволяет использовать ее в своих целях и в ущерб контрагенту. Результатом становятся интерналии – эффекты, которые не были оговорены при заключении сделки, приводящие к возникновению дополнительных затрат.

Ускорить процесс получения информации о потенциальных партнерах и покупателях, сократив при этом транзакционные издержки, можно, обратившись в организации сбытовой инфраструктуры – центры поддержки субподряда, агентства по поддержке экспорта, товарные биржи.

Наиболее масштабно и остро проблема неполноты информации в России проявляется на рынке труда. В большинстве случаев ее отрицательное влияние ощущают на себе наемные работники из-за искажения подаваемых работодателями в официальные органы сведений о заработной плате, отсутствия знаний относительно механизма начисления заработной платы и получения возможных компенсаций при работе в особых условиях, недостатка информации о наличии вакансий на рынке труда. Однако и работодателям приходится нести немалые издержки из-за несоответствия знаний, умений и навыков наемных работников предъявляемым требованиям.

Все это приводит к нерациональному экономическому поведению и принятию неоптимальных решений субъектами рынка труда. Согласно данным Федеральной службы Государственной статистики на конец 2015 г.

- численность безработных составляла 4 263,9 тыс. человек,
- уровень безработицы – 5,6 %,
- просроченная задолженность по зарплате составила 3572 млн руб., при этом наибольшая задолженность характерна для обрабатывающей промышленности – 1154 млн руб. и транспорта – 926 млн руб.,
- доля работников с начисленной заработной платой ниже прожиточного минимума трудоспособного населения – 10,7 % [3].

К числу негативных социальных последствий информационной асимметрии на рынке труда можно отнести усиление дискриминации в сфере социально-трудовых отношений по полу, возрасту, регионам, отраслям. Например, среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников в целом по экономике РФ – 34029,5 руб., однако в текстильном и швейном производстве – всего лишь 15757,6 руб., что более чем в 5 раз меньше средней заработной платы на предприятиях, производящих кокс и нефтепродукты, а децильный коэффициент дифференциации заработной платы по РФ составляет 6,7 раз [3].

На протяжении последних 15 лет процент выбывших от среднесписочной численности работников превышает процент принятых (в 2015 г. на 2,7 %), что отрицательно сказывается на эффективности функционирования всей экономической системы в целом, поскольку возникают экономические и социальные потери, связанные с нерациональными перемещениями рабочей силы. Если бы работники обладали достаточной информацией об условиях на других предприятиях, то, возможно, изменилось бы число решений о смене места работы, а уровень фрикционной безработицы не вышел бы за свои естественные границы.

Для решения проблемы неполноты информации на рынке труда можно предложить следующие рекомендации:

1. повысить уровень информационного обеспечения субъектов рынка достоверными и исчерпывающими данными о спросе и предложении рабочей силы, структуре занятости и безработицы, цене труда и ставках заработной платы, социальном обслуживании и т.д.;

2. создать независимые некоммерческие информационные центры по проблемам социально-трудовых отношений;

3. усовершенствовать правовую инфраструктуру.

Это требует создания разнообразных элементов информационной инфраструктуры, работа которых позволит сократить издержки поиска информации путём ограничения числа посланных и принятых сигналов, ускорить движение информационных потоков, расширить доступ к информации, преодолеть её фрагментарность и неоднородность.

Наличие издержек информационной асимметрии требует обращения к экспертам, консультантам для устранения неравномерного распределения информации и периодического её обновления. Данные функции достаточно эффективно могут выполнять различные элементы консультационного и информационного направлений инфраструктурного обеспечения.

2. Проблема оппортунистического поведения.

В институциональной теории контрактов рассматривается два вида оппортунистического поведения:

1) предконтрактный (ex ante) оппортунизм, формами которого выступают сокрытие информации и неблагоприятный отбор;

2) постконтрактный (ex post) оппортунизм, его формами являются нарушение условий контракта, отлынивание, вымогательство и моральный риск.

Все эти формы оппортунизма достаточно часто встречаются в российской практике, поэтому связанные с ними трансакционные издержки достаточно высоки.

Проблема вымогательства обусловлена ограниченным сроком действия контрактов и высокими издержками по их защите от нарушений. Одной из форм вымогательства можно считать коррупцию, механизм которой обслуживает идею оптимизации издержек, поскольку экономическим субъектам выгоднее

заплатить откат, сохранив статус-кво, нежели использовать законные способы, увеличивая при этом вмененные издержки.

По мнению А.Лившица, специфика российского рынка состоит в том, что товаром является власть, в результате чего только 10 % госзакупок в России идет по тендерам, а 90 % на реальный тендер не выставляется, распределяясь между «приближенными» фирмами [4].

Однако, широкое распространение неформальных контрактов, основанных на вымогательстве, наносит ущерб обществу в целом, поскольку значительная часть ВВП и личных доходов идет не на повышение качества жизни, а на увеличение транзакционных издержек общества.

Как показывают некоторые исследования из-за ожидания оппортунистического поведения возникает недоверие, которое выступает барьером для совершения сделок и снижает их выгодность по причине роста затрат на проверку и контроль. Таким образом, издержки недоверия становятся еще одним видом транзакционных издержек, наличие которых снижает конкурентоспособность экономики в целом [1, с. 76–77].

В настоящее время и частные фирмы, и правительственные учреждения пытаются решить данную проблему путём создания специальных сложных структур, в задачи которых входят контроль над поведением агентов, обнаружение случаев оппортунизма, предписание наказаний. Однако это требует немалых организационных затрат, а формирование доверия как устойчивого отношения в экономике требует создания особых институтов, организационных структур и механизмов.

В целях снижения транзакционных издержек, связанных с оппортунизмом, прежде всего, необходимо совершенствовать систему информационных каскадов, как внутри организации, так и в бизнес-сообществе. Получение оперативной информации в современном мире является достаточно затратным, в то время как наблюдение за поведением других представляет значительно более дешёвый способ. В целях выстраивания верных информационных каскадов следует создать специальные экспертные организации, относящиеся к элементам консультационной инфраструктуры, которые концентрировали бы в своих собст-

венных справочных базах объективные данные о надёжности рыночных агентов.

### 3. Когнитивные ограничения.

Наибольшее количество проблем по причине неполноты контракта возникает на этапе *post ante*, то есть после заключения сделки, из-за отсутствия возможности предугадать развитие событий, невозможности человеческого сознания рассмотреть все возможные факторы, способные оказать влияние на результат, и просчитать все потенциальные последствия принимаемых решений. Умение анализировать факторы окружающей среды и проецировать их на заключенные контракты, прогнозируя при этом случайное развитие социально-экономической ситуации, становятся важным преимуществом любого контракта. Отсутствие такого умения неизбежно ведет к убыткам или упущенной выгоде.

Несмотря на то, что полностью избавиться от негативных последствий неполноты контрактов невозможно, все же существует ряд механизмов, посредством которых можно сделать существенный шаг в решении указанных проблем. Безусловно, одним из них выступает регулирующая роль государства, так как именно оно может подготовить базу для развития института доверия и формирования системы прозрачных отношений между всеми взаимодействующими субъектами в рамках экономической системы.

### Список литературы

1. Калюжнова Н.Я. Экономика недоверия: роль социального капитала в России // Журнал институциональных исследований. 2012. Том 4, № 2. С.74–82.
2. Коуз Р. Фирма, рынок и право: пер. с англ. Б. Пинскер / Р. Коуз. М.: Новое издательство, 2007. 224 с.
3. Федеральная служба государственной статистики России. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>, свободный (дата обращения 15.09.2016).
4. Что нужно бизнесу от власти? Режим доступа: <http://polit.ru/article/2004/12/02/livshitz/>, свободный (дата обращения 15.09.2016).

## **RESEARCH PROBLEMS REALIZATION INCOMPLETE CONTRACTS IN THE RUSSIAN ECONOMY**

**Lyadova E.V., PhD in Economics**

National Research Nizhny Novgorod State University named  
by N.I. Lobachevsky  
603950, Nizhny Novgorod, Gagarina Ave., 23

*The article discusses the reasons for the conclusion of incomplete contracts and analysis of the negative effects of their realization in the Russian economy. A number of mechanisms by which you can partially reduce the transaction costs arising in the process of preparation and execution of contracts.*

*Keywords: information asymmetry, internals, cognitive limitations, contract, bounded rationality, opportunism, transaction costs.*

**УДК 332.1**

**ББК 20.18Я73**

## **ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ**

**Тахумова О.В., доцент**

**Богатырева З.Х., студентка 3 курса**

**Электронный адрес: zemfiras.b.09@gmail.com**

**Северо-Кавказский федеральный университет, 355009,  
г. Ставрополь, ул. Пушкина, 1**

*В статье рассмотрены инновационные методы прогнозирования регионального природопользования. Выявлены особенности становления инновационной экономики в России на современном этапе. Предложены возможные пути комплексного преодоления проблем перехода к инновационной экономике, также*

*изучены технологии оценки развития социально-экономических систем, выявлено их значение на современном этапе.*

*Ключевые слова: оценка, инновации, развитие социально-экономических систем, прогнозирование, природопользование, регион.*

Перспективы развития российской экономики связаны с переводом всех секторов на инновационный путь развития. Наличие и масштабы развития этих сфер инновационной деятельности определяют как текущую меру готовности, так и будущую степень эффективности освоения предприятием новых технологий.

Вполне резонно встает вопрос о параметрах достаточности инновационного потенциала для решения перечисленных целей.

При определении совокупности качественных показателей, в соответствии с которыми необходимо оценивать управление, большинство авторов ориентируется на удовлетворение потребностей групп интересов и оптимизацию процессов принятия решений и коммуникации.

Так, по мнению М.М. Соловьева и Л.И. Кошкина, данные показатели должны включать в себя качественные ограничения и стандарты как процесса, так и результата управления [3]. В первую очередь к ним относится степень соответствия состоянию и требованиям внешней среды, которая определяется степенью удовлетворенности потребителей и других общественных групп, взаимодействующих с организацией. Во вторую – внутренние факторы, такие как: уровень профессиональной подготовки руководителей, их ответственность, умение управлять информационными потоками.

Ю. Лехто и А. Матвеевко среди значимых факторов выделяют: способности руководства к логическому и творческому мышлению, умения слушать, убеждать, эффективно взаимодействовать с людьми, а также способности персонала быстро реагировать на изменения во внешней среде [4].

В рамках подхода к управлению стандартов серии ISO 9000. К.А. Кравченко в качестве требований к системе управле-



ния приводит: создание ценности для потребителя, ориентацию на общественные ценности, лидерство в предвидении, знание своих ключевых компетенций, вовлеченность персонала и сотрудничество с партнерами [5].

При анализе состояний социально-экономических систем (СЭС), организационно-технологических, в том числе нефтегазостроительных, газопромысловых и газодобывающих предприятий, производственно-коммерческих и др. важное место отводится разработке методов иерархического распознавания, основу которого составляют образы инверсионного отображения [1], выражаемые через разнородные показатели. В связи с этим предлагается рассмотреть задачу распознавания состояний с позиций современной теории инверсий на примере показателей развития СЭС.

Распознавание различных классов объектов (предметов, явлений и состояний) сложных СЭС подчиняется некоторым объективным законам, не зависящим от природы объектов. Поэтому общие вопросы распознавания образов можно рассматривать математически формализованно. Но учет физических свойств объекта, характеризующего признаками распознаваемого образа, обязателен, особенно на этапах обучения и решения задачи распознавания новых классов объектов. В связи с этим принято считать, что распознавание образов и означает их классификацию, т.е. отнесение предъявляемого конкретного производственно-технологического состояния СЭС к одному из заранее известных классов.

Последующими этапами построения методики распознавания являются:

- выбор единичной знаковой функции (совмещенной, центрированной) вычисления инверсий 0-го порядка и преобразование априорной матрицы  $A_0$ , заданной одним из рассмотренных способов, в эталонные инверсионные матрицы 1-го или 2-го порядка обобщения;

- вычисление эталонных временных обобщенных показателей, характеризующих образ;

- вычисление эталонных структурных обобщенных показателей, характеризующих образ;

- структурно-временная свертка матриц путем вычисления эталонных интегральных показателей;
- определение меры сходства образов для различных случаев оценки (точечной, интервальной, текущей) интегральных показателей;
- принятие решения о классе объекта или его состоянии на основе анализа траекторий выхода процесса функционирования СЭС на показатели цели, заданные эталонными значениями образов и др.

Для построения типологических группировок территориальных социально-экономических подсистем в нашем исследовании использовались самоорганизующиеся карты Кохонена (СОК). Выбор алгоритма самоорганизующихся карт Кохонена в качестве инструмента построения типологий территориальных подсистем обосновывался рядом преимуществ этого метода для целей данного исследования по сравнению с традиционными методами кластерного анализа. Рассмотрим эти преимущества.

СОК являются эффективным аналитическим инструментом типологического анализа территориальных социально-экономических подсистем при недостаточности исторических данных. Это обстоятельство становится особенно важным, когда в качестве анализируемых подсистем выступают муниципальные образования на территории субъекта Федерации. В процессе реализации реформы местного самоуправления их территориальные границы и правовой статус могут изменяться, вследствие чего возникают трудности в получении сопоставимых данных за длительный период времени.

Для сравнительной оценки потенциала саморазвития муниципальных образований как территориальных социально-экономических подсистем на территории региона нами были отобраны удельные показатели объемов производства промышленной и сельскохозяйственной продукции, показатели общественного питания и среднедушевых оборотов торговли, характеризующие деятельность ведущих отраслей экономики региона, а также показатели развития малого предпринимательства. Для оценки относительной степени реализации финансовой функции использовались такие показатели, как объемы

доходов и расходов бюджетов на душу населения, коэффициент бюджетной самообеспеченности, рассчитываемый как отношение собственных доходов бюджетов к расходам, сальдо просроченной дебиторской и кредиторской задолженности.

Инновационные показатели оценки социально-экономических систем можно разделить на три взаимодополняющие группы:

- показатели, отражающие степень достижения поставленных целей;
- показатели, отражающие соотношение количественно выраженного результата и затрат на его достижение;
- качественные показатели, характеризующие процесс достижения цели.

Показатели первой группы дискретны. Часто для их оценки используется простое утверждение полного достижения цели или ее не достижения. Реже рассчитывается доля или степень достижения результата. В этом случае в рамках цели должен быть задан количественный критерий, значение которого легко отслеживается руководством. Использование этой группы критериев малоинформативно с точки зрения определения факторов успеха или неудачи, однако это свойство компенсируется простотой применения.

Вторая группа показателей позволяет оценить рациональность использования ресурсов в процессе достижения цели. Основным ограничением их использования является обязательное количественное выражение как результата, так и затрат. На практике это требование не всегда может быть выполнено в силу высокого разнообразия задач, решаемых в рамках управления социально-экономическими системами, поэтому, несмотря на широкое распространение, они не должны доминировать при оценке управления.

Рассмотренные группы показателей достаточно подробно освещены в литературе. Потребность же использования третьей группы показателей возникла недавно, поэтому не является достаточно проработанной как по составу, так и по методологии анализа.

В первую очередь данные показатели используются для

определения «обоснованности самих целей деятельности организации» [1], что актуально в связи с ростом неопределенности и изменчивости внешней среды. Кроме того, они позволяют учитывать при оценке управления влияние т. н. «человеческих» факторов, связанных с проявлением социально-психологических черт людей, участвующих в экономической деятельности. То есть позволяют оценивать и прогнозировать поведение групп интересов в ходе социально-экономического взаимодействия.

Использование при оценке управления таких показателей связано с двумя основными проблемами. Первая – это сложность определения такого перечня характеристик, который бы всесторонне описывал процесс управления. Вторая связана с интеграцией данной группы показателей в общую систему оценки управления.

Традиционная система оценки ориентирована на количественное измерение деятельности, в то же время качественные показатели изначально не имеют количественного выражения. На сегодняшний день в практике управления данная проблема решается двумя способами. Первый заключается в присвоении показателям количественного значения методом экспертной оценки. Наряду с положительными сторонами, такими как простота реализации и интеграции значений показателей, он имеет такие недостатки, как субъективность и зависимость от квалификации эксперта.

Второй реализуется посредством методики BSC, в рамках которой для оценки качественных показателей используется совокупность частных количественных [2]. При данном подходе использование экспертной оценки сводится к минимуму. Однако определение причинно-следственных связей качественных и количественных показателей требует высоких затрат времени и соответствующей квалификации исполнителей. Кроме того, определить достаточность выбранной совокупности характеристик для оценки качественного показателя можно только в ходе реализации деятельности.

### Список литературы

1. Бакланов А.О. Роль инноваций в мировых процессах экономического роста и развития / А.О. Бакланов, Н.И. Диденко. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2011. 414 с.
2. Епишева И.В. Основные направления развития внешне-экономических связей в регионе / Наука и Мир. 2014. № 2 (6). С. 32–33.
3. Джумалиева М.Н., Стимулирование реального сектора экономики: основные формы государственной поддержки. В сборнике: Наука, образование, общество: проблемы и перспективы развития сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 10 частях. 2013. С. 72–73.
4. Тер-Акопов А.А. Факторы, влияющие на инвестиционный климат в регионах РФ. В сборнике: устойчивое развитие региона в условиях экономической интеграции России в мировое хозяйство Материалы 56-й научно-методической конференции. Сер. «Научный журнал «Экономический вестник СГУ» Редакторы: В.А. Шаповалов, П.В. Акинин, А.И. Белоусов, Л.Е. Голицева, Ю.И. Жевора, В.А. Казачков, В.А. Королев, С.В. Митрофанова, И.В. Новикова, М.Ф. Ткаченко, Е.Л. Торопцев, Д.В. Семко. 2011. С. 208–215.
5. Тимонина И.А. Основные направления повышения эффективности внешней торговли в условиях глобализации региональной экономики. В сборнике: Модернизация экономики и управления II Международная научно-практическая конференция. под общей редакцией В.И. Бережного; Северо-Кавказский федеральный университет. 2014. С. 33–35.
6. Савельева О.Г. Проблемы осуществления экономической политики в таможенном союзе в контексте членства стран-участников в ВТО / Экономика и социум. 2014. № 1–2 (10). С. 840–843.

### INNOVATIVE METHODS OF FORECASTING OF DEVELOPMENT OF REGIONAL ENVIRONMENTAL MANAGEMENT

**Bogatyreva Z.H., Student of 3<sup>rd</sup> year**  
North Caucasian Federal University,  
355009, Stavropol, Pushkin Str., 1

*The article describes innovative methods of prediction of regional nature. The peculiarities of formation of an innovative economy in Russia at the present stage. Possible ways of overcoming the complex problems of transition to an innovation economy, also studied the technology assessment of socio-economic systems, revealed their importance at the present stage.*

*Keywords: evaluation, innovation, the development of socio-economic systems, forecasting, natural resources, the region.*

**УДК 338.48**

**ББК 75.81**

## **РОЛЬ ТУРИЗМА В СИСТЕМЕ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА**

**Тахумова О.В., доцент**

**Тесленко Д.В., студентка 2 курса**

**Электронный адрес: [darya\\_teslenko@mail.ru](mailto:darya_teslenko@mail.ru)**

**Северо-Кавказский федеральный университет, 355009,**

**г. Ставрополь, ул. Пушкина, 1**

*В статье рассмотрена роль индустрии туризма в мировой экономике и в каждой стране в частности; а также проанализированы этапы становления туризма, его функции и конкретные показатели, характеризующие значительную долю туризма в бюджет государств.*

*Ключевые слова: туризм, мировое хозяйство, развитые и развивающиеся страны, экономическое развитие, экспорт, обеспечение занятости, массовость.*

Сегодня, в веке современных технологий и коммуникаций, огромное значение в развитии международных отношений и формировании национальных экономик играет туризм. С каж-

дым годом его роль становится всё более значимой, а доля поступлений от него в ВВП стран неуклонно растёт.

В системе мирового хозяйства одной из наиболее ведущих и динамичных отраслей считается именно туризм. За счёт него развивается значительное количество стран, меняя статус с развивающихся на развитых. Чуть более чем за полвека число туристов, путешествующих по миру, увеличилось в 37 раз, а поступлений в казну от туризма – почти в 428 раз. По прогнозам Всемирной Туристической организации (ВТО) 21 век будет славиться необратимым ростом туристической индустрии, а к 2020 году количество поездок за границу увеличится до 1,6 миллиарда [1]!

Если проанализировать доходную часть в мировую экономику от туристической индустрии, то можно получить довольно высокие показатели. Например, на ее долю приходится около 7 % суммарных капиталовложений, 11 % мировых потребительских расходов, 5 % налоговых поступлений, около 7 % от экспорта. Следует отметить, что доля дохода от экспорта в сфере туризма настолько велика, что уступает лишь доходам от экспорта природных ресурсов (нефти и нефтепродуктов) и автомобилей [1].

В туристической сфере все страны подразделяются на 2 группы:

1. «страны-поставщики» туристов;
2. страны, принимающие туристов.

К числу первых обычно относят такие страны, как: США, Германия, Великобритания, Бельгия, Дания, Голландия, Новая Зеландия, Швеция, Канада и другие. К числу вторых: Швейцария, Италия, Франция, Мексика, Греция, Португалия, Кипр, Турция, Испания [1, 2].

В некоторых из этих стран поступления в казну от туристической индустрии составляют 1/4 часть (иногда и более). Так, например, доход в размере 15–35 % ВВП получают Франция, Испания, Италия, Швейцария, Чехия и Венгрия. А Кипр и вовсе – 45 %.

Важность туризма заключается не только в его значительной доходной части в бюджет, но также он расценивается и как средство создания рабочих мест, стимулирование экономиче-

ского прогресса и обеспечение глобального экономического роста. Лидеры стран большой двадцатки в 2014 году признали важность туризма в системе мирового хозяйства и взяли на себя обязательства сделать эту сферу максимально доступной для большинства людей [3].

Для того чтобы количество людей, желающих путешествовать, увеличивалось, необходимо увеличение и их материального достатка. Тогда будет легче выделять из семейного бюджета часть на отдых и путешествия.

В большинстве стран мира – 2 выходных дня. Именно с этим связан наиболее распространенный туризм выходного дня (week-end holiday) длительностью 2–3 дня. Далее по количеству дней отдыха следуют недельные поездки (6–7 дней), а за ними – 8–12-дневные туры. Более длительные поездки занимают очень маленькую долю в общей статистике туристической индустрии [4].

Если для примера брать во внимание историю развития туризма в Западной Европе, то в ней можно выделить 4 этапа (таблица 1) [5]:

### **Этапы развития туризма в Западной Европе**

<b>Периодизация</b>	<b>Характеристика периода</b>
До начала XIX века	Предыстория туризма
Начало XIX века - начало XX века	Элитарный туризм, зарождение специализированных предприятий по производству туристских услуг
Начало XX века - до Второй мировой войны	Начало становления социального туризма
После Второй мировой войны	Современный этап – массовый туризм, формирование туристской индустрии как межотраслевого комплекса по производству товаров и услуг для туризма. Формируется мощная индустрия отдыха со своими институтами, продуктом, производственным циклом, методами организации и управления производством



Именно в последний период своего формирования туризм приобретает по-настоящему массовый характер. Будучи предметом роскоши для привилегированных слоев общества он кардинально меняется и становится, можно сказать, потребностью для большинства населения высокоразвитых стран [5].

Анализируя роль мирового туризма в экономиках отдельных стран, выделяют некоторые его функции [1]:

1. Производственная функция. Она заключается в создании тех услуг, которые далее будут предоставляться туристам. Как правило, создаваемые услуги обеспечивают далеко не малую долю в ВВП страны.

2. Доходная функция. Заключается в определении размера дохода участникам туристических операций: тур.агентствам, отдельным работникам и в целом в госбюджет.

3. Выравнивающая функция. Заключается в воздействии на экономическое развитие слабых регионов страны. Зачастую подобные регионы привлекают туристов своими природно-экологическими или иными факторами, что и способствует экономическому росту.

4. Обеспечение занятости. Выступает одной из наиболее важных функций, поскольку туризм предоставляет огромное количество рабочих мест людям (в туристической индустрии непосредственно занято 130 миллионов человек). Оказывая косвенный эффект занятости, туризм выступает в роли, так называемого, предмета разветвления. Это значит, что на 1 место в туризме приходится 1,4 мест в других отраслях, зависящих от туризма.

5. Функция международного обмена деятельностью. Она заключается в перемещении рабочей силы и трудовых ресурсов из одной страны в другую. Это может быть связано с повышением квалификации сотрудников, обменом опытом и т.д.

Выбирая место отдыха, мы обычно руководствуемся несколькими факторами и предпочтениями. Летом, например, наиболее распространены страны с выходом к водному пространству и с красивыми старинными достопримечательностями. Зимой же – активный отдых в горах. В связи с этим каждая страна выбирает определенную область, в сфере которой теоретически может предоставлять услуги, и развивает ее.

Соответственно, страны у морей и океанов облагораживают берега, следят за чистотой и безопасностью воды, организовывают развлекательные мероприятия у воды и т.д.

Вторые же прокладывают трассы в горах для лыжных спусков, канатных дорог; обеспечивают строительство кафе и ресторанов (что, скорее, выступает производной от туризма и имеет определенное маркетинговое значение).

Но не стоит забывать о безопасности. Ведь представители туристических услуг берут на себя ответственность за жизнь отдыхающих, что, к сожалению, зачастую перерастает в халатность. Турагентства и бизнесмены пытаются максимально сэкономить, чтобы получить максимум прибыли при минимальном труде, чем губят чужие жизни. Так, очень распространены случаи гибели туристов на горнолыжных курортах. Порой не хватает банального дополнительного ограждения или предупреждающей надписи, чтобы сохранить жизнь, но об этом задумываются лишь после несчастных случаев.

По некоторым данным, к 2020 году наиболее распространенными видами туризма будут: приключенческий, экологический, культурно-познавательный, тематический и круизы. При этом время, выделяемое отдыхающими на свой отдых, будет сокращаться, а это, в свою очередь, будет способствовать выбору туристического продукта, способного дать максимум удовольствия в минимальный отрезок времени. А это значит, что власть постепенно переходит к потребителю. Именно этим и характеризуется современная туристическая индустрия [1].

Сфера туризма при успешном развитии может стать одним из ключевых элементов, позволяющих создать условия для достижения стратегических целей развития (повышения благосостояния населения, обеспечение занятости, повышение уровня удовлетворения социальных и духовных потребностей, создание потенциала для дальнейшего развития государств и укрепления международных позиций) [1].

Подводя итог, следует обобщить всё вышесказанное и прийти к выводу о том, что роль туризма, действительно, велика сегодня и, наверняка, будет только расти в ближайшем будущем.

### **Список литературы**

1. Современная экономика. Мировой туризм. Режим доступа: <http://www.economicdiscuss.ru/diecs-291-1.html>.
2. Научный журнал «Молодой ученый». 2016. № 5.5. С. 18.
3. Дюсенбеков З., Шнитковски А. Потенциал земельных ресурсов – основной элемент развития кластеров в разных отраслях экономики (Земельный кадастр) // Кластерно-индустриальное развитие агропроизводства: основные проблемы и перспективные направления: Междунар.науч.-практ. конф. Режим доступа: <http://kef.kz>.
4. Артёмова Е.Н., Козлова В.А. Основы гостеприимства и туризма. Тема 4. Туризм на современном этапе. 4.1, 4.2. Роль туризма и фактор сезонности в туризме.
5. Сапрунова В.Б. Туризм: эволюция, структура, маркетинг. М.: «Ось-89», 2014. 160 с.

## **THE ROLE OF TURISM IN THE GLOBAL ECONOMY**

**Takhumova O.V, Associate Professor**

**Teslenko D.V., Student of 2<sup>nd</sup> year**

North-Caucasus Federal University,  
355009, Stavropol, Pushkina Str., 1

*The article considers the role of the tourism industry in the world economy and in every country in particular; also here are analyzed the formation stages of tourism, its functions and specific indicators characterizing a significant share of tourism in the state budget.*

*Keywords: tourism, the world economy, developed and developing countries, economic development, export, employment, mass.*

УДК 336.142  
ББК 65.261.3

## ОБЩИЕ НАЧАЛА БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Гаврилова И.А., к.э.н., доцент кафедры частного права  
Электронный адрес: [gavrilova.irina.a@gmail.com](mailto:gavrilova.irina.a@gmail.com)  
Институт международного транспортного менеджмента Государственного университета морского и речного флота имени адмирала С.О. Макарова, 198035, г. Санкт-Петербург, ул. Двинская, 5/7

*Настоящая статья посвящена общим вопросам бюджетного регулирования в Российской Федерации. Раскрыты основные понятия бюджетного регулирования, такие, как бюджет, консолидированный бюджет, финансовый год, бюджетные полномочия. Названы основные виды и функции бюджета. Проанализировано правило, согласно которому бюджет в РФ принимается на три года, и объяснено, почему в 2016 г. имело место отступление от этого правила.*

*Ключевые слова: бюджетное регулирование, бюджет, бюджетный процесс, экономическое развитие, бюджетные полномочия, финансовый период.*

Ключевым понятием бюджетного регулирования является термин «бюджет». Понятие «бюджет» традиционно принято рассматривать в трех аспектах:

1) в материальном смысле бюджет представляет собой централизованный денежный фонд, находящийся в распоряжении у публично-правовых образований [1];

2) бюджет как экономическая категория представляет собой совокупность экономических отношений, которые возникают в связи с образованием, распределением и использованием

централизованных денежных фондов, предназначенных для осуществления общих задач государственных и муниципальных образований и выполнения функций соответствующих органов власти и самоуправления [2, с. 131];

3) в юридическом аспекте бюджет представляет из себя государственный акт, устанавливающий финансовый план государства. [3, с. 17–19].

По мнению Комягина Д.Л., категория «бюджет» может иметь как минимум пять различных значений:

1) форма осуществления финансовой деятельности публично-правового образования (этот подход следует из легального определения бюджета);

2) финансовый план-прогноз публично-правового образования на определенный период (бюджет как план финансовой деятельности государства рассматривал выдающийся французский юрист, профессор Парижского университета Гастон Жез, которому принадлежит труд «Общая теория бюджета» [4, с. 16]);

3) обязательный для исполнения правовой акт представительной власти по утверждению вышеуказанного плана-прогноза (в силу своей природы план-бюджет не носит обязательного характера, но с момента утверждения законом либо актом органа местного самоуправления план-бюджет наделяется обязательной силой и тогда можно говорить о бюджете как о законе);

4) публичный фонд денежных средств (это классическое понимание бюджета в материальном смысле);

5) форма учета непрерывного потока обязательств, связанных с мобилизацией доходов и осуществлением расходов публично-правового образования (взгляд на бюджет с точки зрения учета концентрируемых в нем средств, для того, чтобы описать подвижный характер содержания бюджета) [5].

Легальное определение бюджета закреплено в ст. 6 Бюджетного Кодекса Российской Федерации [6] (далее – БК РФ), согласно которой под бюджетом понимается форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления.

Исходя из легальной дефиниции, сущностными характеристиками, вкладываемыми в понятие «бюджет», являются:

- вопросы образования денежных средств государственных структур и местного самоуправления;
- вопросы расходования денежных средств государственных структур и местного самоуправления;
- данные денежные средства необходимы государственным структурам и местному самоуправлению для финансового обеспечения предусмотренных законодательством задач и функций.

Причем особо следует отметить: законодатель разделяет денежные средства и компетенцию государственных структур и местного самоуправления, что может свидетельствовать об обособлении местного самоуправления как отдельного уровня власти [7].

Бюджет как правовая и экономическая категория вызвал к существованию целый ряд производных от него категорий: бюджетные расходы, бюджетные доходы, бюджетное устройство, бюджетная система, межбюджетные отношения, бюджетный процесс и т.д. В доктрине отмечают, что бюджет появляется и эволюционирует как абстрактная категория, не встречается в природе в естественном виде, его существование связано исключительно с правовыми нормами. Накоплен значительный запас знаний о бюджете. Это определило появление бюджетного права как подотрасли законодательства (ряд ученых рассматривают бюджетное право как отрасль права), как правовой науки и как учебной дисциплины [8].

Бюджет как форма образования и расходования государственных денежных средств впервые появился в Англии (последняя треть XVII в.), затем во Франции (конец XVIII в.). Эти страны первыми установили практику составления бюджетов, которая в XIX в. распространилась на большинство стран [8].

Слово «бюджет» происходит от латинского слова «bulga» в значении «маленькая сумка» или «кошелек». Источником его происхождения также может служить ирландское слово «bolg» в значении «мешок» или французское «bougette» – уменьшительная форма от «bouge» – кожаный мешок. В английском языке

слово «бюджет» применяется с XV в. в значении маленького кожаного мешка [9, с. 3].

Если говорить о видах бюджета, то в доктрине финансового права выделяют множество различных классификаций. Самая распространенная классификация – по территориальному принципу в зависимости от публично правового образования. По таким критериям можно говорить о федеральном (или общегосударственном) бюджете, региональном и местном. Консолидированный бюджет самостоятельным видом бюджета не является, поскольку представляет собой свод бюджетов бюджетной системы РФ на соответствующей территории без учета межбюджетных трансфертов между этими бюджетами и используется для расчетов и анализа.

Можно подразделять бюджеты на виды в зависимости от времени составления бюджета на обыкновенный и чрезвычайный бюджет. В обычное время существует обыкновенный бюджет, но в случае наступления каких-либо непредвиденных обстоятельств (например, военных действий, чрезвычайных ситуаций) обычный бюджет подлежит немедленной корректировке, поскольку все действия публично образования должны быть направлены на ликвидацию последствий чрезвычайных ситуаций и нормализацию сложившегося положения.

Можно говорить о многолетних, однолетних и дробных бюджетах. Многолетние бюджеты принимаются на период более одного года, как правило, на три года. Такая практика широко известна Российской Федерации, хотя бюджет на 2016 г. был принят лишь на один год. Однолетние бюджеты принимаются на один год. Дробные бюджеты разрабатываются и принимаются на срок меньше года. Таким сроком может быть полгода, девять месяцев или даже квартал.

Целесообразно несколько слов сказать о функциях бюджета. С экономической точки зрения можно выделить следующие функции бюджета: перераспределительную (в разрезе национального богатства) и прогностическую (бюджет выступает как форма финансовой деятельности публично-правового образования и имеет обязательную силу финансового плана-прогноза публично-правового образования). Для реализации

названных функций необходимо выполнение строгой последовательности определенных действий, в совокупности составляющих бюджетный процесс. Также можно выделять контрольную функцию, которая проявляется на всех стадиях и этапах бюджетного процесса и заключается в том, что через информацию о движении бюджетных ресурсов, отражаемую в показателях о поступлениях в бюджет и выплатах из него, публично-правовое образование получает объективные сведения о происходящих в обществе экономических процессах и тем самым контролирует их. Следует указать на существование организующей функции бюджета, которая действует в приложении ко всей финансовой системе государства. Только через бюджет возможна централизация публичных финансов, полноценное управление ими и реализация единства кассы.

Бюджет как закон (акт) и как форма финансовой деятельности также выполняет некоторые функции, выступая как универсальный инструмент для балансирования планов отдельных публичных учреждений и органов власти между собой и со стратегическими планами. Можно сказать и по-иному: через бюджет балансируются различные интересы (публичные, групповые, индивидуальные) участников финансовой деятельности. Бюджет устанавливает баланс расходов и доходов, которые, как правило, не совпадают по объему. Главным образом реализация данной функции связана с поиском источников покрытия расходов бюджета, для чего имеется множество исторически возникших способов, начиная от продажи публичного имущества и заканчивая публичным кредитом.

Наконец, основная по значению функция бюджета диктуется его ролью финансового плана, который составляется для реализации общего государственного стратегического плана (народно-хозяйственного плана, плана социально-экономического развития и т.д.) [8].

Чтобы определить предмет бюджетного регулирования, необходимо выявить правоотношения, регулируемые бюджетным законодательством. Бюджетные правоотношения установлены ст. 1 БК РФ. К ним относятся две группы отношений:



1) отношения, возникающие между субъектами бюджетных правоотношений в процессе формирования доходов и осуществления расходов бюджетов бюджетной системы РФ, осуществления государственных и муниципальных заимствований, регулирования государственного и муниципального долга;

2) отношения, возникающие между субъектами бюджетных правоотношений в процессе составления и рассмотрения проектов бюджетов бюджетной системы РФ, утверждения и исполнения бюджетов бюджетной системы РФ, контроля за их исполнением, осуществления бюджетного учета, составления, рассмотрения и утверждения бюджетной отчетности.

В этой же статье указано, что БК РФ устанавливает правовой статус участников бюджетного процесса, правовые основы порядка и условий привлечения к ответственности за нарушение бюджетного законодательства, таким образом, расширяя круг бюджетных правоотношений.

Зачастую в доктрине бюджетного права поднимают вопрос об источниках бюджетного права. Представляется, что источниками бюджетного права являются нормы международных договоров, Конституция РФ и всё бюджетное законодательство, названное в БК РФ.

Если дать краткую характеристику бюджетному законодательству, то в соответствии со ст. 2 БК РФ оно состоит из БК РФ и принятых в соответствии с ним федеральных законов о федеральном бюджете и о бюджетах государственных внебюджетных фондов РФ, законов субъектов РФ о бюджетах субъектов РФ и о бюджетах территориальных государственных внебюджетных фондов, муниципальных правовых актов представительных органов муниципальных образований о местных бюджетах (закон (решение) о бюджете) и иных федеральных законов, законов субъектов Российской Федерации и муниципальных правовых актов представительных органов муниципальных образований, регулирующих бюджетные правоотношения и не противоречащие БК РФ.

Отдельно следует выделить подзаконные правовые акты. Указы Президента РФ могут быть приняты только по вопросам в части отношений, названных в п. 1 ст. 1 БК РФ (в п. 1 ст. 3 БК

РФ содержится прямое указание лишь на одну группу бюджетных правоотношений, по которым Президент может издавать Указы). На основании и во исполнение всего бюджетного законодательства Правительство РФ принимает нормативные акты, регулирующие любые бюджетные отношения. Также в понятие бюджетного законодательства входят не только нормативные акты уровня федерального закона, но и соответствующие нормативные правовые акты уровня субъектов РФ и муниципальных образований (на это, в частности, обращал внимание Верховный Суд РФ) [10].

Статья 5 БК РФ посвящена действию закона (решения) о бюджете во времени. Закон (решение) о бюджете вступает в силу с 1 января и действует по 31 декабря финансового года, если иное не предусмотрено БК РФ и (или) законом (решением) о бюджете. Закон о бюджете подлежит официальному опубликованию не позднее пяти дней после его подписания, решение о бюджете – не позднее 10 дней после его подписания в установленном порядке.

Как отметил Комягин Д.Л., в России бюджетный год был приурочен к календарному еще в 1700 г. указом Петра Велико-го. Лишь в 1922–1930 гг. бюджетный год был сориентирован на сельскохозяйственный и длился с 1 октября по 30 сентября. В странах СНГ, в большинстве восточноевропейских стран и в некоторых западноевропейских странах (например, во Франции, Германии, Италии, Бельгии, Нидерландах, Люксембурге, Швейцарии), а также в Мексике, Малайзии и др., бюджетный год также совпадает с календарным. В других странах вследствие различий во времени проведения парламентских сессий, исторических традиций и по иным причинам бюджетный год начинается по-разному. В Великобритании, Японии, Канаде, Индонезии, Сингапуре бюджетный год начинается с 1 апреля; в Швеции, Норвегии, Пакистане, Саудовской Аравии и др. – с 1 июля; в США – с 1 октября [5].

Следует отличать понятия «бюджетный (финансовый) год» и «бюджетный период». Согласно ст. 6 БК РФ, текущий финансовый год – это год, в котором осуществляется исполнение бюджета, составление и рассмотрение проекта бюджета на

очередной финансовый год (очередной финансовый год и плановый период); очередной финансовый год – это год, следующий за текущим финансовым годом; плановый период – это два финансовых года, следующие за очередным финансовым годом; отчетный финансовый год – это год, предшествующий текущему финансовому году. Так, если текущий финансовый год – 2016 г., то 2017 г. – это очередной финансовый год, плановый период включает в себя 2017 г. и 2018 г., а отчетным финансовым годом выступает 2015 г. Сама формулировка понятия «планового периода» представляется не совсем удачной, поскольку по правилам толкования русского языка плановым периодом должны являться два года, следующие непосредственно за очередным годом (не включая его), а не за текущим годом, как это считается на практике.

В любом случае, верно отметил Шишкин С.Н., что нормы БК РФ о федеральном бюджете на плановый период – два финансовых года, следующие за очередным финансовым годом, оказались неадекватны кризисным реалиям рыночной экономики [11]. Действительно, впервые за последние восемь лет Закон о бюджете РФ принят на один год, а не на год и плановый период [12], хотя в соответствии со ст. 192 БК РФ Правительство РФ вносит на рассмотрение и утверждение в Государственную Думу проект федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период со всеми установленными БК РФ приложениями не позднее 1 октября текущего года. Но в ноябре 2015 г. был принят ФЗ № 301-ФЗ [13], приостановивший до 1 января 2017 г. нормы, согласно которым бюджет принимается на три года. Позже летом 2016 г. был принят ФЗ № 158-ФЗ [14], развивший указанные положения Федерального закона № 301-ФЗ.

Глава 2 БК РФ, включающая три статьи, перечисляет бюджетные полномочия РФ, субъектов РФ и муниципальных образований, причем перечни бюджетных полномочий не являются исчерпывающими. Представляется целесообразным рассмотреть подробно бюджетные полномочия Российской Федерации, не заостряя внимания на бюджетных полномочиях субъектов РФ и муниципальных образований, учитывая наличие

уровней бюджетной системы – федерального, регионального и местного. Также стоит учитывать, что положения ст. 7 БК РФ следует рассматривать в сопоставлении со ст.ст. 8 и 9 БК РФ. Названные три статьи БК РФ полностью соответствуют принципу разделения властей.

К основным бюджетным полномочиям Российской Федерации в соответствии со ст. 7 относятся:

- установление общих принципов организации и функционирования бюджетной системы РФ, основ бюджетного процесса и межбюджетных отношений;
- определение основ составления и рассмотрения проектов бюджетов бюджетной системы РФ, их утверждения и исполнения и осуществление контроля за их исполнением;
- установление порядка составления и рассмотрения проектов федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов РФ;
- составление и рассмотрение проектов федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов РФ, их дальнейшее утверждение и исполнение, осуществление контроля за их исполнением;
- определение порядка установления расходных обязательств публично-правовых образований;
- определение основ формирования доходов и осуществления расходов бюджетов бюджетной системы РФ;
- определение порядка установления нормативов отчислений налоговых доходов в бюджеты бюджетной системы РФ и установление таких нормативов отчисления;
- определение общих принципов предоставления и форм межбюджетных трансфертов;
- определение основ и осуществление кассового обслуживания исполнения бюджетов бюджетной системы РФ;
- установление порядка и условий предоставления и предоставление межбюджетных трансфертов из федерального бюджета;
- определение общего порядка и принципов осуществления, а также осуществление заимствований и предоставление гарантий РФ, предоставление бюджетных кредитов, управление

государственным долгом РФ и управление государственными активами РФ;

– установление основ бюджетной классификации РФ и общего порядка ее применения, детализация кодов бюджетной классификации;

– установление единого порядка ведения бюджетного учета и представления отчетности для бюджетов бюджетной системы РФ и казенных учреждений, включая отчеты о кассовом исполнении бюджетов;

– установление унифицированных форм бюджетной документации и отчетности для бюджетов бюджетной системы РФ и казенных учреждений;

– установление оснований для привлечения к ответственности за нарушение бюджетного законодательства РФ;

– установление видов бюджетных нарушений и бюджетных мер принуждения, определение оснований и порядка применения бюджетных мер принуждения;

– установление порядка исполнения судебных актов по обращению взыскания на средства бюджетов бюджетной системы РФ;

– иные бюджетные полномочия, отнесенные БК РФ к бюджетным полномочиям РФ.

### **Список литературы**

1. Саттарова Н.А. К вопросу о бюджете // Финансовое право. 2008. № 1. С. 2.

2. Финансовое право: учебник / под ред. О.Н. Горбуновой. М.: Юрайт-М, 2001. С. 131.

3. Пискотин М.И. Советское бюджетное право. М., 1971.

4. Жез Г. Общая теория бюджета / Гастон Жез; пер. под ред. Г.Г. Соловья и К.К. Шмакова; предисл. Г.Я. Сокольников. М.: Государственное финансовое издательство СССР, 1930.

5. Комягин Д.Л. Бюджетное право России: учебное пособие / под ред. А.Н. Козырина. М.: Институт публично-правовых исследований, 2011. 352 с.

6. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 г. № 145-ФЗ // Российская газета, № 153–154, 12.08.1998 г.

7. Каюров Е.А. Институт бюджетного федерализма: понятие, содержание и место в системе права // Законодательство и экономика. 2013. № 8.

8. Казна и бюджет / Р.Е. Артюхин, А.В. Богданова, Ю.В. Гинзбург и др.; отв. ред. Д.Л. Комягин. М.: Наука, 2014. 501 с.

9. Штурм Р. Бюджет. СПб., 1907.

10. Определение Верховного Суда РФ от 30.03.2011 № 78-Г11-19.

11. Шишкин С.Н. Предпринимательско-правовые (хозяйственно-правовые) основы государственного регулирования экономики: монография. М: Инфотропик Медиа, 2011. 328 с.

12. Федеральный закон от 14.12.2015 № 359-ФЗ «О федеральном бюджете на 2016 год» // Российская газета, № 285, 17.12.2015 (опубликован без приложений).

13. Федеральный закон от 03.11.2015 № 301-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с Федеральным законом «О федеральном бюджете на 2016 год» // Российская газета, № 251, 06.11.2015.

14. Федеральный закон от 02.06.2016 № 158-ФЗ «О приостановлении действия отдельных положений Бюджетного кодекса Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Российская газета, № 121, 06.06.2016.

## **GENERAL PRINCIPLES OF BUDGET REGULATION IN RUSSIAN FEDERATION**

**Gavrilova I.A., Candidate of Economic Sciences, Associated  
Professor**

Private Law Department, Institute of International Transport Management, Admiral Makarov State University of Maritime and Inland Shipping, 198035, Saint-Petersburg, Dvinskaya Str., 5/7

*This article is devoted to the general budget itself Issues-regulation in the Russian Federation. Ras covered with the basic concepts of budgetary management, such as the budget, the consolidated budget, the fiscal year, the budgetary authority. Named the*

*major types of budgets and functions. Analyzed the rule that the budget of the Russian Federation adopted a three-year and explain why in 2016 there has been a deviation from this rule.*

*Keywords: budget control, budget, budget process, economic development, budgetary authority, the financial period.*

**УДК 327**  
**ББК 66.4**

## **ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ БЕЛАРУСИ В 2016 ГОДУ**

**Тахумова О.В., доцент**  
**Шебаршинова Е.А., студентка 2 курса**  
**Электронный адрес: elena\_shebarshinova@mail.ru**  
**Северо-Кавказский федеральный университет, 355009,**  
**г. Ставрополь, ул. Пушкина, 1**

*Как фактор экономического роста, внешняя торговля играет огромную роль в становлении и развитии экономики, в формировании бюджета страны, в поддержании благосостояния народа. В данной статье рассматриваются основные тенденции развития внешней торговли и товарная структура внешней торговли Республики Беларусь.*

*Ключевые слова: внешняя торговля, товарная структура экспорта, импорта.*

В развитии внешней торговли в текущем году сохраняется отрицательная динамика. Внешнеторговый оборот товаров и услуг по методологии платежного баланса за первое полугодие

2016 г. составил 28,2 млрд долл. США, или 86,4 % из расчета в текущих ценах к аналогичному периоду предыдущего года, объем экспорта – 14,0 млрд долл. США, импорта – 14,2 млрд долл. США, что составило к аналогичному периоду 2015 г. соответственно 83,9 % и 89,0 % (целевой показатель роста экспорта товаров и услуг в соответствии с Постановлением Совета Министров Республики Беларусь 24.12.2015 № 1085 утвержден на уровне 101,3 % на январь-июнь 2016 г.). В результате внешнеэкономических операций положительное сальдо внешней торговли товарами и услугами ухудшилось на 0,9 млрд долл. США и сложилось отрицательным в размере 148,7 млн долл. США, или минус 0,7 % к ВВП (целевой показатель сальдо внешней торговли товарами и услугами, в процентах к валовому внутреннему продукту, в соответствии с Постановлением Совета Министров Республики Беларусь 24.12.2015 № 1085 утвержден на уровне плюс 0,2 % на январь-июнь 2016 г.).

Наблюдаемая негативная тенденция обусловлена отрицательной динамикой, сложившейся в торговле, как товарами, так и услугами. Внешнеторговый оборот товаров по методологии платежного баланса за январь-июнь 2016 г. упал на 15,9 % из расчета в текущих ценах к уровню аналогичного периода предыдущего года, или на 4,3 млрд долл. США и составил 23,0 млрд долл. США, что обусловлено как сокращением стоимостного объема экспорта на 18,8 %, или на 2,5 млрд долл. США до уровня 10,9 млрд долл. США, так и снижением стоимостного объема импорта на 13,0 %, или на 1,8 млрд долл. США до уровня 12,1 млрд долл. США. В результате экспортно-импортных операций отрицательное сальдо внешней торговли товарами ухудшилось на 0,7 млрд долл. США и сложилось в размере 1,1 млрд долл. США (рис. 1). По сравнению с аналогичным периодом 2014 г. внешнеторговый оборот товаров сократился на 37,8 %, в том числе экспорт упал на 40,4 %, импорт – на 35,3 %; в результате отрицательное внешнеэкономическое сальдо ухудшилось более, чем в 3,6 раза.



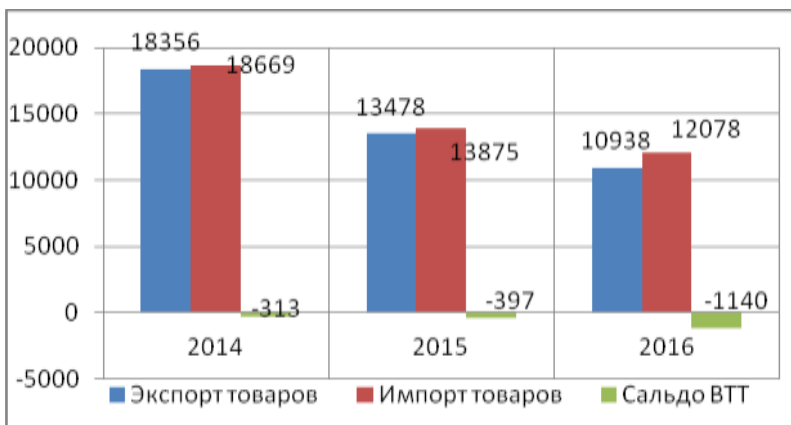


Рис. 1. Внешняя торговля товарами за январь-июнь 2014 г. – январь-июнь 2016 г. (по методологии платежного баланса)

В текущем году в развитии экспорта и импорта товаров наблюдалась разнонаправленная динамика темпов роста нарастающим итогом по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Если поставки на внешние рынки по итогу первого полугодия упали на 2,6 процентного пункта меньше, чем в январе, то импортные закупки – на 5,2 п.п. больше (рис. 2).



Рис. 2. Динамика показателей внешней торговли товарами за первое полугодие 2016 г., нарастающим итогом

Согласно данным Национального статистического комитета Республики Беларусь в первом полугодии 2016 г. Беларусь осуществляла экспортно-импортные операции с 181-й страной и островами мира (на пять меньше, чем в первом полугодии 2015 г.), в том числе белорусские товары продавались на 150-ти внешних рынках (на восемь меньше), в республику ввозились товары из 169-ти стран мира (на три больше).

Сохраняется относительно высокий уровень географической концентрации экспорта, на что указывает тот факт, что в январе-июне текущего года 80 % всей экспортной продукции поставлялось на рынки восьми стран, или 5 % от общего количества стран-импортеров: Россию, Украину, Нидерланды, Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии, Германию, Польшу, Литву, Бразилию; в январе-июне прошлого года – на рынки десяти стран, или 6 %: Россию, Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии, Украину, Германию, Литву, Нидерланды, Китай, Польшу, Латвию, Бразилию. Более 90 % белорусских товаров поставлялось в январе-июне 2016 г. на рынки 17 стран, или 11 % всех стран-импортеров, в январе-июне 2015 г. – на рынки 19-ти стран, или 12 % от всего количества стран, покупающих белорусскую продукцию.

Наблюдаемая географическая концентрация экспорта свидетельствует о сохранении существенной зависимости экспорта республики от состояния экономик стран – основных покупателей белорусской продукции. Импорту Республики Беларусь также свойственна слабая диверсификация в географическом разрезе: 80 % всего импорта приходилось в январе-июне 2016 г. на долю семи стран, или 4 % от общего количества стран-экспортеров: Россию, Китай, Польшу, Германию, Украину, Турцию, Италию; в январе-июне 2015 г. – восьми стран, или 5 %: Россию, Китай, Германию, Польшу, Украину, Италию, Турцию, Соединенные Штаты Америки. Свыше 90 % зарубежных товаров в первом полугодии 2016 г. на белорусский рынок поставлялось из 19-ти стран, или 11 % всех стран-экспортеров, в январе-июне 2015 г. – из 21-й страны, или 13 % от всего количества всех стран, поставляющих свою продукцию в Беларусь.

Географическая структура белорусского экспорта по ито-

гам первого полугодия текущего года характеризуется следующим распределением долей (рис. 3): страны Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС) занимают 44,8 %, страны Европейского союза (далее – ЕС) – 29,2 % и остальные страны – 25,9 % в общем объеме экспортных поставок страны (в соответствии с Постановлением Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь 18.01.2016 № 28/2 утверждено обеспечение 24 диверсификации экспорта в 2016 г. в следующем соотношении: рынок ЕАЭС – 37,3 процента, рынок ЕС – 35,2 процента, рынки иных стран – 27,5 процента).

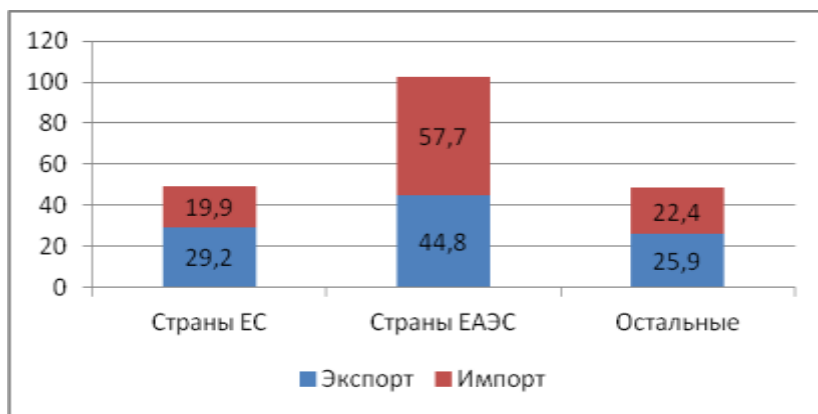


Рис. 3. Географическая структура экспорта и импорта товаров Республики Беларусь по итогам первого полугодия 2016 г.

Экспорт товаров на новые перспективные рынки за первое полугодие текущего года упал на 21,1 % по отношению к аналогичному периоду предыдущего года и составил 257,8 млн долл. США; в результате доля указанных поставок уменьшилась на 1 процентный пункт до 2,3 процента.

Неблагоприятная внешнеэкономическая конъюнктура сохранила в первом полугодии текущего года негативную тенденцию по отдельным ключевым товарным позициям белорусского экспорта. По ряду значимых товарных позиций белорусского экспорта (нефтепродукты, калийные удобрения) в январе-июне текущего года наблюдалась негативная тенденция, определяемая неблагоприятной внешнеэкономической ценовой конъюнктурой (приложение А).

Наибольшее сокращение произошло по поставкам нефтепродуктов. В январе-июне 2016 г. Беларусь поставила на экспорт около 8,9 млн тонн продуктов переработки нефти, что на 1,5 % меньше, чем за аналогичный период предыдущего года. Средняя экспортная цена упала в 1,5 раза до уровня 277 долл. США за тонну. В результате продажи нефтепродуктов в стоимостном выражении упали также в 1,5 раза, или на 1,3 млрд долл. США до уровня в размере 2,5 млрд долл. США. Основные потоки белорусских нефтепродуктов традиционно были направлены в Украину, Нидерланды и Соединенное Королевство, доля которых в анализируемом периоде составила более 83 % в общем объеме экспорта нефтепродуктов.

Вместе с тем абсолютное падение экспорта сырой нефти составило более 110 млн долл. США. Фактором уменьшения стоимостного объема ее поставок на внешний рынок в 1,5 раза явилось снижение средней экспортной цены в 1,5 раза до уровня 262 долл. США за тонну; физические объемы практически остались на уровне января-июня прошлого года, увеличившись на 0,4 %, и составили 811 тыс. тонн в январе-июне 2016 г. Единственным покупателем белорусской нефти остается Германия.

Неблагоприятной особенностью текущего года является дальнейшее ухудшение в экспорте калийных удобрений: падение физического объема их поставок на внешний рынок за январь-июнь 2016 г. по сравнению с январем-июнем 2015 г. в 1,3 раза до 3,8 млн т при снижении средней экспортной цены в 1,3 раза до уровня 234 тыс. долл. США за т привело к сокращению стоимостного объема экспорта хлоркалия в 1,6 раза, или на 556 млн долл. США до 896 млн долл. США. Основными покупателями белорусского калия остаются Бразилия, Индия, Индонезия. Негативная тенденция возобновилась по поставкам на внешний рынок тракторов и седельных тягачей. Сокращение стоимостного объема их экспорта на 2,6 %, или на 6,2 тыс. долл. США до 234 млн долл. США в январе-июне 2016 г. полностью обусловлено снижением физических объемов продаж на 2,7 % при увеличении средней экспортной цены на 0,1 процента. Одновременно на рынке основного покупателя – российском, занимающем в январе-июне 2016 г. в общем объеме экспорта данной техники более 42 %, наблюдалось падение продаж на 11,2 процента.

За шесть месяцев текущего года по отношению к аналогич-

чному периоду предыдущего года также произошло существенное уменьшение стоимостного объема экспорта полуфабрикатов из нелегированной стали (на 117 млн долл. США, или в 20,7 раз), антидетонаторов, антиоксидантов, ингибиторов, загустителей (на 96 млн долл. США, или в 2,9 раза), яблок, груш свежих (на 76 млн долл. США, или в 4,6 раза), прутков из нелегированной стали горячекатаных прочих (на 64 млн долл. США, или в 1,5 раза), масла рапсового (на 55 млн долл. США, или в 14,8 раза), удобрений азотных (на 39 млн долл. США, или в 1,7 раза), газов нефтяных и углеводородов газообразных прочих (на 32 млн долл. США, или в 1,4 раза), молока и сливок сгущенных и сухих (на 30 млн долл. США, или в 1,1 раза), что в совокупности привело к дополнительным потерям получения валютной выручки на сумму почти 500 млн долл. США.

Благоприятная конъюнктура на отдельных внешних товарных рынках способствовала увеличению стоимостного объема белорусского экспорта в январе-июне 2016 г. по таким важнейшим статьям, как: автомобили легковые, плиты древесностружечные, прутки горячекатаные в бухтах из нелегированной стали, автомобили, предназначенные для перевозки 10 и более человек, плиты древесноволокнистые, готовые изделия трикотажные или текстильные прочие, машины и механизмы для уборки и обмолота сельскохозяйственных культур, галька, гравий, щебень и пр. (приложение Б).

Отметим, что в экспорте грузовых автомобилей по итогам января-июня 2016 г. произошел незначительный рост. Стоимостной объем их поставок на внешний рынок увеличился 144 тыс. долл. США, или на 0,1 % по отношению к аналогичному периоду предыдущего года, что обусловлено ростом физических объемов продаж на 24 % при снижении средней цены на 19,3 процента. Основной объем экспорта белорусских грузовых автомобилей приходится на Российскую Федерацию (более 28 76 % в январе-июне 2016 г.).

Несмотря на увеличение физического объема поставок белорусских грузовых автомобилей на российский рынок в анализируемом периоде на 37,3 %, снижение экспортной цены на 27,8 % обусловило падение стоимостного объема их продаж на 0,9 процента.

Вместе с тем шесть ключевых товаров и товарных групп

(нефтепродукты, калийные удобрения, грузовые автомобили, тракторы и седельные тягачи, молоко и молочные продукты, черные металлы) занимают около половины всего объема белорусского экспорта: их доля составляла 52 % в январе–июне 2015 г. и 44 % в январе–июне 2016 г.

Сложившаяся ситуация указывает на уязвимость белорусского экспорта от изменений, происходящих на мировых рынках ограниченного числа товаров. Объем внешней торговли услугами за первое полугодие 2016 г. по методологии платежного баланса составил 5 140,5 млн долл. США и по сравнению с аналогичным периодом 2015 г. уменьшился на 2,0 %, что полностью обусловлено сокращением экспорта услуг на 4,6 % до уровня 3 065,5 млн долл. США при увеличении импорта услуг на 2,1 % до уровня 2 075,0 млн долл. США. В результате положительное сальдо внешней торговли услугами ухудшилось на 189,6 млн долл. США и сложилось в размере 990,5 млн долл. США (рис. 4).

По сравнению с аналогичным периодом 2014 г. внешнеторговый оборот услуг сократился на 22,5 %, в том числе экспорт упал на 18,6 %, импорт – на 27,7 %; в результате положительное сальдо улучшилось на 96,1 млн долл. США.

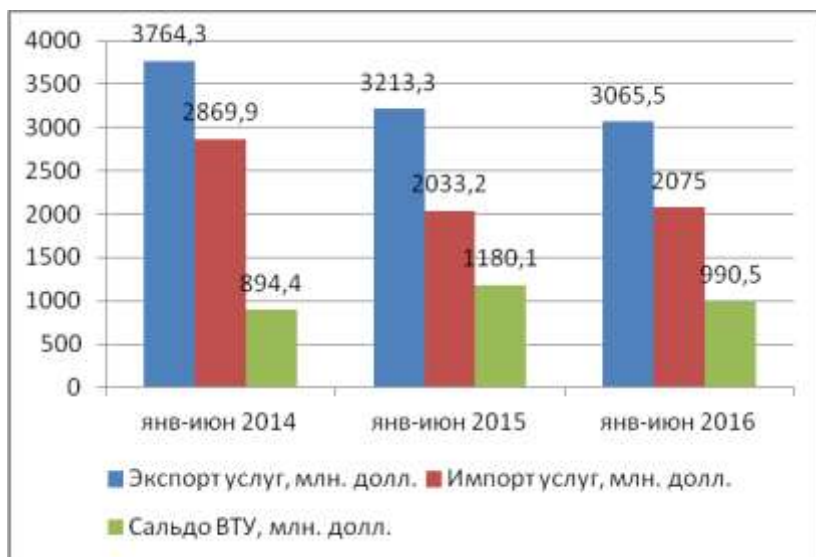


Рис. 4. Внешняя торговля услугами за первое полугодие 2016 г. по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. и 2015 г. (по методологии платежного баланса)

Падение объемов экспорта услуг произошло, в основном, из-за сокращения экспорта транспортных услуг, традиционно преобладающих в структуре и занимающих 44,0 % в январе–июне 2016 г., на 5,7 % по отношению к январю–июню 2015 г., строительства с долей 13,8 % – на 11,8 %, поездок с долей 11,1 % – на 0,4 %, а также уменьшения экспорта услуг по обработке материальных ресурсов, финансовых, телекоммуникационных услуг, платы за использование интеллектуальной собственности, операционного лизинга, услуг в области архитектуры, инженерных и прочих технических услуг, услуг в области рекламы, маркетинга, организации ярмарок, выставок, прочих деловых услуг. Сдерживающим фактором падения экспорта услуг явился рост компьютерных услуг с долей 13,6 % на 12,5 процента.

Определяющее влияние на увеличение в январе-июне 2016 г. объема импорта услуг оказал рост прочих деловых услуг в 4,5 раза с долей 7,9 %, финансовых услуг – на 5,4 % с удельным весом 6,3 %, компьютерных – на 17,5 % с долей 2,3 %, операционного лизинга – на 2,6 % с долей в структуре импорта 2,3 процента. В географической структуре внешней торговли услугами, как в экспорте, так и в импорте преобладают страны вне СНГ, занимая в январе-июне 2016 г. соответственно 68,1 % и 68,5 % общего объема. При этом за шесть месяцев текущего года экспорт услуг в эти страны уменьшился на 4,7 % по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года и составил 2 088 млн долл. США. Экспорт услуг в страны СНГ сократился на 4,3 % и составил 978 млн долл. США, что было обусловлено падением экспорта услуг в Россию на 8,3 %.

Одновременно импорт услуг из стран вне СНГ увеличился на 5,9 % и составил 1 421 млн долл. США, из стран СНГ уменьшился на 5,4 % и составил 654 млн долл. США. В результате ухудшение положительного сальдо внешней торговли услугами на 190 млн долл. США обусловлено в основном сокращением сальдо в торговле со странами вне СНГ на 183 млн долл. США, а также снижением сальдо в торговле со странами СНГ на 7 млн долл. США.

Таким образом, в числе основных тенденций развития внешней торговли товарами и услугами республики Беларусь в

первом полугодии 2016 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выделяются:

– в торговле товарами опережение темпов роста импорта над темпами роста экспорта на 5,9 процентного пункта, что обусловило ухудшение отрицательного внешнеторгового сальдо;

– наличие уязвимости белорусского экспорта от изменений, происходящих на мировых рынках ограниченного числа товаров: шесть ключевых товарных групп (нефтепродукты, молоко и молочные продукты, калийные удобрения, грузовые автомобили, тракторы и седельные тягачи, черные металлы) занимают около половины общего объема экспорта страны;

– сохранение отрицательной динамики по поставкам нефтепродуктов и сырой нефти на внешние рынки, обусловленное в основном ценовым фактором;

– усиление негативной тенденции в экспорте калийных удобрений, обусловленное неблагоприятной конъюнктурой и падением цен на рынке хлоркалия;

– сокращение экспорта услуг, обусловленное в основном снижением доминирующих транспортных услуг, поездок и строительства; сдерживающим фактором падения экспорта услуг явился рост компьютерных услуг.

### **Список литературы**

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>.

2. Платежный баланс Республики Беларусь по данным Национального банка РБ. Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/BalPay>.

## **THE MAIN TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF FOREIGN TRADE OF BELARUS IN 2016**

**Takhumova O.V., Associate Professor,  
Shebarshinova E.A., Student of 2<sup>nd</sup> year**

North Caucasian Federal University,  
355009, Stavropol, Pushkin Str., 1



*As a factor of economic growth, merchandize trade plays a huge role in the development of the economy, budgeting of the country, maintaining the welfare of the nation. This article discusses the basic tendencies of development of foreign trade and commodity structure of foreign trade of the Republic of Belarus.*

*Keywords: foreign trade, commodity structure of export, import.*

**УДК 339.9**  
**ББК 65.58**

## **СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

**Тахумова О.В., доцент**  
**Конарева Ю.И., студентка 2 курса**  
**Электронный адрес; fieryredq@gmail.com**  
**Северо-Кавказский федеральный университет, 355009,**  
**г. Ставрополь, ул. Пушкина, 1**

*Современная отрасль мирового туризма – одна из прогрессирующих индустрий международного хозяйства. Туризм является одним из источников формирования доходов в некоторых странах, влияет на развитие их экономики и мировое сотрудничество.*

*Ключевые слова: мировое хозяйство, туризм, международные экономические отношения, глобализация.*

Мировой туризм является одной из наиболее крупных отраслей международного хозяйства, уступая свое первенство машиностроению и нефтедобывающей промышленности.

Туризм, как стабильно развивающийся сектор мировой экономики, появился в XX веке и стал совершенствоваться бла-

годаря появлению железных дорог, морских и воздушных судов. Существенно возросла его роль в экономической сфере.

Современный мировой туризм, как экономическое явление, имеет несколько характерных черт:

1. Индустриальная форма
2. Не может накапливаться, так как существует в виде туристских услуг и продуктов
3. Создает новые рабочие места
4. Участвует в перераспределении национального дохода
5. Имеет высокий уровень окупаемости инвестиционных вложений
6. Связана со многими видами и отраслями хозяйственной деятельности человека.

Туризм является одним из двигателей экономического роста ряда государств, оказывая влияние на формирование ВВП, поддерживая занятость населения. С каждым днем количество рабочих мест растет, но при этом не требует существенных затрат. Туризм включает несколько секторов экономики, тем самым затрудняя оценку точного количества рабочих, связанных с туристской сферой. По приблизительным данным ВТО, на сто человек, проживающих в регионе, приходится одиннадцать человек, связанных с индустрией туризма. В отдельных странах в сферу туризма вовлечено до пятидесяти процентов трудоспособного населения. А на долю туризма в мировой экономике приходится около девяти процентов мирового ВВП.

Одной из особенностей России является то, что туризм находится на лидирующих позициях в мировой экономики по созданию рабочих мест для студентов. Так, молодому поколению выпадает возможность выйти на рынок труда. Следовательно, молодежь оказывает немалое влияние в структуре туризма.

Каждая страна, основной деятельностью которой является развитие туризма, пытается извлечь из этого максимальную выгоду, поэтому туристская отрасль взаимодействует и с другими направлениями экономики: сельское хозяйство, транспорт, строительство.

Туризм открывает большие возможности для развития малого и среднего бизнеса, что в свою очередь является стабилизирующей основой экономики каждого государства. Растет роль туризма и как источник валютных потоков.

В зависимости от уровня развития туризма все страны делятся на два типа: страны, принимающие туристов, и страны, поставляющие туристов. К первому типу следует отнести такие государства как Францию, Италию, Испанию, США, а ко второму – Германию, Англию, Данию, Японию.

Россия, имея высокий туристский потенциал, на данный момент занимает незначительное положение на международном туристском рынке. Ее доля включает лишь 1,4 % всего туристского потока. Возможность расширить долю потока станет реальной, если инфраструктура будет значительно развиваться на уровне с зарубежными странами. На сегодняшний день, количество туристов, желающих посетить нашу страну, составляет только 7,4 миллионов человек вместо 40 миллионов, что отражается и на экономике страны.

По итогам 2000 года следует, что основная масса туристов отдала свое предпочтение Европе, ее посещаемость составила 57,7 %, что обуславливается ландшафтным разнообразием, богатством культур, народов и историй. Это позволило назвать Европу лидером на рынке туризма и путешествий.

Туризм выступает как важный элемент внешней торговли. Но торговля с помощью туризма несколько своеобразна. Если другие отрасли экономики транспортируют свою продукцию напрямую к потребителю, то туристская индустрия привлекает миграцию людей к точкам сосредоточения рекреационных ресурсов, потребление которых происходит в определенном месте.

Сегодня туризм – одно из самых прибыльных видов деятельности в мире. Это можно объяснить рядом факторов, но наиболее часто выделяют два. Во-первых, путешествия уверенно вошли в жизнь людей и стали неотъемлемой частью их существования. Во-вторых, путешествия становятся доступнее, их стоимость постоянно снижается.

Также туризм стоит рассматривать как отрасль мирового хозяйства, активно привлекающую инвестиционные вложения. Наиболее часто инвестируют в гостиничные комплексы, причем формы могут быть самыми разными: лизинг, управление по контракту, синдицирование. Появляются и новые виды гостиничного бизнеса как вторичные резиденции и квартиры в блоках. Такая форма инвестиционных вложений перспективна и для нашей страны.

Главными факторами, мешающими привлечению инвестиций в туристскую индустрию, считаются маловыгодные условия земельной аренды, отсутствие готовых инвестиционных площадок, недостаточная поддержка развития туризма как бизнеса, существование налоговых и таможенных льгот в развивающихся и развитых странах.

Для того чтобы туризм мог существовать как конкурентоспособная отрасль мирового хозяйства, необходимо наладить четкую и ясную государственную политику в данной области, которая бы закреплялась в соответствующих нормативно-правовых актах и включала бы в себя основные стратегические задачи и цели по дальнейшему развитию туристической индустрии.

### **Список литературы**

1. Александрова А.Ю. Международный туризм. М.: Аспект Пресс, 2012.
2. Гаврильчак И.Н. Основные принципы организации и развития международного туризма. СПб., 2011. С. 4–5.
3. Стригунова Д.П. Понятие международного туризма // Юрист. 2012. № 6.
4. Туризм в цифрах, 2013: Стат. сб. М.: Статистика России, 2014.

### **CONTEMPORARY TRENDS OF DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL TOURISM UNDER THE CONDITIONS OF THE GLOBALIZATION**

**Takhumova O.V., Associate Professor,**

**Konareva Y.I., Student of 2<sup>nd</sup> year**

North-Caucasus Federal University,

355009, Stavropol, Pushkin Str., 1

*The modern sector of the world tourism is one of the progressive industries of the international economy. Tourism is one of the sources of income in some countries, affects the development of their economy and international cooperation.*

*Keywords: the world economy, tourism, international economic relations, globalization.*

УДК 336.7  
ББК 65.38

## О ГОСУДАРСТВЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Бовкун Д.В., студентка 2 курса  
Научный руководитель – д.э.н., доцент И.А. Сенюгина  
Электронный адрес: dianka.bovkun.98@mail.ru  
Северо-Кавказский федеральный университет, 355009,  
г. Ставрополь, ул. Пушкина, 1

*В данной статье рассматриваются сущность ВЭД и ее государственного регулирования, основные принципы такого регулирования. Характеризуется таможенная политика и ее проблематика.*

*Ключевые слова: внешняя торговля, таможенная политика, регулирование ВЭД.*

Внешняя торговля представляет собой совокупность операций, которые осуществляются между государствами [2].

Так, внешняя торговля занимает огромное значение для полноценного существования и функционирования государства и его экономики: это обуславливается различным территориальным расположением разных государств, а также наличием и размещением производственных сил и навыков, инновационных разработок и уровнем квалификации специалиста. То есть, государство в силу указанных выше причин, не может охватить абсолютно все виды и сферы производственной деятельности, а значит, в любом случае, государство будет все равно в какой-то степени нуждаться в импортных товарах или услугах. Однако, конечно, вопрос весь сводится к степени такой необходимости в импорте. Ведь некоторые страны, преимущественно развивающиеся, не могут не только позволить себе достаточно произво-

дить товаров, но даже не всегда могут закупить достаточное их количество в других странах.

Другая причина существования внешнеторговой деятельности – это экспорт, а точнее – потребность в нем. Так, если государство в какой-то отрасли является «профессионалом» – неважно, чем это обусловлено – наличием ли достаточного объема сырьевых продуктов, либо высококвалифицированными работниками, новыми технологиями производства – все в конечном итоге сводится к тому, что рано или поздно у государства возникает избыток продукции, который необходимо реализовать.

Так, чтобы понять истинное ценностное значение внешнеторговой деятельности, можно теоретически представить такое положение вещей, когда государство грубо говоря, существуют абсолютно обособленно друг от друга, то есть, не осуществляют никакой обмен товарами и услугами, а внешняя торговля – это и есть обмен. Что тогда будет? А будет дифференцированный жесткий дефицит товаров и услуг, который будет распределиться в соответствии с отсутствием тех или иных возможностей у государств для производства или достаточного производства того или иного товара.

Тогда страдать будут в таком случае все – в той или иной степени. Поэтому сущность и значение внешняя торговля несет в себе огромное – это можно сказать, тесное сотрудничество между государствами и их взаимопомощь, обмен друг с другом.

Однако, внешняя торговля не может существовать просто так, без всякого регулирования, это обуславливается тем, что любая деятельность должна основываться на базисных принципах и положениях, в противном случае просто возникнет необратимый хаос – все будут стараться извлечь только собственную выгоду, не стремясь найти взаимовыгодные компромиссы.

Поэтому также огромную роль здесь играет регулирование со стороны государства внешней торговли и проведение соответствующей таможенной политике в данном контексте.

Мы согласны с выделением следующих основных принципов государственного регулирования внешнеторговой деятельности:

1) государство призвано защитить законные права и интересы, присущие участникам внешнеторговой деятельности, а также права и законные интересы, принадлежащие российским производителям и потребителям товаров и услуг;

2) обеспечение равенства и не дискриминации участникам ВЭД;

3) взаимная поддержка и ответственность РФ с другими государствами;

4) гарантия исполнения обязательств РФ перед другими государствами, вытекающих из внешней торговли и иных, тесно с ней связанных отношений;

5) дифференциация мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности, причем таким образом, чтобы применение тех или иных мер происходило целесообразно и в строго необходимой для поддержания законности и равенства субъектов степени, так, чтобы не ограничивать участников более, чем этого требует определенная ситуация, то есть, в каком-то смысле не злоупотреблять применением таких мер;

6) принцип гласности разработки, принятия и применения мер государственного регулирования ВЭД;

7) государство не может неоправданно вмешиваться в ВЭД, его вмешательство строго санкционировано и обосновано, происходит действительно тогда, когда это неизбежно;

8) оборона и безопасность государства;

9) право обжалования незаконных действий должностных лиц и право оспаривания НПА РФ, которые могут ущемлять права субъектов ВЭД, равно как и применяемые в ее рамках соответствующие методы регулирования ВЭД [1].

Таможенная политика как часть внешнеторговой деятельности государства регламентирует объем, структуру и условия экспорта и импорта товаров. Таможенная политика состоит из двух основных составляющих – принципа протекционизма, сущность которого заключается в ограничении импорта и поддержки национального производителя, и принципа либерализма, который является полной противоположностью протекционизма [3].

Государственное регулирование внешнеторговой деятельности осуществляется в соответствии с международными дого-

ворами Российской Федерации, ФЗ Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности, другими федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации посредством:

- 1) таможенно-тарифного регулирования;
- 2) нетарифного регулирования;
- 3) запретов и ограничений внешней торговли услугами и интеллектуальной собственностью;
- 4) мер экономического и административного характера, способствующих развитию внешнеторговой деятельности и предусмотренных ФЗ [1].

По нашему мнению, огромную роль в регулировании играют таможенные органы РФ. Таможенные органы РФ являются государственными органами, которыми непосредственно осуществляется деятельность в сфере таможенного дела.

В качестве основных показателей статистики импорта/экспорта нами выделено следующее:

1. Десятизначный код товара по ТН ВЭД.

Основу таможенной статистики составляет товар, код которого определяется в соответствии с классификатором товаров – Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД). Десятизначный код ТН ВЭД товара прописан в международной транспортной накладной, которая следует вместе с грузом. Правильное определение товара и его классификация имеет решающее значение при определении ставок пошлин и установлении таможенного режима.

2. Вес нетто. Основная количественная единица измерения товара – вес нетто в кг, данный вес округляется до целых величин.

3. Дополнительные единицы измерения. Количество многих товаров таможенная статистика учитывает с помощью дополнительных единиц измерения. Например, автомобили и станки учитываются в штуках, фанера в кубических метрах, виноматериалы в литрах, обувь в парах

4. Статистическая стоимость товара. Стоимостная оценка экспорта и импорта осуществляется в долларах США и называется статистической стоимостью. Этот показатель удобен для



сравнения объемов импорта/экспорта товаров, задекларированных в разных валютах и чаще всего используется при анализе таможенных данных.

5. Фактурная стоимость товара. Стоимость товара, определенная во внешнеторговом контракте (договоре) – это фактурная стоимость, она исчисляется в валюте контракта.

6. Таможенная стоимость товара. В таможенную стоимость, которая исчисляется в российских рублях, необходимо включать все расходы, которые понес импортер в связи с приобретением и доставкой на таможенную территорию России иностранных товаров. Таможенная стоимость - это база для исчисления таможенных пошлин.

Таможенное регулирование в РФ на основании норм и положений таможенного законодательства и законодательства РФ представляет собой соответствующий порядок и правила, на основании которого регулируются правоотношения, возникающие в области таможенного дела в РФ.

Таможенное дело и таможенное регулирование не может существовать без таможенных органов и их соответствующей деятельности.

То есть, наличие необходимости контролировать ввоз и вывоз продукции через таможенную государственную службу, обуславливает наличие специальной системы таможенных органов, причем эта система носит единый федеральный централизованный характер в РФ.

Так, таможенные органы самостоятельны в своей деятельности, они вправе осуществлять ее в своей компетенции, лишь при необходимости обращаясь за помощью и сотрудничеством в другие органы. Они несут ответственность за надлежащее исполнение в соответствии с законом возложенных на них функций. Служба в таможенных органах является одним из ключевых видов государственной службы РФ и способствует укреплению государственности, суверенитета и состояния защищенности РФ.

Должностные лица, состоящие на службе в таможенных органах – лица, которые заместили определенные должности в соответствии с законодательством РФ и исполняют граждан-

скую службу в составе таможенных органов, отправляют указанный в законодательстве для них функционал.

Региональные таможенные управления, таможни и таможенные посты создаются, реорганизуются и ликвидируются в том порядке, который определило для них Правительство РФ.

В соответствии с законом федеральному органу исполнительной власти, уполномоченному в сфере таможенного дела, принадлежит право создания специализированных таможенных органов, а также собственных структурных подразделений (департаментов, управлений), компетенция которых будет заключаться в исполнении отдельных функций, которые возложены на систему таможенных органов, либо для совершения таможенных операций в отношении определенных видов товаров.

Основой функционирования региональных таможенных управлений, таможен и таможенных постов выступают общие или индивидуальные положения, которые утверждает федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный в области таможенного дела. Таможенные посты не являются юридическими лицами.

Также на территориях иностранных государств имеются российские таможенные представительства.

Так, деятельность любых государственных органов и их должностных лиц всегда строится на основополагающих началах. Таможенные органы в этом плане также не являются исключением и имеют свои принципы, которые они обязаны соблюдать в своей деятельности:

- 1) законность;
- 2) равенство всех перед законом и уважение прав и свобод человека, их соблюдения и защита в случае необходимости и в пределах компетенции таможенных органов;
- 3) принцип, в соответствии с которым система таможенных органов едина и носит исключительно централизованный характер своего руководства;

4) профессионализм, которым в обязательном порядке должны обладать все должностные лица таможенных органов;

5) ясность, предсказуемость, гласность деятельности таможенных органов при осуществлении своей деятельности и исполнении присущих им функций;

6) единообразие право применения в деятельности таможенных органов;

7) недопущение возложения издержек на субъектов таможенных правоотношений, когда такие издержки являются чрезмерными или неоправданными;

8) постоянное совершенствование таможенного контроля, освоение и применение последних разработок и инноваций, прогрессивных методов, использование передового опыта в своей деятельности и исполнении функциональных обязанностей.

Не допускаются иные методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности. Так, тарифное регулирование предполагает установление пошлин на ввоз/вывоз товаров. А нетарифное предполагает временные ограничения на ввоз или вывоз, то есть, к примеру, государство может запретить на определенный промежуток времени импорт какого-либо товара.

Это делается для того, чтобы известным образом «лабиринтировать» между протекционизмом и либерализмом таможенной политики, то есть, извечная проблема государства в сфере внешне-торгового регулирования состоит в том, чтобы добиться «золотой середины» и как можно дольше поддерживать ее в равновесии. Однако это является очень непросто, так как внутренние и внешние рынки подвержены постоянным колебаниям, изменениям.

Еще некоторую трудность вызывает тот факт, что вряд ли вообще возможно решить такую проблему исключительно на уровне законодательства РФ. Скорее, для этого нужно выработать четкие практические рекомендации, хотя не исключено, что выработка подобного рода рекомендаций будет носить и нормативный характер. Суть рекомендаций будет крыться в том, что они облегчат деятельность по регулированию внешней торговле

в том смысле, что «маятник» между либерализмом и протекционизмом, иначе говоря, между допущением импорта, и наоборот, поддержке исключительно национальных производителей, значительно сократит свой диапазон.

Поэтому, можно заключить, что таможенная политика и регулирование ВЭД еще только развивается в РФ и в перспективе подлежит совершенствованию.

### **Список литературы**

1. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 08.12.2003 № 164-ФЗ (действующая редакция, 2016).
2. Основы торговой политики и правила ВТО. М., 2005. С. 222.
3. Никифоров В.А. Российское законодательство в области регулирования внешней торговли // Вестник Челябинского государственного университета. 2008. № 8. С. 128–137.

## **STATE REGULATION OF FOREIGN TRADE. CUSTOMS POLICY**

**Bovkun D.V., Student of 2<sup>nd</sup> year**  
North-Caucasus Federal University,  
355009, Stavropol, Pushkina Str., 1

*This article discusses the nature of foreign economic activity and its state regulation, basic principles of such regulation. Is characterized by the customs policy and its issues.*

*Keywords: foreign trade, customs policy, regulation of foreign economic activity.*

УДК 339.9  
ББК 65.9

## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ

Тахумова О.В., доцент,  
Простов С.Е., студент 2 курса  
Электронный адрес: ctas-11@mail.ru  
Северо-Кавказский федеральный университет, 355009,  
г. Ставрополь, ул. Маршала Жукова, 9

*В данной статье проводится анализ мировых и российских тенденций в области туризма и перспектив его дальнейшего развития.*

*Ключевые слова: туризм, мировой туризм, российский туризм, тенденции туризма, экономика, туроператоры, перспективы туризма.*

Туризм на данный момент является самым стабильно развивающимся сектором экономики, став одним из высокодоходных и наиболее динамичных отраслей международной торговли услугами. По основным показателям, в том числе по эффективности инвестиционных вложений, он сравним только с нефтедобывающей промышленностью. На сферу туризма приходится около 12 % мирового продукта, 7 – мировых инвестиций, 6 – мирового экспорта, 6 % всех налоговых поступлений. По сравнению с 1980 г. мощность мировых туристских потоков возросла на 66, а доходы – на 175 %.

Туризм как явление социально-экономическое играет очень важную роль в развитии международных экономических отношений. Поэтому, безусловно, важно отслеживать изменения в основных туристических центрах и тенденциях. Изучением тенденций в сфере туристической деятельности занимаются специалисты из разных организаций. Исследования выполняют-

ся национальными туристскими организациями, общественными ассоциациями или образовательными учреждениями. Результаты исследований публикуются в статистических сборниках, профессиональных журналах и обзорах.

Но при сборе данных о современных тенденциях в сфере туризма стоит обратить внимание на такие авторитетные источники, как международные туристические организации, например, ВТО. Которая публикует ежегодно «The Compendium of Tourism Statistics», а также «Year book of Tourism Statistics». Региональные туристические организации PATA и OECD (Pacific Asia Travel Association), также публикуют свои статистические данные. Ещё можно выделить такое авторитетное издание «The Tourist Review» Международной ассоциации ученых-экспертов по туризму (International Association of Scientific Experts in Tourism – AEEST).

Различные исследователи отмечают, что главной особенностью развития туризма на современном этапе является неравномерное распределение международных туристских потоков в разных странах и регионах. Туристские потоки сконцентрированы в нескольких регионах земного шара, и их движение имеет в основном интрарегиональный характер.

На современном этапе развития туристической сферы можно выделить следующие пропорции:

массовые или групповые туристы составляют 20–30 % от общего числа лиц, путешествующих за границу;

остальные 70–80 % – индивидуальные туристы, которые путешествуют, как правило, в близлежащие страны.

Но стоит заметить, что это соотношение в последние годы меняется в сторону массового туризма. Это связано, прежде всего, со следующими причинами:

Увеличение частоты отпусков и в то же время уменьшение числа последовательных дней отпуска.

Увеличение количества чартерных рейсов для удобства туристов, путешествующих группами.

Довольно низкая цена авиаперевозок.

Постоянный поиск туристическими компаниями новых направлений, которые имеют большие преимущества с экономической точки зрения.

Существенное увеличение числа туристов, путешествующих на автобусах из-за низкой цены турпакета.

Увеличение числа рабочих мест в массовом туризме.

Отсюда можно сделать вывод, что индивидуальный туризм, то есть туристы, путешествующие самостоятельно с туристскими целями, растет более медленными темпами, чем массовый туризм.

С другой стороны, можно сказать, что индивидуальные туристы, получают большие преимущества, чем массовые, ведь реализация подобных путешествий на дальние расстояния сложна, высока стоимость индивидуальных программ.

Многие эксперты отмечают, что рост массового туризма продолжится вплоть до 2030 года.

Основные тенденции в сфере международного туризма:

Развитие более тесных связей для развития туристических центров между организаторами туризма и муниципальными структурами.

Повышение профессионального уровня сотрудников индустрии туризма.

Развитие системы владения клубным отдыхом (таймшером).

Появление новых и развитие уже существующих туристических рынков и услуг, учитывающих состояние туристских, природных, культурных и исторических ресурсов в странах пребывания туристов.

Различные исследования в области турбизнеса показывают, что состояние мировой индустрии туризма демонстрирует стабильность и сохраняет за собой самый перспективный на данный момент вид бизнеса. Ожидается также, что произойдет смещение акцентов в развитии туризма от рынков Западной Европы, США, Японии и Канады к альтернативным рынкам, таким как Центральная и Восточная Европа, включая Россию, Китай, Южная Корея, Мексика, а также стран Ближнего Востока.

Теперь рассмотрим главные тенденции туризма в России. Чтобы выделить основные направления 2016 года для россий-

ского туризма, нужно изучить ряд явлений, которые повлияли на нынешнюю обстановку в этой сфере.

Начиная с 2014 года, российский туризм начинают преследовать неудачи, происходят массовые банкротства туроператоров и авиакомпаний, спрос сокращается на 30 %. Главной причиной этому служит падение курса рубля, нашим туристам становится не по карману выезжать за рубеж. Но, тем не менее, от путешествий отказались немногие, большинство просто выбрали более дешёвые страны для своего отдыха.

При этом дальнейший спад туристической активности в 2015 году продолжил усиливаться. Туры подорожали на 20–30 %. Национальная валюта продолжает своё падение, неуверенность в стабильности национальной экономики вызывает существенное сокращение массового туризма в России. Но при этом из-за подорожания туров растёт спрос на Турцию и Египет, то есть на относительно дешёвые направления, где можно сэкономить на системе «всё включено». Популярность со стороны российских туристов приходит и на внутренние направления Крым, Сочи и т.д.

Чтобы более полно раскрыть картину туристического бизнеса в России за 2015 год предлагаю рассмотреть таблицу:

### **Топ-10 стран по количеству выездов из РФ за 1 полугодие 2015 года**

<b>Название Страны</b>	<b>Количество туристов</b>
Египет	1 054 569
Турция	1 031 525
Германия	284 209
Италия	233 951
Испания	233 567
Тайланд	255 862
ОАЭ	185 355
Греция	176 807
Китай	156 430
Кипр	150 018

\*по данным Федерального агентства по туризму.

Начиная с осени 2015 года проблемы в туристическом бизнесе начали резко усиливаться. Был введён запрет на авиасооб-



щение с главным туристическим направлением 2015 года, Египтом, из-за террористической угрозы. По оценкам российской туриндустрии туроператоры потеряли на этом около 1,5 млрд рублей. Заметно усилились опасения со стороны туристов к отдыху за границей. Альтернативой Египта стала вторая по популярности и величине для российского турбизнеса страна – Турция. Но и здесь случилось большая неприятность – 24 ноября турецкими ВВС над Сирией был сбит российский бомбардировщик Су-24. Это повлекло за собой обострение отношений между Россией и Турцией, вследствие чего Россией были введены санкции против Турции и соответственно запрет на авиасообщение. Стоит отметить, что около 60 % рынка выездного туризма России приходится на такие страны как Турция и Египет.

Если кратко подвести итог 2014 и 2015 года для российского турбизнеса, можно сказать, что число турфирм и туроператоров, специализирующихся на внешнем туризме сократилось вдвое. Причинами не благоприятных последствий для турбизнеса стали – обвал национальной валюты, закрытие двух главных внешних туристических направлений. При этом не прекратившие свою работу турфирмы активно начали искать альтернативу Турции и Египту.

Теперь вернёмся к 2016 году. Ситуация в сфере турбизнеса постепенно улучшается, в нынешнем году ситуация с национальной валютой стала более предсказуемой и за 1 квартал 2016 года резкие скачки курса рубля не наблюдались. Многие специалисты прогнозируют, что до конца года валюта будет стабильна. На рынок вернулся один из ключевых игроков турбизнеса – Турция, был снят запрет на авиасообщение с этой страной. Благодаря этому массовый туризм в нашей стране начал увеличиваться. Также стоит отметить, что самыми популярными курортами в летний сезон у наших туристов стали Крым, Сочи и т.д. Спрос на внутренний туризм стал больше, чем на внешний, и пока не хочет сдавать свои позиции. Но тот факт, что стало открыто авиасообщение с Турцией в следующем году может изменить ситуацию. Ход тенденций в сторону российских курортов у туристов, безусловно, при желании может отвоевать и Египет, но данных о во-

зобновлении авиасообщения с ним пока не предвидятся в связи с опасностью международного терроризма.

В целом можно сказать, что индустрия туризма в России постепенно выходит из кризиса, турбизнес набирает обороты. И точно спрогнозировать, какие тенденции будут характерны для нашей страны в следующем туристическом сезоне крайне сложно, но если сохраняться нынешние экономические, внутренние и внешние политические тенденции, то можно сказать, что массовый прирост туристов продолжит свою положительную динамику в сторону увеличения, национальные курорты будут конкурировать за массового туриста с зарубежными.

### **Список литературы**

1. Режим доступа: <http://www.russiatourism.ru/>.
2. Режим доступа: <http://www.oecd.org/>.
3. Режим доступа: <https://www.wto.org/>.
4. Режим доступа: <http://www.tourism-review.com/>.
5. Режим доступа: <http://magref.ru/tendentsii-razvitiya-sovremennogo-turizma/>

## **TRENDS DEVELOPMENT OF TOURIST ACTIVITY IN THE WORLD**

**Tahumova O.V., Associate Professor,  
Prostov S.E., Student of 2<sup>th</sup> year**  
North-Caucasian Federal University,  
355009, Stavropol, Marshala Zhukova Str., 9

*This article analyzes the global and Russian trends in the field of tourism and the prospects for its further development.*

*Keywords: tourism, world tourism, the Russian tourism, tourism trends, the economy, tour operators, tourism prospects.*

УДК 339.1  
ББК 65.422

## РОССИЙСКИЙ РЫНОК ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ: АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ

Мазюта О.С., магистрант 1 курса

Научный руководитель – к.э.н., доцент М.Г. Подопригора

Электронный адрес: [OlegMazyuta@gmail.com](mailto:OlegMazyuta@gmail.com)

Южный федеральный университет, 344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 105/42

*В данной статье проанализированы характерные особенности электронной коммерции, определены объемы рынка, рассмотрены перспективы развития российского рынка Интернет-торговли, тенденции его роста. На основе проведенного исследования предлагаются способы преодоления преград взаимодействия с клиентами со стороны Интернет-магазинов.*

*Ключевые слова: интернет-торговля, электронная коммерция, интернет-магазин, анализ рынка, перспективы развития, покупки в сети, развитие рынка, продажи в сети.*

В настоящее время Интернет-торговля представляет собой динамично развивающуюся отрасль во всем мире. Благодаря активному распространению легкого доступа к сети Интернет перед компаниями сектора розничной торговли открылись совершенно новые рынки. Каждый предприниматель старается обзавестись своим собственным «электронным прилавком» для привлечения большего потока клиентов, увеличения продаж, а также повышения уровня качества предоставляемого сервиса.

Первый Интернет-магазин во всемирной паутине появился в 1992 году. Его деятельность была направлена на продажу книг, так как с появлением такого магазина отпала необходимость приобретения книг по печатным каталогам, поскольку они были про-

сто оцифрованы и размещены на сайте магазина [1]. Прошло чуть более 20 лет, и сейчас покупкой в сети никого не удивить. Прежде, чем совершить какую-либо крупную покупку, люди ищут информацию о производителях и продавцах необходимого им товара на сайтах Интернет-магазинов, изучив альтернативные предложения продавцов, потребители останавливаются на одном из них и совершают уже осознанный выбор. Стоит отметить, что выигрывают от такого подхода к продажам не только потребители, но и компании, делающие ставку на Интернет как основной канал продаж, поскольку имеют возможность экономить на строительстве магазинов, содержании продавцов.

Исследование компании AnalyticResearchGroup [2] показало, что всего за 6 лет российский рынок Интернет-торговли увеличился более, чем в 3,5 раза. Средний темп роста рынка составляет 30 %, и по прогнозам аналитиков, такая динамика будет только сохраняться.

Опираясь на данные исследования «Рынок Интернет-торговли в России. Статистика Интернет-магазинов» проводимого компанией InSales.ru [3], построим диаграмму (рисунок 1) на которой отобразим общую оценку рынка Интернет-магазинов на данный момент, а также прогноз до 2017 года.

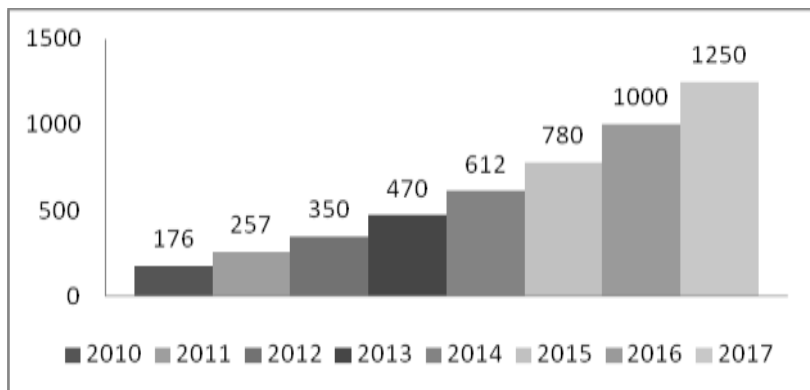


Рис. 1. Динамика и прогноз роста рынка в РФ, в млрд рублей

Проанализировав данные диаграммы, можно отметить, что уже к концу 2016 года ожидается, что объемы средств в Ин-

тернет-бизнесе достигнут 1 трлн рублей. Если сравнивать данный показатель с показателем 2010–2011года, когда общая оценка составляла около 200 млрд рублей, то можно увидеть, что общая оценка увеличилась практически в 5 раз.

Отсюда следует вывод, что оценка рынка Интернет-торговли растет стабильными и большими темпами, а это значит, что в ближайшее время данное направление будет оставаться успешным и востребованным способом продаж своего товара.

Что же касается количества магазинов в сети, то в Рунете их уже более 100000 сайтов, по данным InSales.ru за 2014 год, из них в более 43000 была зафиксирована активность покупателей.

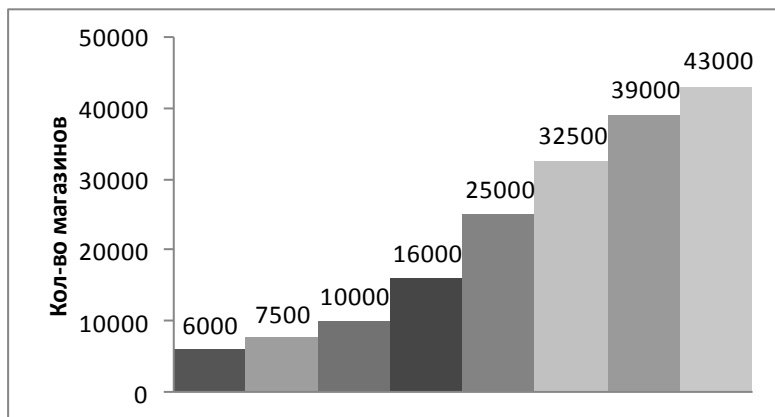


Рис. 2. Количество функционирующих интернет-магазинов, в ед.

Если обратить внимание на изменения количества ИМ в различных товарных категориях, то, по данным исследования компании InSales наибольший процент открытия новых ИМ в 2014 году зафиксирован в категориях «Стройматериалы», «Товары для дома», «Подарки», «Оборудование». В этих отраслях количество Интернет-магазинов возросло на 15–25 %. В категории «Цветы» активного роста или же быстрого падения не наблюдалось. Количество Интернет-магазинов по категориям по состоянию на конец 2014 года представлено на рисунке 3.

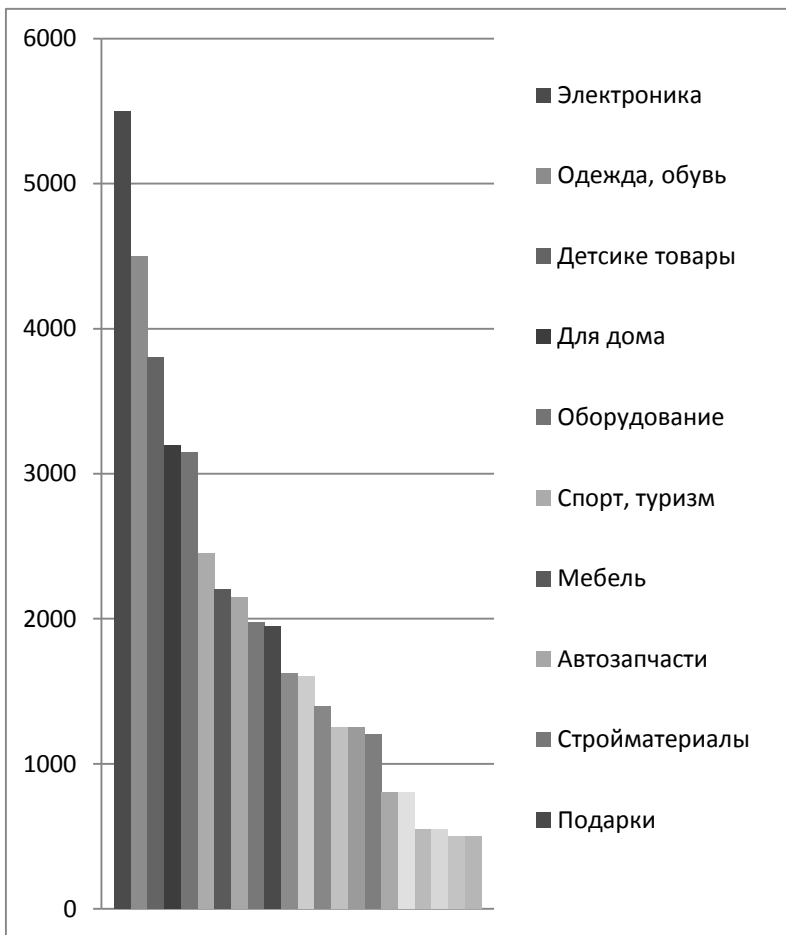


Рис. 3. Количество интернет-магазинов по категориям, ед.

Если рассмотреть активность пользователей сети, то свыше половины пользователей сети Интернет совершали онлайн-покупки, причём суммы, которые россияне оставляют в сети Интернет, заметно растут. Так, только 7,8 % соотечественников приобретали что-либо онлайн на сумму до 1000 рублей. Активнее шли покупки на сумму от 1000 до 3000 (11,5 %), а также от 10 000 до 30 000 рублей (10,2 %) [4].

На рисунке 4 представлены суммы, потраченные на покупку в интернете, в % от общего числа Интернет-пользователей в России.

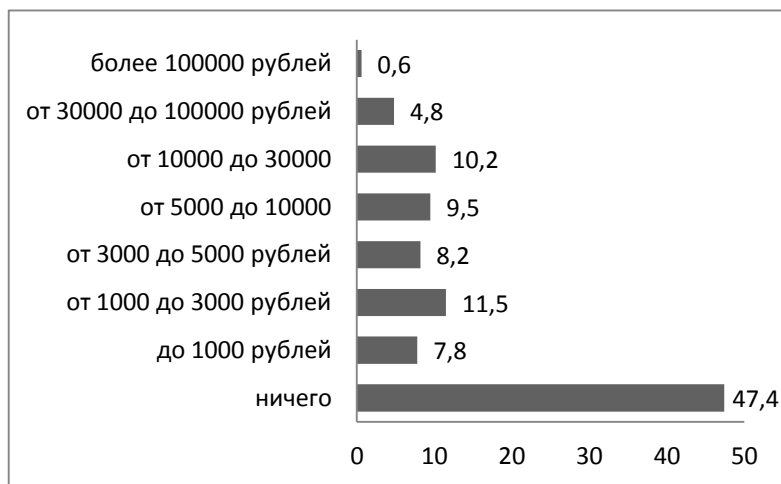


Рис. 4. Суммы, потраченные на покупки в интернет-магазинах, в %

В целом Интернет-торговля в России значительно усилила свои позиции. Многие магазины, работающие ранее только оффлайн, стали заводить свои прилавки в сети. Крупные магазины, которые пользовались Интернет-торговлей и раньше, постепенно расширяются, становясь многоуровневыми – появляются новые категории и разделы. В категории средних и мелких магазинов ужесточилась конкурентная борьба, появляются новые участники данного рынка.

Таким образом, проанализировав представленные выше диаграммы и графики, можно сказать, что сегодня рынок Интернет-торговли является самым перспективным и быстроразвивающимся рынком России. Необходимо подчеркнуть некоторые его особенности.

Во-первых, информация в сети Интернет очень быстро распространяется, любой пользователь может без особых помех получить любую интересующую его информацию, то есть пользователь может без проблем сравнить цены, ассортимент и другие характеристики.

Многие владельцы «электронных» магазинов считают, что пользователь, приходя за товаром, не стремится экономить. Однако согласно статистике [5], представленной на рисунке 5, более 75 % Интернет-пользователей, совершавших покупки онлайн, ориентированы на приобретение товаров, цена которых ниже своих аналогов, продаваемых в обычном магазине. Пока ценовой фактор играет самую значительную роль, опережая фактор удобства совершения покупок в сети Интернет.

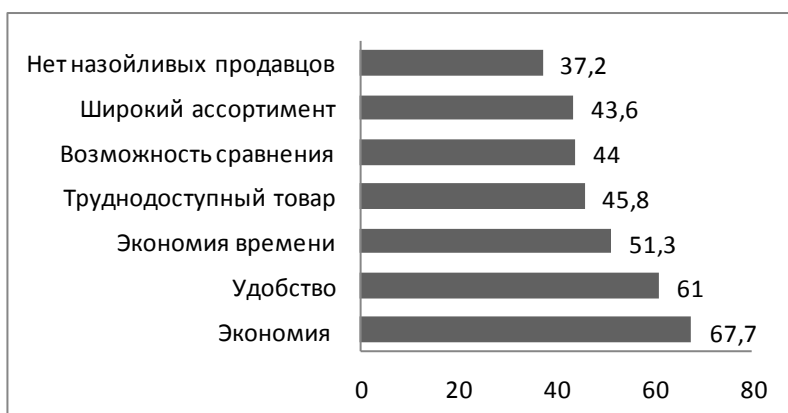


Рис. 5. Факторы привлекательности осуществления покупок товаров через сеть Интернет, в %

Во-вторых, необходимо выделить некоторые проблемы, к которым следует отнести опасения Интернет-пользователей относительно скорости и качества доставки. Наличие заторов на дорогах, сложности контроля качества работы курьеров, слабо-развитая инфраструктура в регионах, возможность потери и хищения товаров при их отправке, необоснованно высокая стоимость доставки – это то, с чем сталкиваются как сами Интернет-пользователи, так и Интернет-магазины.

В-третьих, иногда сами продавцы создают препятствия и барьеры для потенциальных покупателей. К таким барьерам можно отнести то, что продавец предоставляет неполные или же недостоверные данные о своих товарах, неудобный интерфейс магазина, неудобный процесс поиска товаров, невозможность получить быстрый ответ на интересующий клиента вопрос (отсутствие call-центра, задержки в ответах на электронную кор-



респонденцию). Подробные результаты исследования отражены на рисунке 6.



Рис. 6. Факторы, останавливающие потребителей от совершения покупки товаров через сеть Интернет, в %

Многие предприниматели стараются минимизировать возникновение вышеперечисленных проблем. Так, наибольших успехов достиг Тони Шей, генеральный директор крупнейшего обувного магазина США Zappos.com: «Онлайн-покупка обуви многих отпугивает: люди не уверены, что туфли придутся по ноге и будут хорошо смотреться с костюмом, который они планировали с ними надеть. Поэтому мы предлагаем бесплатную доставку обуви для примерки. Кроме того, срок возврата у нас – 365 дней, а колл-центр работает круглосуточно. Склад тоже открыт 24 часа, чтобы доставлять заказы нашим покупателям как можно быстрее».

Гарант беспрепятственного возврата товара (и, соответственно, денежных средств) в течение определенного срока со дня покупки увеличит издержки, но позволит «сомневающимся» покупателям с большей вероятностью совершить покупку товара. А значит, все опасения, которые создают психологические барьеры на пути совершения покупки, все же преодолимы [6]. Со стороны Интернет-магазинов преодолеть преграды можно посредством следующих способов:

- ужесточения контроля качества работы лиц от работы которых зависит имидж самого Интернет-магазина;
- актуализации данных о товарах;
- постоянного обновления, поддержания, а также технологического совершенствования электронной «витрины».

Таким образом, можно отметить, что российский рынок Интернет-торговли характеризуется увеличением количества магазинов, увеличением объёмов продаж, постепенным появлением интереса со стороны покупателей. В то же время покупатель еще не полностью привык к такому виду приобретения товаров, поэтому среди Интернет-магазинов одним из направлений конкурентной борьбы в ближайшее время будет всё же оставаться борьба за клиента, которому нужно предложить наиболее привлекательные способы покупки. Особенностью развития рынка торговли в России является необходимость предложения потребителю наиболее высокого уровня обслуживания, особого контента сайта, расширение ассортимента товаров и услуг,

убеждение клиента в безопасности и удобстве совершения сделок в сети. Но, несомненно, будущее за Интернет-торговлей.

### **Список литературы**

1. Первый Интернет-магазин: история появления. Режим доступа: <http://www.bibliotekar.ru/media/227.htm>.
2. Рынок интернет-торговли увеличился более чем в 3,5 раза. Режим доступа: <http://www.retail.ru/news/61713/>.
3. Рынок интернет-торговли в России. Статистика интернет-магазинов. Режим доступа: <http://marketingup.ru/blogs/gynok-internet-torgovli-v-rossii-statistika-internet-magazinov>.
4. Отдел интернет-исследований МАСМИ. Режим доступа: <http://www.onlinemonitor.ru/> (дата обращения: 24.05.2016).
5. Рубцов А.В. Анализ рынка интернет-торговли в России // Молодой ученый. 2012. № 5. С. 204–206.
6. Исследовательский холдинг Ромир. 2012. Режим доступа: <http://romir.ru/>.
7. Гуров Ф.Н. Продвижение бизнеса в Интернете: все о PR и рекламе в сети. М.: Вершина, 2008. 136 с.
8. Салбер А. Как открыть интернет-магазин. М.: СмарТБук, 2008. 302 с.

### **RUSSIAN MARKET OF INTERNET TRADE: PRESENT STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS**

**Mazyuta O.S., Undergraduate Student of 1<sup>st</sup> year**

Southern Federal University,

344006, Rostov-on-Don, Bolshaya Sadovaya Str., 105/4

*This article analyzes characteristics and features of internet commerce, market capacity is determined, development prospects of russian market of internet trade and trends of its growth are examined. Different ways of overcoming barriers of interaction with clients on the part of internet stores are offered on the base of this research.*

*Keywords: internet-trading, e-commerce, internet store, market analyses, development prospects, online purchases, market development, online sales.*

УДК 338.012  
ББК 65.49

## НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОРГАНИЗАЦИИ ТРЕТЬЕГО СЕКТОРА ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА

Ширманова Г.А., студентка 4 курса  
Нанакина Ю.С., к.э.н., доцент кафедры менеджмента  
Электронный адрес: artamon3@yandex.ru  
Заполярный филиал Ленинградского государственного университета имени А.С. Пушкина, 663300, Красноярский край, г. Норильск, ул. Талнахская, 51

*Сегодня в России происходит становление и оформление организации третьего сектора, как активно действующих субъектов общественно-политической жизни, однако не всегда между представляющими некоммерческий сектор организациями и властными структурами выстраиваются конструктивные отношения. Взаимодействие власти с общественными объединениями представляет собой довольно сложный и многоаспектный процесс.*

*Ключевые слова: некоммерческий сектор, некоммерческие организации, коммерческий и публичный сектор, институтообразующая структура, саморегулируемые организации.*

Современные исследователи (Мерсиянова И.В., Васильев В.В., Молокова М.А.) выделяют три общественных сектора в гражданском обществе: коммерческий, публичный и некоммерческий.

Коммерческий – это совокупность коммерческих организаций, основными целями которых является извлечение прибыли.

Публичный – это органы публичной власти всех уровней, государственные некоммерческие организации, целью которых является управление обществом и оказание публичных услуг.

Некоммерческий сектор – это понятие, обобщающее в себе весь спектр существующих некоммерческих организаций, цели которых, как правило, общественно значимые, включая благотворительные, просветительские, религиозные, политические, социально-экономические и др. [4].

В России, деятельность некоммерческих организаций регулируется федеральным законом от 12.01.1996 № 7-ФЗ (ред. от 30.12.2015) «О некоммерческих организациях», в соответствии с которым, некоммерческой организацией является организация, не имеющая извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющая полученную прибыль между участниками. Некоммерческие организации могут создаваться для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, в целях охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав, законных интересов граждан и организаций, разрешения споров и конфликтов, оказания юридической помощи, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ [6].

Некоммерческие организации выполняют несколько задач, являясь уникальным звеном, связывающим коммерческий и государственный сектор с гражданским обществом.

Некоммерческие организации могут выступать в качестве:

– институтообразующих структур в обществе (структура гражданского общества образующая правовой институт. Правовой институт обладает такими признаками как устойчивость, объективная обособленность и специфичность метода правового регулирования, определяемые непосредственной связью норм права с регулируемыми ими общественными отношениями);

– исполнителей государственных функций по оказанию социально значимых услуг социально незащищённым слоям общества, под которыми понимаются граждане, которые в соответствии с законодательством отнесены к числу граждан, нуждающихся в специальной социальной защите;

– самостоятельных хозяйствующих субъектов.

Выполняя роль институтообразующих структур, коммер-

ческие организации выступают в роли защитника интересов её членов, которыми могут быть как физические, так и юридические лица. Например, общественные объединения и политические партии дают гражданам возможность совместного взаимодействия для решения совместных задач, лоббирования общих интересов. К объединениям юридических лиц могут быть отнесены саморегулируемые организации, создающиеся в целях объединения активов, более эффективного осуществления деятельности, взаимного страхования ответственности или просто лоббирования собственных интересов. Такого рода НКО создают качественно новые горизонтальные связи в гражданском обществе [2].

На практике, некоммерческие организации (далее НКО) более эффективно выполняют социальные функции государства, поэтому государство непосредственно заинтересовано в их развитии.

Преимущества НКО по отношению к государственным структурам – индивидуальный подход в оказании услуг. Государство, исходя из своих масштабов деятельности, может ориентироваться исключительно на среднестатистического потребителя. НКО способны генерировать более разнообразные виды благ и более успешно справляться с задачей удовлетворения потребностей даже очень малых групп людей. В отличие от государственных структур для выполнения общественно значимых задач, некоммерческие организации могут привлекать ресурсы частного сектора, а так же, гражданского общества. Ресурсы НКО привлекают за счёт значимости проблем, которые они решают, а так же за счёт собственного имиджа. Некоммерческие организации, не отвечающие хотя бы одному из этих характеристик, не могут эффективно осуществлять программы фандрайзинга. Именно поэтому, НКО максимально заинтересованы в сохранении собственного имиджа. Одновременно с этим, взаимодействуя со спонсорами (государственными и негосударственными), некоммерческие организации попадают в определённого рода зависимость от них. Зачастую, спонсоры при долгосрочном взаимодействии начинают диктовать свои требования и правила к деятельности НКО и проводимым ею проектам. Для того чтобы минимизировать риск подобной зависимости, некоммерческие организации вынуждены диверсифицировать источники финансирования.

Только так они могут самостоятельно определять направления собственного развития, сохранить свой имидж и привлечь новых партнёров. Обеспечение независимости от учредителей и спонсоров для многих НКО – залог приобретения, укрепления и сохранения доверия со стороны спонсоров НКО, и тех, кому оказывает услуги некоммерческая организация [3].

Например, некоммерческая организация, которая является СМИ, имеет интерес в том, чтобы информация, которую она распространяет, являлась непредвзятой и объективной. В обратном случае, у организации возрастают риски потерять аудиторию, а сотрудники организации могут потерять уважение коллег. Религиозная НКО, которая занимается благотворительностью, заинтересована в том, чтобы её деятельность не была пропагандой религиозных воззрений её спонсоров и учредителей. В обратном случае, возрастают риски НКО потерять спонсоров, которые не поддерживают данные религиозные воззрения. Также у субъектов благотворительности могут возникнуть подозрения в попытке навязывания религии. Для того, чтобы оградить заинтересованных лиц от нежелательного влияния, существует комплекс процедур и мер, который включает нормативные средства, процедуры независимого контроля. Уставы, регламенты и учредительные документы некоммерческих организаций могут состоять из положений, которые не допускают конфликтов интересов.

НКО являются полноправным хозяйствующим субъектом рыночных отношений. Важным отличием НКО от коммерческих организаций можно назвать возможность их существования без государственной регистрации. Законодательство Российской Федерации об общественных объединениях разрешает функционирование некоторых общественных организаций без государственной регистрации. Однако в таком случае НКО будет существовать без прав юридического лица и не может являться субъектом гражданских правоотношений. Это говорит о том, что у организации не может быть собственности, она не может от своего имени заключать имущественные и неимущественные сделки, быть ответчиком или истцом в суде, не может быть печати, банковских счетов. Так же, важным отличием от

коммерческих структур является то, что не ко всем НКО можно применить процедуру банкротства. Особенностью ликвидации НКО является отсутствие механизма, алгоритма раздела имущества. Несмотря на то, что НКО создаются на нефиксированный срок, ФЗ «О некоммерческих организациях» сохраняет право создания НКО с ограничениями по сроку деятельности, который нужен для выполнения поставленных задач и достижения целей. Во всём остальном к НКО существуют те же требования, что и к коммерческим организациям. В качестве примера можно привести получение лицензий для осуществления определенных видов деятельности [2].

В 2010 году в статью 2 Федерального закона от 12.01.1996 № 7-ФЗ были введены поправки, определившие понятие социально ориентированных некоммерческих организаций (далее СОНКО). В соответствии с п. 2.1 статьи 2 Федерального закона от 12.01.1996 № 7-ФЗ, СОНКО «...признаются некоммерческие организации, созданные в предусмотренных настоящим Федеральным законом формах (за исключением государственных корпораций, государственных компаний, общественных объединений, являющихся политическими партиями) и осуществляющие деятельность, направленную на решение социальных проблем, развитие гражданского общества в Российской Федерации». Однако, современном правовом поле нет чёткого правового определения, которое можно отнести к термину «социальная проблема». Данный термин расценивается в современном праве с точки зрения его определения в гуманитарных науках и применяется по его смысловому значению муниципальными органами и органами государственной власти.

Таким образом, к социально ориентированным могут быть отнесены общественные организации, которые сами считают себя социально ориентированными и которых таковыми признают органы регионального управления и общество. Иными словами, деятельность, которая направлена на решение социальных задач и развитие гражданского общества – это очень широкое определение, которое подходит к большому количеству некоммерческих организаций. Так же, нет чёткого ответа, могут ли относиться к СОНКО, например, бюджетные образова-



тельные учреждения. Безусловно, подобные организации отвечают формальным критериям:

- являются формой НКО;
- осуществляют деятельность, которая направлена на решение социальных проблем (проблема получения качественного образования и т.д.) и развитие гражданского общества.

Юридически, этот вопрос был решён на федеральном уровне только в 2011 году. Так Постановление Правительства Российской Федерации от 23 августа 2011 года № 713 «О предоставлении поддержки социально ориентированным некоммерческим организациям» говорит о том, что помощь и поддержка может быть оказана СОНКО, за исключением муниципальных и государственных учреждений. Получается, что муниципальные и государственные учреждения могут относиться к СОНКО, но никакого отношения к поддержке СОНКО из федерального бюджета они иметь не могут. Данная ситуация вызывает опасения у некоторых экспертов. Таким образом, в ходе реформирования возможно перемещение бюджетных образовательных учреждений из первого сектора в третий, что может привести к неравной конкурентной борьбе, например, за средства бюджетного финансирования [4].

В отечественной научной литературе для обозначения всей совокупности некоммерческих организаций всё чаще начинает употребляться понятие «третий сектор». Некоторые авторы (Мерсиянова И.В., Васильев В.В., Молокова М.А.) употребляют это понятие для обозначения всей совокупности социально ориентированных некоммерческих организаций. Однако ставить знак равенства между этими понятиями – ошибка, приводящая к стиранию границ определений.

Для определения понятия «третий сектор», чаще всего используют метод исключения, говоря о том, что третий сектор это все те организации, которые не относятся к государственному и коммерческому сектору. Однако, такое определение не жестко ограничивает круг рассматриваемых субъектов. Наиболее точным в отечественной литературе, является формулировка, данная Л.И. Якобсоном. В своей работе автор представляет третий сектор как совокупность ячеек регулярного и, в некоторой

степени, организованного сотрудничества людей, отвечающие следующим признакам:

- ячейка характеризуется наличием определённых целей, чаще всего, носящих альтруистический характер или заключаются в удовлетворении потребности в самореализации участников, коллективному устройству их частной жизни; состав участников самой ячейки относительно стабилен;

- весь жизненный цикл ячейки (зарождение, развитие и исчезновение) происходит на добровольной, сознательной основе; входы и выходы ячейки открыты для участников; членство не определяется происхождением;

- ячейка непосредственно не принадлежит к государственным организациям или бизнес-структурами; цели ячейки не связаны с получением прибыли или овладением и применением политической власти.

Третий сектор в развитых странах вносит значительный вклад в развитие экономических показателей, а также создаёт рабочие места, что приводит к снижению социальной напряжённости. Большое количество детских садов, домов для престарелых, больниц и подобных учреждений находятся под патронажем НКО. К примеру, во Франции практически все проекты по работе с молодёжью на местном уровне курируют только некоммерческие организации. Но не стоит забывать, что значимость третьего сектора на Западе уже давно перешагнула рамки производства социальных услуг и создания рабочих мест [8, с. 23].

Таким образом, в Российской Федерации, с начала 1990-ых годов, наблюдается создание большого количества некоммерческих организаций. До сих пор третий сектор в России находится на стадии формирования. Законодательно не определены границы этого сектора и не рассмотрены все моменты терминологии (например, социально ориентированные НКО). Однако рассматриваемый сектор имеет значительный потенциал для роста и развития.

### **Список литературы**

1. Асачева М.В. «О легальном определении понятия «социально незащищенные категории граждан» // Режим доступа:

<http://отрасли-права.рф/article/826>.

2. Гражданский кодекс РФ Ч.1, ст. 65 // Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.

3. Киримова Е.А. Правовой институт. Диссертация // Режим доступа: <http://pravo.news/prava-istoriya/pravovoy-institut-dissertatsiya.html>.

4. Мерсиянова И.В. Третий сектор. Определение, терминология, границы, данные исследований и тенденции развития // Режим доступа: <http://www.kdobru.ru>.

5. Сесявин Е.А. «Конкурентноспособность социальных проектов как рекламного продукта для бизнеса». ВЫСШАЯ ШКОЛА Научно-практический журнал. № 4. 2015. С. 5.

6. Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ (ред. от 30.12.2015) «О некоммерческих организациях», ст. 18–21 // Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.

7. Постановление Правительства РФ от 23.08.2011 № 713 (ред. от 09.09.2015) «О предоставлении поддержки социально ориентированным некоммерческим организациям» (вместе с «Правилами предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию программ поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций», п. 1

8. Федеральный закон от 19.05.1995 № 82-ФЗ (ред. от 08.03.2015) «Об общественных объединениях», ст. 3 // Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.

9. Якобсон Л.И., Санович С.В. Смена моделей российского третьего сектора: фаза импортозамещения // Общественные науки и современность. 2009. № 4. С. 23 // Режим доступа: <http://www.civisbook.ru/files/File/ONS.pdf>.

## **NON-PROFIT ORGANIZATIONS AS ORGANIZATIONS THIRD SECTOR OF CIVIL OBSHCHESTVA**

**Shirmanova G.A., Student of 4<sup>th</sup> year**

**Nanakina Yu.S., Candidate of Economic Sciences,**

**Associate Professor of Management**

**Polar Branch of Leningrad State University named of A.S. Pushkin,  
663300, Krasnoyarsk Region, Norilsk, Talnakhsкая Str., 51**

*Today in Russia there is a formation and registration of the organization of the third sector as actively acting subjects of social and political life, however not always between the organizations and power structures representing non-commercial sector the constructive relationship is built up. Interaction of the power with public associations represents quite difficult and multidimensional process.*

*Keywords: non-commercial sector, non-profit organizations, commercial and public sector, institutoobrazuyushchy structure, self-regulatory organizations.*

**УДК 339.18**

**ББК 65**

## **ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН КАК НОВЫЙ КАНАЛ КОММУНИКАЦИИ С ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИЕЙ**

**Мазюта О.С., магистрант 1 курса**

**Научный руководитель – к.э.н., доцент М.Г. Подопригора**

**Электронный адрес: OlegMazyuta@gmail.com**

**Южный федеральный университет, 344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 105/42**

*В данной статье рассмотрены преимущества ведения бизнеса в сети Интернет, определены основные инструменты, рассмотрены перспективы развития интернет-магазина как канала коммуникации с целевой аудиторией.*

*Ключевые слова: интернет-магазин, электронная коммерция, коммуникация, каналы продаж, объём продаж, рынок сбыта.*

Интернет-магазин как новый канал коммуникации с целевой аудиторией вызывает интерес в наши дни у многих пред-

принимателей и владельцев торговых точек. Ведь с помощью Интернета владельцам магазинов возможно:

- увеличить объёмы продаж;
- предоставить клиентам широкий выбор продукции, а также предложить новые сервисы;
- сократить временные издержки;
- сократить денежные издержки;
- повысить эффективность отношений с клиентами;
- увеличить узнаваемость бренда;
- привлечь внимание аудитории к своему продукту.

Интернет-магазины обладают уникальным рядом преимуществ перед традиционными магазинами. Не менее важными инструментами в сети, использование которых поможет увеличить продажи, являются:

- изучение и анализ целевой аудитории;
- уточнение потребностей клиента( например, при помощи обратной связи с клиентом).

Для успешного развития и процветания Интернет-магазина необходимо тщательно изучить нашу целевую аудиторию. В описании целевой аудитории следует обозначить общие черты нашего потенциального клиента, по которым возможно отличить потребителя нашего Интернет- магазина от других потребителей на рынке.

Для подробного изучения аудитории, используется модель целевой аудитории, которая была придумана Джерритом Антонидесом и Фредом ван Раем [1]. Суть модели заключается в том, что необходимо разделить все группы параметров для описания целевой аудитории на три уровня:

- общий уровень описания целевой аудитории;
- описание целевой аудитории на уровне товарной группы;
- описание целевой аудитории на уровне бренда.

Подробное описание уровней рассмотрено в таблице.

Интернет-магазин как канал коммуникации с целевой аудиторией ориентирован на клиентов, которые проявляют интерес к нашим услугам или продукту и для совершения своего выбора предпочитают использовать глобальную паутину [2]. Этот

канал, по сравнению с другими, является сегодня наиболее перспективным, ведь на это есть ряд причин:

– канал активно развивается и используется многими компаниями;

– благодаря использованию данного канала удастся существенно снизить затраты за счет сокращения дополнительных ресурсов на содержание персонала и дополнительных помещений;

– некоторый персонал может работать из любой точки земного шара, при этом не обязательно иметь очень развитые навыки общения и презентабельный внешний вид.

### Уровни параметров описания целевой аудитории

Уровень	Описание
Общий уровень описания целевой аудитории	Уровень на котором составляется портрет нашего покупателя по географическим, психографическим и социально-демографическим критериям. На данном уровне формируется портрет нашего клиента по возрасту, его характеру, а также стилю жизни.
Уровень товарной категории	На данном уровне описываются особенности поведения покупателя при выборе товара. Выявляются такие параметры, которые отличают нашу аудиторию от любой другой на рынке.
Уровень бренда	Определение того, насколько хорошо целевой потребитель знает товар, его мнение о бренде, его намерения приобретения бренда, степень лояльности к марке.

Но не стоит забывать, что и у такого современного канала есть свои недостатки:

– не все потребители привыкли к такому способу предоставления услуг;

– любые проблемы со связью или техникой могут затормаживать деятельность компании.

Таким образом, можно отметить, что Интернет-магазин как новый канал коммуникации с целевой аудиторией является современным решением многих возникающих проблем при ведении бизнеса. Он позволяет добиться сокращения денежных и временных издержек, предоставить клиенту современный и качественный сервис и широкий выбор продукции, добиться повышения эффективности отношений с клиентами и увеличения общего объема продаж.

### **Список литературы**

1. Методика описания целевой аудитории. Режим доступа: <http://powerbranding.ru/potrebitel/ta-description/>.
2. Каналы продаж: самые эффективные виды и их анализ. Режим доступа: <http://www.kom-dir.ru/article/630-kanaly-prodaj>.
3. Гуров Ф.Н. Продвижение бизнеса в Интернете: все о PR и рекламе в сети. М.: Вершина, 2008. 136 с.

## **ONLINE STORE AS A NEW COMMUNICATION CHANNEL WITH THE TARGET GROUP**

**Mazyuta O.S, Undergraduate Student of 1<sup>st</sup> year**

Southern Federal University,

344006, Rostov-on-Don, Bolshaya Sadovaya Str., 105/4

*This article reviews possible advantages of doing business in internet, determines the basic methods and instruments, considers perspectives of development of an online store as a communication channel with the target group.*

*Keywords: online store, e-commerce, communication, sales channels, sales volume, sales market.*

УДК 338.124.4  
ББК 35.5

## **ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА В РОССИИ**

**Коробкин Е.Е., студент 2 курса**

**Научный руководитель – к.э.н., доцент З.С. Дотдueva**

**Электронный адрес: zheka11101@yandex.ru**

**Северо-Кавказский федеральный университет, 355009**

**г. Ставрополь, ул. Пушкина, 1**

*В данной статье рассмотрен современный экономический кризис. Выявлены причины (факторы), спровоцировавшие данный кризис. Проанализированы статистические данные.*

*Ключевые слова: современный экономический кризис, инфляция, фактор, безработица, ВВП, курс ценных бумаг, инвестиция, бизнес, банкротство компаний, облигация.*

Современный экономический кризис представляет собой период времени, когда бизнес выходит из-под контроля, проще говоря, наступает переломный момент как в малых, так и в больших предприятиях. Ликвидируются кризисы с помощью изменений правил производственно-хозяйственной деятельности. Следственно, кризис появляется в связи с тем, что нет управления экономикой в глобальном масштабе, поэтому он является практически глобальным.

Существует несколько факторов, вызвавших данный кризис в Российской Федерации:

1. Сокращение общего объёма промышленного производства, рост уровня инфляции и гиперинфляции.



Из материалов Росстата следует, что в 2014 году объём промышленного производства был больше на 3,4 %, чем в 2015.

Что касается инфляции, то в 2014 году она составляла 11,36 %, а в 2015 – 12,91 %, из этого можно сделать вывод: процент значительно вырос. Это влечёт за собой обесценивание денежной единицы государства и приводит к значительному росту стоимости всех товаров и услуг.

Но если мы обратим внимание на последние данные из Росстата (рис.1), то увидим, что в 2016 году, по сравнению с 2015, уровень инфляции крайне снизился, что может привести к снижению цен на товары и услуги.



Рис. 1. Месячный уровень инфляции за 2015–2016 гг.

2. Падение ВВП и внешнеторгового оборота. Уделим особое внимание данным из Росстата за 2009–2015 гг. (Табл.). Смотри на таблицу, можно заметить, что разность многих показателей 2015 и 2014 гг., такие как ВВП (4,1 %), базовые отрасли (1,2 %), сельское хозяйство (1,6), промышленное производство

(7,3), добыча полезных ископаемых (3,1), обрабатывающие производства (9,8), инфраструктурные сектора (1,1), строительство (6,2), платные услуги населению (2,1), грузооборот (10,3), инвестиции (5,1 %), инфляция в среднем за год (3,9 %), изменение среднегодовой инфляции за год (10,2), изменение среднегодового номинального эффективного курса рубля (18,5 %), имеют наиболее благоприятные значения, но есть и отрицательные значения, например: розничная торговля (-4,9), продовольствие (-7,3), непродовольственные товары (-2,5), оптовая торговля (-12,4), реальная зарплата населения (-6,0), изменение среднегодовой \$-цены (-12,2 %) [9].

**Динамика основных макропоказателей в кризисные годы:  
2009–2015 гг. [9]**

<b>Основные макропоказатели</b>	<b>2009г.</b>	<b>2015г.</b>	<b>Разность</b>
ВВП, %	-7,8	-3,7	4,1
Базовые отрасли (оценка ЦР), %, в т.ч.:	-6,0	-4,8	1,2
Сельское хозяйство	1,4	3,0	1,6
Промышленное производство	-10,7	-3,4	7,3
Добыча полезных ископаемых	-2,8	0,3	3,1
Обрабатывающие производства	-15,2	-5,4	9,8
Инфраструктурные сектора	-2,7	-1,6	1,1
Строительство	-13,2	-7,0	6,2
Розничная торговля	-5,1	-10,0	-4,9
Продовольствие	-1,9	-9,2	-7,3
Непродовольственные товары	-8,2	-10,7	-2,5
Платные услуги населению	-4,2	-2,1	2,1
Оптовая торговля	2,0	-10,4	-12,4
Грузооборот	-10,1	0,2	10,3
Инвестиции, %	-13,5	-8,4	5,1
Реальная зарплата населения, %	-3,5	-9,5	-6,0
Инфляция в среднем за год, %	11,7	15,6	3,9
Изменение среднегодовой инфляции за год, п.п.	-2,4	7,8	10,2
Изменение среднегодового номинального эффективного курса рубля, %	15,2	33,7	18,5
изменение среднегодовой \$-цены Urals, %	-35,3	-47,5	-12,2

3. Падение курсов ценных бумаг также является одним из негативных факторов экономического кризиса. По его приходу курс резко снижается. Это объясняется тем, что дивиденды по акциям падают, повышаются нормы процента и превышаются предложения акций облигаций над спросом. Очень часто падение курсов бумаг достигает масштабных размеров и приводит к биржевой панике.

4. Рост числа банкротств компаний. Этот фактор, как и вышеперечисленные, тоже является немаловажным в экономике Российской Федерации. В диаграмме (рис. 2) мы можем увидеть, что с 2012 года показатели несостоятельности компаний очень растут, проще говоря, эти компании разоряются.



Рис. 2. Девальвационные волны банкротств

Причин на самом деле очень много, к примеру: экономические показатели, политическая ситуация в стране, внутренние факторы, косвенные причины.

5. Также, одним из отрицательных факторов является безработица. Проанализируем диаграмму (Рис. 3). Число граждан, которые не являются трудоустроенными, в 2015 году критически возросло, по сравнению с 2014 годом.

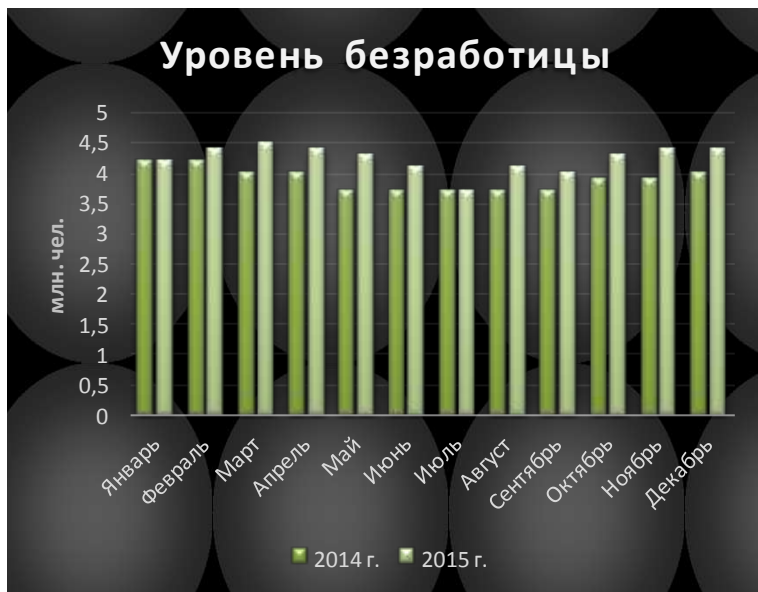


Рис. 3. Уровень безработицы за 2014–2015 гг.

В каждый конкретный период уровень безработицы зависит от цикла и темпов экономического роста, ряда соответствия квалификационно-профессионального устройства рабочей силы действующему на неё спросу и производительности труда.

Существует положительный фактор экономического кризиса – «естественный отбор». С возрастанием уровня потерь, происходит рост поисковой активности. Возникает необходимость выбора тактики выживания, что делает человека сильнее!

#### Список литературы

1. Аттали Ж. Мировой финансовый кризис. М., 2010.
2. Безработица в России // Person Agency. Режим доступа: <https://person-agency.ru/statistic.html> (Дата обращения 3.10.2016).
3. Бизнес насмарку // RG.RU. Режим доступа: <https://rg.ru/2015/02/17/bankrotstvo.html> (дата обращения 2.10.2016).
4. Григорий Набережнов, Елена Тофанюк, Татьяна Алешкина, Иван Ткачёв. Центробанк поднял ключевую ставку до

17 % // РБК. Режим доступа: <http://www.rbc.ru/finances/16/12/2014/548f58d72ae5966d31a64d76> (дата обращения 2.10.2016).

5. Дотдугева З.С., Красников А.В. Концептуальный подход к анализу инвестиционной позиции РФ на мировом рынке иностранных инвестиций. Научные преобразования в эпоху глобализации: сборник статей Международной научно-практической конференции (20 мая 2016г., г. Курган). В 4 ч. Ч.1 / Уфа: АЭТЕРНА, 2016. 334 с.

6. Инфляция в России в 2015 году // СтатБюро. Режим доступа: <https://www.statbureau.org/ru/russia/inflation/2015> (дата обращения 2.10.2016).

7. Краткий анализ динамики банкротств в Российской Федерации, отдельных регионах и по формам бизнеса // Novainfo.ru. Режим доступа: <http://novainfo.ru/article/5725> (дата обращения 2.10.2016).

8. Курс ценных бумаг // EconomicPortal.ru. Режим доступа: <http://www.economicportal.ru/ponyatiya-all/kurs-cennyh-bumag.html> (дата обращения 2.10.2016).

9. Россия по уровню реального ВВП вернулась в 2008 год // Комментарии о Государстве и Бизнесе. Режим доступа: [https://dcenter.hse.ru/data/2016/02/07/1140234141/macro\\_16-02.pdf](https://dcenter.hse.ru/data/2016/02/07/1140234141/macro_16-02.pdf) (дата обращения 2.10.2016).

10. Филипп Стеркин, Маргарита Папченкова. «Голландская болезнь» в России прогрессирует // Ведомости. Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2013/07/17/chembolna-rossiya> (дата обращения 30.09.2016). (дата обращения 2.10.2016).

## **FACTORS OF THE ECONOMIC CRISIS IN RUSSIA**

**Korobkin E.E., Student of 2<sup>nd</sup> year**

North-Caucasian Federal University,  
355009, Stavropol, Pushkin Str., 1

*This article discusses the current economic crisis. Identify the causes (factors) that triggered the crisis. Analyzed statistical data.*

*Keywords: modern economic crisis, inflation, factor, unemployment, GDP, equity prices, investment, business, bankruptcy of companies, the bond.*

УДК 338.2  
ББК 65.9 (4БЕЛ)

**ИНТЕГРАЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ  
И ПРОИЗВОДСТВА КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ  
ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО РЫНКА  
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ  
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ  
ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ**

**Ветёлкина А.Г., аспирант 1 года обучения, ст. преподаватель  
Научный руководитель – к.э.н., доцент Е.Э. Головчанская  
Электронный адрес: [anna.vetelkina@mail.ru](mailto:anna.vetelkina@mail.ru)  
Белорусский государственный университет, 2200300 Респуб-  
лика Беларусь, г. Минск, пр. Независимости, 4**

*В статье рассматривается механизм интеграции образования, науки и производства с целью формирования эффективного рынка интеллектуальной собственности в условиях инновационной экономики Беларуси. Проводится анализ систем образования, науки и производства с точки зрения объективных механизмов их взаимодействия и определения их структуры как элементов Национальной инновационной системы.*

*Ключевые слова: рынок интеллектуальной собственности; интеграция образования, науки и производства; национальная инновационная система; интеллектуальный капитал; инновации; инновационное развитие.*

Интенсивное и нацеленное движение наиболее развитых государств к обществу знаний требует существенных перемен, прежде всего, в системе высшего образования, которая являясь составляющей национальной инновационной системы, должна создавать потенциал для инновационного развития страны. В современных условиях интенсификации и усложнения про-

цессов глобализации, с ростом наукоёмкости во всех сферах производства повышаются требования к национальной инфраструктуре в области науки и техники, образования, коммуникации, информации. Беспрецедентное развитие информационных и коммуникационных технологий является важным двигателем прогресса, а технологический рост несет специфичные возможности и задачи. Быстрое производство знаний и технологический прогресс создали ситуацию, при которой идет поиск качества, превосходства и смысла. В данном контексте на повестку дня выходят вопросы формирования эффективно функционирующего рынка интеллектуальной собственности. Изложенное позволяет сделать вывод, что главной ценностью и достоянием развития общества выступает интеллектуальный капитал.

Беларусь за последнее десятилетие показала твердое намерение создать сильное и процветающее государство с высокотехнологичной и конкурентоспособной экономикой, основной движущей силой которой является эффективно функционирующая инновационная система. Инновационное развитие национальной экономики как государственный приоритет определено Законом Республики Беларусь «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь», Законом Республики Беларусь «Об основах государственной научно-технической политики», Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года.

Практическим воплощением сформированных подходов в реализации инноваций в период 2007–2014 годы стало выполнение Государственных программ инновационного развития Республики Беларусь на 2007–2010 годы и на 2011–2015 годы.

В рамках Государственных программ инновационного развития на основе отечественных и зарубежных разработок и технологий созданы и организованы производства принципиально новой продукции или продукции с новыми потребительскими свойствами и внедрены новые способы (технологии) производства. За рассматриваемый период реализации Государственных программ обеспечено освоение и выпуск новой продукции по 305 заданиям ГНТП, введены в эксплуатацию

985 объектов, в том числе: создано 131 новое предприятие; организовано 352 новых производства на действующих предприятиях; модернизировано 502 производства.

Приоритетной задачей государственной инновационной политики является повышение эффективности Национальной инновационной системы (далее – НИС) как механизма взаимодействия между наукой и реальным сектором экономики.

В результате выполнения мероприятий Государственных программ инновационного развития за последние годы проведена значительная работа по формированию основных элементов НИС и ее институтов, созданы благоприятные стартовые условия и разработаны меры по стимулированию инновационной деятельности. Сформировано законодательство в сфере инновационной деятельности. Разработаны и приняты нормативные правовые акты, регулирующие научную, научно-техническую и инновационную деятельность, а также вопросы интеллектуальной собственности, важнейшими из которых являются: Закон Республики Беларусь от 10 июля 2012 г. «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь»; Указ Президента Республики Беларусь от 7 сентября 2009 г. № 441 «О дополнительных мерах по стимулированию научной, научно-технической и инновационной деятельности»; Указ Президента Республики Беларусь от 26 мая 2011 г. № 216 «О мерах по повышению эффективности использования объектов интеллектуальной собственности»; Указ Президента Республики Беларусь от 7 августа 2012 г. № 357 «О порядке формирования и использования средств инновационных фондов»; Указ Президента Республики Беларусь от 4 февраля 2013 г. № 59 «О коммерциализации результатов научной и научно-технической деятельности, созданных за счет государственных средств».

Государством обеспечивается функционирование новых финансовых механизмов поддержки субъектов инновационной инфраструктуры, инновационного предпринимательства.

Проведена работа по формированию и развитию инновационной инфраструктуры.



По состоянию на 31 декабря 2014 года в качестве субъектов инновационной инфраструктуры зарегистрировано 14 юридических лиц, в том числе: 12 технопарков, из них в Брестской области – 2, Витебской – 2, Гомельской – 2, Гродненской – 2, Могилевской – 1, Минской – 1, в г. Минске – 2; 2 центра трансфера технологий: в г. Витебске – 1, в г. Гомеле – 1. Необходимо отметить устойчивую тенденцию роста количества резидентов технопарков. Так, общее количество резидентов технопарков в 2014 году составило 84 (в 2010 году – 7). Это связано, прежде всего, с ростом площадей технопарков, которые за пятилетку увеличились с 19 188,4 кв. метров до 87 587,1 кв. метров. Основными направлениями деятельности резидентов технопарков являются такие высокотехнологичные направления как: приборостроение, машиностроение, электроника; оптика и лазерные технологии; энергетика и энергосбережение; информационные технологии, разработка программного обеспечения; медицина, фармацевтика, производство медицинского оборудования; био- и нанотехнологии.

Таким образом, в Республике Беларусь в целом созданы необходимые условия для развития науки и инновационной деятельности. В рамках государственных программ инновационного развития успешно реализованы инновационные проекты государственного значения, направленные на повышение конкурентоспособности национальной экономики.

О высоком потенциале инновационного развития свидетельствуют положение нашей страны в международных рейтингах. Так, по индексу знаний республика в последние годы поднялась с 52-го на 45-е место, по индексу экономики знаний – с 73-го на 59-е место. По данным Всемирной организации интеллектуальной собственности, по количеству заявок на изобретения в расчете на 1 млрд долларов США ВВП Беларусь занимает 6-е место в мире [1].

Инновационное развитие должно опираться на некий перечень индикаторов. Как известно, международным индикатором развития инновационной экономики является наукоемкость ВВП [2]. Согласно данным, приведенным Гончаровым В.В., для стран, избравших инновационный путь развития в качестве при-

оритетного, пороговое значение наукоемкости ВВП составляет 2 %, в Беларуси лишь – 0,69 % от ВВП [3].

В рамках разработанной Стратегии развития Республики Беларусь до 2025 г. Полоник С.С. предлагает «индикаторы инновационного развития», представленные в Таблице [4]. Согласно такому подходу развитие новой инновационной экономики должно происходить за счет задействования новых источников экономического роста (преимуществ в науке, образовании и высоких технологиях). Это еще раз подтверждает существенную роль сектора образовательных услуг в становлении рынка интеллектуальной собственности в инновационной экономике Республики Беларусь. Подход представляется весьма оправданным, однако индикаторов инновационного развития явно недостаточно для того, чтобы оценить, какими темпами осуществляется переход к новой экономике.

#### **Индикаторы перехода к инновационной экономике**

<b>Индикатор</b>	<b>2008 г.</b>	<b>2025 г.</b>
Доля высокотехнологичного сектора экономики в ВВП, %	20	30-40
Доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции промышленности, %	16,5	40-50
Доля инновационно активных промышленных предприятий, %	20	70-80
Общие затраты на исследования и разработки, % от ВВП	1,0	2-3
Расходы на образование, % от ВВП	6,0	10,0
Расходы на здравоохранение, % от ВВП	5,0	-

Источник: Полоник С.С. Стратегия развития Республики Беларусь до 2025 г // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. 2008. № 12. с. 69–78

Например, в странах Евросоюза перечень индикаторов, характеризующих инновационное развитие, постоянно расширяется. Выполняя требования Европейского саммита в Лиссабоне 2000 г. Европейская Комиссия приняла и постоянно совершенствует методику наблюдений за инновационной деятельностью – «InnoPolicy Trend Chart». Ежегодно обновляется Европейское инновационное табло (EIS). Новейшей тенденцией яв-

ляется расчет композитного индикатора, так называемого инновационного индекса (Summary Innovation Index – SII), основанного на 20 показателях этого табло [5].

Проблема интеграции образования, науки и производства особенно актуальна в рамках инновационного развития экономики страны. Инновационное развитие экономики по опыту различных стран предполагает, прежде всего, понимание феномена интеллектуальной собственности в ее технико-экономико-правовом аспекте, реализованном на разных иерархических уровнях [6]. Интеграция образования, науки и производства – это совместное использование потенциала образовательных, научных и производственных организации во взаимных интересах. Это актуально, в первую очередь, в областях подготовки, повышения квалификации и пере- подготовки кадров, а также проведения совместных научных исследований, внедрения научных разработок [7].

Особую значимость для развития инновационных процессов и, соответственно, для интеграции образования, науки и производства приобретают механизмы управления интеллектуальной собственностью, общая кадровая политика с целевыми установками, которые будут способствовать развитию инновационной деятельности организации и связанного с ним роста профессионального уровня работников [8].

Необходимо проанализировать некоторые аспекты системы образования, науки и производства с точки зрения объективных механизмов их взаимодействия и определения их структуры как элементов рынка интеллектуальной собственности в условиях инновационной экономики.

Нарастает необходимость интеграции науки, образования, бизнеса, государства. К сожалению, сейчас эти компоненты инновационной среды разъединены. Бизнес и наука живут на разных полюсах. Огромная и перспективная отрасль инноваций раздроблена на обособленные части. ВУЗы, научные институты, стартап-хабы, акселераторы, бизнес, центры трансфера технологий – каждый сам по себе. Если мы хотим, чтобы экосистема развивалась, практику нужно менять. Безусловно, создать грамотную инновационную инфраструктуру рынка интеллектуаль-

ной собственности возможно только объединив в единую экосистему все институты инновационного рынка.

В настоящее время институциональная среда и ее институты определяют условия эффективного формирования и развития интеллектуальных ресурсов Республики Беларусь. Интеллектуальные ресурсы мы определяем, как систему совокупности форм интеллектуальных ресурсов работников, формирующихся в процессе освоения и производства новейших знаний в отношении производства наукоемкой продукции с целью обеспечения устойчиво расширенного и сбалансированного воспроизводства национального богатства [9].

Современное инновационное пространство характеризуется многообразием форм и структур, объединяющих в себе такие институты экономики как: государство, образование, бизнес, наука. Следует выделить такие организационные формы и объединения субъектов инновационной деятельности как: технологические платформы, кластеры, образовательные кластеры, государственно-частное партнерство, «треугольник знания», «тройная спираль». Причины такой интеграции – трансформация, смещение и расширение приоритетов функционирования субъектов инновационной деятельности. Цель такого объединения – повышение эффективности инновационной деятельности его участников и страны в целом. Главенствующая роль во всех интеграционных структурах принадлежит университету, как ведущему звену в системе генерации и коммерциализации новейших знаний. Университеты, создавая инновационные компании, например, бизнес-инкубаторы, технопарки, центры предпринимательства и т.д., в целях коммерциализации знания и увеличения внебюджетных доходов, а также осуществляя платные образовательные услуги (образовательное антрепренерство), начинают выполнять роль бизнеса, роль предпринимательства и трансформируются в предпринимательские университеты. В Беларуси наметился процесс изменения классической парадигмы образования. Поэтапно формируется и реализуется модель высшего образования, основанная на интеграции учреждения образования в крупные учебно-научно-производственные

кластеры, в результате чего вузы постепенно начинают приобретать предпринимательскую специфику деятельности [9].

Важнейшие направления государственной инновационной политики республики на 2016–2020 гг. сфокусированы по вопросам организации: разработки и реализации инновационных проектов, имеющих государственное значение; инновационного развития регионов; развития инновационного предпринимательства; повышения эффективности управления НИС; повышения эффективности коммерциализации результатов НТД и формирование рынка НТП; развития инновационной инфраструктуры; формирование институциональной среды, стимулирующей инновационную деятельность; повышения эффективности научно-технической деятельности; развития международного сотрудничества в сфере инновационной деятельности; кадрового обеспечения инновационного развития национальной экономики.

Инновационная деятельность в Беларуси осуществляется в рамках правового поля, которое представлено, в первую очередь, Законом Республики Беларусь от 10 июля 2012 г. «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь», Законом Республики Беларусь от 19 января 1993 г. № 2105-ХП «Об основах государственной научно-технической политики» с изменениями и дополнениями, Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. как государственный приоритет, а также нормативно-правовыми актами.

Важнейшим институтом, определяющим развитие интеллектуальных ресурсов в контексте инновационной деятельности Республики Беларусь, является система образования. Система образования РБ представлена: 3972 учреждениями дошкольного образования, 3077 учреждениями общего среднего образования, специальным образованием, 185 учреждениями профессионально-технического образования, 219 учреждениями среднего специального образования, двухуровневой системой высшего образования (45 государственных и 9 частных учреждений высшего образования (34 университета и 7 академии)), послевузовским образованием (118 аспирантур и 56 докторантур), научно-ис-

следовательской деятельностью (в 2014 году в научных исследованиях и разработках участвовало 457 организации, из них: количество государственных научных организации – 94; в предпринимательском секторе научной деятельностью занято 294 организации; в секторе образования – 66 организации), 402 учреждениями образования, осуществляющими дополнительное образование, международным сотрудничеством [1].

Развитие инновационного предпринимательства предполагает: создание сети малых инновационных предприятий, функционирующих в рамках существующих и вновь создаваемых кластеров; развитие инфраструктуры поддержки инновационного предпринимательства, направленной на обеспечение интеграции науки, образования и производства; обеспечение доступности для субъектов инновационной деятельности материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсов; развитие государственно-частного партнерства в сфере инновационной деятельности.

Повышение эффективности управления НИС предполагает: укрепление структурных подразделений организаций, ответственных за научно-техническую и инновационную деятельность, охрану и управление интеллектуальной собственностью квалифицированными специалистами; создание системы государственной поддержки формирования инновационно-промышленных кластеров в высокотехнологичном секторе;

Повышение эффективности коммерциализации результатов НТД и формирование рынка НТП предполагает: стимулирование внутреннего спроса на результаты НТД, в том числе созданные с использованием бюджетных средств; развитие системы трансфера технологий; активизация деятельности субъектов инновационной инфраструктуры (технопарков, центров трансфера технологий) по вопросам коммерциализации результатов НТД посредством реализации кластерной и межкластерной форм взаимодействия; совершенствование механизма передачи прав на результаты НТД, созданные за счет бюджетных средств, в сферу частного предпринимательства для коммерческого использования; обеспечение охраны, защиты и управления объек-

тами интеллектуальной собственности на внутреннем и международном рынках.

Развитие инновационной инфраструктуры предполагает: обеспечение ускоренного развития в качестве площадок для организации инновационных производств Парка высоких технологий, Китайско-Белорусского индустриального парка, а также Национального научно-технологического парка «БелБиоград» в случае принятия соответствующего Указа Президента Республики Беларусь о его создании; создание новых и развитие действующих субъектов инновационной инфраструктуры (технопарков, центров трансфера технологий), укрепление их материально-технической базы и кадрового потенциала; формирование сети инжиниринговых организаций (подразделений) для сопровождения научных проектов, комплексного внедрения технологий и разработки инновационных проектов; создание на базе научных организаций и учреждений высшего образования отраслевых лабораторий для научного обеспечения, опытно-промышленной апробации и внедрения в производство полученных результатов НТД; формирование сети центров коллективного пользования уникальным научным оборудованием с приданием им статуса субъектов инновационной инфраструктуры.

Формирование институциональной среды, стимулирующей инновационную деятельность, предполагает: совершенствование системы нормативного правового регулирования инновационной деятельности; создание венчурной системы финансирования; создание многоуровневой системы популяризации интеллектуального творчества и инновационного предпринимательства в качестве государственно-значимой и социально-престижной сферы деятельности; развитие и государственная поддержка изобретательства и инженерно-технического творчества молодежи; развитие и государственная поддержка стартап-движения, включая оказание организационной, информационной и финансовой поддержки организациям, осуществляющим подготовку и проведение мероприятий, направленных на вовлечение молодежи в инновационную и предпринимательскую деятельность, на установление профессионально-деловых связей

изобретателей и начинающих инновационных предпринимателей с потенциальными инвесторами и деловыми партнерами;

Кадровое обеспечение инновационного развития национальной экономики предполагает: создание учебно-научно-производственных комплексов (кластеров), осуществляющих непрерывную подготовку специалистов, в том числе навыкам инновационной деятельности; развитие многоуровневой системы непрерывной подготовки, переподготовки и повышения квалификации специалистов для инновационной деятельности, в том числе в сфере охраны и управления интеллектуальной собственностью; расширение подготовки инженерно-технических специалистов и научных работников высшей квалификации по приоритетным специальностям, обеспечивающим развитие высокотехнологичных производств, относящихся к V и VI технологическим укладам; организацию обучения, в том числе посредством реализации проектов международной технической помощи, навыкам инновационной деятельности менеджеров, предпринимателей и специалистов; развитие в учреждениях высшего образования системы формирования предпринимательских компетенций у студентов [1].

Итак, образование и производство находятся в непрерывной взаимосвязи. Для организации конкурентоспособного производства требуются высококвалифицированные кадры. Формирование интеллектуального капитала организации рассматривается как результат деятельности системы образования, которая непосредственно увеличивает потенциал человеческого капитала за счет передачи обучающимся знания, умения и навыков с применением современных образовательных технологии [9]. В свою очередь, в систему образования привлекаются высококвалифицированные специалисты с производства для передачи знания и опыта своей предметной области обучающимся.

Связь науки и производства реализуется через новые технологии, которые базируются на достижениях фундаментальных и прикладных наук. Производство реализует новые технологии, накапливает опыт их применения при освоении новых изделий, формирует рынок новых продуктов и услуг. Для науки производ-



ство поставляет результаты применения новых методов и технологии и позволяет выявлять скрытые закономерности.

Образование и производство, наука и производство также формально разделены в рамках вышеуказанных аспектов. Общим свойством для систем образования, науки и производства является то, что на выходе формируются объекты интеллектуальной собственности и трудовые ресурсы в соответствии с профилем деятельности. На вход каждой из этих систем также поступают объекты интеллектуальной собственности и трудовые ресурсы из других взаимосвязанных с ними систем с целью повышения потенциала интеллектуального капитала организации и достижения уровня конкурентоспособности.

Специфика интеллектуального ресурса как носителя и генератора новейшего знания и его дуалистическая роль в экономике (и в качестве самостоятельного ресурса, и как основы развития всех экономических ресурсов), определяют его особое положение не только на мировом рынке ресурсов, но и в глобальном экономическом пространстве. Следовательно, проблемы формирования, развития и эффективного воспроизводства интеллектуальных ресурсов актуальны для всех национальных экономик, поскольку без организации этих процессов невозможно создать экономику знаний, в рамках которой складываются национальные инновационные системы, а их совокупность представляет собой рождение инновационной экономики на глобальном уровне хозяйствования [10].

Автор считает, что наиболее эффективным механизмом интеграции образования, науки и производства в контексте формирования эффективного рынка интеллектуальной собственности в условиях инновационной экономики Республики Беларусь является функциональное взаимодействие систем образования, науки и производства. Переход белорусской экономики к экономике знаний должен сопровождаться развитием инновационной инфраструктуры рынка интеллектуальной собственности. Государство должно осознать, что важнейшим источником инноваций на современной стадии развития общества являются образование и наука, а общим свойством для систем образования, науки и производства является то, что на выходе формиру-

ются объекты интеллектуальной собственности. Поэтому в целях интеграции образования, науки и производства первоочередной задачей является построение эффективно функционирующего рынка интеллектуальной собственности.

### Список литературы

1. Государственная Программа инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы // Режим доступа: <http://www.government.by/upload/docs/file5a5cae06fafa4b28.PDF>.

2. Нехорошева Л.Н. Модели регионального развития в условиях формирования «новой экономики» / Сборник материалов Межд. Науч. Практ. Конф. 25–26 окт. 2007 г. «Новое качество экономического роста: инновации, инвестиции, конкурентоспособность». Мн.: «Право и экономика», 2007. С. 370–375.

3. Гончаров В.В. Наука в инновационной системе Беларуси: функциональный аспект // Наука и инновации. 2007. № 6. С. 57–62.

4. Полоник С.С. Стратегия развития Республики Беларусь до 2025 г. // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. 2008. № 12. С. 69–78.

5. Богдан Н.И. Новое качество экономического роста и проблем его измерения (сборник). С. 114.

6. Леонтьев Б. Как работает инновационная система в США // Логистика. 2011. № 3. С. 57–61.

7. Заварзин В.И., Гоев А.И. Интеграция образования, науки и производства // Российское предпринимательство. 2001. № 4 (16). С. 48–56.

8. Парфёнова М.Я., Руденко Ю.С. Механизм интеграции образования, науки и производства с применением подхода диссиметрии. Образовательные ресурсы и технологии, Московский университет им. С. Ю. Витте. 2013.

9. Головчанская Е.Э. Предпринимательский университет в современных организационных формах интеграции государства, образования и бизнеса // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова, № 7. Белгород. 2016. С. 199–202. (Издание ВАК РФ).

10. Головчанская Е.Э., Шаховская Л.С. Интеграционные процессы как необходимое условие развития интеллектуальных ресурсов с системе университетов предпринимательского типа // Белорусский Экономический Журнал. № 2, ежеквартальный на-

учно-практический журнал. Минск. 2016. С. 31–44. ISSN 1818-4510.

**INTEGRATION OF EDUCATION, SCIENCE  
AND PRODUCTION AS A CONDITION OF FORMATION  
OF EFFECTIVE MARKET OF INTELLECTUAL PROPERTY  
OF THE REPUBLIC OF BELARUS IN THE CONDITIONS  
OF INNOVATION ECONOMY**

**Vetelkina A.G., Graduate Student of 1<sup>st</sup> year of training**  
Belarusian State University,  
2200300 Republic of Belarus, Minsk, Nezavisimosti Ave., 4

*In the article the mechanism of integration of education, science and industry in order to create an efficient market of intellectual property in innovative economy of Belarus is discussed. The analysis of the systems of education, science and industry from the point of view of the objective mechanisms of their interaction and determining their structure as elements of the national innovation system is spent.*

*Keywords: intellectual property market; integration of education, science and industry; national innovation system; intellectual capital; innovation; innovative development.*

**УДК 338**  
**ББК 65.422**

**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СУБЪЕКТОВ ИТ-СЕКТОРА  
В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Кожухова А.Е., студентка 1 курса магистратуры**  
**Научный руководитель – к.э.н., доцент М.Г. Подопригора**  
**Электронный адрес: nkozhuhoa.09@mail.ru**  
**Южный федеральный университет, 347928, г. Таганрог,**  
**пер. Некрасовский, 44**

*Статья посвящена решению проблемы, озвученной Южным ИТ-парком. В исследовании сделана попытка моделирова-*

*ния системы взаимодействия субъектов ИТ-сектора в Ростовской области, рассчитана эффективность проекта.*

*Система, мотивации, ИТ-специальность, онлайн-портал, модель, куратор, экономическая эффективность.*

В настоящее время актуальной является проблема нехватки программистов и других специалистов ИТ-сферы в Ростовской Области и в России в целом [3]. Дефицит программистов в стране огромен, поэтому сейчас это востребованная профессия, специалисты которой имеют очень высокий уровень заработной платы [1].

Для того чтобы решить данную проблему поставлена задача: заинтересовывать людей ИТ-карьерой еще со школьной скамьи. Задавшись данной целью нам необходимо смоделировать систему, которая решит проблему персонального обхода школ с описанием всех ключевых ролей, элементов данной системы, а также всех действий и связей между элементами. В данной системе учитываем, что участники должны генерировать прозрачную отчетность в своей деятельности и предоставлять в Южный ИТ-парк. Еще одним условием является то, что система должна учитывать мотивацию волонтеров (участников системы), и пополняться новыми участниками.

*Описание системы:*

Вначале должна быть создана некоммерческая организация, в которую будут входить Южный ИТ-парк [4] и бизнес-партнеры, которые потенциально будут заинтересованы в формировании ценных кадров ИТ-специальностей для своих компаний в будущем. Среди этих компаний заключается договор, в котором прописана степень участия компаний, а также бюджет, который будет формироваться для щедрого вознаграждения лекторов, в качестве которых выступают либо преподаватели вузов, либо представители бизнеса. Также возможно условие того, что, если компания не вкладывает деньги на формирование бюджета, то она предоставляет своего специалиста, который, например, час в неделю будет проводить факультативные занятия для школьников, среди которых будет выявлять тех, кто может связать свою жизнь с программированием [2].

Затем в каждом городе формируются Центры карьеры ИТ-специальностей. За каждым таким центром закрепляется от-

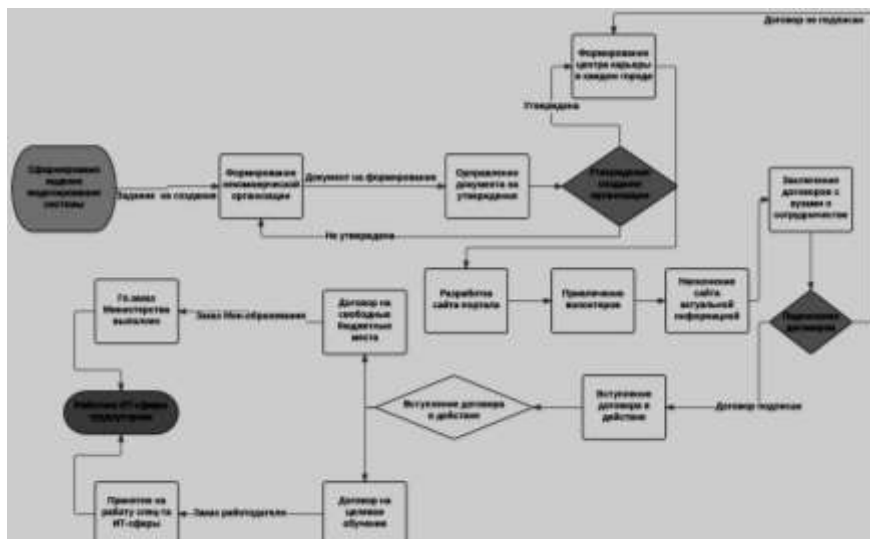
дельный куратор, которым может быть либо школьный учитель информатики, либо преподаватель вуза, который будет координировать и отслеживать поток со всех школ города. Деятельность этих Центров карьеры будет отслеживаться через онлайн-портал, по данным которого, непосредственно, и будет формироваться отчетность.

Волонтерами, привлекающими детей по школам могут стать старшекурсники, которые закончили данную школу и связаны с ИТ-специальностью. Мотивацией волонтеров будет являться заведение волонтерской книжки, а также дополнительные баллы к рейтингу студентов.

Вся отчетность по проделанной работе будет формироваться на онлайн-портале, а также кураторы по городам будут предоставлять каждый квартал статистические данные непосредственно в Южный ИТ-парк. Мотивация кураторов состоит в хорошем вознаграждении.

Также Южный ИТ-парк должен заручиться поддержкой ВУЗов в данном проекте просвещения школьников ИТ-специальностями. Они могут заключить договоры о сотрудничестве именно с профильными кафедрами.

Итоговая модель системы со всеми связями показана на рисунке.



Элементы системы взаимодействия субъектов ИТ-сектора в Ростовской области

Другой стороной проекта является рассмотрение его с точки зрения экономической эффективности. В данном случае, нам необходимо брать во внимание тот аспект, что данный проект не направлен на получение какой-либо прибыли в чистом виде.

По нашим подсчетам, начальные затраты составят около 500 тыс. (см. табл.).

Из таблицы 1 мы видим, что для создания начальной системы нам потребуется около 500 тысяч рублей. Следовательно, если говорить о членском взносе компаний-партнеров, то, если их будет насчитываться хотя бы 5, то он составит ежемесячно около 100 тысяч рублей.

Эффективность в данном случае будет рассчитываться, исходя из затрат на обучение 1 человека и сколько прибыли в дальнейшем он может принести компании, которая в него вложилась.

### **Затраты, которые потребуются при запуске данного проекта**

<b>Наименование</b>	<b>Цена</b>
Помещение	0 руб
Разработка сайта-портала	30 тыс
ЗП лекторам (10 лекторов)	300 тыс
ЗП аккаунт-менеджеру сайта	10 тыс
ЗП тех поддержке сайта	30 тыс
ЗП кураторам групп ( по городам)	100 тыс
Коммунальные платежи	5 тыс
<b><i>ИТОГО</i></b>	<b><i>475 тыс</i></b>

По итогам данного ИТ-проекта, когда выпускник трудоустраивается, то он попадает в проекты, бюджеты которых начинаются от 100 тысячи, следовательно, за несколько выполненных проектов он «отобьет» все вложения в его образование.

Таким образом, считаем, что данный проект при условии дальнейшей более тщательной проработки обладает научно-практической новизной и значимостью.

### Список литературы

1. Интернет-проект На-связи.ру. Режим доступа: <http://forum.na-svyazi.ru/?showtopic=1751635> (дата обращения – 20.01.2016).
2. FB.ru. Режим доступа: <http://fb.ru/article/154990/it-sfera--chto-eto-za-sfera-deyatelnosti> (дата обращения – 25.01.2016).
3. Официальный портал Правительства Ростовской области. Режим доступа: <http://www.donland.ru/Donland/Pages/View.aspx?pageid=75189&mid=128186&ItemID=256> (дата обращения – 20.01.2016).
4. Официальный сайт Южного ИТ-парка. Режим доступа: <http://south-itpark.ru/> (дата обращения 19.01.2016).

## INTERACTION OF SUBJECTS IT SECTOR IN ROSTOV REGION

**Kozhukhova A.E., Undergraduate Student of 1<sup>st</sup> year**

Southern Federal University,  
347928, Taganrog, per. Nekrasov, 44

*The article is devoted to solving the problem, voiced by Southern IT-park. The study attempted to system interaction simulation subjects the IT sector in the Rostov region, calculated efficiency of the project.*

*Keywords: the system, motivation, IT specialty, online portal, model, curator, economic efficiency.*

**СЕКЦИЯ 2. ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА,  
ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ,  
ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ**

---

**УДК 336.22  
ББК П968**

**НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ АГРАРНОГО СЕКТОРА  
ЭКОНОМИКИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ**

**Пьянова М.В., к.э.н., доцент Департамента налоговой поли-  
тики и таможенно-тарифного регулирования  
Электронный адрес: [marinaryanova@mail.ru](mailto:marinaryanova@mail.ru)  
Финансовый университет при Правительстве Российской  
Федерации, 125993, г. Москва, Ленинградский проспект, 49**

*Целью работы является выявление отдельных причин кризисного состояния аграрного сектора, рассмотрение действующего механизма государственной поддержки сельского хозяйства в условиях угрозы продовольственной безопасности страны. Помимо выделения бюджетных средств, автор считает необходимым развивать меры косвенной поддержки российских аграриев, в том числе в виде преференциального налогообложения.*

*Ключевые слова: инвестиции в сельском хозяйстве, продовольственная безопасность, проблемы привлечения инвестиций в аграрный сектор, импортозависимость продовольственного рынка, налоговое стимулирование сельского хозяйства.*

Сельское хозяйство во всем мире является одной из наиболее приоритетных отраслей национального хозяйства. Особо актуален этот вопрос для России, которая исторически



является аграрным государством: сельскохозяйственные угодья занимают 2/3 территории, в аграрном секторе экономики заняты 37 млн человек, это около 26 % населения страны.

По оценкам международных и российских научных центров, эти цифры свидетельствуют о возможности АПК России обеспечить продовольственную независимость государства. Однако проблема обеспечения продовольственной безопасности осложнена глобальной экономической неустойчивостью, нестабильностью доходов отрасли, недостаточным притоком частных инвестиций; ограниченностью доступа аграриев к рынкам финансовых и информационных ресурсов. Рентабельность в сельском хозяйстве ниже, чем в целом по экономике, а риски выше, в силу специфики сельскохозяйственного производства. По данным Министерства сельского хозяйства России экономический рост сегодня обеспечивают всего 1/3 сельскохозяйственных товаропроизводителей [7].

Зависимость отечественного рынка от импортных продуктов питания приобрела особую остроту к середине 2014 года, когда глобальная политическая нестабильность и экономические санкции, применяемые к Российской Федерации со стороны ряда государств, поставили под угрозу продовольственную безопасность страны. По данным Федеральной таможенной службы, только в январе-августе 2014 г. сократился на 19,0 % ввоз свежего и мороженого мяса, на 11,1 % – мяса птицы, на 1,3 % – рыбы, на 24,4 % – сгущенных молока и сливок, на 3,9 % – цитрусовых и чая, на 28,6 % – зерновых культур, на 19,1 % – продуктов, содержащих какао, в 1,7 раза – масла подсолнечного. Примечательно, что рост цен и существенное сокращение ввоза наблюдается в отношении именно тех продовольственных товаров, по которым зависимость России от импорта проявляется сильнее всего.

Проблемы эффективного использования сельскохозяйственных ресурсов приобрели особую остроту, в связи с чем, вопросам государственной финансовой поддержки сельского хозяйства уделяется гораздо большее внимание, чем несколько лет назад [2, с. 5]. Но, несмотря на возросшие объемы государственных и частных инвестиций, по данным Минсельхоза, российское сельское хозяйство по-прежнему пребывает в кризис-

ном состоянии. К тому же, официальное вступление России во Всемирную торговую организацию подразумевает, что объемы прямых дотаций и субсидий в сельское хозяйство должны быть постепенно сокращены, как малоэффективные [1, с. 85].

Налоговое стимулирование сельскохозяйственного производства в большинстве государств является одним из основных инструментов государственной поддержки. Налоговые преференции для сельскохозяйственных производителей в России можно условно разделить несколько направлений:

- для крупных сельскохозяйственных товаропроизводителей, применяющих общую систему налогообложения.
- для мелких форм предпринимательства, применяющих специальные налоговые режимы.
- для всех налогоплательщиков – сельскохозяйственных товаропроизводителей.

*В рамках первого направления* предусмотрены льготы по ряду налогов для отдельных категорий налогоплательщиков.

По налогу на добавленную стоимость – освобождение от налогообложения ряда операций: реализации продукции собственного производства в счет натуральной оплаты труда, для общественного питания работников, привлекаемых на сельхозработы; ввоза в РФ племенного крупного рогатого скота, племенных свиней, лошадей и т.д.; ввоза технологического оборудования, комплектующих и запасных частей к нему, аналоги которого не производятся в России; ввоза продукции морского промысла отечественных рыбопромышленных организаций; и прочие.

По налогу на прибыль организаций возможно отнесение к расходам затрат на приобретение прав на земельные участки; нулевая ставка налога на прибыль для сельскохозяйственных товаропроизводителей, нелинейный метод начисления амортизации. В отношении основных средств, принятых на учет до 1 января 2014 года, возможно применение повышающих коэффициентов к норме амортизации; включение в состав расходов отчетного или налогового периода от 10 до 30 % первоначальной стоимости основных средств в случае, если приобретено новое оборудование или модернизировано уже действующее.

*Второе направление* предусматривает сокращение налоговой и административной нагрузки за счет применения специальных налоговых режимов, которые могут быть использованы организациями и предпринимателями, занятыми в сельском хозяйстве, например, система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей или упрощенная система налогообложения. Преимуществом данных режимов является сокращение налоговой и административной нагрузки [6, с. 18], связанной с исчислением и уплатой ряда налогов, упрощение порядка ведения учета; ускоренный вариант принятия расходов на приобретение или создание основных средств.

*Третье направление* подразумевает налоговое стимулирование эффективного использования земель и имущества сельскохозяйственного назначения. Земельные участки, используемые для сельхозпроизводства, облагаются земельным налогом по пониженной ставке – не более 0,3 %, в соответствии со ст. 394 НК РФ. Кроме того, муниципалитеты вправе снижать ставку земельного налога для отдельных категорий налогоплательщиков. Например, в ряде муниципальных образований Московской области для земельных участков сельскохозяйственного назначения ставки земельного налога снижены до 0,2 % и 0,1 %. Законами субъектов РФ для аграриев также могут быть предусмотрены определенные преимущества по налогу на имущество организаций и транспортному налогу.

Несмотря на значительное количество льгот и преференций, российская налоговая система не выполняет в полной мере стимулирующую функцию в отношении сельского хозяйства. Кроме того, применение отдельных налоговых льгот затруднено в связи с неоднозначной трактовкой статуса сельскохозяйственного товаропроизводителя.

### **Список литературы**

1. Голубина Ж.И., Баскакова Л.В. Основные риски присоединения к ВТО для продовольственной безопасности страны и ее сельского хозяйства // Научное обозрение. Серия 1: Экономика и право. 2014. № 3.

2. Дедеева С.А. Инвестиции в сельское хозяйство: перспективы развития и риски // Экономика, управление, финансы. Материалы III Международной научной конференции. 2014.

3. Крылатых Э.Н. Обеспечение продовольственной безопасности России и мира: возможности, риски, угрозы // Режим доступа: <http://www.viapi.ru/publication/full/detail.php>.

4. Милосердов В.В. Мероприятия и механизмы по обеспечению продовольственной независимости // Агропродовольственная политика России. 2014. № 3.

5. Пьянова М.В., Пьянова М.В. К вопросу о налогообложении сельскохозяйственных товаропроизводителей // Налоги и налогообложение. 2012. № 1 (91).

6. Пьянова М.В. Налоговое стимулирование инвестиций в аграрный сектор в условиях импортозамещения сельскохозяйственной продукции // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2015. № 14 (299).

7. Материалы Круглого стола «Экономический рост России по теме: Аграрная Россия: Судьбы российского крестьянства» // Вольное экономическое общество. Москва. 2013.

## **TAXATION OF AGRICULTURAL SECTOR OF RUSSIAN ECONOMY IN CONDITIONS OF ECONOMIC INSTABILITY**

**Ryanova M.V., Ph.D., Associate Professor of the Department of Tax Policy and Customs and Tariff Regulation**

Financial University under the Government of the Russian Federation,  
125993, Moscow, Leningradsky Ave., 49

*The aim is to identify specific causes of the crisis state of the agricultural sector, review of state support for agricultural machinery in a food security threat to the country. In addition to budgetary allocations, the author considers it necessary to develop measures of indirect support Russian farmers, including those in the form of preferential tax.*

*Keywords: Investments in agriculture; food security; problems of attracting investments in the agricultural sector; on imports of the food market; tax incentives for agriculture.*

УДК 336.22  
ББК П968

## К ВОПРОСУ О НАЛОГОВОМ СТИМУЛИРОВАНИИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

**Савина О.Н., к.э.н., доцент Департамента налоговой политики и таможенно-тарифного регулирования**  
Электронный адрес: [osavina-v@rambler.ru](mailto:osavina-v@rambler.ru)  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, 125993, г. Москва, Ленинградский проспект, 49

*В статье рассмотрены такие аспекты, как реализация обусловленных государством задач импортозамещения, повышение уровня инвестирования в сельские хозяйства, что невозможно без вмешательства в сферу налогообложения; предложены меры по совершенствованию отдельных норм и положений налогового законодательства для сельскохозяйственной отрасли.*

*Ключевые слова: налогообложение, импортозамещение, инвестиции, сельское хозяйство, финансовая нестабильность, единый сельскохозяйственный налог, аграрный сектор, налоговое стимулирование, налоговая ставка*

Политическая ситуация 2014 года, связанная с кризисом на Украине, присоединением Республики Крым и последующие санкции Запада против России кардинально повлияли на экономику и бизнес нашей страны. Это заставило государство и налогоплательщиков искать пути адаптации к непростым экономическим условиям. Для того, чтобы улучшить сложившуюся ситуацию в экономике России, необходимо инвестировать в сельское хозяйство. При этом на одно из ведущих мест среди методов регулирования инвестиционной деятельности выходит налогообложение.

Для того чтобы реализовывать проекты инновационного развития, импортозамещения, помимо прочего, необходимо привлечение инвестиций.

В сложных условиях нестабильной экономической обстановки в России (как во время кризиса в конце 2008 года, так и с

введением экономических санкций в отношении нашей страны в 2014 году), уровень инвестиций падает, что является вполне закономерным, рис. 1, табл. 1.

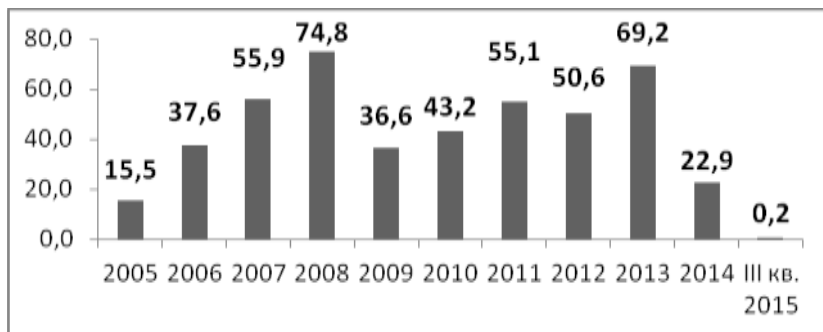


Рис. 1. Динамика поступлений инвестиций в 2005 – III кв. 2015 гг. в Россию, млрд долл. США\*

**Таблица 1**  
**Поступление инвестиций в Россию в 2013–2015 гг., млрд долл. США\***

	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
<b>2013</b>	40,1	6,9	13,5	8,7
<b>2014</b>	12,9	11,8	-0,7	-1,1
<b>2015</b>	1 704	2 640	0,5	н.д.

\* Таблица и рисунок составлены авторами на основе данных Банка России, Режим доступа: [www.cbr.ru/statistics/](http://www.cbr.ru/statistics/)

Подобная ситуация наблюдается, в частности, и в агропромышленном комплексе России (рис. 2, табл. 2).

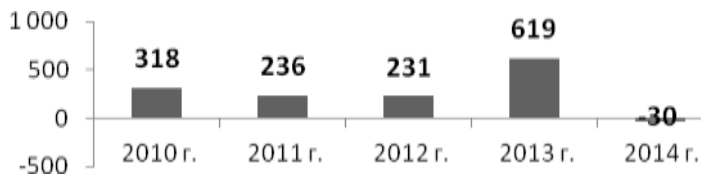


Рис. 2. Динамика поступлений инвестиций в 2010–2014 гг. в агропромышленный комплекс, млн долл. США\*

**Таблица 2**

**Поступление инвестиций в агропромышленный комплекс  
в 1 и 2 квартале 2013–2015 гг., млн долл. США\***

	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
<b>2013</b>	294	230	32	143
<b>2014</b>	-53	254	39	-164
<b>2015</b>	28	142	-9	н.д.

\* Таблица и рисунок составлены авторами на основе данных Банка России, Режим доступа: [www.cbr.ru/statistics/](http://www.cbr.ru/statistics/)

Кроме того, для инвесторов в равной степени имеет существенное значение политическая обстановка в регионе, где планируется осуществлять инвестиционную деятельность, а также вокруг этого региона, включая страны примыкающие к России [24]. Нестабильность законодательства и политического строя в государстве порождает определенные риски для инвесторов, что является дополнительным фактором снижения уровня инвестирования. Для того чтобы риски минимизировать, в России используется механизм предоставления гарантий, которые покрывают убытки инвесторов в результате наступления установленных законом гарантийных случаев.

Так, в Алтайском крае инвесторам предлагают поддержку в виде субсидирования части банковской процентной ставки по привлекаемым инвесторами банковским кредитам на инвестиционные цели; субсидирования части затрат на приобретение высокотехнологичного оборудования. В Санкт-Петербурге – уменьшение ставки транспортного налога в два раза, освобождение от уплаты земельного налога и другие льготы. В Томской области устанавливаются льготные ставки арендной платы, составляющие 25 процентов от размера арендной платы. На Ставрополье предусмотрено снижение на 95 процентов ставки арендной платы за пользование производственными и офисными помещениями и снижение на 70 процентов ставки арендной платы за пользование имуществом, находящимся в государственной собственности. Также в Ставропольском крае установлена дифференциация региональной ставки по налогу на прибыль организаций, размер которой зависит от величины инвестиций. В Республике Татарстан субъектам инвестиционной деятельности, реализующим проекты в отрасли машинострое-

ния, налоговые льготы могут предоставляться на срок до тридцати лет с момента начала инвестиций, вместо установленных Федеральным Законом № 160-ФЗ – семи. В Чеченской Республике в отношении инвестиционных проектов определена минимальная налоговая ставка по налогу на прибыль организаций, а также иные льготы по региональным налогам и сборам в случае, если эти проекты осуществляются в приоритетные отрасли, определяемые Правительством Чеченской Республики, в частности, в агропромышленный комплекс [1–11].

В целом, система гарантий неоднозначно воспринимается многими учеными и экономистами-практиками, при этом все они сходятся в одном: для успешного перехода на инновационный путь развития аграрной экономики необходимы инвестиции в сельскохозяйственную отрасль, а для этого необходимо совершенствовать действующий механизм предоставления гарантий и льгот для инвесторов.

В целях поддержки сельхозпроизводителей в законодательстве о налогах и сборах предусмотрен специальный налоговый режим «единый сельскохозяйственный налог», выступающий альтернативой общей системе налогообложения. Его могут применять те организации и индивидуальные предприниматели, чей основной вид сельскохозяйственной деятельности составляет более 70 процентов общей выручки. Несмотря на имеющиеся возможности по уменьшению налоговых платежей, сельхозпроизводители не могут решать поставленные перед ними задачи по снабжению отечественных рынков необходимым количеством продукции надлежащего качества по адекватным ценам. Этому не способствуют, в частности, и положения налогового законодательства, регулирующего налогообложение сельскохозяйственной деятельности. Так, налогоплательщики, занятые в сфере АПК и инновациях могут претендовать на налоговые льготы и преференции стимулирующего характера из относительно небольшого их перечня [15,19]. К таким стимулам относятся:

1. Освобождение от НДС реализации прав на результаты интеллектуальной деятельности (пп. 26 п. 2 ст. 149 НК РФ).



2. Освобождение от НДС при реализации научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (пп. 16, пп. 16.1 п. 3 ст. 149НК РФ).

3. Освобождение от налога на прибыль организаций средств целевого финансирования (п. 14 п. 1 ст. 251 НК РФ).

4. Упрощенный учет расходов на НИОКР (ст. 262 НК РФ).

5. Инвестиционный налоговый кредит (ст. 66 НК РФ).

Перечисленные льготы не учитывают все особенности ведения сельскохозяйственной деятельности. К тому же они направлены на налогоплательщиков, применяющих общую систему налогообложения, поскольку преференции в виде освобождения от НДС и налога на прибыль организаций являются не актуальными для организаций, применяющих единый сельскохозяйственный налог.

Важность совершенствования специального налогового режима «единый сельскохозяйственный налог» для субъектов, относящихся к сельхозпроизводителям, обуславливается также приоритетом развития малого и среднего бизнеса (в данном случае акцент смещен на средний бизнес). В пояснительной записке к проекту Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» отмечается: «...мировой, в том числе европейский, опыт показывает, что не менее большое значение для эффективного развития экономики имеет среднее предпринимательство». Таким образом, в настоящее время основой рыночной экономики развитых стран является малый и средний бизнес.

Малый бизнес, в основном «заточен» на решении социальных задач: в снижении уровня безработицы, удовлетворении потребностей граждан в продукции и услугах, улучшении качества обслуживания, формировании класса мелких собственников, которые в наибольшей степени заинтересованы в обеспечении порядка и стабильности в обществе и экономике, снижении забастовок и социальной напряженности в обществе. Если малый бизнес сосредоточен на торгово-посреднической деятельности, то будущее инновационных производств – за средним бизнесом.

Действующие меры поддержки, представленные в Законе, в своем большинстве связаны с особенностями функционирова-

ния малых предприятий и ориентированы исключительно на них. Специальных мер поддержки, ориентированных именно на потребности среднего бизнеса, Закон не предусматривает.

В результате средний бизнес, лишенный реальной поддержки со стороны государства в получении различного рода преференций, испытывает большие сложности в привлечении ресурсов на приемлемых условиях и поэтому вынужден развиваться за счет внутренних ресурсов. Предприятиям среднего бизнеса приходится идти на жесткую экономию затрат, часто прибегая к изъятию средств из инвестиционных проектов в ущерб будущему развитию бизнеса, что порождает тотальное недоинвестирование, приводящее к стагнации бизнеса.

Неудовлетворительное состояние отечественного сектора среднего бизнеса усугубляется существующей практикой налогообложения. Ставки налога на прибыль организаций, устанавливаемые вне зависимости от величины получаемого оборота, ставят в невыгодные условия сферу среднего бизнеса: малый бизнес получает преференции в области налогообложения, по сравнению с крупным и средним бизнесом; крупный бизнес по причине наличия единых ставок налогов имеет более щадящие условия в области налогообложения по сравнению со средним бизнесом.

Напротив, в зарубежной практике, наряду с установлением льготного режима налогообложения организаций малого предпринимательства, применяется дифференциация ставок налога на получаемые бизнесом доходы (практика Великобритании, Австрии, Бельгии, США, Швейцарии). Это позволяет компаниям, имеющим небольшие обороты, уплачивать налоги по более низким по сравнению с крупным бизнесом ставкам.

Это способствует появлению порочной практики, когда малый бизнес умышленно будет делиться на более мелкие компании и сдерживать свой рост, чтобы не попасть в группу компаний, относящихся к среднему бизнесу.

Для справки отметим, что количество малых и средних предприятий, занятых сельским хозяйством по состоянию на 2015 год составляет порядка 158 000, что в процентном соотношении к общему числу предприятий составляет 3,3 % [33].

Несмотря на имеющиеся законодательные проблемы, единый сельскохозяйственный налог представляет собой необходимый элемент налоговой системы по поддержке сельхозпроизводителей. Требуется его реформирование и приведение к наиболее полезному и эффективному виду деятельности, как для государства, так, в первую очередь, и для налогоплательщиков [26]. Адаптация существующих налоговых льгот для сельскохозяйственных предприятий на общей системе налогообложения, занимающихся инновационными разработками, и перенос их на специальный налоговый режим позволит сфокусировать их стимулирующий эффект и направить на конкретную целевую группу (сельхозпредпринимателей малого и среднего бизнеса), повысив их эффективность.

Считаем, что в условиях экономической и социальной нестабильности возможно снижение порога выручки от сельскохозяйственной деятельности в 70 % от общей выручки для организаций, претендующих на уплату единого сельскохозяйственного налога, дифференцировав его в зависимости от размера выручки.

Можно было бы предоставить плательщикам ЕСХН право выбора уплаты НДС, чтобы не терять клиентов, установив специальные пониженные ставки НДС для покупателей, как на общей системе налогообложения не 18 %, а 10 %.

С 1 января 2015 года субъектам РФ с отношении малого бизнеса предоставлено право закреплять налоговые льготы в виде «каникул» на период 2015–2018 годов для вновь зарегистрированных индивидуальных предпринимателей, при этом налогоплательщик должен осуществлять свою деятельность в строго определенных сферах (производственная, социальная, научная), а также применять упрощенную или патентную систему налогообложения. На наш взгляд, целесообразно дополнить данный перечень сфер сельским хозяйством [2].

Итогом таких мероприятий выступит не только снижение налоговой нагрузки налогоплательщика, но и упрощение администрирования их налоговых обязательств.

Во многих странах с обширными территориями часто прибегают к такому понятию, как «зональная себестоимость», которая представляет собой затраты на производство продукции на той или

иной территории [27]. Зональная себестоимость позволяет учитывать, к примеру, такой фактор, как природно-климатические условия, который в АПК имеет столь же весомое значение, что и сезонный характер деятельности. В России многие ученые изучают возможность дифференциации территорий в целях повышения справедливости и эффективности налогообложения. Среди них: С.В. Маркелова [18], Н.Г. Зиновьева [16], А.В. Носов [20], В.А. Базиян [12], О.В. Попова, В.Г. Садков [25] и другие.

Например, в своей работе Ю.Н. Иванова и В.В. Казаков предлагают учитывать некоторые зональные особенности при расчете налоговой ставки по единому сельскохозяйственному налогу [15]. Это бонитет почв, представляющий собой показатель плодородия почв, и общие природно-климатические условия (засуха, заморозки и т.д.). Мы поддерживаем этих экономистов, поскольку данные качественные характеристики оказывают влияние на финансовый результат деятельности сельхозпроизводителей. Соответственно, условия хозяйствования непосредственно влияют на результат деятельности сельскохозяйственных организаций: на количество и качество производимой ими продукции, а в конечном итоге на цену этой продукции, и на количество организаций, способных функционировать при подобных условиях. Учет климатических условий в виде коэффициента дискомфорта природно-климатических условий так же позволяет принять во внимание дополнительные условия хозяйствования в конкретной местности. Кроме того, авторы включают в расчет налоговой ставки единого сельскохозяйственного налога коэффициент инновационности.

По их мнению, расчет налоговой ставки должен выглядеть следующим образом:

$$СЕСХН = ВЕСХН * КПУ * КИ, где$$

СЕСХН – налоговая ставка единого сельскохозяйственного налога;

ВЕСХН – выравнивающая по бонитету почв;

КПУ – коэффициент дискомфорта природно-климатических условий;

КИ – коэффициент инновационности деятельности сельхозпроизводителей [15].

Такой расчет налоговой ставки позволяет снизить налоговую нагрузку сельского хозяйства в регионах со сложными условиями ведения бизнеса. Интерес в данном случае вызывает понижающие коэффициенты инновационности (КИ) и дисконфортности (КПУ), которые учитывают степень инновационности и экологичности продукции, а также технологий, используемых предприятием. Понижающие коэффициенты позволяют высвободить денежные средства и направить их в качестве инвестиций в производство.

Формула расчета налоговой нагрузки приведена в Письме ФНС России от 17 июля 2013 г. № АС-4-2/12722:

$$ННесхн = \frac{Несхн}{Десхн} * 100 \%, где$$

ННесхн – налоговая нагрузка по единому сельскохозяйственному налогу;

Несхн – единый сельскохозяйственный налог, начисленный к уплате по декларации;

Десхн С доход по декларации по единому сельскохозяйственному налогу.

Снижение налоговой нагрузки по единому сельскохозяйственному налогу приведет к снижению налогового обязательства. В дальнейшем, при прочих равных условиях, это приведет к увеличению желающих производить продукцию в данном регионе, что будет способствовать развитию здоровой конкуренции, и, в конечном итоге, положительно отразится на качестве и цене реализуемой продукции.

### Список литературы

1. Закон Санкт-Петербурга от 30.07.1998 № 185–36 (ред. от 08.05.2001, с изм. от 09.12.2003) «О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Санкт-Петербурга» (принят ЗС СПб 08.07.1998).
2. Закон Ставропольского края от 01.10.2007 № 55-кз

(ред. от 29.04.2015) «Об инвестиционной деятельности в Ставропольском крае».

3. Закон Краснодарского края от 02.07.2004 № 731-КЗ (ред. от 28.11.2014) «О стимулировании инвестиционной деятельности в Краснодарском крае» (принят ЗС КК 23.06.2004) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.03.2015).

4. Закон Чеченской Республики от 10.07.2006 № 16-рз «Об инвестициях и гарантиях инвесторам в Чеченской республике» (принят Народным Советом Республики 28.06.2006 в ред. от 16.12.2011).

5. Закон Оренбургской области от 05.10.2009 № 3119/712-IV-ОЗ (ред. от 06.03.2015) «Об инвестиционной деятельности на территории Оренбургской области, осуществляемой в форме капитальных вложений» (принят постановлением Законодательного Собрания Оренбургской области от 16.09.2009 № 3119).

6. Закон Белгородской области от 01.07.2014 № 284 «Об инвестиционной деятельности в Белгородской области» (принят Белгородской областной Думой 26.06.2014).

7. Закон Алтайского края от 03.04.2014 № 21-ЗС (ред. от 03.10.2014) «Об инвестиционной деятельности в Алтайском крае» (принят Постановлением АКЗС от 31.03.2014 № 200).

8. Закон Томской области от 18.03.2003 № 29-ОЗ (ред. от 17.11.2014) «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Томской области» (принят постановлением Государственной Думы Томской области от 27.02.2003 № 509).

9. Закон РТ от 25.11.1998 № 1872 (ред. от 15.12.2014) «Об инвестиционной деятельности в Республике Татарстан».

10. Постановление Правительства Российской Федерации № 717 «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы» от 14.07.2012 г. // Информационно-правовая система «Консультант Плюс».

11. Постановление Правительства Чеченской Республики от 19.12.2013 № 342 «О Порядке отбора и формирования Перечня приоритетных инвестиционных проектов Чеченской Респуб-

лики» (вместе с «Перечнем приоритетных для Чеченской Республики отраслей экономики»).

12. Базиян В.А. Налоговый компонент развития аграрной сферы региона (на примере Ростовской области): автореф. дис... канд. экон. наук. Ростов н/Д, 2008. 26 с.

13. Гончаренко Л.И., Савина О.Н. Актуальные вопросы формирования инвестиционной привлекательности региона на современном этапе развития российской экономики // Экономика. Налоги. Право. 2014. № 5. С. 117–125.

14. Зарук Н.Ф. Активизация инновационной деятельности в сельском хозяйстве с использованием системы налогообложения / Н.Ф. Зарук, А.В. Носов // Вестник Ульяновской ГСХА. 2011. № 1.

15. Зарук Н.Ф. Льготное налогообложение малого и среднего бизнеса, как косвенная государственная поддержка сельского хозяйства в условиях ВТО // Региональные проблемы развития малого агробизнеса: сборник статей Всероссийской научно-практической конференции / МНИЦ ПГСХА. Пенза: РИО ПГСХА, 2013. С. 38.

16. Зиновьева Н.Г. Формирование элементов эффективного налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей в условиях трансформационной экономики: автореф. дис... канд. экон. наук. Орел, 2005. 23 с.

17. Иванова Ю.Н., Казаков В.В. Повышение действенности налогового регулирования предприятий АПК посредством модернизации единого сельскохозяйственного налога // Вестник Томского государственного университета. 2014. № 385. С. 149–152.

18. Маркелова С.В. Эффективность деятельности сельскохозяйственных организаций при различных системах налогообложения: автореф. дис. ...канд. экон. наук. Ульяновск, 2008. 28 с.

19. Никитина Д.П., Савина О.Н. Специальные налоговые режимы для МСП: их роль и эффективность // Содействие развитию малого и среднего предпринимательства: зарубежный опыт и российская практика. 2015. № 2. С. 89–97.

20. Носов А.В. Государственное регулирование развития сельскохозяйственных организаций с использованием системы налогообложения (на примере Пензенской области): автореф. дис. ...канд. экон. наук. М., 2009. 26 с.

21. Осипов В.С. Базовые предпосылки притока частных инвестиций // Вестник Института экономики РАН. 2014. № 3. С. 118–126.

22. Осипов В.С. Отраслевые и операционные конкурентные преимущества в международном разделении труда: матрицы структуризации промышленной политики // Экономика и предпринимательство. 2014. № 6. С. 26–33.

23. Пинская М.Р. Налоговые инструменты институционализации импортозамещения в сельском хозяйстве // Науч.-исслед. Фин. институт. Финансовый журнал. 2015. № 5(27). С. 72–79.

24. Пинская М.Р. Совершенствование механизма государственной поддержки региональных инвестиционных проектов // Дайджест-финансы. 2014. № 1. С. 22–30.

25. Попова О.В., Садков В.Г. Теоретические аспекты и методы регулирования агропромышленного производства: зарубежные модели и их адаптация к условиям России. М. : Прогресс, 2007. С. 215–224.

26. Савина Е.О. Актуальные вопросы региональной налоговой политики // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. 2015. № 7–7. С. 128–130.

27. Садков В.Г., Попова О.В. О справедливом и стимулирующем налогообложении сельскохозяйственных товаропроизводителей в Российской Федерации // Финансы и кредит. 2007. № 20. С. 20–25.

28. Шкарупа Е.Л. О налогах на сельскохозяйственных товаропроизводителей: необходимые поправки // Финансы. 2011. № 12. С. 38–40.

29. Эскиндаров М.А. Устойчивость финансовой системы России: индикаторы и критерии оценки // Вестник Финансового университета. 2012. № 2. С. 8–18.



30. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2015/09/21/sodruzhestvo.html>.
31. Режим доступа: <http://www.tpp-inform.ru/news/17114.html>.
32. Режим доступа: <http://ria.ru/economy/20131212/983641354.html>.
33. Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b15\\_11/Main.html](http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_11/Main.html).
34. Режим доступа: <http://www.dni.ru/society/2015/4/23/301667.html>.
35. Режим доступа: <http://www.agroinvestor.ru/companies/news/21922-proizvodstvo-traktorov-versatile-2375-perenosyat-v-rossiyu/>.
36. Режим доступа: <http://infinica.ru/rost-tsen-na-zerno-v-2016-godu-v-rossii.php>.

**TO THE QUESTION ABOUT TAX INCENTIVES  
FOR IMPORT SUBSTITUTION IN AGRICULTURE**

**Savina O.N., Ph.D., Associate Professor of the Department of  
Tax Policy and Customs and Tariff Regulation**

Financial University under the Government of the Russian Federation,  
125993, Moscow, Leningradsky Ave., 49

*The article deals with such aspects as arising from the State of import substitution tasks, increasing investment in agricultural holdings, which is impossible without interference in taxation; proposed measures to improve the individual rules and regulations tax law for the agricultural industry.*

*Keywords: Taxation, import substitution, investment, agriculture, financial instability, a single agricultural tax, agrarian sector, tax incentives, tax rate.*

УДК 338.4  
ББК 65.38

## ВКЛАД ПРОМЫШЛЕННО-СЫРЬЕВЫХ УЗЛОВ В ПРИРОСТ ВДС ОТДЕЛЬНЫХ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Еремеев Е.И., аспирант

Научный руководитель – д.э.н., профессор А.П. Шихвердиев

Электронный адрес: egor488@mail.ru

Институт менеджмента и предпринимательства Сыктывкарского государственного университета имени Питирима Сорокина, 16700 Республика Коми, г. Сыктывкар, Октябрьский проспект, 55

*Целью исследования являлся анализ вклада промышленно-сырьевых узлов в прирост ВДС отдельных секторов отраслей центрального региона России, в процессе исследования была определена необходимость дальнейшего развития теоретико-методологических аспектов оценки результативности промышленно-сырьевого потенциала.*

*По результатам исследования произведена апробация методики оценки вклада промышленно-сырьевых узлов в прирост ВДС отдельных секторов отраслей центрального региона России. Решение проблемы исследования даст возможность обоснования нового научного знания об эффективном управлении процессами формирования промышленно-сырьевого потенциала.*

*Ключевые слова: промышленно-сырьевой узел, освоение, потенциал, оценка влияния, социально-экономическое развитие, экономические образования.*

### **Введение**

Актуальность темы исследования. При изучении существующих научных источников обнаруживается недостаточность знания об эффективных методиках оценки развития экономики центрального региона России как структурного элемента нацио-

нальной экономики [3]. Чтобы получить новые материалы, объясняющие нераскрытое явление в рамках экономики, необходимо провести специальные исследования закономерностей и особенностей функционирования промышленных узлов, оценки влияния промышленно-сырьевых узлов на социально-экономическое развитие центрального региона России, обосновать особенности методического подхода к оценке влияния развития промышленно-сырьевых узлов на социально-экономическое развитие центрального региона России [5]. Таким образом, актуально исследование оценки результативности промышленно-сырьевого потенциала центрального региона России (на примере Республики Татарстан) [2].

Цель исследования заключается в анализе вклада промышленно-сырьевых узлов в прирост ВДС отдельных секторов отраслей центрального региона России, в процессе исследования была определена необходимость дальнейшего развития теоретико-методологических аспектов оценки результативности промышленно-сырьевого потенциала.

Реализация цели потребовала постановки и решения следующих задач:

- 1) апробировать методический подход к оценке влияния промышленно-сырьевого потенциала на социально-экономическое развитие Севера центрального региона России;

- 2) обосновать особенности методического подхода к оценке влияния развития промышленно-сырьевых потенциала на социально-экономическое развитие центрального региона России.

### **Теория исследования**

Изучению проблем размещения факторов непосредственно влияющих на развитие промышленных узлов посвящены труды видных отечественных ученых: А.Г. Гранберг, Е.Г. Анимица, Н.М. Ратнер, Н.Н. Некрасов [8].

Проблематике исследования механизмов развития промышленного потенциала посвящены работы таких ученых как Н.Н. Колосовский; М.К. Бандман, П. Бурматова, Н.И. Ларина; В.Д. Ионова, В.Ю. Малов; Г.А. Цыкунов, А.А. Долголюк; А.Б. Ярошук; С.А. Суспицын; А.Г. Полякова; Т.В. Ускова;

Е.В. Горшенина; И.В. Кашук; В.Н. Харитонов; Т.В. Федорович, В.О. Федорович; А.В.Новичихин, В.Н. Фрянов; О.В.Сидоренко а также зарубежными учеными и практиками, обозначен в рамках трудов: Aho E., Cornu J., Georghiou L, Subira A., Camagni R., R. Pyke, G. Becattini and W. Sengenberger, Krugman P., Borrás S., Mueller F., Loveridge Ft. , Lundvall L., Piore M., Sabel C. Porter M.E., Ketels Ch., Delgado M., Bryden R., Reinert E.S. Schmitz H., Markusen, Y.-S. Lee, S. DiGiovanna и др. [1].

В инновационно-кластерном сценарии выдвигается также гипотеза о том, что в отрасли появятся еще один – три крупных пространственных центра нефтехимической активности (такие как Елабуга, Набережные Челны – уже очевидны) кроме существующих (Нижекамская, Казанская, Менделеевская зоны). Еще более вероятно диффузия новых малых отраслевых производств по всей территории Татарстана, включая социально депрессивные (в настоящее время) районы республики [4].

Объектом исследования является центральный регион России, как организационно-экономическое пространство формирования и развития промышленности.

Предметом исследования являются организационно-экономические отношения, складывающиеся в процессе формирования и развития промышленно-сырьевого потенциала центрального региона России.

Основные методы исследования: системный анализ, сводка и группировка данных, метод сравнения и аналогий, метод обобщений, проектного подхода в рамках практики обоснования и реализации управленческих решений.

### **Результаты исследования**

Основные сценарии развития отрасли определены как инерционный (базовый) и инновационно-кластерный. Инерционность сценария не предполагает инерционности развития всех компаний – некоторые из них, главным образом крупные предприятия, сформировали достаточно динамичную программу развития. Инерционность в большей степени связана с экстраполяцией ряда тенденций, характеризующих структурные параметры отрасли. Это относится, прежде всего, к сокращению в структуре отрасли удельного веса средних и малых компаний,

поскольку согласно представленным корпоративным прогнозам развитие крупных компаний будет происходить более высокими темпами [9].

В основе сценария лежат планируемые к реализации инвестиционные проекты, крупнейшие из которых – новые производства этилена, выпуск полимеров и синтетических каучуков (приведены в приложении к Сводному тому), что соответствующим образом отразится на объемах выпуска и экспорта продукции в натуральном выражении. Развитие получат, прежде всего, крупные предприятия (ОАО «Нижнекамскнефтехим» и ОАО «Казаньоргсинтез»), менее динамичным и определенным является будущее ОАО «Нижнекамскшина». При этом программы крупных предприятий предполагают и реализацию инновационной стратегии (хотя в большей степени пассивной, а не активной – за счет использования передовых зарубежных технологий и оборудования) [15].

В то же время особенностью инерционного сценария является то, что все предприятия, включая крупные, в период после 2015–2020 гг. указали на существенное замедление темпов развития, а некоторые компании не охватили прогнозированием период 2015–2030 годов. Поэтому в целом по отрасли инерционный сценарий отличается существенным снижением темпов роста производства и инвестиционной активности в 2015–2030 годах. Усилятся структурные диспропорции в виде сокращения доли средних и малых компаний в товарообороте и финансовых показателях отрасли, снизится доля инновационной продукции в товарном выпуске отрасли [18].

Поэтому второй вектор развития отрасли назван инновационно-кластерным. В рамках инновационно-кластерного сценария, основанного на нормативно-генетическом моделировании, сектор средних и малых предприятий за счет истребования кластерного потенциала и использования механизмов федерально-региональной поддержки, получает динамичное развитие. В результате удельный вес данного сектора в составе отрасли существенно возрастает. По инновационно-кластерному сценарию предполагается также более высокая экспортная составляющая в выпуске сектора среднего и малого бизнеса, что будет следст-

вию его более высокой конкурентоспособности, инвестиционной и инновационной активности. Развитие крупных предприятий (ядра отраслевого кластера) сохранено, в основном, без изменений, однако в период после 2015 года экспертно скорректированы в сторону увеличения темпы роста производства, доля инновационной продукции, амортизационных отчислений, инвестиций в основной капитал, что связывается в основном с повышением инновационной активности [24].

Кроме того, предполагается реализация инновационного потенциала отрасли как за счет усиления инновационной активности основных крупных и средних компаний, так и за счет вероятного появления и распространения результатов инновационной деятельности в специально созданных в регионе зонах, технопарках, технополисах и проч., а также на базе сформированных подкластеров средних и малых отраслевых производств. Нельзя исключать прихода в данные зоны крупных и средних зарубежных компаний-производителей химической продукции, изделий из пластмасс, резинотехнических изделий и термопластов широкого спектра применения, возможно, в рамках локализации производств автокомпонентов. Вместе с приходом данных иностранных производителей следует приветствовать сопутствующее размещение их научно-исследовательских подразделений. Это направление заслуживает отдельной поддержки в рамках региональной отраслевой инновационной политики [35].

Кроме того, в случае реализации инновационного сценария развития экономики России следует ожидать появления широкого спектра коммерчески реализуемых результатов научных исследований в рамках различных программ национального масштаба, касающихся отраслевой тематики, а также межотраслевых направлений научно-технического прогресса – нанотехнологий, биотехнологий, технологий новых материалов, видов топлива и энергии и т.п. На участие в получении и внедрении в производство подобных научно-технических результатов следует ориентироваться субъектам бизнеса и региональным органам власти при реализации инновационно-кластерного сценария развития отрасли. В итоге в инновационно-кластерном сценарии принят норматив поддержания уровня инновационной продук-

ции в структуре товарной продукции отрасли в диапазоне 16–20 %. Это станет возможным при условии более высокой инвестиционно-инновационной активности после 2015 года. Финансовый потенциал отрасли, по прогнозу, должен позволять осуществлять за счет собственных средств инвестиции в техническое перевооружение с использованием результатов инновационной деятельности компаний и субъектов инновационной инфраструктуры республики и России [9].

В инновационно-кластерном сценарии подтверждается также гипотеза о том, что в отрасли появятся еще один-три крупных пространственных центра нефтехимической активности (такие как Елабуга, Набережные Челны – уже очевидны) кроме существующих (Нижнекамская, Казанская, Менделеевская зоны). Еще более вероятно диффузия новых малых отраслевых производств по всей территории Татарстана, включая социально депрессивные (в настоящее время) районы республики. Последнее следует считать приоритетом региональной кластерной политики, поскольку о кластеризации в секторе нефтехимии в пространственном аспекте следует вести речь, имея в виду всю территорию республики. Это оправданно, поскольку производство конечных продуктов с экономической точки зрения целесообразно приближать к районам сбыта, а не к источникам сырья, в противном случае придется перевозить практически «воздух» (готовая продукция гораздо легче и габаритнее, чем сырье). Тем более, что и в настоящее время название кластеров (в частности, Нижнекамского промышленного округа) больше связано с территориальной привязкой поставщика сырья (ОАО «Нижнекамскнефтехим»), а не его переработчиков, поскольку в Нижнекамский промышленный округ входят предприятия, расположенные не только в г. Нижнекамске, но и в г. г. Менделеевске, Казани, Елабуге [22].

### **Заключение**

На основе вышеуказанных положений сформированы ключевые параметры инерционного и инновационно-кластерного сценариев развития отрасли (параметры инновационно-кластерного сценария приведены в таблице 6.). По инновационно-кластерному сценарию предполагаются более высо-

кие темпы роста производства (в 4,8 раза в 2030 г. по сравнению с 2005 г.), чем по инерционному (в 3,6 раза). Инвестиционные потребности соответственно возрастут, однако гипотетически предполагается достаточный инвестиционный потенциал самих компаний, а также наличие и доступность внешних источников финансирования.

### **Список литературы**

1. Еремеев Е.И., Болотов С.П. Классификация промышленно-сырьевых узлов и промышленно-сырьевых агломераций // Корпоративное управление и инновационное развитие Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2016. № 3. Режим доступа <http://vestnik-ku.ru>.

2. Вклад промышленно-сырьевых узлов в прирост ВДС отдельных отраслей промышленности РФ // Сборник научных трудов [Текст]: материалы международной научной конференции «THE PRIORITY RESEARCH AREAS IN THE XXI CENTURY» (5 октября 2016 года). Prague, Czech Republic: Издательство Мир науки (Vydavatel «Osvícení»), 2016.

3. Еремеев Е.И. Вклад промышленно-сырьевых агломераций в прирост ВДС отдельных секторов отраслей регионов РФ // Вестник Коми республиканской академии государственной службы и управления. Серия: Теория и практика управления. 2016. № 17 (22).

4. Еремеев Е.И. Совершенствование процессов управления промышленным потенциалом Республики Коми // Вестник Коми республиканской академии государственной службы и управления. Серия: Теория и практика управления. 2016. № 16(21).

5. Развитие промышленно-сырьевого потенциала в условиях Севера // Сборник научных трудов [Текст]: материалы XVII международной молодежной научной конференции «Севергеоэкотех-2016» (23–25 марта 2016 года) в 2-х частях. Ч.1 / под общ. ред. М.К. Петрова. Ухта: УГТУ, 2016. С. 99–102.



6. Еремеев Е.И. Вклад промышленно-сырьевых агломераций в прирост ВДС отдельных секторов отраслей регионов РФ. Международная конференция «БРИКС: Сотрудничество в целях развития. Сетевые университеты и международный рынок труда» в Российском университете дружбы народов // Программа повышения конкурентоспособности. М.: РУДН, 2016.

7. Еремеев Е.И., Шихвердиев А.П. Экономические и управленческие мысли в трудах Питирима Сорокина: прошлое и современность. Международная научная конференция «Питирим Сорокин и парадигмы глобального развития XXI века». Сыктывкар: изд-во СГУ им. Питирима Сорокина, 2016.

8. Болотов С.П., Михальченкова Н.А., Еремеев Е.И. Оценка общей результативности агломераций (ПСА) в социально-экономическом развитии промышленно-сырьевого потенциала Севера и центрального региона России // Корпоративное управление и инновационное развитие Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2016. № 2. Режим доступа <http://vestnik-ku.ru/images/articles/2016/2/11.pdf>.

9. Еремеев Е.И., Болотов С.П. Михальченкова Н.А. Аprobация методики оценки результативности промышленно-сырьевого потенциала севера и центрального региона России // Корпоративное управление и инновационное развитие Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2016. № 2. Режим доступа <http://vestnik-ku.ru/images/articles/2016/2/10.pdf>.

10. Еремеев Е.И., Шихвердиев А.П., Михальченкова Н.А., Болотов С.П. Функционирование организационно-экономического механизма в условиях институциональных преобразований экономических систем Севера с учетом тенденций глобализации экономических процессов в отраслях промышленности: монография / Еремеев Е.И., Шихвердиев А.П., Михальченкова Н.А., Болотов С.П. Сыктывкар: изд-во СГУ им. Питирима Сорокина, 2016. 181 с.

11. Shikverdiev A.P., Mikhalchenkova N.A., Eremeyev E.I. Project of industrial development of the Northern region of the Russian Federation for the period till 2020: economic efficiency // *Journal of Internet Banking and Commerce* (ISSN12045357-Canada-Scopus), 04(21), 207276, 2016.

12. Shikverdiev A.P., Mikhalchenkova N.A., Eremeyev E.I. Methodology of the Assessment Industrial and Raw Agglomerations of the North: Results of Application. Case Study Komi Republic // *JAES-SHU(ASERS) – Journal of Applied Economic Sciences* (ISSN18436110-Romania-Scopus), 03(41), 522987, 2016, P. 512–521.

13. Еремеев Е.И. Совершенствование процессов управления промышленным потенциалом Республики Коми: основа обеспечения высокого качества жизни населения и устойчивого экономического роста // *Обеспечение высокого качества жизни населения на основе устойчивого экономического роста: сборник материалов научно-практической конференции в рамках XII Международного северного социально-экологического конгресса (Москва – Сыктывкар, 2 апреля 2016 года) : в 2 ч. Часть 1. Сыктывкар : Изд-во СГУ им. Питирима Сорокина, 2016. 186 с.*

14. Еремеев Е.И. Управление промышленным потенциалом Республики Коми в целях обеспечения высокого качества жизни населения и устойчивого экономического роста / Е.И.Еремеев // *Аспирант. 2016. № 1. С. 100–102.*

15. Еремеев Е.И. Экономическое развитие промышленного потенциала Севера В сборнике: *Современные тенденции развития науки и производства Сборник материалов III Международной научно-практической конференции. Западно-Сибирский научный центр; Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева. 2016. С. 244–245.*

16. Еремеев Е.И. Совершенствование процессов управления промышленным потенциалом территории республики Коми В сборнике: *Управленческие аспекты развития северных территорий России Материалы Всероссийской научной конференции (с международным участием). Коми республиканская академия государственной службы и управления. 2015. С. 235–239.*

17. Еремеев Е.И. Север в системе социально-экономических отношений // *Механизмы обеспечения устойчи-*

вого развития и модернизации экономики Севера в условиях кризиса: сборник материалов научно-практической конференции в рамках XI Международного Северного социально-экологического конгресса : текстовое научное электронное издание на компакт-диске / отв. ред.: А.П. Шихвердиев, Е.И. Еремеев ; Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. образования «Сыктыв. гос. ун-т им. Питирима Сорокина». Электрон. текстовые дан. (2,1 Мб). Сыктывкар: Изд-во СГУ им. Питирима Сорокина, 2015.

18. Шихвердиев А.П., Болотов С.П., Еремеев Е.И. Оценка бюджетной эффективности реализации промышленных проектов, определенных стратегией экономического и социального развития Республики Коми на период до 2020 года // Корпоративное управление и инновационное развитие Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2015. № 4. С. 93–104. Режим доступа <http://vestnik-ku.ru/images/articles/2015/4/8.pdf>.

19. Еремеев Е.И. Методологические положения по развитию промышленно-сырьевых агломераций // Вестник Коми республиканской академии государственной службы и управления. Серия: Теория и практика управления. 2015. № 14 (19). С. 47–51.

20. Еремеев Е.И. Стратегия развития и планирования организационных структур и производственных процессов // Образование и наука современное состояние и перспективы развития: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. Тамбов, 2015. С. 84–86.

21. Еремеев Е.И. Система социально-экономических отношений регионов Севера // Актуальные вопросы современной науки. Сборник научных трудов: материалы международной (заочной) научно-практической конференции. Под общей редакцией А.И. Вострецова. 2015. С. 195–198.

22. Yeremeyev E.I. The industrial and raw agglomeration northern regions in socioeconomically relations // Scientific enquiry in the contemporary world: theoretical basics and innovative approach. 4<sup>th</sup> edition. Vol.1. Humanities and social science: research articles, B&M Publishing, San Francisco, California. 2015. P. 57–59.

23. Еремеев Е.И. Теоретико-методологические аспекты развития территориальных агломераций // *Фундаментальные исследования*. 2015. № 2–2. С. 352–356.
24. Еремеев Е.И. Формирование территориальных агломераций: теория и методология развития региона // *Теоретические и прикладные аспекты современной науки*. 2015. № 7–7. С. 61–64.
25. Еремеев Е.И. Теория и методология развития территориальных агломераций // *Молодой ученый*. 2015. № 2. С. 262–265.
26. Еремеев Е.И. Оценка результативности организационно-экономического механизма развития промышленно-сырьевых агломераций на примере Республики Коми // *Корпоративное управление и инновационное развитие Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета*. 2014. № 4. С. 115–125. Режим доступа: <http://vestnik-ku.ru/articles/2014/4/10.pdf> (дата обращения: 23.12.2014).
27. Еремеев Е.И. Промышленно-сырьевая агломерация в условиях развития северного региона. Сборник научных трудов: материалы научно-практической конференции «Финансово-экономические, управленческие, информационные и правовые механизмы обеспечения благоприятного инвестиционного климата в регионе» в рамках X международного северного социально-экологического конгресса Сыктывкар, 2014. С. 55–60.
28. Еремеев Е.И. Промышленно-сырьевая агломерация в регионах Севера России: условия и перспективы развития // *Вестник Коми республиканской академии государственной службы и управления*. Серия: Теория и практика управления. 2014. № 12 (17). С. 69–72.
29. Еремеев Е.И., Шихвердиев А.П., Шеломенцев А.Г., Беляев В.Н. Методология развития промышленно-сырьевых агломераций в Северных регионах // *Корпоративное управление и инновационное развитие Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета*. 2014. № 3. С. 120–141. Режим доступа <http://vestnik-ku.ru/articles/2014/3/9.pdf> (дата обращения: 01.11.2014).

30. Еремеев Е.И. Промышленное развитие сырьевого потенциала в северных регионах России с помощью государственно-частного партнерства // Экономика, социология и право. 2014. № 1. С. 43–45.

31. Еремеев Е.И. Определение факторов риска процесса развития промышленно-сырьевых агломераций в северных регионах // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 3. С. 379.; Режим доступа: <http://www.science-education.ru/117-13371> (дата обращения: 05.06.2014).

32. Еремеев Е.И. Методика оценки эффективности инвестиционных проектов в рамках промышленно-сырьевых агломераций в северных регионах // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 2. С. 481.; Режим доступа: <http://www.science-education.ru/116-12957> (дата обращения: 05.05.2014).

33. Еремеев Е.И. Промышленно-сырьевая агломерация в условиях развития северного региона // Сборник научных трудов [Текст]: материалы всероссийской научно-практической конференции (28 февраля – 1 марта 2014 г.) в 2-х частях. Ч.1 / под общ. ред. М.К.Петрова. Ухта: УГТУ, 2014. С. 99–102.

34. Еремеев Е.И., Шихвердиев А.П., Конакова О.И. Аспекты качественного анализа кластерных образований отраслевых структур РК / Е.И. Еремеев, А.П. Шихвердиев, О.И. Конакова [и др.] // Корпоративное управление и инновационное развитие Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2012. № 2. С. 26–44. Режим доступа: <http://vestnik-ku.ru/articles/2012/2/3.pdf> (дата обращения: 01.04.2012).

35. Еремеев Е.И. Факторы совершенствования системы корпоративного управления инвестиционными процессами и реализации политики государственной поддержки хозяйствующих субъектов экономики региона посредством механизма создания образовательного кластера / Е.И. Еремеев [и др.] // Корпоративное управление и инновационное развитие Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного

права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2013. № 1. С. 61–77. Режим доступа: <http://vestnik-ku.ru/images/articles/2013/1/5.pdf> (дата обращения: 01.04.2013).

36. Еремеев Е.И. Сравнительный анализ количественных показателей инновационного развития экономики региона в рамках кластерной парадигмы / Е.И. Еремеев [и др.] // Корпоративное управление и инновационное развитие Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2012. № 1. С. 68–75. Режим доступа: <http://vestnik-ku.ru/articles/2012/1/6.pdf> (дата обращения: 01.04.2012).

37. Еремеев Е.И. Агломерационный подход к развитию производительных сил региона в условиях Севера // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2013. № 7. С. 168–171.

38. Еремеев Е.И. Механизм развития промышленно-сырьевых агломераций в северных регионах // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2013. № 9. С. 86–89.

39. Еремеев Е.И., Совершенствование системы корпоративного управления инвестиционными процессами и реализации политики государственной поддержки хозяйствующих субъектов в Республике Коми в рамках стратегии социально-экономического развития регионов / Е.И. Еремеев // Проблемы развития экономики и сферы сервиса в регионе: материалы VII Международной научно-практической конференции (1 февраля 2013 г., Сыктывкар) в 2 томах. Том 1. Сыктывкар: Сыктывкарский филиал ФГБОУ ВПО «СПбГУСЭ», 2013. С. 186–190.

40. Шихвердиев А.П., Еремеев Е.И., Промышленно-сырьевая агломерация как фактор развития северного региона / А.П. Шихвердиев, Е.И. Еремеев // Институциональная трансформация экономики: условия инновационного развития: сборник статей по материалам III Международной научной конференции (Новосибирск, 24–26 октября 2013 г.) / отв. ред. Г.П. Литвинцева; ред. колл. М.В. Хайруллина, Н.В. Бозо, В.В. Мельников, А.В. Шамаков. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2013. С. 252–255.

41. Еремеев Е.И., Факторы промышленно-сырьевого развития экономики Севера / Е.И. Еремеев // Политические, экономические и социокультурные аспекты регионального управления на Европейском Севере: материалы Итоговой Всерос. науч.-теорет. конф. (с международным участием) (24–25 октября 2013 г., Сыктывкар): в 5 ч. Сыктывкар: ГАОУ ВПО КРАГСИУ, 2013. Ч. 2. С. 8–11.

42. Yermeyev E.I., Approaches to industrial development strategy of raw agglomeration in the northern region // Science, Technology and Higher Education [Text] : materials of the III international research and practice conference, Vol. I, Westwood, October 16th, 2013 / publishing office Accent Graphics communications. Westwood, Canada, 2013. P. 213–215.

43. Еремеев Е.И., Сравнительный анализ отраслевых показателей как инструмент формирования стратегии социально-экономического развития региона / Е.И. Еремеев // Проблемы развития экономики и сферы сервиса в регионе: материалы VI Международной научно-практической конференции (19 апреля 2012 г., Сыктывкар): в 2-х томах. 1 том. Сыктывкар: Сыктывкарский филиал ФГБОУ ВПО «СПбГУСЭ», 2012. С. 148–150.

## **CONTRIBUTION OF INDUSTRIAL UNITS RAW IN THE GROWTH OF THE GVA OF INDIVIDUAL INDUSTRIES**

**Eremeyev E.I., Management and Entrepreneurship Institute**  
Syktyvkar State University named after Pitirim Sorokin  
16700 Republic of Komi, Syktyvkar, Oktyabrsky Ave, 55

*The aim of the study was to analyze the contribution of the industrial raw material agglomerations in gross value added growth of individual sectors of the industry of the central region of Russia, in the course of the study identified the need for further development of theoretical and methodological aspects of the assessment of the impact of industrial and raw potential.*

*According to a study carried out testing methodology for assessing the contribution of the industrial raw material agglomerations*

*in gross value added growth of individual sectors of the industry of the central region of Russia. The solution will enable the study of the problem justify new scientific knowledge about the effective management of the processes of formation of industrial and raw potential.*

*Keywords: industrial agglomeration and raw material, development, potential, impact assessment, socio-economic development, economic education.*

**УДК 330**

**ББК 65.013.4**

## **АНАЛИЗ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В РОССИИ**

**Дадыка Н.Н., студентка 4 курса**

**Научный руководитель – к.э.н., старший преподаватель**

**И.В. Баранова**

**Электронный адрес: bariv@bk.ru**

**Донской государственный аграрный университет, 346493,  
Ростовская область, Октябрьский район, п. Персиановский,  
ул. Кривошлыкова, 24**

*В нашей жизни появился новый способ осуществления покупки товара, как на территории России, так и за границей. Данный способ является упрощенным вариантом, ведь, если сравнить торговлю старым и уже не настолько привычным способом, и торговлю через интернет – ресурсы, можно увидеть существенные отличия.*

*Ключевые слова: электронная коммерция, объем трансграничной торговли, интернет – торговля, интернет – коммерция, электронный каталог, интернет – ресурс, компьютерные сети.*



Перейдя на новый уровень развития, где открываются различные возможности информационной базы, перешагнули через один важный аспект – отношение покупателя и продавца. И это охватывает не только сферу торговли. С помощью интернет-ресурсов мы получаем книгу, которую давно хотели прочитать, вкусную пиццу, платье, предметы личной гигиены, аптечные средства и т.д. Это действительно легко, не выходя из дома, приобрести то, что нам нужно. И весь этот процесс называется электронной коммерцией.

Электронная коммерция – это сфера экономики, которая включает все финансовые и торговые транзакции, осуществляемые с помощью компьютерных сетей.

В России данная сфера экономики активно развивается с 1998 года. Так, почерпнув из истории появления электронной коммерции в России, можно отметить, что в 1999 году Московская Международная Валютная Биржа (ММВБ) начала прием заявок в электронной форме на покупку и продажу валюты с помощью интернет – ресурса, тем самым электронный бизнес в России пополнился новыми возможностями.

На сегодняшний момент, как в мире, так и в России электронная коммерция является повседневным процессом в жизни любого человека. Ведь данная сфера экономики открывает различные потенциалы для покупателя и продавца:

1. Самостоятельная регистрация покупателя на сайте поставщика;
2. Оформление заказа через интернет с помощью электронных каталогов;
3. Электронная обработка заказа;
4. Прием оплаты покупки через интернет.

По официальным данным «АКИТ» (Ассоциаций компаний интернет-торговли), на сегодняшний момент более 84 млн человек являются пользователями интернет – ресурсов, из них 54 % пользуются интернетом через мобильное устройство [2].

Россия является рынком № 1 в Европе по количеству пользователей интернет-ресурсов. Объем рынка интернет-торговли в России представлен на рисунке 1.

Можно отметить, что за 4 года в России значительно увеличивается объем рынка интернет – торговли. В 2014 году этот рынок увеличился на 31 %, в 2015 – на 7 %, в 2016 году – на 15 %.

Среди возможных причин замедления роста этого рынка в 2015 году его участники называют увеличение объемов трансграничной торговли, в том числе увеличение привлекательности китайских интернет-площадок, предлагающих товары по низким ценам.



Рис. 1. Объем рынка интернет-торговли в России с 2013–2015 г., 2016 г. [2], в млрд руб.

По данным АКИТ, в 2015 году объем трансграничной интернет-торговли увеличился на 5 %, до 219,2 млрд рублей, а количество посылок из-за рубежа – вдвое, до 135 млн с 77 млн в 2014 году. На Китай пришлось 90 % от общего объема трансграничной торговли. В денежном выражении доля трансграничной торговли в общем объеме выросла до 29 % с 21 % [2]. Объем трансграничной торговли в России представлен на рисунке 2.

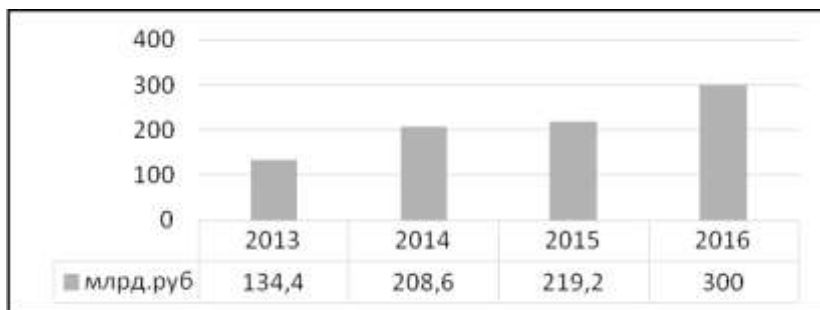


Рис. 2. Объем трансграничной торговли в России с 2013–2015 г. [2]., 2016 г. (прогноз), в млрд руб.

Объем трансграничной торговли в России с 2013 года набирает свои обороты, по прогнозам в 2016 году объем составит 300 млрд руб. Такой бурный рост трансграничной интернет-торговли во многом объясняется низким объемом отправок с товарным вложением в 1 квартале 2015 года, что было связано с резким ростом курса доллара в конце 2014 года, говорится в сообщении АКИТ. При росте валютного курса цены в зарубежных магазинах взлетают моментально, в то время как цены у российских ретейлеров растут более плавно за счет складских запасов, сформированных по «старому курсу» [1].

Таким образом, интернет-коммерция набирает свои обороты в нашей стране, привлекая внимание многих покупателей своей простотой использованием. И самое главное сравнительно низкие цены являются одной из важных причин популярности интернет-торговли.

### Список литературы

1. Онлайн-магазины объяснили причины резкого спроса трансграничной торговли // Официальный сайт «lenta.ru». Режим доступа: <https://lenta.ru/news/2016/05/17/akit/>.

2. Официальный сайт «АКИТ» (Ассоциаций компаний интернет торговли). Режим доступа: [http://www.akit.ru/wp-content/uploads/2016/05/E-commerce\\_1Q2016-FINAL.pdf](http://www.akit.ru/wp-content/uploads/2016/05/E-commerce_1Q2016-FINAL.pdf).

3. Российский объем интернет-продаж вырос в 2015 г. // Официальный сайт «roem.ru». Режим доступа: <https://roem.ru/10-03-2016/220729/e-commerce-results-2015/>.

## **ANALYSIS OF E-COMMERCE IN RUSSIA**

**Dedyka N. N., Student of 4<sup>th</sup> year**

Don State Agrarian University,  
346493, Rostov region, Oktyabrsky district, Persianovskiy,  
Krivoshlykova Str., 24

*In our life there is a new way of purchase of the goods on the territory of Russia and abroad. This method is a simplified version, because, if you compare the trade old and not so familiar way, and trade through Internet resources, it is possible to see significant differences.*

*Keywords: electronic Commerce, cross-border trade, online trade, e-Commerce, electronic catalog, an Internet resource computer network.*

**УДК 658**  
**ББК 65.305.7**

### **О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ НА РЫНКЕ ТОВАРОВ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

**Чернышева Ю.С., к.т.н., доцент кафедры «УиП»**

**Электронный адрес: [julia\\_chern@mail.ru](mailto:julia_chern@mail.ru)**

**Горностаева Ж.В., к.э.н., профессор кафедры «УиП»**

**Электронный адрес: [myrochta-09@mail.ru](mailto:myrochta-09@mail.ru)**

**Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ в г.Шахты, 346500, Ростовская область, г. Шахты, ул. Шевченко, 147**

*В статье рассмотрен вопрос организации поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, направленной на субсидирование затрат, обусловленных необходимостью проведения работ по подтверждению соответствия продук-*

*ции легкой промышленности в рамках Евразийского экономического союза.*

*Ключевые слова: конкурентная политика, легкая промышленность, технические регламенты Таможенного союза, Евразийский экономический союз, подтверждение соответствия, субсидирование затрат, субъекты малого и среднего предпринимательства.*

Процесс интеграции на евразийском пространстве насчитывает более чем 22-летнюю историю. Первым интеграционным объединением являлось Содружество Независимых государств, объединившее большую часть бывших союзных республик. Однако, осознав, что построить экономический союз с участием всех стран СНГ не удастся, Россия и солидарные с ней государства начали предпринимать попытки создать более узкое, но при этом эффективно работающее интеграционное объединение.

В начале 1995 года Республика Казахстан, Республика Беларусь и Российская Федерация подписали Соглашение о Таможенном союзе, нацеленное на устранение препятствий для свободного экономического взаимодействия между хозяйствующими субъектами сторон, обеспечение свободного товарообмена и добросовестной конкуренции.

В 1996 году руководители стран «тройки» совместно с Главой Кыргызской Республики подписали Договор об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях. В 1998 году к договору присоединилась Республика Таджикистан.

Намерение перейти к более тесному сотрудничеству на основе унификации нормативной базы и согласования процессов структурной перестройки экономик привело к созданию в 2000 году новой интеграционной структуры – Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС).

В 2006 году в авангарде работ по формированию Таможенного союза (ТС) и Единого экономического пространства (ЕЭП) снова оказались Республика Беларусь, Республика Казахстан и Российская Федерация, главы которых, приняли соответствующее совместное решение в ходе саммита в Сочи.

Уже в октябре 2007 года, был подписан Договор о создании Единой таможенной территории и формировании Таможенного союза. В исторически короткие сроки удалось создать первичную инфраструктуру интеграции и определить долгосрочный вектор экономического развития государств-участников [1].

В дальнейшем ускорении интеграционных процессов немалую роль сыграл мировой финансово-экономический кризис 2008 года. Он заставил государства искать новые форматы сотрудничества для устойчивого экономического роста и новые способы минимизации экономических рисков, способствовал сближению экономических стратегий.

Таможенный союз Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации начал действовать с января 2010 года, а спустя полтора года – с июля 2011 года – заработал в полноформатном режиме.

К 1 января 2012 года была сформирована правовая база ЕЭП – рынка со 170 млн потребителей, унифицированным законодательством, свободным передвижением товаров, услуг, капитала и рабочей силы.

2013 год стал одним из наиболее знаковых периодов в совершенствовании и развитии евразийских интеграционных процессов.

1 января 2015 года начался принципиально новый этап экономической интеграции на евразийском пространстве. Стартовал Евразийский экономический союз (ЕАЭС), представляющий собой международную организацию региональной экономической интеграции, обладающую международной правосубъектностью.

Государствами-членами Евразийского экономического союза являются Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика и Российская Федерация [2].

Евразийский экономический союз создан в целях всесторонней модернизации, кооперации и повышения конкурентоспособности национальных экономик и создания условий для стабильного развития в интересах повышения жизненного уровня населения государств-участников.

Целью промышленного сотрудничества в рамках ЕАЭС является реализация потенциала эффективного и взаимовыгодного взаимодействия государств-членов для обеспечения ускорения и устойчивости промышленного развития, повышения конкурентоспособности и инновационной активности промышленности [3].

Сегодня ЕАЭС переживает сложные времена, связанные со снижением объемов промышленного производства на фоне существенного сокращения потребительского и инвестиционного спроса в государствах-членах союза. При этом темпы замедления могли бы быть выше, однако улучшение показателей промышленной динамики сдерживала высокая база 2014 года, когда ажиотаж на фоне девальвации российского рубля привел к высокому спросу на промышленную продукцию и высоким темпам роста накануне кризиса.

Отрицательная динамика макроэкономических показателей требует от государств-членов принятия комплексных мер, направленных на преодоление кризисных явлений в экономике. В то же время необходимость принятия таких мер, а также перспективы, которые открываются перед государствами-членами в связи с началом полноценного функционирования Евразийского экономического союза, являются хорошим стимулом для проведения решительной модернизации промышленности в соответствии с национальными планами в этой сфере.

Результаты анализа перспективных направлений промышленной политики и соответствующих национальных программ выявили, что для всех государств-членов ЕАЭС актуальными являются задачи диверсификации легкой промышленности, включая вопросы импортозамещения, освоения новых высокотехнологичных видов продукции и устранения барьеров на пути движения товаров на общем рынке союза.

В соответствии с Решением Высшего Евразийского экономического совета от 31 мая 2013 года № 40 «Об основных направлениях координации национальных промышленных политик Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации» легкая промышленность была определена, как один

из приоритетных секторов для развития промышленного сотрудничества государств-членов союза [4].

На основании комплексного анализа состояния легкой промышленности государств-членов союза в январе 2014 г. был принят первый отраслевой документ – Рекомендация Совета ЕЭК «О развитии сотрудничества государств-членов ТС и ЕЭП в отрасли легкой промышленности» [5].

Следующим шагом стала разработка и принятие комплексного плана мероприятий по развитию легкой промышленности государств-членов на среднесрочный период (2015–2016 гг.), направленного на обеспечение условий для повышения конкурентоспособности отрасли и реализации мер по борьбе с нелегальным ввозом, производством и оборотом продукции [6].

Известно, что самым эффективным инструментом борьбы с фальсификатом является подтверждение (оценка) соответствия, позволяющее документально удостоверить соответствие продукции требованиям нормативно-технической документации [7].

На территории ЕАЭС субъекты предпринимательской деятельности, занятые в производстве товаров легкой промышленности, несут ответственность за соответствие выпускаемой продукции требованиям безопасности технических регламентов Таможенного союза: ТР ТС 017/2011 «О безопасности продукции легкой промышленности» и ТР ТС 007/2011 «О безопасности продукции, предназначенной для детей и подростков» [8].

В качестве объектов технического регулирования выступают следующие виды продукции легкой промышленности: белье нательное, постельное, столовое и кухонное, полотенца, изделия корсетные и купальные, носовые платки, чулочно-носочные изделия, одежда и изделия 1-го, 2-го и 3-го слоев, полотна трикотажные, ткани и материалы бельевые, одежные, полотенечные; одежда и изделия из кожи и меха, головные уборы; платочно-шарфовые изделия, обувь, ковровые покрытия и изделия машинного способа производства и т.д. [9]. Продукция легкой промышленности не может попасть в обращение на рынок ЕАЭС, если она не прошла обязательную процедуру подтверждения соответствия требованиям технических регламентов Таможенного союза ТР ТС 017/2011 и ТР ТС 007/2011.



Технические регламенты Таможенного союза предполагают следующие обязательные формы подтверждения соответствия продукции легкой промышленности: сертификация, декларирование соответствия или государственная регистрация с последующим декларированием соответствия.

Технические регламенты Таможенного союза ТР ТС 017/2011 и ТР ТС 007/2011 содержат однозначные указания по выбору той или иной формы подтверждения соответствия, оставляя за заявителем право заменить декларирование соответствия на обязательную сертификацию.

Сертификация представляет собой форму подтверждения соответствия, при которой безопасность продукции подтверждается третьей стороной, независимой, как от заявителя (изготовителя, продавца), так и от потребителя. В качестве третьей стороны выступает орган по сертификации, аккредитованный на право проведения работ в области оценки соответствия.

Декларирование соответствия представляет форму подтверждения, при которой безопасность продукции подтверждается заявителем (изготовителем, продавцом) на основании собственных доказательств.

При обязательной сертификации решение о выдаче сертификата соответствия принимает орган по сертификации, руководствуясь результатами испытаний, полученными в аккредитованной испытательной лаборатории. Таким образом, выдавая сертификат соответствия, третья сторона выступает гарантом того, что продукция, заявленная на сертификацию, соответствует требованиям действующих технических регламентов Таможенного союза, т.е. орган по сертификации разделяет с заявителем ответственность за безопасность сертифицируемой продукции.

При декларировании соответствия заявитель самостоятельно заполняет декларацию о соответствии, основываясь на собственных доказательствах, а орган по сертификации лишь регистрирует декларацию соответствия и за достоверность и достаточность доказательной базы ответственности не несет.

Государственная регистрация представляет собой форму оценки соответствия продукции основным санитарно-эпидемиологическим и гигиеническим требованиям. Государст-

венная регистрация является обязательной для объектов, включенных в Единый перечень товаров, подлежащих санитарно-эпидемиологическому надзору (контролю) на таможенной границе и таможенной территории Таможенного союза.

При отсутствии свидетельства о государственной регистрации невозможно оформить декларацию о соответствии или сертификат и, как следствие, осуществить законное обращение продукции на территории Евразийского экономического союза [10].

Для каждой формы подтверждения соответствия технические регламенты Таможенного союза содержат перечень схем подтверждения соответствия, предполагающих оценку соответствия, как для единичного изделия, так и для партии или партии продукции легкой промышленности.

Сертификацию партии продукции целесообразно проводить в том случае, когда необходимо разово реализовать определенное количество выпущенного товара. При прохождении процедуры сертификации заявителем должно быть указано точное число единиц товара, которое будет формировать партию. Это важный нюанс, так как реализация будет возможна именно для того объема продукции, который прописан в сертификате на партию. В ситуации, когда весь сертифицированный товар реализован, для продажи новой партии продукции необходимо снова проходить подтверждение соответствия, даже если срок действия прошлого сертификата еще не истек.

Схемы сертификации серии продукции предполагают более жесткую процедуру оценки соответствия, чем для партии продукции. Для выдачи сертификата соответствия серии необходимо проведение испытаний типовых образцов продукции, анализ состояния производства, инспекционный контроль сертифицированной продукции. Сертификат соответствия, выданный на серию продукции, будет действовать до окончания указанного срока, независимо от количества реализованного товара.

Процедура подтверждения соответствия единичного изделия, партии и серии продукции значительно отличается по размерам затратам, которые несёт заявитель. Анализ данных, представленных на официальных сайтах органов по сертификации, выявил, что средняя стоимость сертификации партии про-

дукции легкой промышленности колеблется в пределах от 6000 до 9000 рублей, серии – от 11000 до 18000 рублей, стоимость свидетельства о государственной регистрации составляет около 25000 рублей. Таким образом, затраты производителя на подтверждение соответствия продукции легкой промышленности напрямую зависят от объемов производства.

Всех изготовителей (продавцов) продукции легкой промышленности ЕАЭС целесообразно разделить на три категории: субъекты малого предпринимательства, субъекты среднего предпринимательства и крупные (промышленные) производители. Для каждой категории изготовителей характерны свои особенности при прохождении процедуры подтверждения соответствия, характеристика которых представлена в таблице.

### **Характеристика процедуры подтверждения соответствия для различных категорий изготовителей продукции**

<b>Вид заявителя</b>	<b>Характеристика заявителя</b>	<b>Проблемы, при проведении подтверждения соответствия</b>
Крупные изготовители, продавцы продукции легкой промышленности	В связи с большими объемами производства сертификационные затраты существенно не влияют на себестоимость товара	Дублирование процедуры оценки материалов и готовой продукции; Неразвитость лабораторной базы (временные затраты)
Субъект среднего предпринимательства - изготовитель, продавец продукции легкой промышленности	В связи с незначительными объемами производства товара, стоимость документов, подтверждающих соответствие, в том числе штучную продукцию, влияет на себестоимость товара	Дублирование процедуры оценки материалов и готовой продукции; Неразвитость лабораторной базы (временные затраты) Снижение уровня рентабельности
Субъект малого предпринимательства - изготовитель, продавец продукции легкой промышленности	В связи с малыми объемами производства, стоимость документов, подтверждающих соответствие, в том числе штучную продукцию, значительно влияет на себестоимость товара	Дублирование процедуры оценки материалов и готовой продукции. Неразвитость лабораторной базы (временные затраты) Несоразмерность получаемой прибыли с понесенными затратами, в том числе сертификационными

Анализ данных таблицы 1 показал, что субъекты малого и среднего предпринимательства нуждаются в финансовой поддержке, направленной на снижение затрат, обусловленных подтверждением соответствия продукции легкой промышленности.

В качестве адресатов получения финансовой поддержки могут выступать непосредственно субъекты предпринимательской деятельности (изготовители и продавцы продукции легкой промышленности) или же органы по сертификации, осуществляющие процедуру подтверждения соответствия.

Если рассматривать первый вариант, то меры поддержки будут заключаться в субсидировании затрат производителей, связанных с проведением мероприятий по подтверждению соответствия продукции легкой промышленности. Категории субъектов предпринимательства, имеющие право на получение субсидии – это субъекты малого и среднего бизнеса, зарегистрированные с законодательством соответствующего государства – члена ЕАЭС.

Если рассматривать второй вариант, то меры поддержки будут заключаться в субсидии на софинансирование затрат, связанных с оценкой соответствия продукции легкой промышленности требованиям технических регламентов Таможенного союза, которые предоставляются органу по сертификации по результатам оказанных им услуг.

Реализации финансовой поддержки может осуществляться в рамках:

- поддержки малого и среднего предпринимательства со стороны государственного органа, осуществляющего функции по выработке государственной политики в сфере развития предпринимательской деятельности соответствующего государства – члена ЕАЭС;

- отраслевой программы со стороны органа, осуществляющего государственное регулирование в области технического регулирования соответствующего государства – члена ЕАЭС.

Предоставление субсидии на софинансирование затрат, связанных с оценкой соответствия продукции легкой промышленности требованиям технических регламентов Таможенного

союза должно осуществляться в соответствии с нормативно-правовым документом, устанавливающим:

- цель, условия и порядок предоставления финансовой поддержки;

- категории и критерии объекта субсидирования;

- порядок возврата субсидий в соответствующий бюджет в случае нарушения условий, установленных при их предоставлении.

Анализ нормативно-правовой базы, направленной на поддержку среднего и малого предпринимательства в государствах-членах ЕАЭС, выявил необходимость дополнения ряда базовых документов разделами, содержащими порядок и правила предоставления субсидий на софинансирование затрат, связанных с оценкой соответствия.

Что касается нормативно-правовой базы в области технического регулирования в государствах-членах ЕАЭС, то здесь ситуация неоднозначная: с одной стороны требуется значительная проработка вопроса по оказанию мер государственной поддержки для развития испытательных лабораторий и органов по сертификации, с другой – разработка и реализация программ развития отрасли легкой промышленности в целом.

Таким образом, принимая во внимание важность обеспечения создания условий для развития промышленного производства, углубления промышленной кооперации, повышения конкурентоспособности продукции легкой промышленности и развития добросовестной конкуренции государствам-членам ЕАЭС рекомендуется:

- определить перечень чувствительных товаров легкой промышленности, в отношении которых государства-члены признают целесообразным осуществлять промышленное сотрудничество и применение мер для стимулирования производства этих товаров;

- провести среди хозяйствующих субъектов разъяснительную работу по вопросам применения технических регламентов Таможенного союза в отношении продукции легкой промышленности в целях обеспечения соблюдения обязательных требований этих технических регламентов;

– выработать конкретные меры по борьбе с нелегальным ввозом, производством и оборотом продукции легкой промышленности на единой таможенной территории ЕАЭС, включая введение механизма маркировки отдельных видов продукции легкой промышленности и формирование при Евразийской экономической комиссии соответствующей рабочей группы с включением в нее представителей заинтересованных государственных органов государств-членов;

– провести субсидирование затрат производителей продукции легкой промышленности на проведение мероприятий, связанных с оценкой соответствия этой продукции требованиям технических регламентов Таможенного союза (по результатам проведения консультаций с представителями Евразийской экономической комиссии и бизнес-сообществ государств-членов) [11].

В заключение хотелось бы отметить, что в современных условиях важным фактором, влияющим на соотношение конкурентной и промышленной политики в ЕЭАС, становится реформа технического регулирования, так как появление технических регламентов Таможенного союза оказывает существенное влияние на условия конкуренции на соответствующем товарном рынке. С этой точки зрения осознанное выстраивание приоритетов в соблюдении требований технических регламентов может способствовать формированию благоприятных условий для развития такой важной отрасли экономики, как легкая промышленность.

### **Список литературы**

1. Винокуров Е.Ю. Опыт региональных интеграционных объединений: уроки для ЕАЭС / Е.Ю. Винокуров // Евразийская экономическая интеграция. 2015. № 2. С. 94. Библиограф.: с. 119.

2. Буторина О.В. О научной основе Евразийского экономического союза / О.В. Буторитна, А.В. Захаров // Евразийская экономическая интеграция. 2015. № 2. С. 52. Библиограф.: с. 119.

3. Решение Евразийского межправительственного совета от 8 сентября 2015г. № 9 «Об основных направлениях сотрудни-

чества в рамках Евразийского экономического союза» // [Официальный сайт правовой и нормативной документации «Техэксперт»]. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/420301148> (дата обращения: 28.09.2016).

4. Решение Высшего Евразийского экономического совета от 31 мая 2013 года № 40 «Об основных направлениях координации национальных промышленных политик Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации» // [Официальный сайт правовой и нормативной документации «Техэксперт»] Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/499024607> (дата обращения: 28.09.2016).

5. Сидорский С.С. Промышленная политика ЕАЭС: от создания к первым результатам // [Официальный сайт Евразийской экономической комиссии ЕЭК]. Режим доступа: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom\\_i\\_agroprom/dep](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep) (дата обращения: 28.09.2016).

6. Решение Евразийского межправительственного совета от 29 мая 2015 г. № 3 «О плане мероприятий по развитию легкой промышленности государств-членов Евразийского экономического союза на 2015–2016 годы» [Официальный сайт компании «Консультант плюс»]. Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_180497/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_180497/)(дата обращения: 27.09.2016).

7. Лифиц И.М. Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия: учебник для бакалавров / И.М. Лифиц. 11 изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2014. 411 с.

8. Решение Комиссии Таможенного союза от 23 сентября 2011 г. № 797 «О принятии технического регламента Таможенного союза «О безопасности продукции, предназначенной для детей и подростков» // [Официальный сайт компании «Консультант плюс»]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=164459pdf> (дата обращения: 28.09.2016).

9. Решение Комиссии Таможенного союза от 9 декабря 2011 г. № 876 «О принятии технического регламента Таможенного союза «О безопасности продукции легкой промышленности» // [Официальный сайт компании «Консультант плюс»]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW;n=139078> (дата обращения: 28.09.2016).

10. Рекомендация Совета Евразийской экономической комиссии от 31 января 2014 № 1 «О развитии сотрудничества государств-членов Таможенного союза и Единого экономического пространства в отрасли легкой промышленности» // [Официальный сайт правовой и нормативной документации «Техэксперт»]. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/499073591> (дата обращения: 28.09.2016).

## **ON THE IMPROVEMENT OF COMPETITION POLICY IN THE MARKET OF LIGHT INDUSTRY GOODS**

**Chernisheva J.S., Candidate of Technical Sciences, Associate Professor of the Department «Management and Entrepreneurship»**

**Gornostaeva Zh.V. Candidate of Economic Sciences, Professor of the Department «Management and Entrepreneurship»**

The Institute of Service Sector and Entrepreneurship (branch) of DSTU,  
346500, Rostov Region, Shakhty, Shevchenko Str., 147

*The article considers the issue of support of subjects of small and medium enterprises, aimed at subsidizing costs due to the need for works on confirmation of conformity of light industry products in Eurasian economic Union.*

*Keywords: competitive policy, light industry, technical regulations of the Customs Union, the Eurasian economic Union, conformity assessment, subsidizing costs of small and medium-sized businesses.*



УДК 657.922  
ББК 38.1

## ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ОБЪЕКТОВ НЕЗАВЕРШЁННОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Рамазанов А.Р., магистрант 3 курса  
Гранкин Д.В., магистрант 3 курса  
Научный руководитель – к.п.н., доцент И.С. Мысишин  
Электронный адрес: [alla.kovaleva@mail.ru](mailto:alla.kovaleva@mail.ru)  
Орловский государственный аграрный университет  
им. Н.В. Парахина, 302040, г. Орёл, ул. ген. Родина, 69

*В статье рассмотрены особенности оценки объектов незавершённого строительства. Авторами приведены подходы и методики реализации затратного подхода к оценке стоимости объектов недвижимости, находящихся на стадии строительства.*

*Ключевые слова: оценка, затратный подход, незавершённое строительство, анализ, физический износ.*

Количество объектов незавершенного строительства в современной России составляет значительную часть в общем объеме оцениваемых объектов недвижимости. Многие из таких объектов бесцельно стоят на балансах компаний, которые не имеют средств для их завершения. Несмотря на то, объекты незавершенные строительством не готовы к эксплуатации и обладают не значительной функциональностью, сделки по купле–продаже таких объектов на сегодняшний день довольно распространенная практика. В условиях рыночной экономики объекты незавершенные строительством в независимости от степени готовности характеризующие наличием земельного участка, привлекают огромное количество покупателей, что в свою очередь вызывает необходимость в проведении оценки для определения рыночной стоимости данных объектов.

Оценка незавершенного строительства является одной из

трудно решаемых задач в оценочной практике, требующая от оценщиков специальных знаний и опыта. Для выполнения работ по оценке объектов незавершенных строительством требуются оценщики высокой квалификации в области оценки недвижимости, являющимися как правило инженерами – строителями или специалистами обладающими глубокими знаниями и большим опытом работы в данной области.

Согласно статьи 130, 131 Гражданского Кодекса РФ незавершенное строительство является недвижимым имуществом и право собственности на него подлежит государственной регистрации, в связи с чем определение рыночной стоимости выполняется в соответствии с требованиями Федерального Закона «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 29.07.1998 г. № 135-ФЗ, Федеральных стандартов оценки, а также других нормативно-правовых актов относящихся к оценочной деятельности. Расчет рыночной стоимости объектов оценки базируется на применении трех классических подходов к оценке: затратного, сравнительного и доходного, результаты которых подлежат итоговому согласованию.

На сегодняшний день в оценочной практике сложились различные мнения относительно того, какие подходы и методы использовать при определении рыночной стоимости объектов незавершенного строительства. Существующих методик не достаточно для однозначного проведения расчетов при определении рыночной стоимости данных объектов.

На выбор подходов и методов оценки оказывают влияние прежде всего:

- назначение объекта
- процент готовности
- возможность окончания строительства или перепрофилирования объекта, возможность изменения эксплуатационные характеристик
- фактическое состояние объекта
- продолжительность нахождения в процессе строительства и незавершенности.

В процессе оценки необходимо по возможности применить 3 подхода (сравнительный, доходный и затратный), а также

обосновать применение конкретного метода, применяемого в оценке недвижимости. Для этого необходимо определить те особенности, которые присущи незавершенному строительству, как товару так и объекту оценки. Поэтому в процессе оценки необходимо произвести:

1. **Определение сегмента рынка и класса объектов.**
2. **Анализ юридического статуса объекта.**
3. **Оценка технического состояния объекта.**

На данном этапе оценщик изучает:

1. физические и технические характеристики объекта недвижимости и его элементов;
2. все виды износа
3. степень готовности

Квалификация стадий строительства от степени готовности объекта недвижимости представлена в таблице.

#### **Квалификация стадий строительства от степени готовности объекта недвижимости**

Степень готовности в % до	Выполненные работы	Наименование степени готовности
1–15	проектно-изыскательские работы, отвод земельного участка, подготовка котлована, устройство фундамента и др.	Объекты с очень низкой степенью готовности
15–50	устройство стен, перекрытий, кровли и др. конструктивных элементов	Объекты с низкой степенью готовности
50–80	устройство элементов кровли, внутренних коммуникаций, устройство полов, проемов и др.	Объекты с высокой степенью готовности
Более 80	Завершающая стадия строительства внутренняя отделка, благоустройство территории, прочие работы	Объекты, находящиеся на стадии завершения

**4. Анализ достоверности строительной, проектной и прочей документации. Анализ рынка недвижимости незавершенного строительством.**

На данном этапе оценщик изучает и анализирует проектную и сметную строительную документацию на предмет достоверности состава и объема работ фактическим данным, выявля-

ет возможные отклонения фактической стоимости объекта от сметной при будущем строительстве. Анализирует рынок недвижимости относящийся к оцениваемому сегменту рынка.

#### **5. Выбор наиболее лучшего и эффективного использования объекта.**

Наилучшее и наиболее эффективное использование – это разумное, вероятное и разрешенное использование незанятой земли или улучшенного объекта недвижимости, которое является физически возможным, юридически допустимым, целесообразным с финансовой точки зрения, и обеспечивает наибольший экономический эффект.

Анализ на данном этапе направлен на определение наиболее эффективного использования объекта оценки, как земельного участка с уже имеющимися улучшениями. При этом выявляется вариант, который обеспечивает максимальную доходность в долгосрочной перспективе. Анализ основывается на следующих критериях, а именно, вариант должен быть

- физически возможным, то есть соответствовать ресурсному потенциалу;

- законодательно разрешенным, то есть срок и форма предполагаемого использования не должна подпадать под действие правовых ограничений, существующих либо потенциальных;

- экономически оправданным, то есть использование должно обеспечить доход, равный или больший по сравнению с суммой операционных расходов, финансовых обязательств и капитальных затрат;

- и приносить максимальную прибыль, то есть иметь наибольшую продуктивность среди вариантов использования, вероятность реализации которых подтверждается рынком.

Для любой недвижимости может существовать оптимальное использование земельного участка как свободного и отличное от него оптимальное использование собственности как улучшенной. Пока стоимость собственности с улучшениями будет больше стоимости участка без улучшений, наилучшим и наиболее эффективным использованием будет использование собственности с улучшениями. Когда стоимость свободного участка превысит стоимость собственности с улучшениями,

наилучшим и наиболее эффективным использованием земли как будто бы свободной.

В процессе анализа наилучшего и наиболее эффективного использования объекта исследуются обычно следующие факторы:

- спрос на объекты данного типа;
- близость объекта от общественных линий транспорта;
- расположение объектов относительно административного центра города;
- статус города;
- экологическая обстановка в зоне расположения объекта;
- общая экономическая обстановка в стране;
- необходимость проведения ремонтно-восстановительных работ на объекте;
- способы застройки окружающих участков земли.

Затратный подход представляет собой совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении затрат, необходимых для воспроизводства либо замещения объекта оценки с зачетом износа и устареваний.

Затратный подход основан на принципе, согласно которому осведомленный покупатель не заплатит цену большую, чем цена воссоздания собственности, имеющей полезность, одинаковую с рассматриваемой собственностью.

Важное преимущество применения затратного подхода состоит в его пригодности для оценки на малоактивных рынках в условиях недостаточности информации о сделках купли-продажи. Такая ситуация в настоящее время является весьма характерной для сегмента объектов незавершенного строительства.

Для объектов недвижимости с низкой степенью строительной готовности (до 50 %) определение цены рекомендуется осуществлять только по затратному подходу, который включает в себя определение сметной стоимости строительно-монтажных и других работ и определение стоимости прав на земельный участок, на котором расположен объект незавершенного строительства. При определении стоимости строительства используются классические методы, это может быть метод единичных расценок, учета затрат по укрупненным конструктивным элементам и видам работ, сравнительных единиц. Практикующие

оценщики для этих целей как правило используют такие сборники как Ко-Инвест или УПВС.

Величину износа объектов незавершенного строительства рекомендовано определять с использованием метода разбиения (разбивки), предусматривающего расчет величины физического, функционального и внешнего воздействия, зависящих от срока жизни объекта и других факторов.

Специфика расчета физического износа объектов незавершенного строительства характеризуется в ускоренном устаревании конструктивных элементов. Не завершенные строительством объекты, не имеющие кровли, на которых не проводились работы по консервации, испытывают воздействие агрессивности воздушной среды и различных температурных колебаний. Пребывание незащищенных конструкций на открытом воздухе ускоряет процесс снижения их прочностных свойств.

Результаты исследований ряда авторов показали, что физический износ недостроенных объектов и не эксплуатируемых без мероприятий консервации превышает нормативный в 3 раза, а с учетом консервации – в 1,5 раза. Это означает, что эффективный возраст объектов незавершенного строительства, как правило, значительно превосходит его фактический (хронологический) возраст, если он находится в состоянии незавершенности без проведения соответствующих мероприятий консервации в течение нескольких нормативных сроков строительства.

Таким образом, стоимость объекта незавершенного строительства, полученная с позиции затратного подхода, равна сумме стоимости улучшений на участке за вычетом накопленного износа и стоимости прав на земельный участок.

Для определения физического износа используется один из следующих методов оценки:

- нормативный;
- стоимостной;
- метод срока жизни.

Для определения физического износа используется нормативный метод, основанный на определении процента износа каждого конструктивного элемента оцениваемых объектов недви-

жимости, в соответствии с признаками износа. Метод базируется на использовании нормативных требований Правил оценки физического износа жилых зданий (ВСН 53–86) Государственного комитета по гражданскому строительству и архитектуре при Госстрое СССР. М., 1990.

Физический износ в соответствии с нормативным методом определяется по формуле (1):

$$I_k = \sum_{i=1}^n I_i \times I_i, \quad (1)$$

где:  $I_k$  – физический износ здания, %;

$I_i$  – физический износ отдельной конструкции, элемента или системы, %;

$I_i$  – коэффициент, соответствующий доле восстановительной стоимости отдельной конструкции, элемента или системы в общей восстановительной стоимости здания;

$n$  – число отдельных конструкций, элементов или систем в здании.

Сравнительный подход применяется в отношении объектов незавершенного строительства крайне редко. Во-первых, потому, что предложений такой недвижимости на рынке очень мало. Во-вторых, сами объекты индивидуальны, сильно отличаются между собой, а значит, провести корректное сравнение, чаще всего, бывает невозможно или крайне затруднительно. Поэтому в данном случае предпочтительными методами являются доходный и затратный.

Доходный метод желательно применять при оценке объектов с высокой степенью готовности. Доходный подход представляет собой совокупность приемов и методов, позволяющих оценить стоимость объекта на основе его потенциальной способности приносить доход.

Основным принципом доходного подхода является принцип ожидания, так как рыночная стоимость определяется как текущая в настоящее время стоимость прав на ожидаемые будущие выгоды.

При расчете стоимости объекта незавершенного строительства используют метод дисконтированных денежных потоков, т.е. в значительной степени опираются на прогнозируемые

в будущем доходы. Прогнозирование денежных потоков должно строиться с момента сдачи объекта в эксплуатацию. В случае отсутствия информации о сроках окончания строительства их расчет можно произвести исходя из различных вариантов развития событий, влияющих на строительство конкретного объекта.

Заключительным этапом оценки является согласование результатов, полученных доходным, затратным и сравнительным методами, и приведение стоимостных показателей к единой рыночной стоимости объекта оценки.

Таким образом, из вышеперечисленных подходов к оценке, затратный подход в большинстве случаев наиболее полно отражает текущее состояние объекта незавершенного строительства, а так же дает возможность определить процент готовности с последующим расчетом затрат на завершение строительства. Элементы затратного подхода используются при определении стоимости по доходному и сравнительному подходу объектов незавершенного строительства.

#### **Список литературы**

1. Александрова О.А. Оценка объектов незавершённого строительства / Режим доступа: [http://arbir.ru/articles/a\\_2116.htm](http://arbir.ru/articles/a_2116.htm).
2. Городнова Н.В., Байковская А.В. Методический подход к учету влияния внешних факторов на стоимость объекта незавершенного строительства // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 37. С. 244.
3. Симионова Н.Е. Методы оценки имущества: бизнес, недвижимость, земля, машины, оборудование и транспортные средства / Н.Е. Симионова. 2-е изд., перераб. и доп. Ростов н/Д: Феникс, 2010. 362 с.

#### **FEATURES OF AN ESTIMATION OF OBJECTS OF UNFINISHED CONSTRUCTION**

**Ramazanov A.R., Graduate Student of the 3<sup>rd</sup> year**  
**Grankin D.V., Graduate Student of the 3<sup>rd</sup> year**

Oryol State Agrarian University named after N. Parahin,  
302040, Oryol, Gen. Rodina Str., 69

*In the article the features of estimation of objects of unfinished construction. The authors of the above approaches and methods of*



*implementation of this method to the valuation of real estate objects under construction.*

*Keywords: assessment, cost approach, incomplete construction, the analysis of the physical deterioration.*

**УДК 338.012**

**ББК 65.011**

## **АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ**

**Дмитриева А.С., магистрант 2 курса**

**Научный руководитель – к.э.н., доцент Н.А. Вахрушева**

**Электронный адрес: dmitriewa.anastasya@yandex.ru**

**Ярославский государственный технический университет,  
150023, г. Ярославль, Московский проспект, 88**

*Статья посвящена проблемным вопросам импортозамещения в России в условиях функционирования экономических санкций, введенных США и странами Западной Европы. Также в статье раскрыта необходимость государственной поддержки пищевой промышленности в условиях реализации импортозамещения в России.*

*Ключевые слова: санкции, пищевая промышленность, импортозамещение, меры государственной поддержки, эмбарго.*

Пищевая промышленность является одной из стратегически важных отраслей в отечественной экономике. О столь важной роли этой отрасли свидетельствует тот факт, что потребителем продукции пищевой промышленности является каждый житель России, а одна из государственных задач, имеющая статус нацио-

нальной безопасности – обеспечить граждан необходимыми продуктами пищевой промышленности вне зависимости от импорта. Именно от распределения пищевых производств в стране, от наличия на ее территории самостоятельных ресурсных баз, которые обеспечивают функционирование пищевой промышленности, зависит возможность самостоятельного выживания России в критических макроэкономических условиях [1, с. 8].

Если говорить о развитии пищевой промышленности, не учитывая политических событий последних двух лет, то в целом, можно сказать, что динамика роста объемов производства этой сферы деятельности была значительно высока и отличается стабильностью. Судя по данным, представленным на рисунке 1, в 2014 году рост объемов производства составил 9,3 % в этой отрасли экономики страны, а за последние 5 лет в целом, выпуск продукции отечественной пищевой промышленности увеличился почти на 30 %. Начиная с 2010 года, объемы выпуска российской пищевой промышленности ежегодно увеличивались на 7–9 % [2, с. 4].

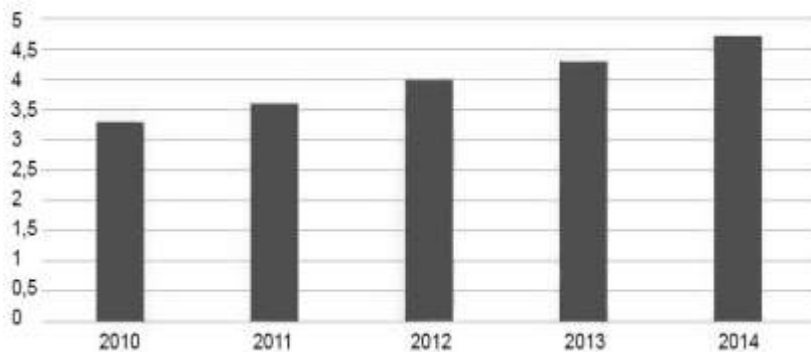


Рис. 1. Динамика роста объемов производства пищевой промышленности РФ, трлн рублей

Пищевая промышленность СССР, а затем РФ в конце 80-х – начале 90-х годов обеспечивала продукцией внутренний рынок на 90 %. Но за последние два десятилетия российский потребительский рынок значительно изменился. В страну стали в больших количествах поступать товары импортного производства.

Значительная часть товаров отечественных производителей не выдерживают в конкурентной борьбе с импортными аналогичными товарами, поскольку продукция импортного производства производится более высокого качества и благодаря этому имеет больший спрос. Импортные товары невысокого качества, которые поступают и продаются на отечественном рынке, как правило значительно дешевле и поэтому конкурентоспособнее [2, с. 5].

В настоящее время одна из основных задач политики государства является увеличение доли отечественного производства продовольственных товаров на российском потребительском рынке.

Проблема импортозамещения отнюдь не нова для современной России. По мнению многих экспертов, его осуществление началось еще после девальвации в 1998 году. Тогда некоторые импортные товары стали заменяться отечественными. В 1998 году объём импорта сократился на 20 %, в 1999 году – ещё на 28 %. Стагнация экономики и сырьевая направленность экспорта, возникшие в начале двухтысячных годов, еще больше усилили необходимость импортозамещения как средства промышленного роста [3].

Но по-особому проблема импортозамещения обострилась не так давно и остается актуальнейшей и сегодня. С 2014 года Россия пребывает в условиях примененных со стороны США и стран Евросоюза широкомасштабных санкций.

Санкции можно определить как меры ограничительного или запретительного характера, имеющие, в большинстве случаев экономическую направленность, и оказывающие, на первый взгляд, исключительно негативное воздействие на субъект, в отношении которого они приняты.

В результате применения США и странами Западной Европы в отношении России санкций экономического характера, существенно отразившихся на экономике страны, видны все признаки наступления экономического кризиса, затронувшего, все сферы общественной жизни [4, с. 235].

Практически все отрасли российской экономики в большей или меньшей степени являются импортозависимыми. В условиях санкций положительный экономический эффект на развитие отечественной пищевой промышленности и производство сельскохозяйственной продукции, оказали введенные со стороны России контрсанкции, коснувшиеся запрета на ввоз продовольственных товаров, изготовленных в странах, присоединившихся к указанным санкциям.

Во исполнение Указа Президента РФ от 06.08.2014 года № 560 (с изменениями от 24.06.2015 года) «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» Правительство РФ Постановлением от 07.08.2014 года № 778 (в редакции от 13.08.2015 года) «О мерах по реализации указов Президента РФ» ввело запрет сроком на один год на ввоз в Россию сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, страной происхождения которых являются США, страны ЕС, Канада и т.д.

Указом Президента РФ от 24.06.2015 года № 320 меры продлены на один год с августа 2015 года и Указом Президента РФ от 29.06.2016 года № 305 продлены с августа 2016 года по декабрь 2017 года.

Речь идет о так называемом «продуктовом эмбарго». Существенный спад конкуренции со стороны иностранных товаров предоставил реальные возможности для развития отечественного производства и импортозамещения, которое государство сейчас активно поддерживает. Меры государственной поддержки выражаются в применении налоговых каникул, устранении бюрократических препятствий, снижения налогообложения, дополнительном финансировании. Также формой осуществления финансовой поддержки является предоставление субсидий, бюджетных инвестиций, государственных и муниципальных гарантий [4, с. 236].

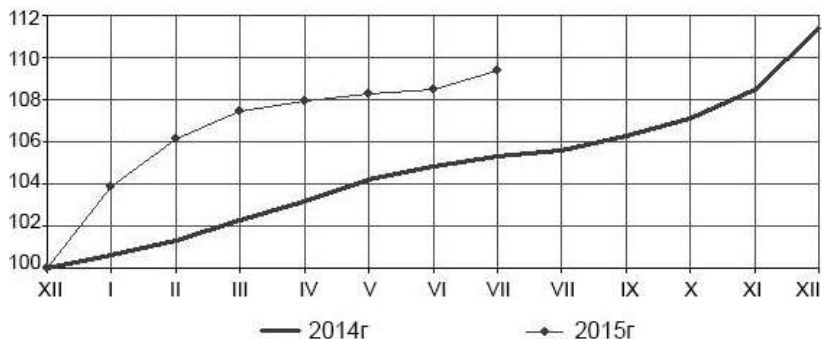


Рис. 2. Индекс потребительских цен на продовольственные товары на конец периода, в % к декабрю предыдущего года

Согласно графику на рисунке 2 многомесячная тенденция роста цен с момента введения продовольственного эмбарго в 2014 году привела к их существенному увеличению в течение 2014 и последующего 2015 годов [5].

Во второй половине 2015 года фондом «Общественное мнение» был проведен ряд социологических опросов среди граждан Российской Федерации в возрасте от 18 лет. Данные собирали более чем в ста городах сорока трех областей. Статистика показала, что рост цен в 2015 году болезненно ощутили на себе 84 % жителей России. При этом особенно жаловались на возросшую стоимость товаров первой необходимости [6].

Действительно, за период с 4 августа 2014 года по 5 мая 2015 года цены на сахар выросли почти на 36 %, на яйцо, сыры и растительное масло – на 24–30 %. То есть был отмечен существенный рост цен на все ключевые продукты.

В 2015 году одни продукты наращивали свою стоимость, постепенно выходя на определенную цифру, а другие совершали изменение от минимального значения к максимальному буквально за несколько дней. В 2015 году абсолютным лидером по росту стоимости являлась гречка, которой подорожала вдвое, а в целом на крупу и бобовые цены поднялись на 50,3 %. Рис за год подорожал на 44,6 %, в пятерку наиболее подорожавших про-

дуктов вошли также капуста, сахар и морковь. В меньшей степени рост цен коснулся молока, хлеба, соли и картофеля, который даже стал стоить дешевле на 1 % [5].

Федеральное статистическое бюро России объясняет неравномерный рост цен, продолжившийся и в 2016 году тем, что некоторые продукты находились в резерве. Благодаря ему удалось стабилизировать их стоимость на данные товары и снизит влияние инфляции.

Данные были получены в июле 2015 года, когда уровень инфляции в России оценивали в 9,5 %. На сегодняшний день, когда инфляция составляет 11,7, рост стал более очевиден.

Федеральная служба государственной статистики провела мониторинг динамики стоимости продуктов и в 2016 году. Среднее подорожание на территории России составляет около 12 %. Наиболее существенная цифра была озвучена для столицы – в 2016 году за продукты питания приходится платить на 12,6 % больше, по сравнению с 2014 годом [7].

Розничный товарооборот в России в декабре 2015 года упал на 15,3 % по сравнению с ростом в аналогичный период 2014 года на 5,1 %. В целом в 2015 году он снизился на 10,0 % на фоне увеличения в 2014 году на 2,7 %. Согласно мониторингу Минэкономразвития оборот розничной торговли в январе-феврале 2016 года к соответствующему периоду 2015 года снизился на 6,6 %.

Лидерами же роста продаж в пищевой промышленности за исключением свежих овощей, картофеля и кондитерских изделий, в 2015 году стали хлеб и хлебобулочные изделия, сахар, крупы, макаронные изделия. А вот прирост продаж молочных продуктов, а также мяса и мясных изделий в 2015 году существенно снизился по сравнению с 2014 годом.

Сопоставление данных за 2015 и 2014 годов демонстрирует смещение потребления к более простым и калорийным продуктам [5]. Тенденция продолжилась и в начале 2016 года.

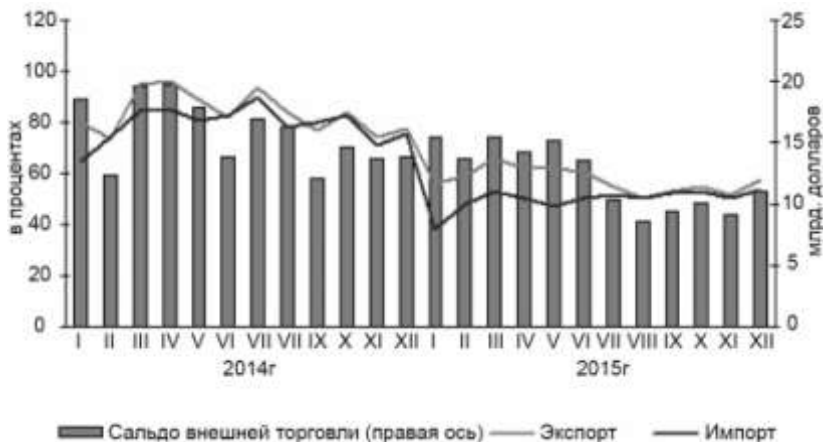


Рис. 3. Динамика экспорта и импорта РФ 2015 года в % к декабрю 2013 года

На динамику импорта продовольствия оказали влияние два события – это введение продовольственного эмбарго и резкая девальвация рубля. Согласно рисунку 3 импорт в 2015 году сократился по сравнению с 2014 годом на 33,7 %, составив 26,5 млрд долларов. Такие данные приведены в отчете правительства Государственной думы РФ [8].

Отмечено сокращение ввоза свежего и мороженого мяса на 26,7 %, мяса птицы на 44,2 %, рыбы на 38,3 %, изделий и консервов из мяса в 3,3 раза, сливочного масла на 37,3 %, подсолнечного масла в 2,6 раза, зерновых культур на 37,2 %, сахара-сырца на 23,9 %, цитрусовых на 7 %, а также какао-бобов на 25,6 % и продуктов, содержащих какао на 44,3 %, алкогольных напитков на 41,8 %, табачных изделий на 9,4 %.

Одновременно ввиду сокращения поставок из стран, находящихся под российскими контрсанкциями, увеличился ввоз из стран, не вошедших в санкционный список, таких продуктов, как свинина, мясо птицы, мороженая рыба, сыры, овощи, фрукты, цитрусовые.

По итогам 2015 года сохранился достигнутый в предыдущие годы уровень продовольственной безопасности. Были превышены пороговые значения, установленные Доктриной продо-

вольственной безопасности по зерну, сахару и растительному маслу, картофелю.

Высокие темпы роста производства мяса в России в последние годы способствовали в значительной степени компенсировать снижение его импорта в результате запретов в связи с африканской чумой свиней и принятыми ответными мерами. С учётом существенного сокращения импортных поставок мяса и мясопродуктов удельный вес отечественной продукции в 2015 году в общем объёме ресурсов внутреннего рынка составил 88,7 %, что превышает показатель 2014 года (81,9 %).

Проведенные оценки позволяют сделать вывод, что в целом по мясу, не учитывая ситуацию с отдельными видами мяса, происходит замещение импорта продукцией отечественного производства.

Удельный вес отечественного молока в общем объёме ресурсов внутреннего рынка с учётом сокращения импортных поставок молочной продукции в 2015 году составил 81,2 %, что на 4,2 % выше, чем годом ранее, однако ниже установленного Доктриной порогового значения (90 %).

Согласно данным рисунка 3 тенденция роста объемов экспорта продовольствия, характерная для большей части 2014 года, сменилась осенью того же года нисходящим трендом. В январе 2015 года объемы экспорта резко выросли, а в феврале и марте сократились до уровня 80–75 % к соответствующим месяцам предшествующего года.

В целом в 2015 году в России экспорт продовольственных товаров в 2015 году составил 16,2 млрд долларов, что на 14,8 % меньше, чем в 2014 году.

Таким образом, в 2015 году в определенных товарных группах можно уверенно говорить об эффекте импортозамещения, связанного как с контрсанкциями, так и с сокращением импорта вследствие девальвации рубля, например таких товаров, как вино, сыры, мясо птицы, мясная продукция.

Динамика экспорта пищевой продукции в 2014–2015 годах демонстрировала высокую волатильность. Но административные ограничения не позволили в полной мере реализовать преимущества слабого рубля ее производителям.



Снижение платежеспособного спроса в 2015 году со стороны населения, отразившееся в сокращении объемов розничной торговли, стало фактором стабилизации цен на продовольственном рынке. Накопленная инфляция и сокращение платежеспособного спроса привели к изменениям в структуре покупок - покупатели перешли на более дешевые продукты [8].

В 2016 году пищевая промышленность продолжает показывать наилучшие результаты из обрабатывающих производств. Несмотря на спад экономики, санкции дают положительный импульс к дальнейшему развитию. Индекс производства сельскохозяйственной продукции в первом квартале вырос на 2,8 %. Большинство товарных позиций также показало рост к соответствующему периоду 2015 года: производство мяса и субпродуктов убойных животных на 11,4 %, птицы на 5,9 %, сыров и продуктов сырных на 3,1 %, молока жидкого обработанного на 2,7 % [9].

Для повышения эффективности работы пищевой промышленности, Министерством сельского хозяйства РФ в 2012 году была разработана «Стратегия развития пищевой промышленности Российской Федерации до 2020 года». Ее основными целями являются: увеличение объемов производства пищевой продукции, модернизация производства, наращивание производственных мощностей, развитие инфраструктуры рынка продовольственных товаров, повышение конкурентоспособности отечественной продукции с целью импортозамещения, увеличения экспорта [10].

Для реализации потенциала развития отечественного продовольственного комплекса необходимо совершенствование продовольственной политики в контексте присоединения России к ВТО и функционирования Таможенного союза, максимальная прямая поддержка отечественного производства в рамках, определенных соглашениями ВТО.

С января 2012 года начало функционировать Единое экономическое пространство, объединяющее Россию, Белоруссию и Казахстан. Вступил в силу пакет из семнадцати международных договоров Единого экономического пространства, создающих условия для свободного движения товаров, услуг, капиталов, рабочей силы. Ведение Единого экономического простран-

ства должен способствовать росту экономик стран и благосостоянию граждан.

Проведение рыночных реформ и либерализация внешне-экономической деятельности позволили российским предприятиям внедрить передовые технологии, разработанные в индустриально развитых странах. Это значительно повысило их технический уровень и позволит на равных конкурировать с иностранными производителями продовольственных товаров. Но далеко не всем предприятиям удалось это сделать в силу их экономических и финансовых возможностей, и вступление России во ВТО ставит перед пищевой промышленностью задачу многократно усилить работу по реальной модернизации экономики пищевой промышленности.

Период до 2020 года согласно Стратегии развития пищевой и перерабатывающей промышленности будет характеризоваться переоснащением отдельных видов производств высокоэффективным оборудованием. Одной из основных задач для пищевой промышленности является создание эффективного взаимодействия производителей технологического оборудования и представителей предприятий, производящих пищевую продукцию, с целью формирования современной базы для развития отечественной пищевой промышленности [5, с. 12].

Для углубления процесса специализации производства необходимо обеспечить его технологиями, использующими современные достижения научно-технического прогресса, а также повысить контроль качества сырья и готовой продукцией.

В настоящее время ведется разработка, принятие и реализация технических регламентов Евразийского экономического союза в сфере безопасности пищевой продукции, устанавливающие обязательные для применения и исполнения требования к пищевой продукции.

В отношении принятых и вступивших в силу технических регламентов Таможенного союза для устранения пробелов в регулировании обеспечения безопасности обращения пищевой продукции необходимо вести постоянный мониторинг их применения и влияния на отрасли пищевой промышленности.

В то же время осуществляются меры по совершенствованию системы стандартизации, так как технические регламенты непосредственно связаны со стандартами. Несмотря на добровольность применения стандартов, в связи с включением их в перечни стандартов к техническим регламентам Таможенного союза, которые обеспечивают их выполнение, статус стандартов значительно повышается. Они обеспечивают высокую конкурентоспособность продукции за счет повышения ее качества, а также снижения издержек производства [10].

В качестве одного из направлений государственной поддержки в сфере производства пищевой продукции должно стать обеспечение доступности кредитных ресурсов для производителей. Необходимо использовать адресный принцип господдержки. Поддержка должна оказываться не всем отраслям пищевой промышленности, а исходя из их социальной значимости и возможностей импортозамещения. Необходимо выработать механизм контроля за эффективностью использования государственных средств поддержки.

За время реализации Стратегии развития пищевой промышленности России до 2020 года был принят ряд новых нормативных правовых актов. Распоряжением правительства РФ от 30 июня 2016 года в нее внесены изменения.

Стратегия развития пищевой промышленности дополнена положениями, которые касаются вопросов использования механизмов внутренней продовольственной помощи, развития новых форм государственно-частного партнёрства на базе территориальных кластеров пищевой и перерабатывающей промышленности, а также развития производства продуктов переработки сельскохозяйственного сырья с высокой добавленной стоимостью.

Кроме того, в Стратегии уточнены отчётные данные по индикаторам развития производства пищевой и перерабатывающей промышленности и по инвестициям в основной капитал, динамика инвестиций до 2020 года [10].

Анализ пищевой промышленности, проведенный автором, свидетельствует о том, что в настоящее время уже можно говорить о положительной реакции в данной сфере на применяемые меры государственной поддержки. При этом современные усло-

вия российской действительности диктуют особую необходимость продолжать эту поддержку.

Считаем, что экономические санкции в отношении пищевой промышленности формируют благоприятные условия для развития сотрудничества с российскими региональным предприятиями, внедрения новых технологий, ведущих к росту и наращиванию существующих производственных мощностей. Именно от эффективности современных аспектов государственной политики по импортозамещению в условиях функционирования экономических санкций зависит развитие пищевой отрасли страны.

На наш взгляд, Стратегия развития пищевой промышленности России должна и дальше ориентироваться на современные экономические условия, изменяться и дополняться в соответствии с меняющейся ситуацией.

При этом необходимо помнить о сложной ситуации в мировой экономике, сложившейся на сегодняшний день. Нельзя забывать, что Россия – часть мира, в котором все тесно взаимодействует и просто так ее нельзя отделить. Для развития пищевой промышленности России необходима оптимизация не только производства, но и сбыта продукции на национальных и внешних рынках, наращивание экспортного потенциала и интеграция в глобальный рынок. Поэтому отдельное внимание все же следует уделять использованию международных взаимодействий для устойчивого развития экономики страны.

### **Список литературы**

1. Нацубидзе А.С. Динамика и тенденции развития пищевой промышленности России / Экономические науки. Экономика и управление № 1(62). 2010. С. 227–232. Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/2011/08/01/1267427451/45.pdf> (дата обращения 17.06.2016).

2. Экономика России, цифры и факты. Часть 12. Пищевая промышленность / Портал трейдеров utmagazine. Режим доступа: <http://utmagazine.ru/posts/10565-ekonomika-rossii-cifry-i-fakty-chast-12-pishevaya-promyshlennost> (дата обращения 19.06.2016).

3. Шохина Е. Импортозамещение ускорить промышленный рост / «Expert Online». Режим доступа: <http://expert.ru/2014/08/3/importozameschenie-uskorit-promyishlennyj-rost/> (дата обращения 02.07.2016).

4. Симоненко М.В. Проблемы импортозамещения в России в условиях экономических санкций США и Западной Европы // Молодой ученый. 2015. № 19. С. 423–426.

5. Продовольственное эмбарго: итоги 2015 года. Аналитический доклад Управления по конкурентной политике Аналитического Центра при Правительстве РФ. Апрель 2016 / Режим доступа: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/8972.pdf> (дата обращения 15.07.2016).

6. Рост цен на продукты в РФ в 2015–2016 году / «Фонд Общественное Мнение». Режим доступа: <http://fom.ru/posts/11554> (дата обращения 15.07.2016).

7. Рост цен на продукты в России в 2016 году / Новости России и СНГ. Официальное издательство. Режим доступа: <http://rusdni.ru/obschestvo/rost-cen/rost-cen-na-produkty-v-rossii-v-2015-godu.html> (дата обращения 04.08.2016).

8. В стране сохраняется достигнутый в предыдущие годы уровень продовольственной безопасности / АГРОXXI – агропромышленный портал. Режим доступа: <https://agroxxi.ru/monitoring-selskohozjaistvennyh-tovarov/rossija-v-2015-godu-sokratila-import-prodovolstvija-na-33-.html> (дата обращения 18.08.2016).

9. Министерство экономического развития РФ «О текущей ситуации в экономике Российской Федерации по итогам I квартала 2016 года». Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/monitoring/monitoring2016month3> (дата обращения 20.08.2016).

10. Распоряжение Правительства РФ «Об утверждении Стратегии развития пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации» (с изменениями на 30 июня 2016 года) / Электронный Фонд правовой и нормативно-технической документации. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/902343994> (дата обращения 20.08.2016).

## **THE ANALYSIS OF ACTIVITY OF ENTERPRISES OF FOOD INDUSTRY OF RUSSIA IN NEW ECONOMIC CONDITIONS**

**Dmitrieva A.S., Master Student of 2<sup>nd</sup> year**

Yaroslavl State Technical University,  
150023, Yaroslavl, Moskovsky Ave., 88

*The article reveals the topical issues of import substitution in Russia in the conditions of functioning of economic sanctions imposed by the US and Western Europe. The article also revealed the need for state support of the food industry in the conditions of realization of import substitution in Russia.*

*Keywords: sanctions, food industry, import substitution, state support measures, the embargo.*

**УДК 336.7**

**ББК 65.38**

## **ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ НА ОСНОВЕ ИХ ЖИЗНЕННЫХ ЦИКЛОВ**

**Шкурин В.В., студент 4 курса**

**Захаров В.В., аспирант кафедры «Корпоративное управление»**

**Электронный адрес: slanchenko95@mail.ru**

**Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, 125993, г. Москва, Ленинградский пр-т, 49**

*В данной статье рассматривается жизненный цикл организации на примере аэропорта Шереметьева. Анализируются все пройденные им стадии «взросления», сопутствующие этому проблемы и анализируются складывающиеся ситуации.*

*Ключевые слова: жизненный цикл организации, управление, аэропорт, информатизация, управление, организация и управление предприятием, экономика предпринимательства.*

В настоящее время все большую популярность в рамках организации управленческого процесса малым или большим предприятием приобретает теория жизненных циклов организации, которая находит отражение не только в теоретических статьях, но и на практике.

Организация управления жизненным циклом компании необходима для своевременной реакции на специфические особенности отрасли, ее перспективы и риски, возможности внедрения нововведений и инновационных процессов, обусловленных новой эпохой знаний и связанных с ней изменениями потребностей общества.

В целях совершенствования управления организацией важно определить, что является критерием эффективности деятельности организации на разных стадиях жизненного цикла каковы факторы, ее определяющие. В этой связи необходим поиск факторов организационной эффективности бизнеса на каждой стадии развития организации с тем, чтобы точнее задать критерии оценки результативности деятельности в каждый момент принятия важных решений.

Для более глубокого понимания проблематики, сущности и эффективности теории жизненного цикла организации в данной статье будет рассмотрен пример развития международного аэропорта Шереметьево.

Начало работы аэропорта Шереметьево пришлось на тот сложный период, когда активно начало проявляться противоречие между издержками консервативной системы управления и реальными потребностями предприятий. Учет научной концепции развития организации на различных этапах жизненного цикла, которая бы аккумулировала все лучшее из мировой теории и практики менеджмента, отражала бы национальную специфику, своеобразие исторического опыта, на этапе «рождение» и «детство» был невозможен для Шереметьево. Это обусловлено не только отсутствием рыночного хозяйства на этапе появле-

ния аэропорта Шереметьево, но и тем, что развитие процессных моделей организационных изменений; появление первых моделей жизненного цикла организаций (1951–1970 гг.), носило пока что лишь теоретический характер и особого интереса среди исследователей и практиков эти модели не вызывали. На этом этапе появляются первые теоретические модели жизненного цикла организации, однако адекватность использования метафоры жизненного цикла в организационно-управленческих исследованиях в этот период ставится под сомнение.

Принято считать, что бизнес-организации на стадии «детство» используют методы ценовой конкуренции, роста рекламы, другими словами, прибегают методам агрессивного характера. Еще будучи на стадии «детство» аэропорт Шереметьево считался самым крупным аэропортом во всем советском союзе, что придавало ему статус и особое доверие со стороны граждан. Всего за год ему удалось обслужить немногим более 1 миллиона пассажиров за счет различных рейсов порядка 60 авиакомпаний всего мира. На этапе «детство» аэропорту были присущи следующие черты:

- назначение руководства самим аэропортом,
- небольшой штат работников;
- определение приоритетов развития на отраслевом уровне,
- объемные финансовые вложения (что нехарактерно для данной стадии бизнес-организаций, действующих в условиях рыночной среды),
- отсутствие глобальных нововведений;
- низкие расходы на продвижение и рекламу услуг самого аэропорта.

Особенности создания аэропорта Шереметьево в условиях планового хозяйства позволяют сделать вывод о наличии специфики формирования жизненных циклов российских компаний в зависимости от истории и среды их возникновения. Проходя этапы освоения рыночной экономики, основным направлением деятельности аэропортов и авиакомпаний, в том числе и аэропорта «Шереметьево» являлось внедрение мероприятий, обеспечивающих их конкурентоспособность на внутрироссийском



авиатранспортном рынке. На эти цели затрачивалось больше всего внимание и, соответственно, основной объем ресурсов.

Стоит отметить тот факт, что примерно до 2004 года аэропорт находился на стадии «выживание». С середины 90-х годов прошлого века до 2011 года территориальная принадлежность аэропорта оспаривалась властями Москвы. Согласно закону «О территориальном делении Москвы» с 1995 года территория аэропорта Шереметьево входила согласно законам Московской области в Химки. По соглашению о границе между субъектами федерации, принятому в сентябре 2011 года, территория аэропорта признана принадлежащей Московской области. Однако эта, казалось бы, не особо важная и требующая пристального внимания деталь территориальной принадлежности сыграла большую роль, так как «нестоличный» аэропорт потерял привлекательности для инвесторов.

Несмотря на то, что «Шереметьево» является единственным аэропортом в России, в котором в 1990-е годы не произошло уменьшения количества пассажиров, качество обслуживания пассажиропотока существенно упала. Основная причина такого состояния инфраструктуры аэропорта «Шереметьево» была связана с описанным ранее оттоком инвестиций, малым объемом финансирования для развития и поддержания института воздушных перевозок со стороны государства, а также отсутствием эффективных механизмов управления аэропортовыми комплексами и обеспечивающими их инфраструктурными элементами.

В 2000-е годы, в аэровокзале внутрироссийских авиалиний приступили к выполнению комплексного обследования состояния качества обслуживания пассажиров и разработке мероприятий по его систематическому повышению. Ставилась задача по специально разработанной методике исследовать существующие системы обеспечения качества обслуживания пассажиров, клиентуры и обработки багажа, и их соответствие требованиям международных стандартов. Определялась эффективность сложившейся системы управления качеством обслуживания пассажиров, клиентуры и обработки багажа.

Исследование реально действующих технологических процессов, состояния производственной среды аэропортового

комплекса, с которой пассажир устанавливает визуальный контакт, прибывая в аэропорт перед вылетом (или по прилету), а затем находится в ней и обслуживается системой, дополнялось материалами изучения мнения пассажиров о качестве их обслуживания в аэропорту «Шереметьево». Это позволило получить количественную оценку каждого фактора, характеризующего состояние системы качества обслуживания пассажиров.

Впервые исследованию состояния качества обслуживания пассажиров и клиентуры в аэропорту был построен системно, что позволило принять комплекс практических мер, обеспечивающих его повышение, а во многих случаях и кардинальное изменение его сути, исходя из потребностей и пожеланий пассажиров. Подготавливалось к проведению исследование состояния системы качества обслуживания пассажиров и получению ее качественных оценок после внедрения мероприятий, обеспечивающих рост качества обслуживания пассажиров и клиентуры [2].

Одной из основных задач стало сокращение времени пребывания пассажиров в очередях (как на стойках регистрации, так и в зоне выдачи багажа), потому что само явление – очереди – это олицетворение низкой степени организованности аэропорта или любого другого вокзала, метрополитена, автостанции и др.

Сокращение длительности производственного цикла обслуживания пассажиров затрагивает необходимость сокращения длительности производственного цикла технического и коммерческого обслуживания воздушных судов, что делает эту задачу более сложной и комплексной, требующей проведения отдельного исследования.

Кроме того, проблема представляла и информационная составляющая обеспечения аэропорта. Именно информационная система в первую очередь определяет возможности аэровокзала и аэропорта в обеспечении заданного качества обслуживания пассажиров и клиентуры, являясь составной частью производства и технологии выполняемых работ, фундаментом организации аэропортовой деятельности.

Наличие в аэровокзале информационной системы, учитывающей всё происходящее в производственном цикле обслуживания пассажиров и клиентуры, непрерывно обеспечивает персонал

и пассажиров необходимой визуальной информацией (время отправления, номер стойки регистрации, направление движения, нахождение комнат для матери и ребенка и т.д.), определяет ритмичность, регламент и последовательность их действий.

Отладке системы информации, высокой степени надежности ее функционирования, доступности и простоте визуального восприятия информации в помещениях аэровокзалов необходимо уделять гораздо больше внимания, потому что именно этот фактор способен значительно ускорить как работу аэропорта, так и время пребывания пассажира в аэропорту.

Самый большой поток иностранных туристов, пребывающих в Россию приходится именно на аэропорты Москвы. И стоит отметить, что эти аэропорты должны показывать «уровень» обслуживания всей страны, должны держать марку, потому что именно они будут первым впечатлением иностранцев от всей России в целом.

Сегодня наблюдается тенденция оттока пассажиров на более дешевые виды наземного транспорта. Причина тому не только высокая тарифная политика, но и неудобная навигация, отсутствие легкодоступного способа проезда до самой столицы, отсутствие улучшений в сфере обслуживания пассажиров.

Большое значение в маркетинге услуг аэропортового комплекса «Шереметьево» отводится специально созданному корпоративному сайту аэропорта «Шереметьево» [5], который уже демонстрирует уровень качества наземного обслуживания пассажиров и клиентуры, производства и оказания услуг по техническому и коммерческому обслуживанию воздушных судов, их экипажей и авиакомпаний в целом. Также Интернет-сайт аэропорта предоставляет пассажирам необходимую информацию о времени и вариантах проезда в аэропорт «Шереметьево», тарифах на отдельные услуги наземного обслуживания, частоту движения воздушных судов, информацию о рейсах в реальном времени и т.д.

Многое стало делаться для того, чтобы не допустить отказа со стороны пассажира от того, чтобы и в дальнейшем пользоваться услугами авиакомпании, перевозкой которой он хоть однажды воспользовался.

Планируется организация комплекса мер по информированию пассажиров о достоинствах и преимуществах авиакомпаний, выполняющих свои рейсы в аэропорт «Шереметьево», предоставлении пассажирам всей информации, касающейся их рейсов и услуг.

Отмечается укрепление производственно-правовой базы наземного обслуживания пассажиров. Правовые возможности пассажиров стали более обширными и доступными.

Подводя итоги, необходимо сформулировать следующие основные результаты проведенного исследования.

В данной работе автором рассматриваются основные теоретические положения концепции жизненного цикла организации, как одного из наиболее перспективных направлений исследований в области управления. Исследование закономерностей организационного развития позволило выявить общие тенденции и специфику каждой стадии жизненного цикла организации, сделать прогнозы предстоящих необходимых нововведений и своевременно подготавливать к ним организацию, тем самым, способствуя ее долговременному и эффективному функционированию и развитию.

Проведенный анализ модели жизненных циклов организации показал, что развитие данной теории способствует выработке вектора дальнейших действий, изменений и за счет этого внедрять преобразования в организационную систему. Опираясь на данную концепцию, представляется возможным объяснить причинно-следственные связи многоплановых изменений и трансформаций, как во внутренней системе организации, так и отыскать источники роста во внешней среде организации.

Рождение (появление) любой организации подразумевает необходимость удовлетворения интересов нового типа клиента, с поиском и занятием свободной ниши на рынке. Главная цель на данной стадии – выживание, критериями эффективности в данный период развития организации могут быть:

- нахождение нового товара, востребованного потребителями;
- поиск свободной рыночной ниши;
- формирование соответствующего сегмента рынка;

- создание новых сегментов рынка;

Детство определяет рост организации. В данный период большинство вновь образующихся организаций терпят крах из-за некомпетентности своих менеджеров. Основной задачей организации является укрепление позиций на рынке, особое значение придаётся усилению конкурентоспособности. Критериями эффективности в данный период могут быть: реализация конкурентных преимуществ и укрепление позиций на рынке [1].

Следует отметить, что стадия «рождение и детство» аэропорта Шереметьево была связана с рисками, характерными для развития любой компании на данном этапе жизненного цикла, часто обусловленного несоразмерными по сравнению с потенциалами масштабами роста организации. На этой стадии многие из вновь образующихся структур терпят крах из-за непрофессионализма и некомпетентности сотрудников и руководителей, отсутствия опыта внедрения технических инноваций, формализации организационных процессов.

Переходя на ступень «рост» компания акцентирует свое внимание на отлаживании бизнес-процессов, осуществлении значительных по объему новых инвестиций, увеличении штата сотрудников, расширении клиентской географии. В задачи лидера, который на данном этапе находится во главе компании, по его мнению, входят построение новой организационной структуры, создание новой мотивации работников, налаживание внешних связей, достижение высоких финансово-хозяйственных результатов.

На стадии роста в Шереметьево впервые был поставлен вопрос о повышении эффективности работы на каждом участке работы аэропорта и на всем производстве в целом. Для оценки деятельности структурных подразделений Шереметьево стали применяться экономические критерии: доходы, расходы, прибыль, но в условиях внутреннего хозрасчета это были все еще условные показатели.

Последующее развитие аэропорта Шереметьево потребовало обратного движения по кривой жизненного цикла, которое в конечном итоге образует «петлю жизненного цикла», которая состоит из двух стадий: «трансформация» и «возрождение».

Первой стадии петли жизненного цикла приватизированного ОАО «Шереметьево» стала «трансформация», обозначающая его движение в «обратную сторону» на кривой традиционного жизненного цикла организации от стадии «стабильность» к стадии «юность» и «возрождение».

Стадия «возрождение» ознаменовалась переходом аэропорта из государственного управления в частные руки. Таким образом, решился ряд вопросов и проблем, связанных с неэффективным государственным управлением:

- отсутствие частных инвестиций;
- нестабильное финансирование;
- значительные долги МАШ, связанные со строительством нового терминала.

Для вхождения в новый этап жизненного цикла, «Шереметьево» необходимо стабилизировать финансовую и управленческую ситуацию аэропорта. Наиболее перспективным и ожидаемым вариантом развития для решения существующих проблем является создание на базе аэропорта «Шереметьево» международного транзитного хаба. Главным критерием хаба, как сложной управленческой системы, является развитая инфраструктура, позволяющая минимизировать временные издержки как пассажиров, так и обслуживающего и управленческого сектора хаба. Иными словами, инфраструктура будущего хаба должна позволять пассажирам за минимальные сроки получить багаж, пройти регистрацию, совершить пересадку и т.д.

Такая инфраструктура, позволяющая соответствовать международным стандартам, должна быть введена в эксплуатацию в АШ. Ею должны стать новая взлетно-посадочная полоса, позволяющая Аэрофлоту оставаться якорным клиентом АШ, а также новый Северный терминал, позволяющий значительно увеличить пассажиропоток.

При увеличении пассажиропотока возникнет потребность в дополнительных авиасуднах, что подразумевает под собой развитие лоукост-рынка в России. Дополнительное количество

бортов, транспортных авиапутей позволит оправдать увеличивающийся пассажиропоток Шереметьево.

Необходимо также отметить существенные проблемы и несоответствия российского законодательства в сравнении с международным. Должны быть внесены необходимые изменения, облегчающие международное сотрудничество авиакомпаний.

Положительными сторонами данного преобразования станут:

- стабилизация и уверенное увеличение пассажиропотока;
- ликвидация дублирующих организаций и управленческих структур всех существующих столичных аэропортов;
- привлечение частных инвесторов для будущего строительства инфраструктурной площадки;
- возможность конкуренции с ведущими аэропортами Европы.

Таким образом названные предложения и преобразования позволят вывести «Аэропорт Шереметьево» на новый виток жизненного цикла организаций – «стабилизация».

Тем самым еще раз доказывается эффективность теории жизненных циклов организации и важность применения на практике всех моделей, способов и приемов этой теории.

### **Список литературы**

1. Адизес И. Стили менеджмента – эффективные и неэффективные. М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.
2. Василевская О.М. Развитие механизма управления промышленным предприятием на основе инновационного подхода // Вестн. Сарат. гос. соц.-экон. ун-та. Саратов, 2010. № 2 (31).
3. Муров А.Е. Основные направления повышения эффективности развития гражданской авиации в России. Монография. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008.
4. Тюняев А.Е. Анализ конкурентоспособности российских авиакомпаний в условиях мирового экономического кризиса // Научный Вестник МГТУ ГА. 2010. № 156.
5. Электронный ресурс: <http://www.svo.aero/>.

**THE ORGANIZATION AND MANAGEMENT  
OF ENTERPRISES ON THE BASIS OF THEIR LIFE  
CYCLES**

**Shkurin V.V., Student of 4<sup>th</sup> year**

**Zakharov V.V., Graduate Student of «Corporate Governance»  
Finance University under the Government of the Russian Federation,  
125993, Moscow, Leningradsky Ave., 49**

*This article describes the life cycle of the organization on the example of Sheremetyevo Airport. They analyzed all passed the stage of «growing up», the attendant problems folding and analyzed the situation.*

*Keywords: the life cycle of the organization, management, airport, information, management, organization and business management, economics of entrepreneurship.*

**УДК 336.7  
ББК 65.38**

**СОВРЕМЕННЫЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ  
ЖИЗНЕННЫМ ЦИКЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Шкурин В.В., студент 4 курса**

**Захаров В.В., аспирант кафедры «Корпоративное управление»**

**Электронный адрес: slanchenko95@mail.ru**

**Финансовый университет при Правительстве Российской  
Федерации, 125993, г. Москва, Ленинградский пр-т, 49**

*В данной статье рассматриваются основные модели управления жизненным циклом организации, влияние каждого отдельного этапа на функционирование организации и исходящие из этого достоинства и недостатки.*



*Ключевые слова: жизненный цикл организации, менеджмент, стадии роста, инновации, управление, глобализация, развитие, управление.*

Управление жизненным циклом организации (здесь и далее аббревиатура – ЖЦО) активно используется в теории и практике менеджмента уже порядка пятидесяти лет. На ее становление оказали влияние эволюционные идеи, развиваемые как в рамках экономической теории, так и в организационно-управленческих науках. Эта концепция помогает объяснить причины изменений, которые происходят внутри организации и непосредственно влияют на ее «жизнедеятельность». Если подойти к анализу различных направлений управленческой мысли с точки зрения эволюции организации, то суть концепции ЖЦО представляется более полной и показывает всевозможные изменения, которые напрямую связаны именно с жизненными циклами [7].

Изучение особенностей организационных элементов на разных стадиях жизненного цикла организации дает управленческому аппарату той или иной организации сильный и качественно действующий инструмент по корректировке происходящих изменений и их управлению.

Сам предмет жизненного цикла организации основывается на определении механизма перехода организации по ступеням ее развития, и самой природы такого перехода. В рамках теории жизненного цикла организации выделяют 2 два направления.

- создание теоретических моделей,
- развитие эмпирических моделей ЖЦО.

Стоит отметить, что на протяжении довольно многих десятилетий учёные считали, что существуют лишь теоретические модели, в то время как практического подтверждения они не имеют. Однако уже позже были выявлены эмпирические заключения.

Теория управления рассматривала идеи эволюционирования организаций, однако вплоть до сегодняшнего дня не было ответа в ее рамках на вопрос о том, что именно является причиной перехода организации на новую ступень своего жизненного цикла – движут ли этим внешние силы или ответ следует искать внутри самой организации?

Переход к новой ступени своего развития организация может осуществить с помощью имеющихся в ее распоряжении ресурсов или наличия доступа к ним, так как дальнейшее развитие компании, как правило, ведет к усложнению организационных форм и бизнес-процессов. Такой ресурсный подход подразумевает организацию как некую совокупность всех ресурсов и компетенций, которые становятся настоящим преимуществом перед конкурентами, как существующими, так и потенциальными. Если следовать такому подходу, то можно сделать следующий вывод: ресурсы и компетенции должны постоянно находиться в процессе обновления, чтобы определять и сохранять источники конкурентного преимущества, которые в дальнейшем и приведут на новую ступень развития.

Следующее направление – институциональное- рассматривает «жизнедеятельность» организации по следующей схеме: на организацию действует давление внешних факторов (институтов), в связи с этим ей необходимо изменить свои организационные формы, легимитизируя их, из этого следует, что организация дальше идет по своему жизненному циклу и видоизменяется.

Здесь же стоит рассмотреть и теорию стратегического управления, внутри которой выделяют некоторые работы, базирующиеся на изучении и анализе вопросов развития, продвижения, рентабельности организации и её потенциальными возможностями.

Согласно подходу, основанному на знаниях, компания воспринимается как особый организм, который способен обучаться и развиваться на базе своих знаний. С этой точки зрения, перемещение на следующий этап ее жизненного цикла означает, что она реализует процесс обучения, в результате которого выявляются новые возможности использования знаний и навыков на более высоком уровне, в том числе и на уровне трансформации всей бизнес-модели фирмы [5].

На сегодняшний день принято выделять немногим более десяти разных моделей ЖЦО. Авторы таких моделей используют разные термины и подходы к функционированию самой организации. Если сравнить «жизнь» организации с жизнью биологического организма (будь то человек, животное или расте-

ние), то можно отметить одно явное различие этих двух систем: живой организм имеет лишь один жизненный цикл, который начинается рождением и завершается смертью, в то время как организация может по несколько раз «возродиться» вновь, проходить несколько критических точек и менять свои ступени жизненного цикла. Доктор экономических наук Горшкова Л.А. определяет идентификацию характера изменений траектории деятельности и её этапы как ключевое назначение всей теории ЖЦО. Одним из самых важных моментов становится проявление определённых симптомов, предшествующих упадку или, наоборот, развитию, для того чтобы вовремя успеть скорректировать движение организации по собственному жизненному циклу [6].

Непосредственно ЖЦО – это время жизни деловой организации, совокупность стадий в ее развитии, каждая из которых характеризуется особыми целями и задачами, определенными управленческими проблемами, от решения которых зависит жизнеспособность и эффективность всей организации. Эффективность работы организации напрямую связана с важными параметрами, которые претерпевают изменения в процессе перехода от одной стадии цикла к следующей. Как уже упоминалось выше, на сегодняшний день, благодаря труду многих специалистов, сложилось несколько подходов к понятию организации, её жизненного цикла и этапов развития. На основе их изучения многие ученые выделяют такие ее характеристики как прогнозирование, финансы, мониторинг, маркетинг, структура, специализация, персонал, мотивация, корпоративная и организационная культуры. Управленческое воздействие на эти ключевые параметры, их своевременное изменение, которое учитывает особенности каждой из стадий ЖЦО, позволяет своевременно принимать эффективные решения, позволяющие организации находиться в конкурентной среде в течение продолжительного времени.

Самая первая стадия, которая называется «зарождение», характеризуется первыми годами деятельности организации, когда происходит её создание и становление непосредственно как организации. Главная задача на этом этапе – «выживание» в сложной конкурентной среде. На основе опыта большинства

организаций, самыми значимыми проблемами можно назвать дефицит наличных средств и высокий уровень финансового риска. К этим трудностям добавляются сложная процедура кредитования начинающих компаний и налоговые риски. По статистике перечисленные трудности пережили около 70 % организаций [8]. Помимо прочего, трудности представляют формирование конкурентоспособного ассортимента, налаживание каналов сбыть выпускаемой продукции или предоставляемых услуг, выявление своей рыночной ниши и создание запоминающегося названия (логотипа, фирменного стиля и т.д.).

Следующая стадия – стадия «рост» – основывается на внедрении в свой рабочий процесс инновационных разработок, т.к. именно их коммерциализация способна гарантировать устойчивое развитие бизнеса, особенно в условиях посткризисного развития. В этот большой процесс входит не только непосредственное внедрение инновации, но и оценка её рыночной привлекательности, определение эффективной рыночной ниши, привлечение заинтересованных в этом инвесторов, анализ эффективности внедрения с точки зрения последующего продвижения на рынке и т.п. Стадия роста особо остро встаёт перед российскими организациями, так как российская экономика сейчас старается перейти от кризисного развития экономического хозяйствования к посткризисному.

На данной стадии жизненного цикла организации все проблемы, с которыми сталкивается организация, можно условно поделить на две больших группы:

1. «болезни роста», т.е. проблемы, которые обусловлены незрелостью компании и которых очень трудно избежать [2].
2. «организационными патологиями» – трудности, которые на определенных этапах развития компании рассматриваются как болезни роста.

На основе анализа стадий развития организации можно сделать вывод, что ключевая задача руководства при планировании жизненного цикла организации – это не достижение той ситуации, когда проблем нет вообще, а недопущение возникновения всевозможных осложнений и патологий. Если в организации выработаны грамотная тактика и стратегия, то она может

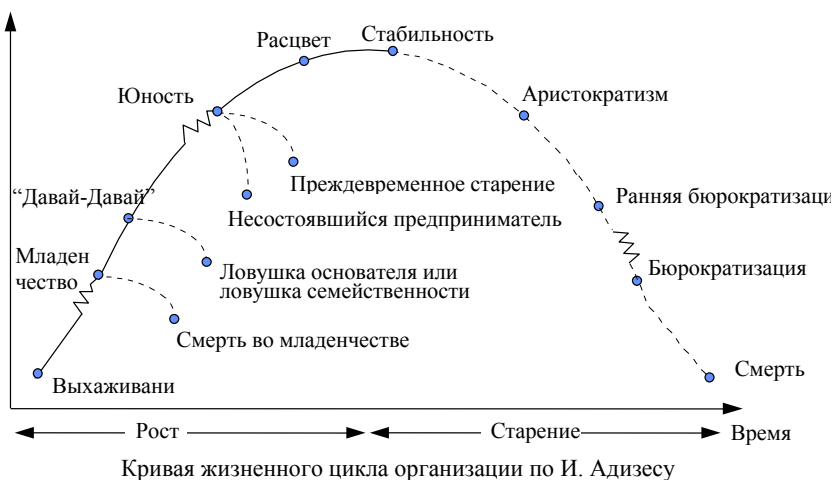
достичь стадии своего процветания и находиться здесь очень длительный период. В наличии этой принципиальной возможности состоит основное ограничение аналогии между развитием деловой организации и живого организма.

«Секрет» успеха в управлении как крупной, так и малой организацией заключается в умении сосредоточиться на решении проблем, которые присущи данной стадии жизненного цикла организации, так, чтобы она смогла развиваться дальше.

Этапы жизненного цикла организации делятся на две большие группы:

- рост,
- старение (рис.).

Рост начинается с зарождения и заканчивается расцветом, после этого наступает старение, начинающееся со стабилизации и заканчивающееся смертью организации.



Выхаживание – это этап зарождения организации, на котором она физически ещё не существует, но бизнес-идея относительно её будущего уже возникли. На данном этапе практически нет каких-либо конкретных действий, зато существует множество рассуждений, планов и идей, которые закрепляются на бумаге. Основатель закладывает «теоретический» фундамент

будущей организации, он пытается «продать» идею о ее будущем успехе. Он собирает мнения и суждения других по этому поводу. Организация рождается только тогда, когда идея получила положительную оценку, и когда основатель готов взять на себя риск создания нового дела.

Компания в «младенчестве» обладает нечеткой структурой, небольшим бюджетом, процедуры ведения бизнеса практически отсутствуют. Организация очень персонифицирована. На данной стадии развития необходимо соблюдать два условия, чтобы избежать смерти. Одно из них – это обеспечение постоянного притока денежных средств, а второе – преданность основателя идее построения устойчивой организации. Он должен быть энтузиастом и влюбленным в свое детище.

На этапе «Давай-давай» (стремительно быстрый рост) у компании еще не существует четких должностных обязанностей, которые были бы закреплены строго за каждым сотрудником. Зачастую один и тот же человек совмещает функции и обязанности нескольких работников, фокусируясь таким образом, не на людях, а на задачах. Основатель на данной стадии пытается делегировать властные полномочия и ответственность, поскольку один уже не может со всем справиться. Но делегирование происходит больше на словах, чем на деле.

На стадии «юность» компания получает свое второе рождение. Здесь начинается её духовное перерождение. Это более длительный и болезненный процесс. Отличительная черта данного этапа – это конфликты, разногласия и противоречия. Трудность перехода определяется необходимостью одновременного решения трех задач: освоения делегирования полномочий, изменения системы руководства, смещения целей. Основатель уже ощущает необходимость делегирования, но не знает, как его реализовать.

В рамках данного периода развития в компании происходит смещение целей – от экстенсивного развития интенсивному. Для этого необходимо вовлечение всего персонала в происходящие изменения, поскольку сотрудники по-прежнему находятся на стадии быстрого роста, и они хотят, чтобы одновременно и часть полномочий была передана им и поддерживался тот же

темп роста. Эти два требования являются взаимоисключающими. В результате действия этих трех факторов – делегирования полномочий, изменения системы руководства и смещения целей – случается конфликт. Если систематизация административной деятельности произошла успешно и руководство институционализировалось, организация движется к следующему этапу развития – расцвету.

Основные черты «расцвета»: наличие систем служебных обязанностей и организационной структуры; ориентация на результат; плановые горизонты.

Данная стадия представляет собой не отдельную точку, после которой сразу же следует падение, а выражается в непосредственном процессе роста. Если организация перестает пополнять свой штат работников, не пытается добавить новшества в свою деятельность, то она очень скоро перейдет к следующей стадии – «стабилизация», которая представляет собой конец роста и начало падения.

Фаза «стабилизации» является первой стадией старения в жизненном цикле организации. Компания еще сильна, но уже начинает терять гибкость. Происходит потеря духа творчества, сокращаются инновации и уже не поощряются изменения, которые и привели ее к расцвету. Как только уменьшается гибкость, организация становится зрелой [1].

Для стадии «аристократизм» жизненного цикла организации характерны следующие признаки: деньги тратятся на укрепление системы контроля, страхования и обустройство; формируются традиции, входит в обычай формализм в стиле одежды и обращении; имеют место незначительные инновации; организация обладает большим объемом денежных ресурсов [2].

На стадии «ранняя бюрократия» в организации начинают складываться конфликты; которые в конечном итоге могут привести к банкротству или даже гибели компании. Находясь в фазе «бюрократизации и смерти» компания не создает необходимых ресурсов для самосохранения. Бюрократическая организация обладает множеством систем со слабой функциональной ориентацией [3]. У руководства компании нет ориентации на результат, нет работающей команды, но существует система, правила,

предписания и процедуры [4]. На данном этапе развития каждый сотрудник компании обладает лишь некоторой частью необходимой информации.

В заключении следует отметить, что теория жизненных циклов организации даёт возможность, в отличие от многих других моделей, увидеть динамику организации, а не рассматривать её как статическое образование, которое никак не меняется. Представление о динамике организации позволяет, в частности, сделать вывод о своевременности тех или иных управленческих решений. Теория жизненных циклов организации может стать отличным подспорьем в организации деятельности и работы как менеджеров-практиков, так и консультантов по управлению и организационному развитию в диагностике организаций. Организация – это целый живой организм, который рождается, развивается, претерпевает изменения, падает, но поднимается и продолжает бороться за свою жизнь дальше. Однако многих ошибок можно избежать, если качественно управлять этой «жизнью», направляя ее в нужное русло.

### **Список литературы**

1. Адизес И. Интеграция. Выжить и стать сильнее в кризисные времена. М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.
2. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации. М.: Питер, 2007.
3. Адизес И. Стили менеджмента – эффективные и неэффективные. М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.
4. Адизес И. Развитие лидеров: Как понять свой стиль управления и эффективно общаться с носителями иных стилей. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.
5. Гапоненко А.Л., Орлова Т.М. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал. М.: Издательство «Эксмо», 2008.
6. Горшкова Л.А. Методика развития системы управления организацией на разных стадиях ее жизненного цикла // Журнал «Экономический анализ: теория и практика» 34(199). 2010, октябрь.
7. Друкер П. Менеджмент. Вызовы XXI века. Серия «Классика менеджмента». М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012.



8. Садыков К.Р. Стратегическое управление как фактор эффективного развития предприятия. В кн.: Двадцать первые Международные Плехановские чтения (1–4 апреля 2008 г.). Тезисы докладов аспирантов, магистрантов и докторантов. М.: ГОУ ВПО «РЭА им. Г.В. Плеханова», 2008.

9. Широкова Г.В. Жизненный цикл организации: концепции и российская практика. СПб.: Издат. дом СПбГУ, 2007.

## **CURRENT MODELS OF THE COMPANY LIFE CYCLE**

**Shkurin V.V., Student of 4th year**

**Zakharov V.V., Graduate Student of «Corporate Governance»**

Finance University under the Government of the Russian Federation,  
125993, Moscow, Leningradsky Ave., 49

*This article discusses the basic model lifecycle management organizations, the impact of each step in the operation of the organization and this coming from the advantages and disadvantages.*

*Keywords: the life cycle of the organization, management, stage of growth, innovation, management, globalization, development, management.*

**УДК 33**  
**ББК 65.9**

## **ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ**

**Иванова Н.Д., студентка 4 курса финансово-экономического факультета**

**Научный руководитель – к.э.н., доцент А.П. Пантелеева**

**Электронный адрес: [pantelееva.anzhela@mail.ru](mailto:pantelееva.anzhela@mail.ru)**

**Псковский государственный университет, 180004. г. Псков, ул. Л. Толстого, 4**

*В статье рассматривается понятие финансовой устойчивости страховой компании, выделяются основные показате-*

ли и мероприятия влияющие на финансовую устойчивость страховой компании.

*Ключевые слова: финансовая устойчивость, страховая компания. Финансовые показатели.*

Анализ финансовой устойчивости всех хозяйствующих субъектов это важнейшая характеристика их деятельности и экономического благополучия, характеризующая результат их текущего, финансового и инвестиционного развития, и отражающая способность организаций отвечать по своим обязательствам и устанавливать размеры источников для будущего развития.

На сегодняшний день не существует единого мнения в отношении оценки финансовой устойчивости организации, поэтому и нет четкого понятия «финансовой устойчивости». Такие авторы как А.Д. Шеремет, О.Н. Волкова, А.В. Грачев, М.С. Абрютинина и Б. Новрузов предлагают различные определения данного понятия.

В табл.1. представлены понятия данного определения в трактовке различных авторов.

**Таблица 1**  
**Трактовки понятия финансовой устойчивости организации**

<b>Автор</b>	<b>Понятие</b>
А.Д. Шеремет	– определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность
Б. Новрузов	– характеристика компании, которая необходима при приемлемом уровне риска, для обеспечения деловой активности при сохранении платежеспособности
О.Н.Волкова	– характеризуются соотношением собственных и заемных средств
А.В. Грачев, М.С. Абрютинина	– надежно гарантированная платежеспособность, независимость от случайностей рыночной конъюнктуры и поведения партнеров. Главным признаком устойчивости считается наличие чистых ликвидных активов
Г.В. Савицкая	– способность субъекта хозяйствования функционирования и развития, сохранности равновесия своих активов и пассивов в изменяющейся внешней и внутренней среде, которое гарантирует его постоянную платежеспособность

После исследования точек зрения авторов, представленных в табл.1, на наш взгляд, самым точным и раскрывающим определения «финансовой устойчивости» является трактовка Г.В. Савицкого.

Финансовая устойчивость предприятия – платежеспособность организации с соблюдением условия финансового равновесия между заемными и собственными средствами.

Существует два подхода определения финансовой устойчивости [5]:

1. Кибернетический – финансовая устойчивость определяется с помощью условий, при которых вся система в состоянии равновесия.

2. Экономико-математический – финансовая устойчивость связывается с идеей инвариантности, состоящей в том, что «система претерпевает последовательные изменения, а некоторые изменения остаются неизменными.

Данные подходы по-своему определяют финансовую устойчивость, при этом каждый выделяет главные характеристики устойчивости.

Финансовая устойчивость является важной характеристикой и для страхователей, которая определяет его конкурентоспособность и потенциал в деловом сотрудничестве.

Финансовую устойчивость страховой компании регулирует законодательство и нормативные акты. Контроль осуществляет государство в лице органов страхового надзора. Устойчивость обеспечивают финансовые ресурсы организации и профессионализм руководства и сотрудников.

Существуют также различные понятия финансовой устойчивости страховой компании, но нормативное определение финансовой устойчивости организации отсутствует. Самыми распространенными из них являются понятия В. Томилина, Н.В. Зозули, А. Шихова, Р. Юлдашева и Д. Шаплыко. В табл.2. представлены точки зрения понятия финансовой устойчивости страховой организации разных авторов.

Таблица 2

### Трактовки понятия финансовой устойчивости страховой компании

Автор	Понятие
В. Томилин	– способность выполнения своих обязательств перед своими страхователями по выплатам страхового возмещения в соответствии с нормами законодательства [7]
Н.В. Зозуля	– постоянная сбалансированность или рост доходов над расходами страховщика в целом по страховому фонду за определенный период [3]
Р. Юлдашев, Д. Шаплыко	– состояние финансов, при котором страховщик может своевременно и в необходимом объеме выполнить свои обязательства перед субъектами в течение срока договора [9]
А.Шихов	– финансовое и имущественное состояние страховщика, при котором размер и структура собственных и приравненных к ним средств обеспечивают определенный уровень платежеспособности [10]

При рассмотрении данных определений из табл.2 , можно сказать, что понятие В.Томилина является узким. Данное определение в большей степени подходит для понятия «платежеспособности». Трактовка финансовой устойчивости Р. Юлдашев, Д. Шаплыко также близко по смыслу к определению «платежеспособности».

Более полным понятием финансовой устойчивости страховой организации является понятие А. Шихова.

Из всех вышеизложенных определений можно составить одно более точное. Финансовая устойчивость страховой организации – способность страховщика сохранять уже имеющийся уровень платежеспособности в течение определенного времени при неблагоприятных внутренних и внешних воздействиях на финансовые потоки.

Как показатель финансовая устойчивость в качестве показателя деятельности организации отражает динамику финансового состояния страховой компании и направления развития.

Главные требования для обеспечения финансовой устойчивости страховой компании закреплены в Гл.3. ФЗ РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» [1].

К гарантиям обеспечения финансовой устойчивости страховой компании относятся:

- экономически обоснованные страховые тарифы;
- страховые резервы, которые достаточны для исполнения обязательств в соответствии с договорами страхования, сострахования и др.;
- перестрахование;
- собственные средства.

Собственные средства и страховые резервы страховой компании обязаны быть обеспечены активами, которые соответствуют требованиям возвратности, диверсификации, доходности и ликвидности.

У страховых компаний должен быть полностью оплачен уставный капитал и размер его не должен быть меньше минимального размера капитала, который установлен Законом.

Финансовую устойчивость страховой организации можно оценить как:

- абсолютно устойчивое финансовое состояние;
- нормальная устойчивость;
- неустойчивое финансовое состояние;
- кризисное финансовое состояние.

Политика обеспечения и поддержания финансовой устойчивости страховых компаний заключается во взаимодействии этих факторов, которые влияют на нее, и в противодействии компании плохому влиянию внешних факторов.

Потеря финансовой устойчивости страховых компаний происходит из-за изменений внутренних факторов и вследствие наличия внешних воздействий, или при нарушении инфраструктурных связей.

Самым важным направлением обеспечения финансовой устойчивости любой организации является оценка и контроль над показателями финансовой устойчивости [4].

Следующим этапом после проведения оценки устойчивости и получения определенных результатов, страховая компания

должна разработать систему мероприятий по повышению и поддержанию финансовой устойчивости.

Существует классификация механизмов финансовой стабилизации, которая представлена в табл. 3.

**Таблица 3**

**Классификация механизмов стабилизации**

Этапы финансовой стабилизации	Механизмы		
	Оперативный	Тактический	Стратегический
1. Устранение неплатежеспособности	Система мер, основанная на принципе «отсечения лишнего»	–	–
2. Восстановление финансовой устойчивости	–	Система мер, основанная на принципе «сжатия компании»	–
3. Обеспечение финансового равновесия в длительном периоде	–	–	Система мер, которые основаны на использовании «модели экономического роста»

Первый механизм, который основан на принципе «отсечения лишнего» является защитной реакцией компании.

При тактическом механизме финансовой стабилизации используются отдельные защитные мероприятия. Данный механизм представляет наступательную тактику, которая направлена на перелом неблагоприятных тенденций и выхода на рубеж равновесия.

Стратегический механизм подразумевает только наступательную стратегию развития, которая обеспечивает оптимизацию и подчиненность целям быстрого экономического роста организации.

Если после предварительной оценки финансового состояния выявлены результаты, показывающие ухудшение финансо-

вой устойчивости, но при этом оценка в целом находится на оптимальном, близком к нему уровне, то нужно использовать оперативные механизмы, которые обеспечивают финансовую устойчивость [8].

Основной задачей является восстановить финансовую устойчивость с использованием следующих методов:

- 1) усовершенствовать платежный календарь-документ, который отражает движение денежных средств в соответствии со сроками их поступления и использования;
- 2) перевод неликвидных активов в ликвидные;
- 3) реструктуризировать кредиторскую задолженность;
- 4) реструктуризировать дебиторскую задолженность.

На многих страховых компаниях ведется неэффективная работа по взысканию дебиторской задолженности, из-за чего происходит снижение прибыльности и ухудшению платежеспособности компании.

К основным направлениям реструктуризации и снижению дебиторской задолженности относят:

- 1) взаимозачет взаимных требований до арбитражных процедур;
- 2) снижение санкций за просрочку платежа;
- 3) переоформления дебиторской задолженности в векселя;
- 4) увеличение размера предоплаты;
- 5) взыскание дебиторской задолженности со скидкой;
- 6) применение факторинга – комплекса финансовых услуг на условиях отсрочки платежа;
- 7) подача имущественного иска на должника в арбитражный суд;
- 8) применение договора цессии – сделки по передачи какого-либо материального обязательства;
- 9) отсрочка взыскания дебиторской задолженности при обеспечении ее залогом.

Если же после предварительной оценки финансовой устойчивости выявлены неудовлетворительные результаты и есть внешние признаки несостоятельности, то еще необходимо использование разработку и реализацию тактических механизмов.

К данному этапу относятся следующие мероприятия:

- постепенное погашение старых долгов;
- увеличение собственного капитала путем выпуска дополнительных акций;
- приостановление штрафных санкций за просроченную кредиторскую задолженность;
- реструктуризация организации;
- обеспечение достаточности финансовых ресурсов для покрытия вновь возникающих текущих обязательств;
- сокращение затрат до минимально допустимого размера;
- разработка возможностей привлечения дополнительных внутренних источников финансирования;
- реализация избыточности ликвидных активов;
- разработка нового продукта.

Существует еще один метод финансового планирования, который способствует предупреждению ухудшения финансовой устойчивости – бюджетирование.

Данный метод включает составление смет расходов и доходов всей компании и отдельных отделений.

Бюджетом предприятия называется сводный финансовый план на определенный период времени. В данном плане учтены все результаты маркетинговых исследований, стратегические цели и анализ финансового состояния компании на момент планирования.

С помощью бюджета можно по окончании периода планирования сравнить плановые и фактические показатели, также провести динамический анализ коэффициентов и своевременно выявить отрицательные тенденции в финансовой деятельности организации.

Во время принятий решений об уровнях финансирования отделений внутри компании необходим бюджет. Он позволит выявить виды затрат, требующие оптимизирования для увеличения прибыли и улучшения финансовых показателей [3].

Если компания собирается использовать внешнее заимствование или же собирается профинансировать проект само, то с помощью бюджетирования можно оценить возможные последствия данного действия.



Бюджет любой компании состоит из главных трех групп отчетов, которые делятся по степени детализации и назначению. К главным бюджетам относят:

- бюджет доходов и расходов;
- расчетный баланс;
- бюджет движения денежных средств.

К операционным бюджетам относят:

- сметы прямых и косвенных затрат;
- план продаж;
- смета коммерческих расходов и др.

Также при необходимости могут составляться дополнительные бюджеты, где отражаются планы по налогам, новым проектам и капитальным затратам. Данные бюджеты должны быть взаимосвязаны.

Сводный бюджет компании составляется на базе основных бюджетов. Данный бюджет – финансовая модель компании, позволяющая рассчитать ожидаемые результаты при прогнозных параметрах, составить прогнозные отчеты и выбрать самый приемлемый вариант для определенных критериев и ограничений [5].

Самыми важными для анализа финансовых показателей и прогнозирования являются основные бюджеты, так как в них содержатся все необходимые данные для расчета коэффициентов. Так как в операционных бюджетах содержится информация, которая раскрывает показатели статей основных бюджетов, то им отводится вспомогательная роль.

Самым эффективным бюджетом является бюджет движения денежных средств, с помощью которого можно строить прогнозы будущих денежных потоков и вовремя реагировать на любые угрозы для финансового благополучия компании. Из бюджета движения денежных средств видны периоды дефицита или наоборот избытка денежных средств что позволяет сотрудникам компании скорректировать суммы платежей или перенести их на нужный срок, также воспользоваться заемными средствами или же инвестировать избыточные в другие доходные активы [6].

Целью проведения локальных мероприятий является обеспечение устойчивого финансового положения организации

в среднесрочной перспективе, т.е. до 1,5 лет, повышение эффективности управления компанией, которые должны проявиться в стабильном поступлении выручки от реализации услуг, в достаточном уровне ликвидности.

Если же предварительная оценка финансового состояния опять показывает неудовлетворительные результаты и у компании есть внешние признаки несостоятельности, подтверждена неэффективность управления организацией, а также отмечены очень низкие результаты по определенным показателям, которые характеризуют финансовую устойчивость, то необходимо выполнить полный комплекс мероприятий по увеличению финансовой устойчивости. В итоге необходимо ко всем вышеприведенным методам добавить проведение долгосрочных, т.е. стратегических методов и механизмов.

Стратегические методы повышения финансовой устойчивости нацелены на привлечение дополнительных инвестиций для создания стабильной финансовой базы компании.

Цель проведения данных методов – обеспечение устойчивого финансового положения компании в долгосрочном периоде, т.е. более 1,5 лет, с помощью создания оптимальной структуры баланса и финансовых результатов, а также устойчивости финансовой системы компании к неблагоприятным внешним воздействиям.

К долгосрочным методам относятся:

- поиск стратегических инвестиций;
- активный маркетинг с целью поиска перспективной рыночной ниши;
- смена активов под новые услуги.

В итоге, в зависимости от уровня кризисных проявлений финансовой неустойчивости компании, выбирают методы и механизмы по выходу из сложившейся ситуации.

Самым важным, на наш взгляд, моментом обеспечения финансовой устойчивости страховой компании является периодический контроль над финансовым состоянием и определение динамики ее показателей. Данный момент позволит быстро реагировать на снижение устойчивости, что приведет к минимуму негативных последствий.

## Список литературы

1. Федеральный закон от 27 ноября 1992 г. «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (ред. от 23.05.2016).
2. Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Уч.-практич. пособие. М.: Изд-во Дело и Сервис, 2013. 39 с.
3. Богаченко В.М.: Бухгалтерский учет: учебник. 2014. 213 с.
4. Васина А.А. Анализ ликвидности и финансовой устойчивости российских предприятий: шаг в сторону снятия неопределенностей // Директ. № 3. 2014. С. 17–24.
5. Гвозденко А.А. Основы страхования / М.: Финансы и статистика, 2012. 304 с.
6. Ивановская О.Ю. Рейтинговая оценка страховых компаний мировым рейтинговым агентством А.М. BEST COMPANY, Финансы. № 2. 2015.
7. Канке А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / А.А. Канке, И.П. Кошечая. М.: Форум. ИНФРА-М, 2013. 287 с.
8. Кошкина Г.М. О проблемах оценки финансовой устойчивости // Научные записки НГАЭиУ, № 4, 2012. 125–130 с.
9. Кравченко Л.И. Теория анализа хозяйственной деятельности / Л.И. Кравченко. Минск: ООО Новое знание, 2010. 383 с.
10. Никулина Н.Н. и др. Страхование: теория и практика / Н.Н. Никулина, С.В. Березина. М.: ЮНИТИ, 2012. 511 с.

## THE FINANCIAL STABILITY OF THE INSURANCE COMPANY

**Ivanova N.D. Student of 4<sup>th</sup> year of Economic Faculty**

Pskov State University,  
180004 Pskov, Leo Tolstoy Str., 4

*The article discusses the concept of financial stability of the insurance company, it outlines the main indicators and events affecting the financial stability of the insurance company.*

*Keywords: financial stability, insurance company. Financial performance.*

УДК 336.8  
ББК 65.26

## НАЛОГОВЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Белицкая М.А., студентка 4 курса  
Научный руководитель – к.э.н., доцент И.М. Бортникова  
Электронный адрес: [marina.belickaya95@mail.ru](mailto:marina.belickaya95@mail.ru)  
Донской государственный аграрный университет, 346493,  
Ростовская область, Октябрьский район, п. Персиановский,  
ул. Мичурина, 16а

*В данной статье рассматривается проблемы малого и среднего бизнеса, как важнейшая часть рыночных отношений. Не только в развитых, но и в развивающихся странах развитию малого бизнеса уделяется особое внимание.*

*Ключевые слова: предпринимательская деятельность, индивидуальный предприниматель, налоговые льготы, государственная поддержка, специальный налоговый режим.*

Актуальность данной темы определена высокой значимостью малого и среднего бизнеса в рыночной экономике. Малый и средний бизнес помогает решать проблемы, связанные с занятостью населения, он повышает эффективность производства, стимулируя развитие конкуренции, способствует внедрению инноваций, которые потом служат всему обществу, а также является источником постоянных отчислений в бюджет (налогов). Поддерживать малый бизнес необходимо, т.к. он является залогом к развитию экономики страны, а, следовательно, и росту ее международного престижа.

В 2015 году острой стала проблема высокого уровня налоговой и страховой нагрузки. Для некоторых предпринимателей бремя платежей в бюджет и внебюджетные фонды оказалось

непосильным. Вдвое увеличили размер единовременного социального взноса. Это напрямую коснулось малых предпринимателей, фермерских хозяйств, то есть самого что ни на есть малого бизнеса. Получается, что в экономике у нас происходит мощное увеличение налоговой нагрузки. Факт известный, что число малых предприятий в последнее время не растет. Власти нашли себе простое объяснение, что, мол, «боремся с фирмами-однодневками», поэтому ничего страшного нет.

Летом 2015 года был поднят вопрос о предоставлении мелким предпринимателям двухгодичных налоговых каникул. С 1 января 2016 года новые малые предприятия будут освобождены от уплаты налогов в первые два года работы, если власти региона введут для них налоговые каникулы. Затем было выдвинуто предложение освободить от налогов только тех, кто впервые регистрирует свой бизнес, и таким образом увеличить суммарное число ИП на 2 млн. Однако Минфин выступил против этого предложения, при этом согласившись с тем, что идея сама по себе хорошо, и ее просто нужно доработать. Дело в том, что может начаться массовая регистрация уже существующего бизнеса в качестве нового, и в итоге получится уход от уплаты налогов. Даже если решение о предоставлении налоговых каникул будет принято, оно, прежде всего, будет касаться производственных и инвестиционных предприятий, то есть тех, которые являются наиболее важными для развития экономики страны [1].

Любые негативные изменения в экономике в первую очередь бьют по субъектам малого и среднего предпринимательства, поэтому они нуждаются в особенной защите и поддержке со стороны государства, в этих целях предусматриваются следующие меры (ст. 7 ФЗ № 209-ФЗ):

- специальные налоговые режимы,
- упрощенные правила ведения налогового учета,
- упрощенные формы налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам для малых и средних предприятий;

Льготы для малого бизнеса – это преимущества, которые государство предоставляет определенным категориям предпринимателей, чем ставит их в более выгодное положение по сравнению с остальными субъектами бизнеса. Льготный режим дея-

тельности индивидуальных предпринимателей, микропредприятий и предприятий малого бизнеса снижает поступление в бюджет налогов и взносов, но зато решает другие вопросы государственной значимости:

- Обеспечение самозанятости и дальнейшего пенсионного обеспечения предпринимателей без работников (фрилансеров, ремесленников, лиц, оказывающих услуги разного рода);

- Создание новых рабочих мест и снятие с государства бремени по содержанию безработных;

- Снижение социальной напряженности в обществе за счет роста благосостояния населения;

- Развитие новых видов деятельности и организация небольших инновационных производств, которые хоть и не гарантируют большой прибыли, но зато не требуют крупных финансовых вложений [2].

Сейчас в России насчитывается более 20 миллионов человек трудоспособного возраста, которые нигде официально не работают и не стоят на налоговом учете, как предприниматели. Государство заинтересовано максимально вывести эту категорию из тени, чтобы хотя бы вопросы самообеспечения эти граждане взяли на себя [3]. Для этого необходимо сделать так, чтобы вести легальный малый бизнес было просто, удобно и выгодно, а значит:

- Максимально уменьшить налоговую нагрузку для этой категории налогоплательщиков;

- Снизить административные барьеры при государственной регистрации субъектов малого предпринимательства;

- Упростить отчетность малого бизнеса перед государственными органами;

- Смягчить административный и налоговый контроль и уменьшить размер штрафных санкций за нарушение законодательства;

- Предоставить особые условия субъектам малого бизнеса для получения заказов на производство товаров и реализацию услуг, в частности, в рамках госзакупок.

Согласно прогнозу министерства, основные направления господдержки МСП на 2015–2030 годы предполагают снижение

уровня финансовой нагрузки от избыточных административных барьеров, расширение мер имущественной поддержки, снижение финансовых расходов, связанных с ведением предпринимательской деятельности, упрощение и удешевление доступа к объектам коммунальной инфраструктуры, а также совершенствование трудового законодательства. За счет этого к 2030 году доля среднесписочной численности работников, занятых на МСП в общей численности занятого населения достигнет 32,2 %, на 1000 человек число МСП составит 15,7. Прироста планируется добиться благодаря системной господдержке МСП и развитию инфраструктуры.

### **Список литературы**

1. Налоги и налогообложение : учебник и практикум для СПО / под ред. Д.Г. Черника, Ю.Д. Шмелева. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Издательство Юрайт, 2016. 495 с.

2. Зозуля В.В. Налогообложение природопользования : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / В.В. Зозуля. М. : Издательство Юрайт, 2015. 257 с

3. Налоги и налогообложение : учебник и практикум для СПО / под ред. Г.Б. Поляка. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2015. 474 с.

### **TAX MEASURES TO SUPPORT SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN RUSSIA**

**Belitskaya M.A., Student of 4<sup>th</sup> year**

Don State Agrarian University,

346493, Rostov Region, Oktyabrsky District, village Persianovsky,  
Michurina Str., 16a

*This article discusses the problems of small and medium business, as the most important part of the market economy. Not only in developed but also in developing countries, small business development is given special attention.*

*Keywords: entrepreneurship, individual entrepreneur, tax incentives, governmental support, special tax regime.*

УДК 330.1  
ББК 65.012.5

## АКТУАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Гончар Е.А., к.э.н., доцент

Электронный адрес: [evggon76@mail.ru](mailto:evggon76@mail.ru)

Южно-Уральский государственный университет» (национальный исследовательский университет), Высшая школа экономики и управления, кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», 454080 г. Челябинск, пр. Ленина, 85

*В статье уделяется внимание задачам управления конкурентоспособностью предприятия. Автор выделяет три уровня иерархии актуальных задач в системе управления конкурентоспособностью компании.*

*Ключевые слова: управление конкурентоспособностью предприятия, управление инвестиционной привлекательностью предприятия, управление стоимостью предприятия, управление финансовым состоянием предприятия, управление финансовым благополучием предприятия, управленческий учет, управленческие задачи.*

Каждый менеджер ежедневно решает множество задач, направленных на повышение конкурентоспособности предприятия. В современных изменчивых внешних и внутренних условиях для управления конкурентоспособностью компании необходимо иметь прозрачную информационную базу и гибкий инструментарий для своевременного и объективного принятия управленческих решений. Сегодня уже никто не оспаривает тот факт, что это все может быть обеспечено только с внедрением комплексной системы управленческого учета. Комплексная система управленческого учета должна быть ориентирована на ре-



шение множества задач, которые можно представить в следующей иерархии.

1. Первый уровень задач: управление конкурентоспособностью, инвестиционной привлекательностью, стоимостью предприятия, финансовым благополучием предприятия (ликвидностью, финансовой устойчивостью, деловой активностью).

2. Второй уровень задач: управление финансовым капиталом, интеллектуальным капиталом, репутационным капиталом предприятия.

3. Третий уровень задач: управление денежными средствами, дебиторской задолженностью, финансовыми вложениями, запасами, затратами, ассортиментом, инвестициями, источниками финансирования предприятия.

Каждый нижеследующий спектр задач является рычагами решения задач вышестоящего уровня.

Рассмотрим подробнее первый уровень задач. Управление конкурентоспособностью предприятия, предполагает необходимость управления его инвестиционной привлекательностью и финансовым благополучием. В свою очередь, управление инвестиционной привлекательностью предприятия предполагает необходимость управления его внутренней и рыночной стоимостью. Управление финансовым благополучием компании предопределяет необходимость управления его ликвидностью, финансовой устойчивостью и деловой активностью. При этом управление финансовым благополучием, несомненно, сказывается на эффективности управления внутренней и рыночной стоимости предприятия и как следствие на эффективности управления инвестиционной привлекательностью компании и в итоге ее конкурентоспособностью.

Представленная цепочка взаимосвязей задач первого уровня позволяет заметить, что центральным связующим звеном в ней выступает стоимость предприятия (внутренняя и рыночная). Здесь уместно отметить закономерность в том, что рыночная стоимость компании в долгосрочном периоде подтягивается за ее внутренней стоимостью. Логично полагать, что если в определенный момент времени внутренняя стоимость предприятия превышает его рыночную стоимость, то это свидетельствует о

наличии инвестиционного потенциала и инвестиционной привлекательности компании. И наоборот, если внутренняя стоимость компании ниже ее рыночной стоимости, то это указывает на то, что стоимость предприятия «перегрета» рынком и вскоре снизится, и как следствие свидетельствует об отсутствии инвестиционного потенциала и характеризует компанию как инвестиционно непривлекательную. Таким образом, главным рычагом первого уровня в системе управления инвестиционной привлекательностью предприятия является его внутренняя стоимость, которую необходимо наращивать в целях «подтягивания» его рыночной стоимости. Вторично достижение рыночной стоимости приемлемого уровня и наличие инвестиционного потенциала обеспечивает приток инвестиций, что оказывает непосредственное влияние на рост внутренней стоимости компании. Так происходит развитие предприятия и рост его стоимости.

Современные ученые в основном дают схожие понятия внутренней стоимости компании. М.А. Федотова приводит определение внутренней стоимости, согласно которому она представляет собой оценку аналитиком внутренних возможностей актива, базирующуюся на его прогнозе рыночной цены актива в будущем [3]. В международной практике оценки и инвестирования, зачастую, наравне с термином «внутренняя стоимость» используется термин «фундаментальная стоимость». Эти два понятия являются идентичными. Гитман Л. и Джонк М. под внутренней стоимостью понимают скрытую, или внутренне присущую, стоимость акций, рассчитанную в ходе фундаментального анализа [2].

Тем не менее, есть и отличные от традиционных понятия внутренней стоимости в теории. У. Шарп, Г. Александер и Д. Бейли при рассмотрении ценных бумаг – как объектов инвестиций, термины «инвестиционная стоимость» и «внутренняя стоимость» используют как синонимы. По их мнению, инвестиционная стоимость представляет собой стоимость бумаги на данный момент с учетом перспективной оценки уровня цены спроса на нее и доходов по ней в будущем, рассчитанную хорошо информированными и способными аналитиками, которая может быть рассмотрена как справедливая стоимость бумаги

[4]. По мнению автора, данная точка зрения не совсем верна. Логичнее понимать под инвестиционной стоимостью разницу между рыночной и внутренней стоимостью, так как она показывает потенциал роста первой в перспективе и тем самым дает представление инвестору о его возможности выгодно вложиться в предприятие. Из этих соображений, если рыночная стоимость ниже внутренней стоимости предприятия, то это означает наличие инвестиционного потенциала. В противном случае предприятие не является инвестиционно привлекательным [1].

Если понятия внутренней стоимости предприятия близки за исключением некоторых вышеописанных моментов, то представления о структуре внутренней стоимости существенно разнятся. Л. Эдвинссон [5], правда, говоря о рыночной стоимости предприятия, в ее структуре рассматривает два базовых элемента: интеллектуальный капитал и финансовый капитал (рис.1). В составе интеллектуального капитала Л. Эдвинссон [5] выделяет человеческий и структурный капитал, структурный подразделяет на клиентский и организационный, в составе организационного выделяет инновационный, культурный и процессный. Собственно говоря, Л. Эдвинссон, чья точка зрения идет вразрез со стандартами оценки рыночной стоимости предприятия, перечислил и все основные компоненты внутренней стоимости предприятия за исключением, по нашему мнению, такого элемента как ресурсный капитал.

Совершенствуя структуру внутренней стоимости промышленного предприятия, мы принимаем как базовую модель оценки рыночной стоимости компании Л. Эдвинссона, полагая, что она больше отражает внутреннюю стоимость, хоть и не полно. Как отмечено ранее, в этой модели, во-первых, отсутствуют такой важный компонент как ресурсный капитал, а во-вторых, не совсем верно позиционирован инновационный капитал.

На рис. 2. представлено авторское видение модели внутренней стоимости промышленного предприятия с учетом тех моментов, на которые мы обратили внимание.

Отличительными особенностями авторской модели внутренней стоимости промышленного предприятия от модели рыночной стоимости компании Л. Эдвинссона являются следующие.

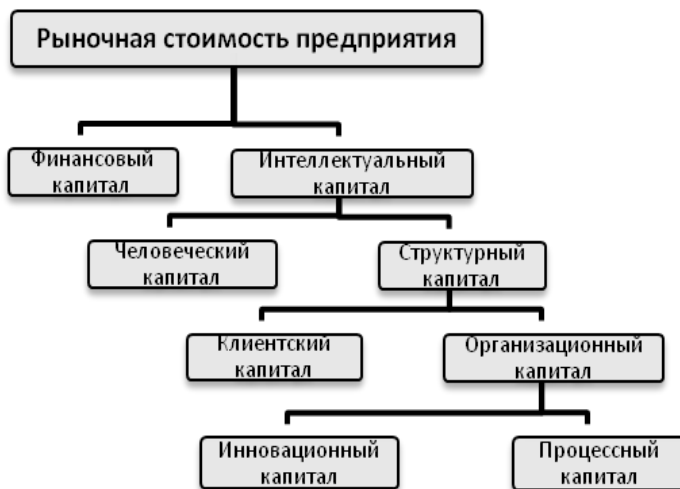


Рис.1. Декомпозиция рыночной стоимости предприятия Л. Эдвинссона [8]

Во-первых, помимо финансового и интеллектуального капитала, в первом уровне иерархии мы добавили репутационный капитал, представленный рыночным и бюджетным капиталом, полагая, что эти компоненты также вносят свой неоспоримый вклад во внутреннюю стоимость предприятия. Здесь сделаем оговорку, что рыночный капитал в модели Л. Эдвинссона присутствует, однако в составе структурного капитала, входящего в интеллектуальный капитал, и называется он там – клиентский капитал. По мнению авторов, здесь есть неточности. А именно:

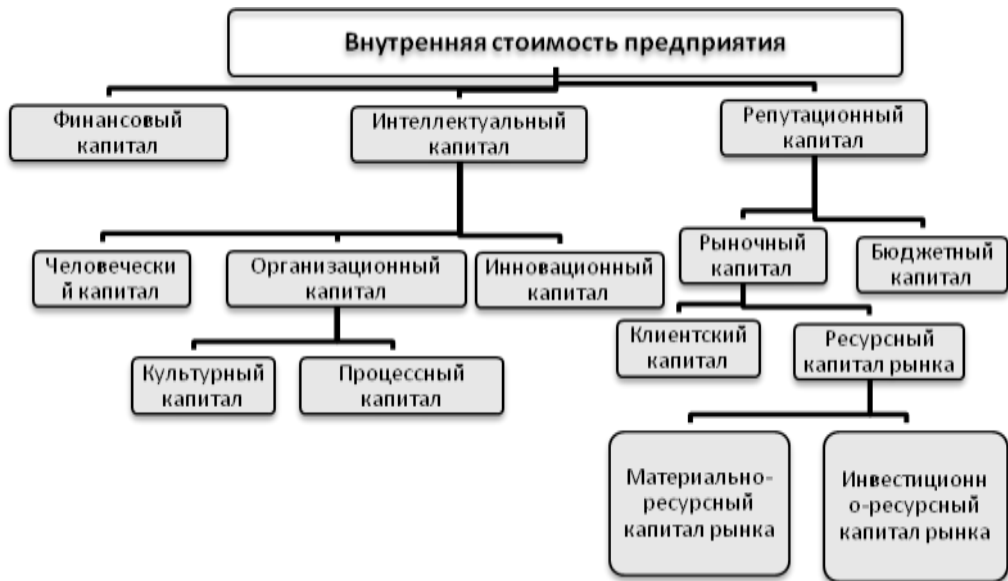


Рис. 2. Декомпозиция внутренней стоимости предприятия

1. Рыночный капитал понятие более широкое, чем клиентский капитал. Клиентский капитал образуется за счет клиентской базы (покупатели и заказчики). Тогда как немаловажное значение имеет названный нами ресурсный капитал (снабженческий), который связан с партнерством с поставщиками, подрядчиками и инвесторами. Ресурсный капитал мы подразделяем на материально-ресурсный и инвестиционно-ресурсный и оба эти элемента связываем с рыночными преимуществами предприятия.

2. Очевидно, что рыночный капитал не должен рассматриваться в составе интеллектуального капитала, учитывая особую природу последнего. Мы трактуем его как самостоятельный компонент, вкладывающий наработанные предприятием рыночные возможности во внутреннюю стоимость предприятия [1].

Необходимость введения бюджетного капитала в состав репутационного капитала обусловлена влиянием на внутреннюю стоимость предприятия выгоды от имеющихся привилегий получения бюджетных субсидий, налоговых кредитов и других видов государственной поддержки.

Во-вторых, инновационный капитал нами выведен во второй уровень иерархии как равноправный компонент человеческому и организационному капиталу. В модели рыночной стоимости Л. Эдвинссона инновационный капитал рассматривается как компонент организационного капитала наравне с культурным и процессным капиталом. По мнению авторов, такой подход не представляется логичным, так как инновационный капитал следует рассматривать как компонент, преимущественно характеризующийся уже разработанными или еще разрабатываемыми инновационными проектами, в которых организационный момент имеет важную, но не единственную роль, и имеющий самостоятельное значение в формировании внутренней стоимости предприятия [1].

По мнению авторов, при оценке стоимости капитала важно исходить из толкования его сущности как экономической выгоды, которую он может приносить предприятию, но при этом следует учитывать разную природу стоимостных компонентов.

Итак, мы рассматриваем внутреннюю стоимость предприятия как центральное звено в системе управления конкуренто-

способностью компании. В целях внесения большей ясности представим схематически взаимосвязи актуальных задач, решаемых в системе управленческого учета. На рис.3 отображены взаимосвязи первого уровня иерархии управленческих задач.



Рис. 3А. Задачи управления инвестиционной привлекательностью и финансовым благополучием в системе конкурентоспособности предприятия



Рис. 3Б. Задачи управления внутренней и рыночной стоимостью предприятия в системе его инвестиционной привлекательности

Рис. 3. Взаимосвязи управленческих задач первого уровня иерархии

На рис. 4 представлена взаимосвязь управленческих задач второго уровня иерархии. На рис. 5 представлена взаимосвязь управленческих задач третьего уровня иерархии.



Рис. 4. Взаимосвязи управленческих задач второго уровня иерархии





Рис. 5. Взаимосвязи управленческих задач третьего уровня иерархии

Представленная на приведенных схемах взаимосвязь управленческих задач в последовательности от верхнего до нижнего уровня иерархии позволит при формировании факторной модели управления конкурентоспособностью компании оценить многоступенчатое влияние каждого элемента структуры управления на интегральную эффективность.

Заложенные взаимосвязи в систему управления конкурентоспособностью предприятия, безусловно, должны отразиться на формах и последовательности формирования управленческой отчетности. Предложенный формат рассмотрения взаимосвязей управленческих задач предопределяет необходимость формирования бюджетов и отчетов по видам капитала в структуре внутренней стоимости предприятия и применения новых подходов к оценке финансового благополучия компании.

### Список литературы

1. Ахтямов М.К, Гончар Е.А., Тихонова Н.В. Концепция оценки внутренней стоимости предприятия // Российское предпринимательство. 2016. Том 17. № 14. С. 1619–1628. doi: 10.18334/гр.17.14.35988.
2. Гитман Л., Джонк М. Основы инвестирования: Пер. с англ. М.: Дело, 1997. 1008 с.
3. Федотова М.А. Сколько стоит бизнес? М.: Перспектива, 1996. 103 с.
4. Шарп У., Александер Г., Бейли Д. Инвестиции: Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 1998. 1028 с.
5. Эдвинссон Л. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании / Л. Эдвинссон, М. Мэлоун // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология. М., 1999. С. 434.

### **ACTUAL PROBLEMS IN THE SYSTEM OF MANAGING ENTERPRISE'S COMPETITIVENESS**

**Gonchar E.A., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor**  
South Ural State University (National Research University-Higher  
School of Economics and Management,  
Department of Accounting, Analysis and Audit,  
454080, Chelyabinsk, Lenina Ave., 85

*The article focuses on the problems of competitiveness management of the enterprise. The author distinguishes three levels of the hierarchy of urgent tasks in the system of competitiveness management of the company.*

*Keywords: management of competitiveness of enterprises, management of investment attractiveness of enterprise cost management, enterprise management, financial condition of the company, the operation of the financial welfare of the enterprise, management accounting, managerial tasks.*

УДК 339.13.017  
ББК 65.290-2

## СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Фалькова А.А., студентка 1 курса**  
**Научный руководитель – к.э.н., доцент М.А. Угрюмова**  
**Электронный адрес: [alina.falckova@yandex.ru](mailto:alina.falckova@yandex.ru)**  
**Ярославский государственный технический университет,**  
**150999 г. Ярославль, Московский проспект, 88**

*В статье рассмотрены основные проблемы разработки стратегии развития в малом бизнесе. Исследование проводится на примере типографии г. Ярославля. Анализируется положение организации на рынке полиграфических услуг, проведен конкурентный анализ отрасли, SWOT-анализ. На основе полученных результатов разработана и экономически оценена стратегия развития типографии.*

*Ключевые слова: стратегический план, стратегия, конкуренты, малый бизнес, полиграфическая отрасль, диверсификация, экономическая эффективность.*

Современные условия, характеризующиеся возрастанием неопределенности и нестабильности, требуют от руководства предприятий умения объективно оценивать тенденции внешней среды, обоснованно выбирать направление развития, формулировать целевые ориентиры, создавать эффективные механизмы управления. В данной статье мы рассмотрим этот вопрос с позиции небольших компаний и организаций.

Стратегия – это долгосрочное качественно определенное направление развития организации, касающееся сферы, средств и формы ее деятельности, системы взаимоотношений внутри организации, а также позиции организации в окружающей среде, приводящее организацию к ее целям [1].

Разработка стратегии малого бизнеса – весьма важная задача, которая основывается на прогнозировании влияния быстроменяющихся внешних факторов. В соответствии с влиянием на бизнес внешней среды первоначальная стратегия может потребовать внесения изменений. Если вовремя не отреагировать на эти изменения, то предприятие может потерять свои позиции на рынке.

Цель данной работы – разработка практических и методологических рекомендаций по реализации стратегического управления в малом бизнесе.

Основными этапами разработки стратегии являются:

1. Анализ внешней и внутренней среды организации;
2. Определение миссии и целей организации;
3. Формирование альтернатив и выбор стратегии;
4. Реализация стратегии;
5. Оценка и контроль реализации стратегии.

Существует множество проблем при формировании стратегии развития в малых организациях:

– применение ограниченного количества инструментов (в основном применяется только SWOT-анализ);

– субъективный подход к оценке факторов развития предприятия (чаще всего выбор стратегии основывается на интуиции руководителя);

– отсутствие специалистов по стратегическому планированию;

– ограниченное количество ресурсов и низкий уровень достоверности и качества имеющейся информации о реальном положении дел в организации, конкурентах, отрасли и т.д.

– невысокая степень заинтересованности менеджеров в достижении целей фирмы;

– направленность высшего руководства на решение повседневных производственных задач, отсутствие предвидения долгосрочной перспективы развития фирмы.

В данном исследовании представлена модель разработки стратегии развития типографии города Ярославль. Организация существует на рынке полиграфических услуг с 2005 года. В ней трудится 19 человек (руководитель организации, дизайнер, 3 менеджера отдела сбыта, бухгалтер, начальник производства, 5

склейщиков, 3 печатника, помощник печатника, 2 вырубщика, лакировщик). Типография занимается изготовлением этикеток, подарочной, пищевой и промышленной упаковки. Спектр оказываемых услуг включает в себя: производство обычной картонной упаковки; разработка оригинального дизайна упаковки; офсетную печать; высечку на картоне и бумаге; УФ-лакирование; офсетное лакирование.

В первую очередь, был проведен анализ внешней и внутренней среды организации. В результате мы определили, что слабыми сторонами компании являются управление и стратегическое планирование.

Затем с помощью SWOT-анализа выявили угрозы и возможности типографии.

**Таблица 1**

**SWOT-анализ типографии**

<b>Сильные стороны</b>	<b>Слабые стороны</b>
Производство индивидуальной упаковки Отлаженная технология продаж Крупные заказчики Удобное месторасположение Налаженная система поставок сырья, материалов	Устаревшая техническая база Небольшие масштабы производства Отсутствие транспорта для доставки продукции (доставка осуществляется за счет заказчика, ее стоимость включается в себестоимость изготовленной продукции) Нехватка рабочей силы Привлечение пост печатных услуг сторонних организаций Низкая рентабельность производства Отсутствие системы стратегического планирования
<b>Угрозы</b>	<b>Возможности</b>
Неравномерный характер спроса Зависимость цен на сырье и материалы от курсов валют Увеличение конкурентных преимуществ со стороны конкурентов Появление нового высокотехнологичного оборудования	Расширение рынка сбыта Покупка нового оборудования Совершенствование рекламной кампании Расширение ассортимента выпускаемой продукции

Таким образом, можно сказать, что в типографии существует больше негативных черт, чем положительных. Так на фоне

широкого ассортимента продукции существует проблема неполноты спектра имеющихся услуг, вследствие чего повышается себестоимость продукции. Например, из-за привлечения постпечатных услуг сторонних организаций растет не только стоимость продукции, но и может возникнуть проблема снижения ее качества, увеличения уровня брака и ухудшение отношений с заказчиками.

Основными конкурентами данной организации являются две типографии, находящиеся в городе Рыбинск и городе Ярославль и предоставляющие схожий перечень полиграфических услуг.

Для того чтобы устранить слабые стороны типографии и минимизировать последствия угроз, мы предлагаем выбрать стратегию диверсификации по продукту. В первую очередь необходимо расширить парк основных средств организации. Было принято решение о покупке УФ-лакировальной машины. Прежде всего это обусловлено тем, что не придется привлекать услуги сторонней организации для нанесения УФ-лака на печатные изделия, из-за чего снизятся цены на готовую продукцию, улучшится контроль за ее качеством. Также сократится срок изготовления изделий.

**Таблица 2**

**Экономическая эффективность реализации стратегии диверсификации по продукту**

<b>Показатели</b>	<b>Значение</b>
Стоимость УФ-лакирования у поставщика, руб./лист	3,1
Стоимость УФ-лакировальной машины, руб.	700 000
Норма амортизации, %	10
Стоимость УФ-лакирования после приобретения оборудования, руб./лист	2,5
Прибыль, полученная от покупки УФ-лакировальной машины, руб./год	144 000
Срок окупаемости, лет	3, 25
NPV, руб.	111 228
IRR, %	16,5

Таким образом, четко выработанная стратегия позволит типография улучшить свои конкурентные преимущества, сохранить и укрепить позиции на рынке и обозначить ориентиры дальнейшего развития.

## Список литературы

1. Выбор стратегии развития предприятия. Режим доступа: <http://timesnet.ru/magazine/21/4242/>.

### **STRATEGIC MANAGEMENT AS FACTOR OF DEVELOPMENT OF SMALL ENTERPRISES**

**Falkova A.A., Student of 1<sup>st</sup> year**  
Yaroslavl State Technical University,  
150999 Yaroslavl, Moscow Ave., 88

*In article the main problems of development of the development strategy in small business are considered. The research is conducted on the example of typography of Yaroslavl. The provision of the organization in the market of printing services is analyzed, the competitive analysis of an industry, SWOT analysis is carried out. On the basis of the received results the development strategy of typography is developed and economically estimated.*

*Keywords: strategic plan, strategy, competitors, small business, printing industry, diversification, cost efficiency.*

**УДК 339.138:338.432**  
**ББК 65.050**

### **ИННОВАЦИИ В МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**Левкив Г.Я., д.э.н., профессор**  
Электронный адрес: [levguru81@yandex.ua](mailto:levguru81@yandex.ua)  
Львовский государственный университет внутренних дел,  
79000 Украина, г. Львов, ул. Городецкая, 26

**Ревть Ю.И., старший преподаватель**  
Электронный адрес: [revtkip@mail.ru](mailto:revtkip@mail.ru)  
Карпатский институт предпринимательства, 01030 Украина,  
г. Хуст, ул. Заводская, 1-А

*Статья представляет результаты исследований в направлении развития инноваций в маркетинговой деятельности*

---

© Левкив Г.Я., Ревть Ю.И., 2016

*аграрных предприятий, и их значения для развития этих предприятий.*

*Ключевые слова: инновации, бенчмаркинг, реинжиниринг, аутсортинг, аграрные предприятия.*

Инновационная деятельность аграрных предприятий обусловлена усилением конкурентной борьбы на рынке сельскохозяйственной продукции. Интеграция Украины в международное экономическое пространство приводит к необходимости формирования инвестиционной модели развития сельского хозяйства и введения в деятельность предприятия АПК системы инноваций.

Изучение обеспечения научно-технических инноваций и предложений по оптимизации информационного обеспечения на базе современных технологий предложено с целью выявления тенденций развития и внедрения на предприятиях агропромышленного комплекса (АПК) современных материально-технических и научно-инновационных средств.

Инновационный менеджмент предприятий АПК предлагает строить по таким классификационным признакам:

- по периоду (изменение продуктового ассортимента должно проводиться на протяжении 3–5 лет);
- по типу заданных целей (которые должны быть направлены на разработку путей перспективного развития предприятия);
- по характеру осуществления (на постоянной или временной основе);
- с учетом факторов среды (при принятии решений относительно инновационной стратегии необходимо рассматривать такие стратегические факторы, как глобальные изменения во внешней среде, размещения ресурсов и корпоративная стратегия);
- по размещению ресурсов (выделение ресурсов для реализации стратегии вывода новых продуктов на рынок следует проводить в рамках портфельного анализа);
- по уровню управления (целенаправленно осуществлять на высшем уровне управление организацией);



– по системе управления (для большей результативности целенаправленно организовывать специализированные инновационно-исследовательские подразделения);

– по степени важности (разработанная программа инноваций должна быть одним из основных направлений общей стратегии предприятия, поскольку она определяет генеральное направление производственного развития).

Маркетинговые инновации на аграрных предприятиях следует, прежде всего, фокусировать на удовлетворении потребностей потребителя через инновационные коммуникации продвижения и сбыта товара.

Примером применения таких коммуникаций является электронная торговля и онлайн-аукционы. В связи с непрерывным развитием научно-технического обеспечения аграрной сферы развитых стран мира, адаптация к условиям внешнего рынка для предприятий АПК Украины является крайне необходимой, и этот процесс невозможен без применения инноваций.

Инновационное обеспечение управлением маркетинговой деятельностью предприятий АПК целесообразно разделить по трем видам:

– продуктовые инновации (изменение дизайна продукта, изменение ассортимента, изменение состава продукта, новые сорта, гибриды растений; породы, типы, образцы новых машин, оборудования, агрегатов, образцы новых видов удобрений, химические средства защиты растений и животных; ветеринарные препараты)

– процессовые инновации (направление на увеличение доли на рынке, объемов продаж, выхода на внешние рынки, новые технологии в земледелии, растениеводстве, животноводстве, технологии переработки, хранении сельскохозяйственной продукции, системы севооборотов, удобрения, защиты растений;

– организационные инновации (совершенствование организационной структуры, введение в структуру предприятия маркетинговых отделов, кластерные образования, бенчмаркинг, реинжиниринг (reengineering), аутсорсинг (outsourcing), электронная коммерция, и т.д.).

Такая классификация способствует инновационному обеспечению управления маркетинговой деятельностью предприятий АПК, особенно, в плане обеспечения целевого управления. В инновационном обеспечении управления маркетинговой деятельностью предприятий АПК весомую роль играют организационные инновации.

Среди организационных инноваций предприятиям АПК следует внедрять кластерные формы организации, поскольку они сконцентрированы по:

- географическому признаку,
- специализированным поставщикам,
- фирмам в родственных отраслях.

Совершенствование управления агропромышленными предприятиями в конкурентной среде следует осуществлять по перспективным направлениям.

Среди них особо хочу отметить:

- альянсы (от попыток победить в одиночку до формирования целых сетей партнерских предприятий);
- поставщиков-партнеров (сокращение числа поставщиков компании-покупателя в нескольких «избранных», отличающихся максимальной степенью надежности и связанных с потребителем партнерскими отношениями);
- рыночную ориентацию (от организации на основе продукта – к организации вокруг определенного сегмента рынка);
- глобальное и локальное (от локальных рынков в глобальной деятельности при сохранении локальных позиций);
- децентрализацию (переход от системы управления, в которой все решения принимаются руководством, к более инициативной системе менеджмента на локальном уровне).

Бенчмаркинг (benchmarking) следует применять в аграрном производстве как процесс выявления «наилучшей практики» в отношении продуктов и процессов, благодаря которым эти продукты создаются и доставляются. Бенчмаркинг выступает важным направлением совершенствования управления агропромышленными предприятиями в конкурентной среде.

В связи с этим предлагаю четыре основных этапа в применении бенчмаркинга:

- понимание существующих бизнес-процессов;
- анализ бизнес-процессов;
- сравнение собственной эффективности бизнеса с другими;
- осуществление необходимых мероприятий по сокращению разрыва в производительности.

Считаю, что для предприятий АПК целесообразно применять выбор приоритетных видов бенчмаркинга. В конкурентной среде лучше применять бенчмаркинг показателей и стратегический бенчмаркинг.

Внедрение реинжиниринга в деятельность предприятий АПК позволяет достичь реорганизации функциональной схемы организации и выделения ключевых бизнес-процессов развития аграрной структуры, каждый из которых управляется мультидисциплинарной командой. Приоритетным циклом применения реинжиниринга выступает фаза стагнации и кризиса агропромышленного предприятия.

К основным условиям проведения реинжиниринга на предприятиях АПК, кроме процессной ориентации, принадлежат:

- амбициозные цели (не только выйти из кризисного состояния, но и стать в будущем лидером отрасли),
- отказ от общепринятых правил ведения бизнеса (что довольно сложно дается отечественным компаниям),
- совершенствование бизнес-процессов за счет использования современных информационных технологий.

Приоритетными этапами применения реинжиниринга в аграрном производстве выступают этапы старения и ухудшения финансового положения предприятий.

Применение внешних источников других предприятий аутсорсинга (outsourcing) в системе маркетинговых коммуникаций аграрной структуры позволит снизить стоимость отдельных бизнес-процессов, повысить качество полученных услуг за счет высокого уровня компетенции аутсорсинговых компаний, снизить риски неэффективной реализации отдельных бизнес-процессов и т.д.

Среди видов (типов) аутсорсинга, что приоритетно могут применяться аграрными предприятиями, выделяю:

- аутсорсинг ИТ,

- обслуживание информационных систем,
- бухгалтерское и финансовое обеспечение,
- инвентаризационный аудит,
- аутсорсинг маркетинговых коммуникаций,
- правовое и информационное обеспечение и т.п.

При анализе перспектив внедрения аутсорсинга в сельском хозяйстве, на мой взгляд, удобно опираться на классификацию видов аутсорсинга по критерию фактора производства, необходимого для осуществления данной функции:

– Аутсорсинг капитала, при котором предприятие АПК использует капитал (в физической или денежной форме), организованный в его интересах, но на свой страх и риск, предприятием-оператором. Примером такого аутсорсинга для АПК является организация МТЗ для обслуживания агропредприятий, или же логистические услуги по хранению и транспортировке сельскохозяйственной продукции (например, строительство элеваторов). К этому же виду аутсорсинга относится и финансовый лизинг, сущность которого, как хорошо известно, состоит в том, что специализированное предприятие (лизингодатель) сначала аккумулирует денежные средства для приобретения необходимого лизингополучателю оборудования, а затем предоставляет ему это оборудование (физический капитал) в пользование на возмездной основе, оставаясь его собственником до окончания срока действия договора;

– Аутсорсинг труда – к нему относится аутсорсинг персонала. Для АПК этот вид аутсорсинга нетипичный. Вероятно, о развитии такого вида аутсорсинга можно было бы говорить в случае возникновения профильных компаний, которые берут на себя формирование штата сезонных рабочих и / или сотрудников определенной профессии, которые востребованы сельхозпредприятиями эпизодически (например, ветеринаров);

– Аутсорсинг информации – в этом случае предприятие-заказчик передает внешнему исполнителю сбор и обработку информации, к этому виду аутсорсинга, на мой взгляд, относится бухгалтерский аутсорсинг (который может быть востребован мелкими предприятиями и фермерами), и аутсорсинг сбора маркетинговой информации;

– Аутсорсинг предпринимательских способностей – предприятие-заказчик использует для ведения своей хозяйственной деятельности предпринимательские способности, сосредоточенные в других компаниях. Речь идет в основном об аутсорсинге интеллектуального капитала. К этому виду аутсорсинга следует отнести франчайзинг (при котором независимый предприниматель передает на аутсорсинг управление торговой маркой, под которой он ведет свою хозяйственную деятельность);

– Аутсорсинг знаний – предприятие-заказчик привлекает для управления своими активами или процессами внешнего исполнителя. Примером может быть использование внешней профессиональной компании для управления агробизнесом;

– Смешанный аутсорсинг – когда предприятие-заказчик передает на выполнение постороннему подрядчику функцию, требует использования нескольких видов ресурсов; к этой разновидности аутсорсинга, на мой взгляд, можно отнести факторинг, при котором предприятие-фактор, с одной стороны, обеспечивает поставщика финансовыми ресурсами (аутсорсинг капитала), а с другой – занимается сбором и обработкой информации о текущих и потенциальных заказчиках и поставщиках для определения их платежеспособности (аутсорсинг информации).

Для усовершенствования инновационного управления агропромышленными предприятиями в конкурентной среде следует широко применять средства электронной коммерции.

Быстро растет и бизнес-потребление в Интернете – делая текущие заказы, специалисты по закупкам могут воспользоваться Web-закладками и пробежаться по выбранным сайтам, делая текущие заказы. Электроника проникает и в сферу личных продаж, когда покупатель и продавец могут синхронизировать изображение на экранах своих компьютеров в режиме реального времени.

Ведущее место в системе инновационного обеспечения управления маркетинговой деятельностью предприятий АПК занимает информация. Осуществление системы обновления информационных фондов в информационных структурах и формированиях аграрных предприятий предусматривает систематическое проведение анализа новинок инновационно-технического

обеспечения, появляющихся на рынке, постоянное обновление клиентской базы и тому подобное. Адаптация к центру информационного обеспечения научно-исследовательской организации процессов моделирования и конструирования приблизит предприятие АПК к самостоятельному развитию, не зависящему от внешней среды.

В процессе осуществления анализа новой системы информационного обеспечения инновационной деятельности аграрных предприятий с традиционной происходит поиск новых тенденций и путей внедрения новых идей, которые и совершенствуют маркетинговую стратегию.

Информация делится по таким классификационным признакам и видам:

- по источникам получения (внутренняя, внешняя);
- по полноте охвата (полная, частичная, избыточная);
- по периоду действия (постоянная, временная);
- по времени поступления и использования (ретроспективная, текущая, перспективная);
- по объективности (объективная, необъективная);
- по актуальности (актуальная, неактуальная);
- по состоянию обработки (необработанная, обработанная);
- по форме фиксации (документальная, не документальная);
- по форме предоставления (устная, письменная);
- по способу передачи или получения (с использованием технических средств, без использования технических средств);
- по уровню доступа к информации (конфиденциальная, с ограниченным доступом, общедоступная);
- по видам деятельности на предприятии (финансовая, маркетинговая, производственная, кадровая, инвестиционная, инновационная).

Разработка модели комплексной информационной системы обеспечения потребностей пользователей с однородными информационными потребностями позволит достичь успеха во взаимодействии с целевыми потребителями по обеспечению их запросов и потребностей.

Предприятиям АПК следует придерживаться следующих условий по работе с информацией:

- своевременности,
- достоверности,
- достаточности,
- надежности,
- адресности,
- правовой корректности информации,
- многократности использования,
- возможности кодирования,
- актуальности и т.д.

Субъекты, объекты и средства маркетингового управления могут составлять в совокупности информационную систему, которая является целостным организмом обеспечения информационно-инновационной стратегии предприятия АПК. Для функционирования такой системы могут быть задействованы как традиционные методы управления (без компьютерного обеспечения), так и компьютеризированные, для которых необходим профессиональный потенциал.

В этой системе построены взаимосвязи видов информации (внутренние источники, маркетинговые исследования, анализ маркетинговых решений и маркетинговая разведка) со стратегическими этапами (анализ, планирование и контроль). Эти связи реализуются через запросы потребителей и рекомендации по улучшению производства. Важную роль в этой системе занимает внешняя среда, которая проявляется в целевых рынках, маркетинговых каналах, конкурентах, и экономике в целом.

Информационная маркетинговая система управления предприятием АПК должна включать следующие четыре компонента:

- управление, включающее организацию информационного обеспечения, организацию коммуникаций, организацию стратегического и оперативного планирования и контроль;
- сбыт, занимающийся организацией товарооборота, организацией сервиса, организацией формирования спроса и стимулирования сбыта, формированием товарной и ценовой политики, а также рекламой;
- производство, которое включает следующие компоненты: производство инновационного продукта, управление качест-

вом, управление конкурентоспособностью, материально-техническое обеспечение, организация производства;

– аналитика, которая занимается изучением рынка и конкурентов, изучением товара и анализом внутренней среды предприятия.

Для инновационного обеспечения системы маркетинга на предприятиях АПК предлагаю применять специальные программы, к которым относятся:

– специализированные программы маркетинговых исследований;

– специализированные программы моделирования состояния рынка;

– специализированные программы поддержки принятия решений по отдельным маркетинговым мероприятиям.

Маркетинговые информационные программы по своим функциям и назначению делятся на отдельные подсистемы. Среди маркетинговых информационных программ следует внедрять в деятельность агропромышленных предприятий программы для маркетинговых исследований. Отдельным подвидом маркетинговых информационных программ, которые следует применять в маркетинге и менеджменте, есть специальные технологии для позиционирования товара, в основе которых воплощен опыт зарубежных маркетологов.

Позиционирование товара может происходить двумя способами:

– позиционированием товара (макро- позиционирование товара),

– тактическим позиционированием товара (микро-позиционирование товара).

Следует применять также общие маркетинговые программы. Данные программы включают комплекс маркетинговых мероприятий, необходимых для предприятия. Требуется внедрения и программное обеспечение для массового почтового маркетинга.

Назначением учетных программ является накопление и анализ информации о продажах, анализ продуктов, клиентов; основные пользователи программ этой группы – штатные сотрудники компании (маркетолог-аналитик, бренд-менеджер).



Система внутренней маркетинговой отчетности обычно базируется именно на учетной программе, то есть на компьютерной системе, в которой ведет учетную деятельность предприятие. Программный пакет для учета нельзя отнести к маркетинговому программному обеспечению; он является базой данных, в которой хранится то, что так важно для маркетолога – продажи, клиенты и масса другой информации о коммерческой деятельности компании. Классический пример – 1С Предприятие.

Более приспособленными для маркетолога программами для ведения внутренней маркетинговой отчетности является CRM-системы, которые предоставляют широкие возможности для сбора и анализа маркетинговой информации.

Программы для мониторинга внешней маркетинговой среды приспособлены к регулярному сбору и удобному хранению информации о микро- и макросреде компании, которые обеспечивают накопление и структурированную выдачу информации о конкурентах и ценах на их продукцию.

Программы для проведения маркетинговых исследований предназначены для подготовки исследовательского инструментария, проведение опросов, анализа результатов опросов.

Информационно-аналитические онлайн-системы не относятся к программным продуктам в традиционном понимании. Это поисковые системы, работающие через web-интерфейс, со своим языком запросов, но с полным отсутствием рекламы и мусорных сайтов, а также с некоторыми дополнительными аналитическими и сервисными функциями.

Статистические программы позволяют решать бизнес и исследовательские задачи, используя статистические методы. Они похожи на Microsoft Excel, но с гораздо более широкими возможностями.

Исследование рынка АПК формируется на получении первичной и вторичной информации. К первичной информации принадлежит опрос, эксперимент и наблюдение, а к вторичной – публикации исследовательских институтов, газеты и журналы, государственная и отраслевая статистика, коммерческая информация.

Еще одним компонентом исследования рынка АПК является применение и интерпретация информации, состоящей из систематизации, интерпретации и статистического анализа. Мо-

дель ориентирована на функционирование коммуникационной системы, включающей три составляющих механизма: отдел маркетинга, клиентскую базу данных и потребителя.

Выводы. Статья представляет результаты исследований в направлении развития инноваций в маркетинговой деятельности аграрных предприятий, и их значения для развития этих предприятий.

Считаю, что разработанная мной модель инновационного управления в системе маркетинга на предприятиях АПК позволяет обеспечить надлежащее функционирование и позиционирование предприятий на внутреннем и внешнем рынках, а также получать конкурентные преимущества.

### Список литературы

1. Левків Г.Я. Система маркетинг-менеджменту підприємств АПК [Текст]: монографія / Г.Я. Левків. Львів : [б. в.], 2013. 461 с. : рис., табл. Бібліогр.: С. 412–441.

2. Левків Г.Я. Розвиток системи маркетинг-менеджменту підприємств АПК: теорія, методологія, практика [Текст]: автореф. дис. д-ра екон. наук : 08.00.04 / Левків Галина Ярославівна; Нац. акад. аграр. наук України, Нац. наук. центр «Ін-т аграр. економіки». Київ, 2014. 39 с.: рис., табл.

## INNOVATIONS IN MARKETING ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

**Levkiv G.Ja., Doctor of Economic Sciences**

Lviv State University of Internal Affairs,  
79000 Ukraine, Lviv, Horodotska Str., 26

**Revti Y. I., Senior Lecturer**

The Carpathian Institute Of Entrepreneurship,  
01030 Ukraine, Khust, Zavodskaya Str., 1

*The article presents the results of research in development of innovations in marketing activities of agricultural enterprises and importance of innovations for development of these enterprises.*

*Keywords: innovation, benchmarking, reengineering, outsourcing, agricultural enterprises.*

УДК 378.2  
ББК 74.58

## ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Закирова О.В., к.э.н., доцент

Романова А.А., магистрант

Электронный адрес: myholding@mail.ru

Поволжский государственный технологический универси-  
тет, 424000, Республика Марий Эл, г. Йошкар-Ола, пл. Ле-  
нина, 3

*Малое предпринимательство является необходимой ячейкой экономической системы любого государства. Благодаря развитию малого предпринимательства происходит формирование благоприятной экономической среды, увеличивается конкуренция среди товаропроизводителей, появляются новые рабочие места, происходит развитие рыночных отношений в целом. Но в развитии малого предпринимательства существует ряд проблем, такие как: рост налогов, изменения в налоговом законодательстве, нестабильность рынка сбыта, спад производства и другие проблемы.*

*Ключевые слова: малый бизнес, предпринимательство, предпринимательская деятельность, цель малого предпринимательства, рыночная экономика, конкуренция, экономика, проблемы малого предпринимательства.*

Предпринимательская деятельность – это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на получение прибыли. Основной принцип предпринимательства – найти потребность и удовлетворить ее.

Малое предпринимательство выступает активным фактором конкурентного рынка [1].

Деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства в России реализуется принятым 24 июля 2007 года Федеральным законом 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Малое предпринимательство является необходимой ячейкой экономической системы любого государства, так как выполняет немало как экономических, так и социальных задач.

Во-первых, малое предпринимательство, как и другая организация, дает населению дополнительные рабочие места.

Во-вторых, малое предпринимательство является важным налогоплательщиком для региона любого уровня.

Субъектам малого предпринимательства часто приходится сталкиваться с большим количеством проблем. Тем не менее, в средствах массовой информации все чаще и чаще поднимают вопросы о том, как и чем можно помочь малому бизнесу и от кого эта помощь должна исходить. Кто-то считает, что малый бизнес – это забота государства, кто-то перекладывает ответственность на банки, а кто-то считает, что малый бизнес должен помочь себе сам. Меняется законодательство, происходят изменения, которые затрагивают не только экономику страны в целом, но и каждый конкретный экономический субъект. Таким образом, проблемы малого бизнеса актуальны.

Среди основных проблем малого предпринимательства выделяют рост налогов, изменения в налоговом законодательстве, нестабильность рынка сбыта, спад производства и другие проблемы [3].

Также среди проблем малого можно выделить проблему дефицита кадров. Поиск новых сотрудников является серьезной проблемой для экономических субъектов. Возможным решением этой проблемы может стать организация риск-менеджмента в отношении кадровых рисков. Однако организовать управление кадровыми рисками на малом предприятии сложнее, чем на крупном, так как крупная компания может позволить себе создать специальное подразделение, нацеленное на решение проблем с кадрами, а для субъектов малого предпринимательства это куда более затруднительно. Возможно, целесообразно использовать помощь центров оценки, которые могли бы дать ответ на вопрос, пригоден ли данный работник для данной работы,

а также рассмотреть более подробно, как соотносятся его способности, личностные и профессиональные интересы.

Еще одной проблемой малого предпринимательства является низкая доступность финансовых ресурсов. Отток или недостаточный приток финансовых средств можно объяснить, по крайней мере, с трёх позиций: неплатёжеспособность заказчиков, высокая стоимость материалов, конструкций и оборудования, высокий уровень налогов. Также высокие процентные ставки по кредитам, не дают возможности предпринимателям воспользоваться услугами банка. Так как банки преследуют цель – получения прибыли от основной деятельности, а не предоставление дешёвых кредитов. Тем не менее, банки все же стараются создать условия для кредитования малого бизнеса, но величина процентов тем больше, чем меньше сумма кредитов, и чем меньше годовой оборот экономического субъекта.

Далее среди проблем, с которыми вынуждено сталкиваться малое предпринимательство, выделяют изменчивость спроса и изменение покупательной способности.

Также список проблем малого бизнеса дополняют проблемы коррупции. Государство принимает меры по борьбе с коррупцией, но проконтролировать каждый конкретный случай все же невозможно. Необходимы кардинальные изменения в государстве, в политической системе, в системе права, только таким образом можно будет искоренить коррупцию [2].

Конкуренция, также входит в перечень проблем малого предпринимательства, низкая транспортная инфраструктура в регионах, барьеры в сфере энергетической инфраструктуры, ситуация с землей и недвижимостью для экономических субъектов и другие.

Рассмотрим основные принципы поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в России:

1. Заявительный порядок обращения субъектов малого и среднего предпринимательства за оказанием поддержки;
2. Доступность инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства для всех субъектов малого и среднего предпринимательства;
3. Равный доступ субъектов малого и среднего предпринимательства, соответствующих условиям, установленным нор-

мативными правовыми актами Российской Федерации, нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации, муниципальными правовыми актами, принимаемыми в целях реализации государственных программ (подпрограмм) Российской Федерации, государственных программ (подпрограмм) субъектов Российской Федерации, муниципальных программ (подпрограмм), к участию в указанных программах (подпрограммах);

4. Оказание поддержки с соблюдением требований, установленных Федеральным законом от 26 июля 2006 года № 135-ФЗ «О защите конкуренции»;

5. Открытость процедур оказания поддержки [4].

Также в Российской Федерации поддержка малого предпринимательства осуществляется по следующим направлениям:

– формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства;

– создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно технических разработок и технологий;

– установление упрощенного порядка регистрации субъектов малого предпринимательства;

– поддержка внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства, включая содействие развитию их торговых, научно-технических, производственных, информационных связей с зарубежными государствами;

– организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малого предпринимательства.

В настоящее время сложились определенные тенденции развития малого предпринимательства, на основании которых также можно определить следующие направления поддержки.

Одной из них является снижение издержек. Все чаще на практике встречается полутеневой бизнес, где вложения минимальны, а прибыльность высока. Это обусловлено большим размером ставок по налогам. Также оказывает влияние и экономическая ситуация в стране.

Развивается интернет-торговля, то есть Интернет-магазины, где покупатели могут посмотреть, потрогать и дать оценку тому

товару, который он собирается приобрести. Таким образом, возможности для развития есть. Активное развитие информационных технологий, раскинувшихся по всей планете, способствует развитию предпринимательства в большой степени.

Подводя итог, можно сказать, что малый бизнес в России не так широко развит, как в других странах, но его все большее и большее развитие может привести к росту благополучия населения. Большие надежды, безусловно, возлагаются на государство. Но не стоит забывать о развитии информационных технологий, ведь некоторые проекты могут кардинально изменить положение некоторых экономических субъектов.

### **Список литературы**

1. Жахов Н.В. Концептуальный анализ современных моделей государственного регулирования национальных экономик // Молодой ученый. 2011. № 2–1. С. 109–112.

2. Науменко С.М. Швецова О.Н., Халина М.В. Модели управления инвестиционными рисками организации // Наука и современность. 2015. № 38. С. 237–241.

3. Мартышенко Н.С. Исследование структуры потребления туристских продуктов в Приморском крае // Региональная экономика: теория и практика. 2010. № 26 С. 60–68.

4. Суслов С.А., Генералов И.Г. Определение конкурентоспособности на национальном уровне // Социально-экономические проблемы развития малых муниципальных образований Научное издание. Материалы международной научной конференции. 2014. С. 130–134.

5. Дикунова М.С., Дикунов С.А. Инвестиционная политика для различных бизнес-сообщество // Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2016. № 8. С. 75–78.

## **MAIN PROBLEMS OF SMALL BUSINESS IN RUSSIA**

**Zakirova O.V., Ph.D., Associate Professor**

**Romanova A.A., Undergraduate Student**

Volga State University of Technology,

424000, Republic of Mari El, Yoshkar-Ola, Lenina Sqr., 3

*Small business is an essential unit of the economic system of any country. Thanks to the development of small business is the formation of a favorable economic environment, increased competition among producers, new jobs, is the development of market relations in general. But the development of small business there are a number of problems, such as tax increases, changes in tax legislation, the instability of the sales market, the decline in production and other problems.*

*Keywords: small business, business, business activity, the purpose of small business, the market economy, competition, economy, small business problems.*

**УДК 338.22**  
**ББК 65.261.4**

## **ОПТИМИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

**Омельченко Л.Ф., магистрант 2 года обучения**  
**Джавадова О.М., к.э.н., доцент**  
**Электронные адреса: mnatsakanova.liliya@yandex.ru,**  
**ovsannadzhavadova2016@mail.ru**  
**Северо-Кавказский федеральный университет, 355009,**  
**г. Ставрополь, ул. Пушкина, 1**

*В данной статье рассматривается современная система налогообложения малого и среднего предпринимательства. Анализируются ключевые показатели деятельности предпринимательских структур и влияние на них налоговых платежей, характеризуются основные налоговые режимы, применяемые субъектами малого и среднего бизнеса. Авторами предлагаются различные пути и методы оптимизации системы налогообложения в данной сфере.*



*Ключевые слова: налоговая система, малый и средний бизнес, налоговые режимы, льготы и преференции.*

Одним из самых необходимых условий существования и функционирования современной модели рыночно-конкурентного хозяйства является развитие малого и среднего бизнеса. Как показывает мировой опыт – без данного сектора значительно осложняется гармоничное развитие экономической системы в целом, так как он в значительной степени определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта, рациональное использование факторов производства.

Малое и среднее предпринимательство (МСП) играет важную роль в решении многих социально-экономических и политических проблем современного общества, выполняя функцию стержневой основы экономической структуры развитых стран [4]. Субъекты малого и среднего предпринимательства содействуют развитию научно-технического прогресса, являясь источником более половины всех инноваций, оказывают существенное влияние на характер и уровень интенсивности отраслевой конкуренции. Наконец, малый и средний бизнес создает фундаментальную основу формирования так называемого «среднего класса», благодаря которому населением были накоплены стартовые капиталы, а в России субъекты МСП выполняют также функцию адаптации населения к основам рыночного хозяйствования.

На устойчивость малого бизнеса и эффективность его развития во многом влияет государственная система налогообложения субъектов МСП. Именно поэтому возрастает значение налогового регулирования малого и среднего предпринимательства, которому принадлежит особая роль в сфере поддержки и мотивации экономических агентов [5].

Проанализируем значения основных экономических показателей деятельности малых и средних предприятий в Ставропольском крае.

Так, согласно данным Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю, приведенным в таблице 1, за 10 лет статистических наблюдений количество малых и средних предприятий увеличилось в 1,85 раз [3]. Ежегодный прирост данных предприятий составляет около 9 %. Среднесписочная численность работников выросла в 1,5 раза, а оборот предприятий и инвестиции в основной капитал – соответственно в 5,1 и 21,7 раза. Данные цифры свидетельствуют о том, что сфера малого и среднего предпринимательства в крае развивается стремительно и требует соответствующего регулирования.

**Таблица 1**

**Основные экономические показатели деятельности МСП  
в Ставропольском крае**

Показатели	Годы									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Количество малых и средних предприятий (на конец года), тыс. ед.	12,6	12,5	12,1	12,7	16,2	22,2	22,7	21,9	22,7	23,4
Среднесписочная численность работников, тыс. чел.	108,7	134,9	153,2	148,7	160,1	141,3	153,7	162,8	162,9	165,2
Оборот, млрд. руб.	77,3	97,3	143,6	184,5	202,9	232,8	268,4	323,6	347,8	396,1
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	397,4	564,7	1156,9	1232	1847	2577,2	3222	4025,9	6502,5	8659,7

Что касается распределения субъектов малого и среднего предпринимательства по видам экономической деятельности, то, как показывает рисунок 2, по состоянию на конец 2015 г. ведущими отраслями в крае для МСП являются оптовая и розничная торговля – 26 %, сельское хозяйство – 25 % и операции с недвижимым имуществом (арендная деятельность, риелторские услуги) – 15 %.

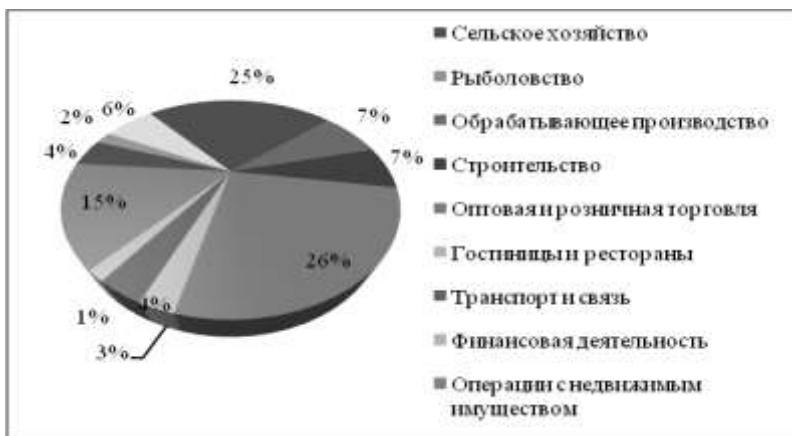


Рис. 1. Распределение малых и средних предприятий Ставропольского края по видам экономической деятельности по состоянию на конец 2015 года

В целях более детального анализа системы налогообложения малого и среднего бизнеса, рассмотрим данные по налогоплательщикам, зарегистрированным в Инспекции Федеральной налоговой службы России по Ленинскому району г. Ставрополя.

По данным отдела учета налогоплательщиков ИФНС в Ленинском районе г. Ставрополя в числе субъектов МСП в основном зарегистрированы индивидуальные предприниматели, которых можно отнести к микропредприятиям, а также юридические лица, которые по предельным значениям выручки соответствуют малым и средним предприятиям [2]. Причем доля индивидуальных предпринимателей в суммарном числе субъектов МСП значительна и колеблется в пределах от 50,9 % в 2013 году до 52,3 % на конец 2015 и середину 2016 годов (Таблица 2).

**Таблица 2**  
**Динамика численности субъектов малого и среднего предпринимательства, зарегистрированных в ИФНС по Ленинскому району г. Ставрополя (единиц)**

Категория налогоплательщика	2013 г.	2014 г.	2015 г.	01.07.2016 г.
Юридические лица	4755	5085	5235	5202
Индивидуальные предприниматели	4938	5093	5761	5682
Итого	9693	10178	10996	10884

Согласно данным таблицы 2 в течение нескольких лет наблюдений количество индивидуальных предпринимателей и юридических лиц, осуществляющих свою экономическую деятельность в районе, поступательно росло. С 2013 по 2015 годы темпы роста количества юридических лиц и индивидуальных предприятий составили 110,1 % и 116,6 % соответственно. За 6 месяцев 2016 года количество экономических агентов обеих групп практически достигло итоговых показателей предыдущего периода. Это говорит о стабильном росте экономической активности в районе и образовании новых юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Федеральным законом РФ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» регламентируются определенные особенности нормативно-правового регулирования развития малого и среднего предпринимательства в РФ, в том числе и в налоговой сфере. Так в целях эффективного функционирования субъектов малого и среднего бизнеса действуют так называемые специальные налоговые режимы, а также упрощенные правила ведения налогового учета и упрощенные формы налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам.

Малыми и средними предприятиями, зарегистрированными в ИФНС по Ленинскому району г. Ставрополя, применяются все существующие специальные налоговые режимы, к которым относят: упрощенную систему налогообложения (УСН); систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД); систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог – ЕСХН); патентную систему налогообложения (ПСН). Приоритет в выборе системы налогообложения субъектами МСП отдается упрощенной системе. Данную тенденцию можно проследить по Таблице 3, где содержатся сведения о размерах поступлений налоговых платежей в бюджеты различных уровней по специальным налоговым режимам.

По состоянию на конец 2015 г. более 73 % всех налоговых поступлений от субъектов малого и среднего предпринимательства приходится на налоговые платежи, взимаемые в связи с применением упрощенной системы налогообложения. Далее по

эффективности для предпринимателей следует система единого налога на вмененный доход с процентной долей в структуре налоговых поступлений 25,5 %. Поступления, полученные от субъектов МСП по патентной системе налогообложения и единому сельскохозяйственному налогу в Ленинском районе Ставропольского края, составляют 1 % и 0,1 % соответственно.

**Таблица 3**  
**Динамика поступлений налоговых платежей на совокупный доход по специальным налоговым режимам по Ленинскому району г. Ставрополя (тыс. руб.)**

Категория налоговых поступлений	2013г.	2014 г.	2015г.
1. Налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения	325061	317791	378901
в т.ч. от индивидуальных предпринимателей	169834	164205	190243
от юридических лиц	155227	153586	188658
2. Единый налог на вмененный доход	106879	119497	132028
в т.ч. от индивидуальных предпринимателей	69017	75287	72581
от юридических лиц	37862	44210	59447
3. Единый сельскохозяйственный налог	386	548	530
в т.ч. от индивидуальных предпринимателей	145	211	197
от юридических лиц	241	337	333
4. Налог, взимаемый в связи с применением патентной системы налогообложения	2295	4454	4560
в т.ч. от индивидуальных предпринимателей	1318	2285	2349
от юридических лиц	977	2169	2211
Итого по всем видам налоговых поступлений	434621	442290	516019

Приверженность упрощенной системе во многом объясняется ее простотой и понятностью для многих как начинающих, так и опытных предпринимателей. К несомненным преимуществам УСН следует отнести:

- упрощенное ведение бухгалтерского учета;
- упрощенное ведение налогового учета;

– отсутствие необходимости предоставления бухгалтерской отчетности в ИФНС;

– возможность выбора объекта налогообложения («доход – 6 %» или «доход минус расход – 15 %»);

– освобождение от уплаты НДС, НДФЛ и налога на имущество;

– налоговым периодом, в соответствии с НК РФ признается календарный год, поэтому декларации подаются всего лишь 1 раз в год;

– уменьшение налоговой базы на стоимость основных средств и нематериальных активов одновременно в момент их ввода в эксплуатацию или принятия к бухгалтерскому учету;

Анализируя динамику налоговых поступлений, можно сделать вывод, что с 2013 по 2015 годы по всем видам специальных налоговых режимов сохраняется стабильный рост. В целом валовый прирост налоговых поступлений составил 18 %. В частности по УСН прирост составил 16 %, по ЕНВД – 23,5 %, по ЕСХН – 37,3 % и по ПСН – 98,7 %.

Как можно заметить наиболее значительным является увеличение величины поступлений (практически в 2 раза) по патентной системе налогообложения, которая была введена в России с начала 2013 года. Рост популярности патентной системы среди предпринимателей имеет ряд весомых причин.

Во-первых, предприниматель освобождается от необходимости вести кассовый учет наличных денежных операций. Вместо кассового чека ИП вправе выдать покупателю квитанцию об оплате товара, работы или услуги.

Во-вторых, на протяжении действия патента не нужно представлять в налоговую инспекцию бухгалтерскую и налоговую отчетность.

В-третьих, существует возможность оплаты патента в рассрочку. Индивидуальный предприниматель вправе приобрести патент на срок от 1 до 12 месяцев в течение календарного года. Подобный подход позволяет ИП попробовать ПСН, если он не уверен в выгодности этой системы.

В-четвертых, нужно отметить быстрое оформление необходимых документов. Так предприниматель может вести дея-

тельность, применяя патент, уже через пять рабочих дней после подачи заявления в налоговую инспекцию.

Рассматривая структуру поступления налоговых платежей в Ленинском районе г. Ставрополя (в зависимости от категории налогоплательщиков), для наглядности вынесем некоторые данные таблицы 2 в виде нормированной линейчатой диаграммы с накоплением, отображающей процентный вклад каждого значения в общую сумму по каждой категории. Подобный вид представления данных поможет нам сгладить огромный разброс в значениях налоговых поступлений по отдельным видам специальных налоговых режимов для МСП и облегчить их анализ (Рисунок 2).

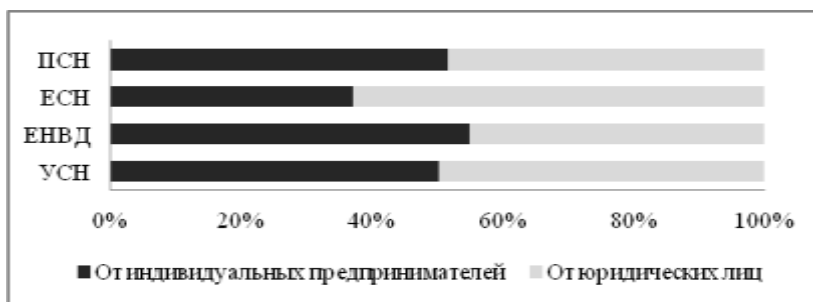


Рис. 2. Распределение налоговых поступлений по специальным режимам в зависимости от категории налогоплательщика в Ленинском районе г. Ставрополя (по состоянию на конец 2015 г.)

Отметим характерную особенность полученных результатов – доля налоговых поступлений от индивидуальных предпринимателей практически по каждому виду специальных режимов (кроме ЕСН) превышает 50 % -ный уровень. Это позволяет сделать вывод, что микропредпринимательство, с присущими ему относительно небольшими показателями инвестиций в основной капитал, среднесписочной численности работников и оборотами от реализации товаров и услуг, в совокупности составляет широкий пласт налогоплательщиков и активных хозяйствующих субъектов, оказывающих серьезное влияние на экономику. Это обстоятельство следует учитывать в разработке стратегий и планов налоговой поддержки малого бизнеса, пози-

ционируя индивидуальных предпринимателей, как неотъемлемую и необходимую часть экономической системы.

Важной составляющей системы налогообложения субъектов МСП являются налоговые льготы и преференции, которые действуют в отношении субъектов малого и среднего бизнеса, а также конкретные меры поддержки субъектов МСП.

В 2015 году Правительством РФ был утвержден антикризисный план первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году. Среди предложенных мер наиболее эффективными с нашей точки зрения являются следующие направления поддержки малого и среднего предпринимательства:

1. Увеличение в 2 раза предельных значений выручки от реализации товаров (работ, услуг) для отнесения хозяйствующих субъектов к категории малого или среднего предпринимательства;

2. В отношении упрощенной системы налогообложения: предоставление права субъектам РФ снижать ставки налога для налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения с объектом налогообложения «доходы», с 6 % до 1 %.

3. В отношении патентной системы налогообложения: расширение перечня видов деятельности, в рамках осуществления которых возможно применение патентной системы налогообложения; предоставление права субъектам РФ снижать в 2 раза максимальный размер потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода).

4. В отношении применения ЕНВД: предоставление права субъектам РФ снижать ставки налога для налогоплательщиков, применяющих систему налогообложения в виде ЕНВД, с 15 % до 7,5 %.

5. Патент для «самозанятых граждан»: установление возможности уплаты «самозанятым гражданам» (лицам, осуществляющим определенные виды приносящей доход деятельности без привлечения наемных работников, т.е. самостоятельно) налога в связи с применением патентной системы налогообложения и обязательных платежей по страховым взносам одновременно с их регистрацией в качестве индивидуальных предпринимателей особого статуса по принципу «одного окна»;



## 6. Налоговые каникулы.

Практически все из перечисленных выше мер были реализованы на федеральном уровне (кроме введения патента для «самозанятых граждан» – закон находится на стадии совершенствования и согласования всех инстанций).

Понятие «налоговых каникул» для предпринимателей, которое было раскрыто в Законе РФ от 29.12.2014 № 477-ФЗ «О внесении изменений в статью 346 и главу 26 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» (вступил в силу с 1 января 2015 года). Принятие данного нормативного акта способствует вовлечению в экономику физических лиц, осуществляющих в настоящее время неофициальную предпринимательскую деятельность.

Итак, закон разработан в целях поддержки субъектов малого предпринимательства и предусматривает наделение субъектов РФ правом предоставлять в период с 2015 по 2020 годы впервые зарегистрированным индивидуальным предпринимателям 2-хлетние «налоговые каникулы» (иными словами осуществлять налогообложение по нулевой ставке), для чего необходимо удовлетворять ряду условий:

- 1) быть впервые зарегистрированным в статусе индивидуального предпринимателя после вступления в действие регионального закона о налоговых каникулах;
- 2) выбрать в качестве налогового режима патентную или упрощенную систему налогообложения;
- 3) осуществлять деятельность, указанную в региональном законе о «налоговых каникулах».

Рассмотрим, каким образом данные меры были адаптированы и приняты в Ставропольском крае, а именно проанализируем действующие на данный момент льготы для предпринимателей края.

Право субъекта РФ снижать ставки налога для налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения с объектом налогообложения «доходы», с 6 % до 1 % реализовано не было. В Ставропольском крае по данным ИФНС по ленинскому району г. Ставрополя действует нельготная ставка 6 % [2].

Также в крае не нашло применения снижение ставки налога для налогоплательщиков, применяющих систему налогооб-

ложения в виде ЕНВД, и действует ставка общая 15 % вместо 7,5 % возможных.

Однако с 1 января 2013 года действует Закон Государственной Думы Ставропольского края от 17.04.2012 № 39-кз «Об установлении дифференцированных налоговых ставок для отдельных категорий налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения». Данный нормативный акт касается индивидуальных предпринимателей, выбравших в качестве налоговой базы «доходы минус расходы». Если до принятия данного закона в крае действовала ставка 15 % для всех категорий налогоплательщиков, то с 2013 года устанавливаются льготные налоговые ставки в следующих размерах:

1) 5 % – для налогоплательщиков, осуществляющих свою деятельность в обрабатывающем производстве, научных исследованиях, здравоохранении, образовании и предоставлении социальных услуг;

2) 5 % – для налогоплательщиков, являющихся резидентами региональных индустриальных, туристско-рекреационных и технологических парков.

Стоит отметить, что налоговую ставку в 5 % вправе использовать налогоплательщики, если удельный вес доходов от осуществления ими вышеперечисленных видов экономической деятельности, составляет не менее 80 %.

Благоприятным для начинающих предпринимателей Ставропольского края является тот факт, что регион вошел в число субъектов, применяющих на своей территории «налоговые каникулы». Данный вопрос регламентирован в Законе Государственной Думы Ставропольского края от 06.06.2015 г. № 56-кз «Об установлении налоговой ставки в размере 0 процентов для отдельных категорий налогоплательщиков – индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения и патентную систему налогообложения»,

В соответствии со статьями 1 и 2 данного закона налоговая ставка в размере 0 % применяется для налогоплательщиков, работающих по УСН и осуществляющих предпринимательскую деятельность в производственной, социальной и (или) научной сферах на территории Ставропольского края, а также для налогоплательщиков применяющих патентную систему налогообложения.

Налогоплательщики зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей в 2016 году, вправе применять налоговую ставку в размере 0 % со дня их государственной регистрации непрерывно в течение двух налоговых периодов в 2016 году и 2017 году включительно.

Данное ограничение по времени является единственным в рамках введения «налоговых каникул» для предпринимателей Ставропольского края, однако существенным, поскольку в большинстве регионов был установлен период действия данных льгот вплоть до 2020 года (согласно максимально-возможному сроку в соответствии с федеральным законодательством).

Как мы отмечали, согласно действующему законодательству, предприятия малого бизнеса могут работать как по традиционной системе налогообложения, так по специальным налоговым режимам. Однако, по мнению большинства представителей малого предпринимательства, добросовестное исполнение обязанностей налогоплательщика заведомо влечет нерентабельность и убыточность бизнеса. Данная проблема особенно актуальна для начинающих бизнесменов, которые после уплаты налогов не способны справиться с высокой конкуренцией на рынке [13].

Оптимизации системы налогообложения малого бизнеса должна повышать удобство, грамотность и простоту уплаты налога для предпринимателей.

В связи с предполагаемой отменой с 01.01.2018 системы налогообложения в виде ЕНВД на федеральном уровне и заменой патентной системой налогообложения необходимо расширить перечень видов предпринимательской деятельности, подпадающих под ПСН, видами деятельности, облагаемыми ЕНВД.

Кроме того, необходимо рассмотреть возможность продолжения практики «налоговых каникул» и после 2020 года, поскольку новые предприниматели будут появляться всегда, а данные меры способствуют их выходу из тени, регистрации индивидуального предпринимательства и легальному ведению деятельности.

В настоящее время, как мы отмечали выше, российским законодательством не предусмотрен особый правовой статус «самозанятый гражданин». Необходимость регистрироваться в качестве ИП, с соответствующей имущественной ответствен-

стью, необходимостью уплаты страховых взносов и налогов, уводит самостоятельную экономическую активность граждан в нелегальный сектор.

Появление же новой категории предпринимателей – самозанятых граждан – по мнению членов Общественной палаты РФ выведет из «тени» 5,6 млн из 11,3 млн микробизнесов. К данной категории предполагается отнесение граждан, предоставляющих базовые услуги для населения: репетиторы, таксисты, няни, фотографы, парикмахеры и др. На данный момент планируется учесть 45 видов деятельности. Получение патента «самозанятого гражданина» должно быть легким, а стоимость его невысокой, чтобы привлечь большее число микропредпринимателей.

Кроме того в целях совершенствования системы налогообложения малого и среднего предпринимательства считаем необходимым минимизировать издержки на формирование и сдачу бухгалтерской отчетности, а также заменить все ежемесячные и ежеквартальные обязательные платежи и отчеты на годовые, поскольку ежеквартальная сдача налоговой отчетности является существенной нагрузкой для ИП и микропредприятий [1].

Ряд мер должен быть направлен на создание налоговых стимулов для повышения конкурентоспособности малых и средних предприятий. К таким мерам могут относиться следующие.

1. Предоставление отсрочки по уплате федеральных налогов субъектами малого и среднего бизнеса с целью исключения возможных банкротств

2. Введение механизма вычета сумм страховых взносов в государственные внебюджетные фонды для отдельных категорий налогоплательщиков.

3. Введение налоговых вычетов по «специальным налогам» организаций на сумму произведенных капитальных вложений.

Перечисленные направления предлагается реализовать на федеральном уровне. В свою очередь на региональном уровне власти Ставропольского края должны своевременно реагировать на изменения и внедрять все необходимые для субъектов МСП меры в сфере налогообложения.

Так следует реализовать установленное на федеральном уровне право снижения ставки налога для налогоплательщиков,

применяющих систему налогообложения в виде ЕНВД, с 15 % до 7,5 %, а также для налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения с объектом налогообложения «доходы», с 6 % до 1 %.

Целесообразно продлить срок действия в крае режима «налоговых каникул» с 2017 года до 2020 года, как максимально-возможного на данный момент, посредством внесения поправок в Закон Государственной Думы Ставропольского края от 06.06.2015 г. № 56-кз «Об установлении налоговой ставки в размере 0 процентов для отдельных категорий налогоплательщиков – индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения и патентную систему налогообложения».

Также институциональные структуры Ставропольского края должны оказывать малому бизнесу консультационные услуги в части применения налогового законодательства, ведения учета, использования бухгалтерских программ.

Все предложенные меры по оптимизации системы налогообложения субъектов малого и среднего бизнеса позволят вывести их из тени, повысить финансовую устойчивость и облегчить взаимодействие с государственными налоговыми институтами.

### **Список литературы**

1. Джавадова О.М., Сысоева Ю.А. Совершенствование инфраструктуры поддержки малого предпринимательства // IV Международная научно-практическая конференция «Информационные системы и технологии как фактор развития экономики региона» Ставрополь: СтГАУ, 2013. 294 с.

2. ИФНС России по Ленинскому району г. Ставрополя / Официальный сайт Федеральной налоговой службы. Режим доступа: [https://www.nalog.ru/rn26/ifns/ifns26\\_len/](https://www.nalog.ru/rn26/ifns/ifns26_len/).

3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю: Официальная статистика / Предпринимательство / Малое и среднее предпринимательство. Режим доступа: [http://stavstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/stavstat/ru/statistics/enterprises/small\\_and\\_medium\\_enterprises/](http://stavstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/stavstat/ru/statistics/enterprises/small_and_medium_enterprises/).

4. Воропаева Л.В., Лазарева Н.В., Семенова Л.В., Фурсов В.А. Организация предпринимательской деятельности. Ставрополь, 2010.

5. Аливанова С.В., Лазарева Н.В. Взаимосвязь общих и региональных особенностей государственной поддержки предпринимательства в аграрной сфере // Вестник Института дружбы народов Кавказа. Теория экономики и управления народным хозяйством. 2008. № 4 (8). С. 148–154.

## **OPTIMIZATION OF THE TAXATION'S SYSTEM OF SMALL AND MEDIUM BUSINESSES**

**Omelchenko L.F. Undergraduate Student of 2<sup>nd</sup> year**

**Dzhavadova O.M., Candidate of Economic Sciences**

North-Caucasus Federal University,  
355009 Stavropol, Pushkina Str., 1

*The main subject of this article is the modern taxation's system of a small and medium entrepreneurship. Authors of article analyze key indicators of activities of entrepreneurial structures and influence on them of tax payments. Besides researchers characterize the main tax regimes applied by subjects of small and medium business and also offer ways of optimization of system of the taxation in this sphere.*

*Keywords: taxation system, small and medium business, tax regimes, privileges and preference.*

**УДК 334.722.1**

**ББК 65.29**

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ**

**Кембель К.А., студентка 2 курса магистратуры**

**Научный руководитель – к.э.н., доцент Е.Н. Троянова**

**Электронный адрес: kem.kristina@yandex.ru**

**Новосибирский государственный технический университет,  
630073 г. Новосибирск, пр. Карла Маркса, 20**

*Производственное предпринимательство важный элемент рыночной экономики, без которого не может гармонично развиваться государство. Оно во многом определяет темпы*

*экономического роста, структуру и качество экономического состояния страны.*

*Ключевые слова: производственное предпринимательство, малый бизнес, предпринимательство, государственное регулирование, государственная поддержка.*

Высокий уровень развития предпринимательства выступает необходимым слагаемым современной модели рыночной экономики. Прежняя экономическая система в России поддерживала развитие крупных предприятий, однако в настоящее время разукрупнение структуры экономики выступает одной из важнейших составляющих процесса приватизации всей экономической реформы в целом.

Предпринимательство во многом способствует поддержанию конкурентного тонаса в экономике, создает естественную социальную опору общественному устройству, организованному на началах рынка и формирует социальный слой общества.

В настоящее время производственное предпринимательство в России развивается замедленно и противоречиво [1].

В экономике прослеживается тенденция к концентрации и централизации капиталов. Нерентабельные малые предприятия не выдерживают конкуренции со средними и крупными предприятиями и свертывают свою деятельность. Динамика развития малых производственных предприятий в период с 2009 г. по 2015 г. представлена в таблице.

### **Динамика развития малых производственных предприятий**

<b>Год</b>	<b>Всего малых производственных предприятий, тыс.</b>	<b>Темп роста, %</b>
2009	2105,2	100
2010	2526,2	120
2011	2778,9	132
2012	2189,4	104
2013	2063,1	98
2014	1999,9	95
2015	2210,5	105

На протяжении рассматриваемого периода имеются тенденции роста и спада развития производственных предприятий. В 2011 г. наблюдается наибольший рост количество малых предприятий – на 673,7 тыс. (на 32 %) по отношению к 2009 году. В 2014 г. наблюдается наибольший спад – на 105,3 тыс. (на 5 %) предприятий по отношению к 2009 г.

В настоящее время на долю постоянно занятых в секторе малого предпринимательства приходится около 13 % от общей численности экономически активного населения. Сейчас сектор предпринимательства не в состоянии давать новые рабочие места. Для этого требуются существенные изменения в политике государства по отношению к малому производственному предпринимательству.

Существенным препятствием развития производственного предпринимательства являются неразвитость оптового рынка сырья, материалов, оборудования, неразвитость рынка производственной рабочей силы, неразвитость кредитной системы для финансирования малых предприятий, правовая незащищенность юридических и физических лиц малого бизнеса, высокое налоговое бремя [1].

Для расширения сферы предпринимательской деятельности в России требуется существенная государственная поддержка производственных предприятий на всех уровнях, и прежде всего в сфере кредитования и страхования предпринимательства, стимулирование его инвестиционной активности через льготное налогообложение.

Государственная поддержка производственного предпринимательства, несмотря на принятые соответствующие законы и правительственную программу, пока не оказывает эффективного влияния на развитие предприятий. Неблагоприятный предпринимательский климат во многом вызван негативными тенденциями в экономике.

К ним относятся:

- отсутствие инфраструктуры бизнеса;
- перемещение мелкого и среднего капитала из производства в сферу преимущественно торгово-посреднических операций;



– недолговечность большинства предприятий, обусловленная не только нестабильностью макроэкономической ситуации, но и отсутствием стимулов к долгосрочным инвестициям в развитие производства;

– вытеснение большинства малых предприятий на периферию технического прогресса;

– уход мелких предприятий в теневую экономику в целях уклонения от неразумного налогообложения и, в следствие, неспособности государства обеспечить безопасность от криминальных структур [1].

Можно выделить ряд направлений, которые могут реально обеспечить развитие предпринимательства, сделав его действенным фактором хозяйственной жизни:

1. Большие индустриальные предприятия могли бы выступать в качестве организаторов малого промышленного предпринимательства путем предоставления последнему производственных мощностей, оборудования, технологий, кадров и т.д.

2. Усиление инвестиционной активности.

3. Несовершенство налоговой системы можно отрегулировать дифференцированным налогообложением предпринимательства в зависимости от регионов. С экономической точки зрения в науке выделяются четыре группы регионов:

1) регионы с достаточно высоким уровнем социально-экономического развития;

2) депрессивные регионы;

3) регионы с преобладающей добычей и переработкой первичных природных ресурсов;

4) регионы аграрного типа.

4. Нестабильность принятия законов и подзаконных актов по налогообложению. Их частая смена вызывает у предпринимателей неуверенность, лишает возможности вести дело с перспективой, нарушает планы. Поэтому следовало бы установить, что существующий на период регистрации предприятия порядок налогообложения не может быть изменен в течение ряда лет, если вновь вводимый порядок ухудшает прежние условия производственной деятельности [2].

Исходя из зарубежного опыта стимулирования предпринимательства, имело бы смысл установить в России категорию «пионерных» предприятий с предоставлением им «налоговых каникул» сроком на 5 лет. Статус «пионерных» следует предоставить предприятиям, выпускающим продукцию ранее не производимую в стране и чрезвычайно дефицитную.

5. Несоввершенство системы лицензирования. Четкий порядок отсутствует, что приводит к необоснованному расширению сферы лицензионных видов деятельности.

Поэтому важно придерживаться концепции, согласно которой государственная власть должна максимально упростить взаимоотношения предпринимателя с разрешительной системой [2].

В заключение можно сказать, что в странах со сложившейся рыночной экономикой предпринимательство пользуется государственной поддержкой, поскольку оно обеспечивает нормальное функционирование хозяйства, способствует росту промышленной продукции, совершенствованию технологического процесса, снижению безработицы.

Поэтому в России должна быть создана система государственной поддержки предпринимательства, учитывающая отечественную специфику и ориентированная, в первую очередь, на содействие развитию предпринимательства на региональном уровне.

Социологические особенности российского предпринимательства являются важнейшим фактором реформы методов оздоровления экономики.

### **Список литературы**

1. Предпринимательство: Учебник для вузов / под ред. проф. В.Я. Горфиннеля, проф. Г.Б. Поляка, проф. В.А. Швандара. М.: ЮНИТИ, 2015. 475 с.
2. Орлов А. Перспективы Развития малого предпринимательства в России // Вопросы статистики. 2014. № 7.

## **THE PRINCIPLES OF THE DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE ENTREPRENEURSHIP IN RUSSIA**

**Kemmel K.A., Student of 2<sup>nd</sup> year of Magistracy**

Novosibirsk State Technical University,  
630073, Novosibirsk, Karla Marksa Ave., 20

*Production entrepreneurship is an important element of the market economy, without which it cannot develop harmoniously the state. It largely determines the rate of economic growth, the structure and quality of the economic condition of the country.*

*Keywords: production enterprise, small business, entrepreneurship, government regulation, government support.*

**УДК 621.039.003**

**ББК 31**

## **ПРЕИМУЩЕСТВА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АТОМНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В РОССИИ**

**Фендель Д.А., студент 2 курса магистратуры**

**Научный руководитель – к.э.н., доцент Е.Н. Троянова**

**Электронный адрес: alukard.222@gmail.com**

**Новосибирский государственный технический университет,  
630073 г. Новосибирск, пр. К. Маркса, 20**

*В данной статье рассматриваются основные преимущества сотрудничества атомной энергетики России на международном рынке, а так же проанализированы основные показатели деятельности одной из ведущих в мире предприятий по атомной энергетике ГК «Росатом» за 2014/2015 года и перспективы дальнейшего развития.*

*Ключевые слова: атомная энергетика, «Росатом», Россия, показатели, международные рынки, международное сотрудничество, преимущества и перспективы развития.*

Атомная энергетика не относится к возобновляемым энергетическим ресурсам. Тем не менее, ее часто рассматривают как альтернативу традиционной энергетике, базирующейся на углеводородных ресурсах. Интересы экономического развития, обост-

рение ситуации на рынках энергоресурсов, глобальное изменение климата и многие другие проблемы привели к «ренессансу» атомной энергетики в мире. Так, в связи с глобальным изменением климата было принято решение о поэтапном увеличении доли возобновляемых источников энергии в энергобалансе страны. Доля атомной энергии будет увеличена к 2030 г. на 25 процентов.

Интерес к атомной энергетике нарастает с каждым годом. Все больше людей осознают, что без быстрого и масштабного развития отрасли в России могут замедлиться темпы экономического роста. Нехватка в будущем генерирующих мощностей неизбежно повлечет за собой не только увеличение социальной напряженности внутри страны, но и волнения со стороны зарубежных партнеров, окупающих российскую электроэнергию.

С каждым годом атомная отрасль улучшает свои показатели, рассмотрим прогресс атомной энергетики на примере ГК «Росатом»

### **Выполнение основных показателей деятельности Госкорпорации «Росатом», установленных наблюдательным советом на 2015 год**

Наименование	Ед.измерения	По факту	
		2015	2014
Скорректированный денежный поток	Млрд руб.	245,4	202,1
Прирост консолидированной производительности труда к уровню 2011 года без учёта ЯОК	%	93,5	37,5
Портфель зарубежных заказов	Млрд долл. США	110,3	101,4
Прирост выручки от прочей продукции предприятий ЯОК	%	15	7
Исполнение основных показателей производственной программы:			
1.Объём выработки электроэнергии	Млрд кВт*ч	195,2	180,5
2.Исполнение инвестиционной программы АО «Концерн Росэнергоатом»	%	99,8	96,3
Удельные условно-постоянные затраты(от выручки)	%	29,2	39,0
Интегральный инновационный КЭП	%	128,9	
Исполнение государственных заданий	%	100	100

Как показано в таблице в 2015 году ГК «Росатом» достигла целевых уровней всех показателей, установленных наблюдательным советом. По некоторым важным показателям удалось добиться существенного превышения плановых значений. Причиной успеха послужило решение следующих ключевых задач года:

- повышение доли Росатома на международных рынках, продолжение роста портфеля зарубежных заказов,
- снижение себестоимости продукции и сроков протекания процессов,
- создание новых продуктов для российского и международных рынков.

Корпорация осуществляет сотрудничество с пятьюдесятью странами. Российская Федерация – это страна, которая получает в свое распоряжение атомную станцию, а так же переходит на новый качественный уровень с точки зрения науки, технологии, промышленности и образования. Еще недавно атомная энергетика развивалась прежде всего в наиболее развитых странах – США, Франции, России, Германии, Великобритании, но сегодня все больший спрос это направление находит среди активно развивающихся стран, для которых доступ к атомной энергии – единственный способ обеспечить свою конкурентоспособность, иметь надежный долгосрочный дешевый источник энергии, при этом спрос на строительство новых атомных станций не только вернулся на уровень, который был до аварии на Фукусимской АЭС, но и превысил его.

Россия обладает уникальными возможностями и является потенциальным лидером на мировом атомном рынке. Она может предоставить гарантии безопасности АЭС благодаря большому опыту строительства и эксплуатации АЭС. Сегодня в России действует 53 исследовательских реактора, в то время, как в США – 21, во Франции – 10, в Германии – 8.

ГК «Росатом» может предоставить партнерам уникальное предложение – полную технологическую цепочку. На сегодняшний день «Росатом» единственные, кто может дать заказчикам не просто атомную станцию, но гарантировать поставки топлива на весь период ее эксплуатации, так как для этого име-

ются запасы урана. Так же, Россия обладает сорока процентами мировых мощностей обогащения урана, уникальными технологиями утилизации атомного оборудования, поэтому практически не имеет конкурентов.

Еще одним важным преимуществом является наличие самостоятельной политической позиции России, что вызывает доверие у заказчиков. В качестве примера используем строительство российскими специалистами АЭС в Бушере (Иран). Это произошло вопреки давлению Запада.

Строительство и дальнейшая эксплуатация АЭС за рубежом приводит к изменению структуры экспортных доходов, что имеет особое значение в условиях падения цен на нефть и газ.

Перспективы развития атомной энергетики России различны для разных регионов, исходя из потребностей и электроэнергии, масштабов территории, наличия запасов органического топлива, возможности привлечения финансовых ресурсов для строительства и эксплуатации такой достаточно дорогой технологии, влияния общественного мнения и ряда других причин.

### **Список литературы**

1. Официальный сайт ГК «Росатом». Режим доступа: [http:// www.rosatom.ru/](http://www.rosatom.ru/).

## **ADVANTAGES AND FUTURE DEVELOPMENT OF NUCLEAR POWER IN RUSSIA**

**Fendel D.A., Student of 2<sup>nd</sup> year of Magistracy**

Novosibirsk State Technical University,  
630073, Novosibirsk, Karla Marksa Ave., 20

*This article discusses the main advantages of cooperation Russia nuclear power industry in the international market, as well as the analysis of the main indicators of one of the world's leading enterprises for nuclear energy SC «Rosatom» for the 2014/2015 year and per-prospects for further development.*

*Keywords: nuclear energy, «Rosatom», Russian, indices, international markets, international cooperation, benefits and development prospects.*

УДК 378.4  
ББК 74.58 343

## РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УНИВЕРСИТЕТАХ США

Головчанская Е.Э., к.э.н., доцент кафедры инновационного менеджмента

Электронный адрес: [Golovchanskaja2011@yandex.by](mailto:Golovchanskaja2011@yandex.by)  
Белорусский государственный университет, 220030, Республика Беларусь, г. Минск, пр. Независимости, 4

*В статье рассматривается становление и развитие предпринимательской деятельности университетов США в инновационной сфере. Акцентируется внимание на организации коммерциализации результатов научных исследований во взаимодействии государства, образования и бизнеса. Приводятся примеры инвестиционных механизмов, организационных структур, программ сотрудничества в области развития инновационной и предпринимательской деятельности США.*

*Ключевые слова: предпринимательский университет, коммерциализация знаний, формы инвестиций, интеллектуальная собственность, программы сотрудничества, технологический инкубатор, технопарк, стартап, трансфер технологий.*

Инновационное направление развития мировой экономики определило необходимость трансформации университетов в направлении более тесного взаимодействия с основными субъектами рынка. Сотрудничество науки, образования, бизнеса и государства приобретает форму образовательных научно-производственных комплексов, кластеров и различных объединений, которые решают задачи предпринимательского, социального, регионального развития. Основополагающие функции

классического вуза (образовательная, научно-исследовательская, интеллектуальная, культурная, социальная) дополняются принципиально новыми функциями (трансфер знаний бизнесу; генерирование научных идей; коммерциализация инноваций и объектов интеллектуальной собственности; инвестирование их в народное хозяйство) которые определяют современную специфику формирования предпринимательских университетов.

Генри Ицковиц, выступая в Академии народного хозяйства при Правительстве РФ, обратил внимание на историю становления предпринимательских университетов в США. По его мнению, фундамент предпринимательской специфики в деятельности университетов заложил Массачусетский технологический институт (Massachusetts Institute of Technology, MIT) [5]. Во время великой депрессии США власти штата обратились к вузу и представителям бизнеса, по вопросу их стратегического видения выхода Массачусетса из кризиса. В результате обсуждения MIT разработал новую модель развития штата. Феномен этого института состоит в том, что, фокусируя внимание на таких науках, как физика и химия, университет отдавал предпочтение тем практико-ориентированным соискателям. Так формировалось сотрудничество «университет-производство», нацеленное на внедрение результатов научных исследований и разработок в производство. В 1980 году, когда на уровне законодательства были закреплены права вузов на интеллектуальную собственность и разработки, которые проведены при финансовой помощи государства, произошла институционализация предпринимательских университетов и очередной этап развития трехстороннего сотрудничества. Деятельность вузов США по созданию новых бизнесов на основе принадлежащих университетам изобретений получила название «академический капитализм» [1]. В настоящее время развитие научных исследований и разработок обеспечивают три основных элемента инновационной системы США. Это, в первую очередь, университеты, обладающие высочайшим научным потенциалом, значительными земельными владениями и финансовыми ресурсами, поступающими как из государственного бюджета, так и от собственной инновационной деятельности. В таких университетах как: Гар-



вардский университет, Йельский университет, Колумбийский университет, университет Беркли, Стенфордский университет, Массачусетский технологический институт, университет Миннесоты, Висконсинский университет и др. сосредоточены основная доля фундаментальных и прикладных исследований США и их коммерциализация [4]. В качестве второй составляющей инновационной системы, сосредоточенной на фундаментальных и прикладных исследованиях, выделяют научно-исследовательские организации («think tanks»), (например, стратегический исследовательский центр RAND Corporation обслуживает интересы американских государственных ведомств) и Национальные лаборатории. В последние несколько десятилетий активно развиваются инновационные кластеры (технопарки), формирующиеся на условии территориальной принадлежности и объединяющие в себе университеты, производителей, поставщиков, связанных одной технологической цепочкой. Например, технопарк Silicon Valley во главе со Стэнфордским университетом объединяет около 7-и тысяч компаний (Advanced Micro Devices, Adobe Systems, Apple Inc., Cisco Systems, Symantec, Intel, и др.). Также, в инновационных центрах городов шт. Вашингтон (Сиэтл, Такома, Олимпия) сконцентрирована деятельность по разработке аэрокосмической техники, информационным технологиям; в шт. Миннесота в инновационном центре г. Минеаполис и в шт. Флорида г. Джексонвилл ведутся научные исследования и разработки в области медицинского оборудования; в инновационных центрах городов Питтсбург, Акрон, Кливленд (шт. Огайо и Пенсильвания) – технологии «чистой» энергетики; в г. Бостон (шт. Массачусетс) – биотехнологии; г. Канзас-Сити (шт. Канзас) – биотехнологии и современная химия; Остин, Даллас (шт. Техас) – полупроводники и др. [6]. Еще одной составляющей инновационной системы США является финансирование, которое осуществляется как путем государственной поддержки (государственных программ), так и в рамках венчурной индустрии. По данным известной аудиторской компании «Pricewaterhouse Coopers», инвестиции американского венчурного капитала за 20 лет (1995–2015 годы) увеличились с 7,6 млрд долларов до 59,7 млрд долларов в год. В 2015 году наибольший объем (порядка 40 %) венчурных инвестиций был

направлен в сектор разработки программного обеспечения. Следующими приоритетными направлениями стали в порядке убывания: биотехнологии, энергетика, развлечения и СМИ, информационные технологии. На остальные 10 секторов пришлось менее 20 % от общего объема инвестиций [7]. Развивается такая форма финансовой поддержки инновационной деятельности компаний на ранней стадии их развития, как «бизнес-ангелы».

Организация коммерциализации научных исследований в вузах в зависимости от специфики вуза, его размеров и особенностей региона, может осуществляться через различные формы и структуры: офисы, центры, отделы, исследовательские парки и т.д. Так, в университете Северной Каролины, который представляет из себя сеть из 17 государственных университетов и 2 аффилированных членов, [8] коммерциализация научных исследований осуществляется через технологический инкубатор, поддерживающий инфраструктурными ресурсами малые инновационные компании, центр развития малого бизнеса и технологий, осуществляющий бизнес-консалтинг, офис трансфера технологий, управляющий интеллектуальной собственностью. Кроме того, университеты-члены системы Северной Каролины также имеют собственные программы поддержки и коммерциализации результатов исследований, так в 2008 году в самом молодом из университетов была запущена программа Предпринимательской инициативы, направленная на поддержку предпринимательства и инноваций по всему кампусу [9].

Питтсбургский университет имеет в своей структуре Офис менеджмента технологий (ОМТ), который координирует всю свою деятельность по коммерциализации научных исследований: патентование, маркетинг, мониторинг, финансирование, подготовка программ, отчетов и т.д. [10]. В 2013 г. университет открыл институт инноваций, основной задачей которого являются: коммерциализация исследований, развитие предприятий, поддержка студенческого предпринимательства. Данный институт активно сотрудничает не только с ОМТ, но и с Офисом развития предприятий и Институтом передового опыта в предпринимательстве, которые тоже являются подразделениями Питтсбургского университета [11].

Исследовательский университет Дьюка (Дарем, Северная Каролина) имеет в своей структуре Офис корпоративного и венчурного развития (Office of Corporate & Venture Development), включающий отдел лицензирования и предприятий, отдел по корпоративному научному сотрудничеству, отдел по развитию и корпоративным альянсам. Кроме того, университет имеет ряд отделов, инструментов и программ направленных на оказание поддержки исследователям в получении спонсирования и грантов, а также последующего практического применения результатов исследований [12].

Программы университета Мэриленда (University of Maryland) играют важнейшую роль в развитии предпринимательства и инноваций в штате. За последние 25 лет исследователи университета зарегистрировали 400 патентов и залицензировали более 500 промышленных технологий. В настоящий момент в университете происходит порядка 130 открытий каждый год, что приводит к созданию порядка 5 стартапов в год.

Кампусы Балтимор и Колледж Парк университета Мэриленда продвигают предпринимательство и коммерциализацию технологий посредством программы сотрудничества – Венчурные предприятия университета Мэриленда (UM Ventures). Офис коммерциализации технологий университета (University of Maryland's Office of Technology Commercialization) предоставляет экспертную помощь и поддержку в обеспечении охраны интеллектуальной собственности, упрощает трансфер технологий и содействует проведению совместных исследований и подписанию соглашений с промышленными спонсорами. В университете Мэриленда (University of Maryland) сформирован Мэрилендский институт предпринимательства в области технологий (Maryland Technology Enterprise Institute – Mtech), имеющий все черты и функции бизнес-инкубатора. Mtech также спонсирует практические мероприятия для стартапов (Start-Up Bootcamp) направленные на подготовку университетских исследователей к созданию бизнес-планов и открытию собственных предприятий.

В 2013 году в университете Мэриленда была создана Академия инноваций и предпринимательства (Academy for Innovation & Entrepreneurship – AIE) задачей которой стало привлечение всех 35,000+ студентов университета к участию в иннова-

ционной и предпринимательской деятельности. Кроме того в университете существуют и иные институты предпринимательства и коммерциализации знаний: Индустриальное партнерство Мэриленда (Maryland Industrial Partnerships – MIPS), Центр предпринимательства Дингмэна (Dingman Center for Entrepreneurship).

Университет Мэриленда активно сотрудничает с другими государственными органами и неправительственными организациями. Совместно с Администрацией малого бизнеса США был создан Центр развития технологий малого бизнеса Мэриленда (Maryland Small Business Technology Development Center). Весной 2012 года стартовала Инновационная инициатива Мэриленда – новая мера, предложенная Генеральной Ассамблеей, которая должна направить 6 миллионов долларов США в целях содействия коммерциализации университетских исследований [13].

Университет Пурдю (Purdue University) г. Уэст-Лафайетт всю инновационную деятельность сфокусировал в 2-х структурах: Парке открытых и Исследовательском парке Пурдю. Лаборатории Парка открытых (Discovery Park) оснащены самым современным аналитическим и технологическим оборудованием. В его состав входят: Центр нанотехнологий Брик (Brick Nanotechnology Center), Центр Бионаук Биндли (Bindley Bioscience Center), Центр предпринимательства Бертон Д. Морган (Burton D. Morgan Center for Entrepreneurship) и институт исследовательской политики Пурдю (Purdue Policy Research Institute) [14]. Исследовательский парк Пурдю (Purdue Research Park) включает четыре технопарка, расположенных на севере (Мерривилль), западе (Уэст-Лафайетт), востоке (Индианаполис) и юге (Нью Олбани) штата Индиана и ориентирующихся на компании, бизнес которых основывается на современных достижениях в области медицины, биологии, информационных технологий, инженерии и т.д. Технопарк также включает 3 инкубатора и 5 образовательных учреждений [14].

Для оптимизации и повышения эффективности инновационной деятельности в США могут создаваться межвузовские ассоциации [3]. Например, неформальное объединение нескольких университетов по привлечению инвесторов и предпринимателей с инновационную деятельность – Национальный совет по

предпринимательскому трансферу технологий (National Council of Entrepreneurial Tech Transfer – NCET2), добиваются вовлечения предпринимателей и частных инвесторов в сектор новаторства. Также можно выделить Форум по высшему образованию в области бизнеса (Business Higher Education Forum – BHEF), участниками которого являются корпоративные члены, научные организации и фонды, а также высшие учебные заведения, имеющие возможность более эффективного обсуждения проблем взаимодействия науки и бизнеса.

В апреле 2010 года более 140 ведущих высших образовательных учреждений обратились с коллективным письмом в Национальный Совет по инновациям и предпринимательству (National Advisory Council on Innovation and Entrepreneurship – NACIE). В своем обращении они взяли на себя обязательства по организации более тесной работы с промышленными предприятиями, частными фондами, инвесторами и местными, а также федеральными государственными структурами в целях внедрения инноваций, продвижения предпринимательства и коммерциализации результатов научных исследований. В 2013 году частью Американской Старт-ап Инициативы (Startup America Initiative) стали 170 общинных колледжей по всей стране, которые запустили предпринимательские программы по образцу крупных университетов [15].

Итак, исследования мирового опыта формирования предпринимательских университетов показывают нам тесную связь между экономическими тенденциями и системой образования. Инновационное направление развития мировой экономики определило необходимость трансформации университетов в направлении предпринимательства. Сотрудничество науки, образования, бизнеса и государства приобретает форму образовательных научно-производственных комплексов, которые решают задачи предпринимательского, социального, регионального развития. В настоящее время в США развитие научных исследований и разработок обеспечивают три основных элемента инновационной: университеты, обладающие высочайшим научным потенциалом, научно-исследовательские организации и национальные лаборатории. Организация коммерциализации научных исследований в вузах в зависимости от специфики ву-

за, его размеров и особенностей региона, реализуется путем создания различные инновационных форм и структур. Современное университеты США – это высокоэффективные образовательные, исследовательские и научно-производственные объединения, находящиеся в тесной кооперации с бизнесом, индустрией и новыми системами управления.

### **Список литературы**

1. Slaughter Sh., Leslie L. Academic Capitalism: Politics, Politics and Entrepreneurial University // Baltimore, MD.: The John Hopkins University Press. 1997. XXI. P. 276.

2. The Innovative and Entrepreneurial University: Higher Education, Innovation & Entrepreneurship in Focus, October 2013. Режим доступа: [https://www.eda.gov/pdf/the\\_innovative\\_and\\_entrepreneurial\\_university\\_report.pdf](https://www.eda.gov/pdf/the_innovative_and_entrepreneurial_university_report.pdf). Дата доступа: 15.06.2016.

3. Андриюшкевич О.А., Денисова И.М. Формирование предпринимательских университетов в инновационной экономике // Экономическая наука современной России. 2014. № 3 (66). С. 87–104.

4. Бедный А.Б. и др. Организация инновационной деятельности в университетах США. Сборник информационно-аналитических материалов. Н. Новгород: Изд-во ННГУ, 2011. С.14.

5. Ицковиц Г. ДНК инновационного развития Экспертный сайт высшей школы экономики. Режим доступа <http://www.opes.ru/1335337.html>. Дата доступа 02.12.2015.

6. Обзор инновационных кластеров в иностранных государствах // Официальный сайт Минэкономразвития РФ, 2011. Режим доступа: [http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depSvod/doc20110531\\_04](http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depSvod/doc20110531_04).

7. Отчет Pricewaterhouse Coopers за 1 квартал 2016 г. Режим доступа: <http://www.pwc.com/us/en/technology/assets/national-moneytree-report-summary-q1-2016.pdf>. Дата доступа: 13.06.2016.

8. Официальный сайт университета Северной Каролины Режим доступа: <https://www.northcarolina.edu/>. Дата доступа: 23.06.2016.

9. Официальный сайт Предпринимательской инициативы университета штата Северной Каролины. Режим доступа: <https://ei.ncsu.edu/>. Дата доступа: 23.06.2016.

10. Официальный сайт Питтсбургского университета. Режим доступа: <http://www.pitt.edu/>. Дата доступа: 24.06.2016.

11. Официальный сайт института инноваций. Режим доступа: <http://www.innovation.pitt.edu/about>. Дата доступа: 24.06.2016.

12. Официальный сайт Исследовательского университета Дьюка. Режим доступа: <http://research.duke.edu/>. Дата доступа: 24.06.2016.

13. Официальный сайт университета Мэриленда. Режим доступа: <http://www.research.umd.edu/innovation>. Дата доступа: 24.06.2016.

14. Официальный сайт Парка открытий. Режим доступа: <http://www.purdue.edu/discoverypark/>. Дата доступа: 24.06.2016.

15. Официальный сайт исследовательского парка Пурдью. Режим доступа: <http://purdueresearchpark.com>. Дата доступа: 24.06.2016.

**DEVELOPMENT OF INNOVATION AND BUSINESS  
IN US UNIVERSITIES**  
**Golovchanskaya E.E., Ph.D., Associate Professor of Chair  
of Innovation Management**

Belarusian State University,  
220030, Republic of Belarus, Minsk, Independence Ave., 4

*The article deals with the establishment and development of entrepreneurial activities of US universities in the innovation sphere. The attention is focused on the organization of the commercialization of research results in the interaction of the state, education and business. Examples of investment mechanisms, organizational structures, programs of cooperation in the development of innovative and entrepreneurial US activities.*

*Keywords: entrepreneurial University, the commercialization of knowledge, forms of investment, intellectual property, cooperation programs, technology incubator, technology park, old, tap, technology transfer.*

УДК 658  
ББК 65.304.9

## К ВОПРОСУ О ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ФАРФОРА

Кононова А.Г., студент 4 курса  
Научный руководитель – к.т.н., доцент кафедры «УиП»  
Ю.С. Чернышева  
Электронный адрес: [anastas.cononowa@yandex.ru](mailto:anastas.cononowa@yandex.ru),  
[Julia\\_chern@mail.ru](mailto:Julia_chern@mail.ru).  
Институт сферы обслуживания и предпринимательства  
(филиал) ДГТУ в г.Шахты, 346500, Ростовская область,  
г. Шахты, ул. Шевченко, 147

*В связи с экономическим кризисом 2008 года многим отраслям промышленности приходится переживать тяжелый период, не исключением стало и производство фарфоровой продукции. На сегодняшний день со стороны государства сделано немало для поддержания силикатной промышленности в РФ, что безусловно дало свои результаты.*

*Ключевые слова: фарфоровое производство, импорт фарфора, месторождения глины, динамика импорта, субсидирование малого и среднего бизнеса.*

Производство фарфора в России зародилось еще в середине 18-ого века, со времен правления Петра I. Его целью стало налаживание производства фарфоровой посуды в России наравне с Германией, где он впервые и познакомился с данного рода посудой. 1747 год считается началом производства фарфора в России. Не смотря на это сегодня Российский рынок фарфора остается одним из менее развитых на нашем посудном рынке. На 2015 год в Росси насчитывается не более 10 фарфоровых завода, которые не используют весь свой потенциал [2].



В таблице представлены основные предприятия изготовители фарфора в России.

**Таблица 1**

**Основные предприятия изготовители фарфора в РФ**

<b>Предприятие изготовитель</b>	<b>Ценовой сегмент</b>	<b>Регион</b>	<b>Ассортимент</b>
Императорский фарфоровый завод (ИФЗ)	Средний и премиум	г. Санкт-Петербург, Северо-Западный ФО.	Лидер производства премиального, костяного, тонкостенного фарфора на отечественном рынке.
ООО ПКФ «Кубаньфарфор»	Низкий и средний	г. Краснодар, Южный ФО.	Единственное в России предприятие, производящее и фарфор, и фаянс. В ассортимент входит посуда для домашнего использования, сувениры, сервизы, статуэтки и т.д.
ПК Дулевский фарфор («Дулевский фарфоровый завод»)	Средний	г. Ликино-Дулево, Центральный ФО.	В ассортимент входит: посуда для домашнего использования, сувениры, сервизы и посуда для сегмента HoReCa.
Гжельский фарфоровый завод	Средний	с. Новохаритово, Центральный ФО.	В ассортимент компании входит: посуда для домашнего использования, сувениры, сервизы и т.д.
Дмитровский фарфоровый завод («Вербилки»)	Средний и премиум	Пос. Вербилки, Центральный ФО.	Посуда и сувениры из фарфора
ООО «Башкирский Фарфор»	Средний и премиум	г. Октябрьский, Приволжский ФО.	В ассортимент компании входит: посуда для домашнего использования, сувениры, сервизы и посуда для сегмента HoReCa.

Фарфор – это не однородный материал, а искусственно разработанная смесь, которая имеет в своем составе формовочную массу покрытую глазурью. Основным сырьем для производства фарфоровой посуды являются: каолин, кварц, полевой

шпат, пегматит, глина, кварцевый песок, глинозем, кости трубчатые и т.д.

Современный состав фарфора практически ничем не отличается от первоначального: каолин (50 %), полевой шпат (25 %), кварц (25 %).

Данный процентный состав является приблизительным, в связи с тем, что оригинальный состав – это производственная тайна любого предприятия. Из процентного соотношения можно понять, что основной составляющей фарфора является каолин. Каолин высокого качества дефицитный, его нехватка обусловлена тем, что он используется помимо силикатной промышленности еще и в производстве бумаги, куда и уходит основная доля его добычи.

В России каолин добывается на Урале (Курьинское, Троицко-байновское, Еленовское и др. месторождения в Екатеринбургской и Челябинской областях). Огнеупорные каолиновые глины, связанные с озёрными и болотными глинистыми осадками, распространены в Подмосковном угольном бассейне.

В таблице 2 представлены основные месторождения глины в Российской Федерации.

**Таблица 2**  
**Основные месторождения глины в РФ**

<b>Регион</b>	<b>Месторождения</b>	<b>Вид глины</b>
Челябинская область	Кыштымское и Еленинское месторождения	Общие запасы каолина в области – около 30 млн тонн. Добыча каолина (белой глины)
Воронежская область	Латненское	источник каолиновой глин. Дальнейшая разработка этого месторождения сможет обеспечить потребности страны.
Московская область	Власово-Губинское, Тимоховское, Призаводское, Ногинское месторождения	Суммарные запасы тугоплавкой глины этих месторождений оцениваются в 11 тыс. тонн.
Иркутская область	<i>Трошковское</i>	Глина светложгущаяся, огнеупорная. Изделия из масс на основе трошкинских глин имеют повышенную белизну и просвечиваемость.

## Окончание таблицы 2

Регион	Месторождения	Вид глины
Челябинская область	Журавлиный Лог	Уникальность этого месторождения заключается в присутствии каолинов, различных по химическому и минералогическому составу, а также кварцевых песков с минимальным содержанием красящих оксидов, что позволяет заводу выпускать не только качественные каолиновые и кварцевые концентраты, но и миксы песка и каолина.
Рязанская область	Месторождение Шулеповское	Глина отличается высокой стабильностью химического и минералогического состава. По минералогическому составу глина очень однородна и состоит из 92,0–93,0 % каолинита и 7,0–8,0 % монтмориллонита и гидрослюд.

На сегодняшний день в Челябинской области расположены наиболее крупные месторождения каолинов в Российской Федерации. Разрабатываются Кыштымское месторождение, месторождение Журавлиный Лог в Увельском районе, в Еленинском в Карталинском районе.

Все заводы расположенные в Московской области располагаются вблизи от месторождений глины, что весьма логично, так как производство фарфора требует больших ресурсных затрат, такая позиция завода на много сокращает затраты на перевозку сырья [2].

По итогам 2015 года объём производства каолина в Российской Федерации составил 780 тыс. тонн, что на 10 % выше уровня 2014 года. По состоянию на 2015 год 77 % производства каолина сконцентрировано в Уральский федеральный округ, 23 % сосредоточено в Северо-Западный федеральный округ.

Около 10 % сырья, которое используется отечественными производителями керамики, импортируется из-за рубежа (в основном, с Украины). Стоимость глины, импортируемой с Украины, почти в два раза ниже отпускной цены в РФ. Кроме того, сырье с отечественных месторождений нередко уступает по ка-

честву глинам украинских месторождений. В связи с этим даже после кризиса, российские предприятия продолжают закупать глину с украинских месторождений.

Последние несколько лет в России наблюдается тенденция уменьшения объемов собственного производства посуды из фарфора. Российское производство фарфора ежегодно имело перспективу снижения примерно на 2,5 тыс. тонн. Обзор рынка выявил причины данного спада. Основной из причин является снижение спроса на посуду отечественных производителей, это следствие того, что наш рынок изобилует большим количеством импортной посуды более низкой ценовой категории. Еще одной весомой причиной стало повышение цен на энергоносители. А также наш рынок не справляется с высокой конкуренцией импортной продукции. Рынок в России переполнен низкокачественным фарфором китайского производства, который в разы дешевле отечественного. В связи с этим, китайский фарфор пользуется спросом у населения с невысоким уровнем дохода.

Был проведен анализа рынка фарфоровой посуды в РФ по ряду показателей, характеризующих производство, предложение, спрос, потребление.

Посуду из фарфора в Россию поставляет порядка 20 государств. На российском рынке фарфоровой посуды выделяют 3 основных ценовых сегмента:

- низкий – дешевая посуда (посуда из Азии и с Украины, российская керамика);
- средний – посуда средней ценовой категории (чешского и китайского производства);
- премиальный – элитная посуда из высокохудожественного фарфора (английская, немецкая и венгерская посуда)

Введенные в 2013 году ввозные пошлины на ввоз фарфоровой посуды на территорию Таможенного союза, сделал 2014 год для российских производителей более перспективным и успешным, чем прошлый. В среднем цены на изделия импортного фарфора повысились на 20 %.

«Дулевский фарфор» и «Борисовская керамика» в связи с новыми правилами ввели в строй новые производственные мощности. Поэтому у российских производителей есть шанс отвоевать долю рынка посуды из фарфора и керамики у импортеров.

В 2011 году на территорию РФ официально было завезено 52,8 тыс. тонн фарфоровой посуды стоимостью около 478,7 млн долларов (здесь и далее – в розничных ценах), в 2012 году – 55,3 тыс. тонн стоимостью 490,7 млн долларов, а в 2013 объем упал до 39,2 тыс. тонн стоимостью 376,7 млн долларов.



Рис.1. Анализ динамики импорта фарфоровой посуды за последние три года в 2011–2013 г.

Введение ввозных пошлин сильно нарушило баланс, что привело к снижению доли Китая (до 64,74 %), на второе место вышла Малайзия (5,51 %), третье место сохранила Чехия (5,35 %), на четвертом оказалась Турция (4,62 %) и на пятом – ОАЭ (4,24 %). Импортные поставки фарфоровой посуды из Украины фактически прекратились.

Если говорить об экспорте российского фарфора, то он довольно незначителен. В 2011 году Россия экспортировала 311,8 тонн фарфора стоимостью 1,7 млн долларов (здесь и далее – статистическая стоимость), в 2012 году – 273,7 тонн стоимостью 1,6 млн долларов, а в 2013 году – 218,3 тонн стоимостью 1,7 млн долларов. Основные экспортёры посуды из фарфора из России – это «Императорский фарфоровый завод», ДО «Промыслы Вербилок» и «Первомайский фарфор».

Уже в первые месяцы действия ввозных пошлин на фарфор отмечается положительный эффект с точки зрения сокращения импорта [1].

Еще одной стимулирующей программой 2014 года стала поддержка Правительства Московской области народных промыслов, что открывает для них новые перспективы. Субсидированная поддержка дает возможность предприятиям проводить модернизацию, развитие предприятий, приобретать сырье, оборудование, расширение перечня выпускаемых изделий народных художественных промыслов. Малым и средним предприятиям народных художественных промыслов региона в конце 2014 года было выделено 4,6 миллиона рублей субсидий, в числе субсидированных предприятия Гжельский фарфоровый завод, Дмитровский фарфоровый завод [3].

В итоге все приложенные действия со стороны Правительства РФ посодействовали развитию производства отечественного фарфора. Высокие пошлины дали возможность отечественным производителем использовать свои ресурсы в большем объеме. Так на ПК «Дулевский фарфор» был введен в эксплуатацию новый производственный цех с новейшими немецкими туннельными печами, а также 6 французских печей периодического действия, появилось много литевого оборудования ведущих немецких и французских фирм. Новая технология позволила значительно снизить производственные энергозатраты, повысить производительность труда и качество выпускаемой продукции. С 2015 года завод ежемесячно увеличивает объем выпускаемой продукции, который составляет на сегодняшний день более 11 млн штук. Так же в феврале 2014 года компании «Промыслы Вербилок» совместно с областным правительством была оказана помощь в покупке новой португальской печи.

По итогам 2015 г. – началу 2016 г. производство изделий из фарфора в натуральном выражении преодолело свое минимальное значение, и в настоящий момент имеет устойчивую восстановительную динамику. Общий прирост объемов производства за 2015 год вырос до 25 %, а за 5 месяцев 2016 года – 6 %. Причинами такого роста производства является девальвация российского рубля и повышение стоимости импортной фарфоровой посуды за счет повышения тарифов на логистиче-

ские услуги, соответственно, продукция российских производителей стала более привлекательна по цене для конечных потребителей. Производители также отмечают возрастающий интерес к российской посуде из фарфора со стороны иностранных дистрибьюторов: посуда отечественного производства пользуется спросом в США, Франции и Германии. И конечно же дала свои плоды поддержка государства ввозными таможенными пошлинами, которые способствовали спаду возросшего уровня конкуренции с продукцией китайского производства [4].

Стоит отметить тот факт, что конкуренции между отечественными предприятиями практически не отмечается, главным конкурентом для российского рынка фарфора все также остаются производители китайского фарфора.

На диаграмме представлен объем производства фарфора по федеральным округам.

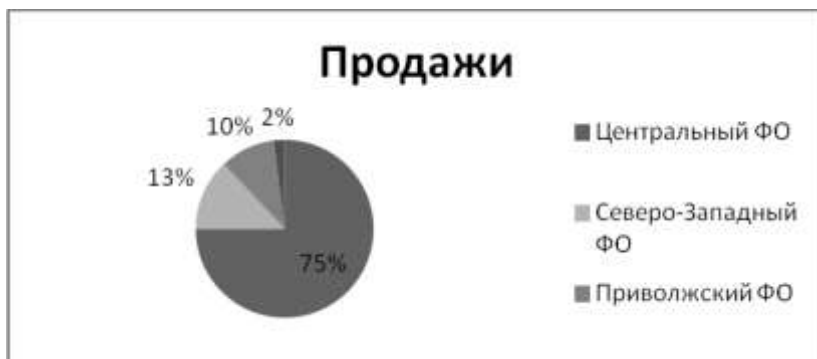


Рис. 2. Объем производства фарфора по ФО

В общей сложности 98 % от российского объема производства в I кв. 2016 года приходится на 3 основные Федеральные Округа, что соответствует и 4 кв. 2015. Это обусловлено наличием предприятий гигантов в данных ФО. Такое стабильное распределение производства способствует равномерному использованию мощностей во всех ФО [4].

28 сентября 2016 года прекратили срок своего действия таможенные пошлины, это может вызвать сокращение объемов производства отечественной продукции в связи с возможностью

притоком большого объема дешевого импорта. Еще одной тормозящей отрасль тенденцией является сокращение добычи глины в России с 2015 года.

Содействующими мероприятиями для отечественных производителей может стать стабильный уровень госзаказов, который обеспечит стабильный объем производства. А также инвестирование в разработку и добычу глины российских месторождений, которая в разы дешевле обходится для отечественных производителей.

Еще одним мероприятием, способствующим развитию отечественной отрасли производства, может стать ужесточение контроля над контрафактной низкокачественной продукцией китайских производителей. Это может быть реализовано путем введения мероприятий уничтожения товара и дальнейшей уплаты таможенной пошлины, за несоблюдение соответствующих требований.

Так же важным мероприятием для повышения конкурентоспособности отечественного производства и смещения дешевого низкокачественного импортного фарфора с нашего рынка может служить пересмотр процедуры подтверждения соответствия посуды из фарфора. Замена обязательного декларирования на обязательную сертификацию фарфоровой продукции будет способствовать данному процессу.

### **Список литературы**

1. Статья «Рынок фарфоровой посуды в России: импорт и экспорт». Режим доступа: <http://www.posudka.ru/node/17139> (дата обращения 20.09.2016).

2. Статья «Фарфоровые заводы России». Режим доступа: <http://www.wiki-prom.ru/23otrasl.html> (дата обращения 21.09.2016).

3. Постановление Правительства РФ от 30.12.2014 № 1605 (ред. от 25.05.2016) «О предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства в 2015 году». Официальный сайт правовой и нормативной документации «Техэксперт». Режим



доступа: <http://docs.kodeks.ru/document/4202442001> (дата обращения: 25.09.2016).

4. Статья «Маркетинговое исследование. Рынок фарфоровой посуды». Режим доступа: <http://www.indexbox.ru/news> (дата обращения 23.09.16).

**THE QUESTION OF IMPROVING  
THE COMPETITIVENESS OF RUSSIAN PORCELAIN  
Kononova A.G., Department of Student «Management and Entrepreneurship», Directions «Commodity»**

The Institute of Service Sector and Entrepreneurship (Branch) of  
DSTU in Shakhty  
346500, Rostov Region, Shakhty, Shevchenko Str., 147

*Due to the economic crisis of 2008, many industries have had to endure a difficult period, was no exception and the production of porcelain products. To date, the state has done a lot to maintain the silicate industry in the Russian Federation, which certainly paid off.*

*Keywords: porcelain manufacture, import china clay deposits, the dynamics of imports, subsidies for small and medium-sized businesses.*

**УДК 332.1  
ББК 65.049**

**ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ  
РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**Закирова О.В., к.э.н., доцент**

**Смирнова П.Д., магистрант**

**Электронный адрес: [myholding@mail.ru](mailto:myholding@mail.ru)**

**Поволжский государственный технологический университет, 424000, Республика Марий Эл, г. Йошкар-Ола, пл. Ленина, 3**

*Промышленным предприятиям необходимо постоянно следить за развитием науки и техники для того, чтобы вне-*

*дрять эти достижения в производственный процесс и своевременно отказываться от используемой устаревшей продукции и технологии ее производства. Внедрение новых технологий не обеспечивает немедленного экономического роста, но способствует развитию фирмы, помогает перейти на качественно более высокий уровень.*

*Ключевые слова: Промышленное предприятие, новые технологии, инновационная деятельность, экономический рост, дифференциация инновационной активности, инновационное предприятие, инновационный товар.*

Сегодня, когда с российского рынка ушло подавляющее большинство зарубежных конкурентов, отечественные товаропроизводители вступили в борьбу за потребителя между собой. Опыт экономически развитых стран показывает, что победителем в этой борьбе оказывается тот, кто строит свою деятельность преимущественно на основе инновационного подхода и главной целью стратегического плана ставит разработку новых товаров и услуг [1].

Совершенствование деятельности предприятия на основе внедрения новых технологий является очевидным, потому что на сегодняшний день, в жестких условиях рыночной экономики повышение эффективности деятельности предприятия, будь то коммерческая, государственная, производственная или иная организационная структура, является неременным условием выживания. Практически любому предприятию чтобы удержаться на «плаву», требуются те или иные мероприятия по совершенствованию своей деятельности, например, выполнение в рамках известных методов глобального управления качеством, технологического проектирования или управления, основанного на действиях внедрения инноваций [2].

Внедрение современных технологий в процесс производства сегодня просто необходимо для выживания и процветания фирмы на рынке. В настоящее время это можно назвать единственным способом повышения конкурентоспособности производимых товаров, поддержания высоких темпов развития и уровня доходности. Поэтому многие предприятия, преодолевают эко-

номические трудности, и начинают самостоятельно вести разработки в области продуктовых и технологических инноваций. Поэтому проблема внедрения новой техники и технологии на предприятии актуальна и чрезвычайно значима в наши дни.

Конкуренция с каждым днем становится динамичнее. Одним из показателей ее динамики может служить время, в течение которого соперники имитируют новый товар, выпущенный одним из участников рынка. Опыт успешно развивающихся компаний показывает, что сегодня выживает тот, кто умеет быстро реагировать на изменения и постоянно занимается инновациями.

Таким образом, изменение требований покупателей к качеству товаров и услуг, возрастающее многообразие новой продукции с одновременным сокращением времени ее выведения на рынок, усиление конкуренции, вызывают необходимость адекватного реагирования со стороны товаропроизводителей на изменения внешней среды.

Анализ промышленных предприятий, успешно ведущих инновационную деятельность, показывает, что основным побудительным мотивом для разработки инноваций является желание и стремление руководства вести стратегическую деятельность вообще и осуществлять инновационную в частности. Другими словами, на предприятии должен быть лидер-новатор, который готов выделить ресурсы на разработку новой продукции и постоянно заинтересовывать в инновациях весь персонал. Из мирового опыта нам известно, что стремление к инновациям таких известных менеджеров, как Билл Гейтс из компании Microsoft, Акио Морито из Sony, Джека Уэлча из General Electric, привело их компании к мировому лидерству [3].

Совершенно очевидно, что переход к инновационным технологиям на любом предприятии просто необходим. В условиях современной конкуренции, сокращения жизненного цикла товаров и услуг, развития новых различных технологий одним из основных условий формирования конкурентной стратегической перспективы промышленного предприятия все больше становится его инновационная активность.

Производство и продвижение на мировые рынки продукции высоких переделов (в том числе наукоемкой) и новых технологий являются одной из важнейших характеристик конку-

рентоспособности страны. Долгосрочная динамика развития мировых рынков свидетельствует о росте доли товаров с высокой добавленной стоимостью, и страны, не обладающие существенными природными ресурсами, но сделавшие ставку на развитие передовых технологий (Корея, Сингапур, Финляндия, Ирландия и др.), выдвигаются в число мировых лидеров по темпам экономического роста и уровню жизни населения [4].

Россия в настоящее время занимает малозаметное положение на мировых рынках высокотехнологичной продукции. По удельному весу в совокупном объеме мирового экспорта товарных групп, которые в международной статистике относятся к категории высокотехнологичных, ее позиции (0,3 %) сопоставимы с такими странами, как Чехия, Норвегия и Португалия, и существенно уступают лидерам.

Для завоевания более существенных позиций в мировом научно-технологическом пространстве, адекватно реагируя на вызовы будущего, Россия должна более активно модернизировать научно-технологический комплекс и инновационную систему, поддерживать отечественных производителей, ориентированных на инновации, создание конкурентоспособной продукции и оказание интеллектуальных услуг. В первую очередь эту поддержку следует направить на реализацию национальных приоритетов научно-технологического и инновационного развития, обеспечивающих ускорение и повышение качества экономического роста за счет опережающих темпов производства инновационной продукции.

В масштабах экономики России эффект от инновационной деятельности заметен мало. В 2015 г. крупными и средними предприятиями было произведено инновационной продукции на сумму 892 млрд руб., а ее доля в общем объеме товаров, работ, услуг составила всего 5,5 %. Недостаточный уровень инновационной активности усугубляется низкой отдачей от реализации технологических инноваций. Хотя абсолютные объемы инновационной продукции постоянно повышаются (в 1995–2015 гг. – на 57 %), затраты на инновации выросли еще больше (за тот же период – вдвое). Неудивительно, что в высокотехнологичных секторах доля инновационной продукции вдвое выше. Самые же высокие значения отмечаются в среднетехнологичных отраслях

высокого уровня (14,1 %), в том числе в производстве автомобилей – почти 30 %. Однако малочисленность отечественных предприятий, способных осуществлять технологические инновации, не позволяет переломить ситуацию, поднять производство конкурентоспособных отечественных товаров, наполнить ими внутренний рынок [5].

Инновационная продукция существенно различается по новизне. Для оценки результативности инноваций в статистике идентифицируются три уровня – принципиально новая (т.е. новая для рынка), новая для предприятия и усовершенствованная продукция. С реальным обновлением производства связано чуть больше половины инновационной продукции. При этом новой для рынка является лишь 10,3 % суммарного объема инновационной продукции промышленности (в высокотехнологичных секторах, изначально нацеленных на высокий уровень новизны, – 23,2 %). Доля продукции, новой для предприятия, но уже известной на рынках, достигает 42,4 %. Максимальное ее значение (60 %) – в низкотехнологичных отраслях, где предприятия тесно связаны с самым массовым потребителем (населением) и должны чутко реагировать на меняющийся спрос.

Принципиально новая продукция, производимая отечественными предприятиями, составляет немногим более 85 млрд руб. Ее доля в совокупном объеме продукции промышленности в 2014 г. «набрала» только 1,7 %. Даже в высокотехнологичных секторах она достигла всего 2,4 %, что, конечно, существенно меньше, чем в большинстве европейских стран. В менее наукоемких отраслях вклад подобной продукции минимален: на предприятиях среднетехнологичных секторов высокого уровня эта величина составляет 1,2 %, низкого уровня – 0,4 %, низкотехнологичных отраслей – 0,5 %<sup>1</sup>.

Экономика нуждается в различных типах инноваций, но именно продуктовые технологические инновации в наибольшей степени определяют формирование инновационной составляющей экономического роста, оказывая заметное влияние на раз-

---

<sup>1</sup> Доля принципиально новой продукции в среднем по отраслям промышленности составляет в Финляндии 17 %, Швеции – 15, Германии, Франции, Великобритании – 10–11 %.

вите производства. Они воздействуют не только на расширение рынков сбыта, но и на улучшение ассортимента продукции, повышение ее качества. В России на долю продуктовых инноваций приходится менее половины затрат на технологические инновации в промышленности. По этому показателю выгодно отличаются высокотехнологичные и среднетехнологичные отрасли высокого уровня. Почти 53 % инновационной продукции в России основаны на процессных инновациях, которые обеспечивают усовершенствование уже выпускаемой продукции и характеризуются низким уровнем новизны. Их результаты проявляются обычно в наращивании производственных мощностей, что отмечается примерно на каждом пятом предприятии.

Низкая в целом результативность инноваций заметно ослабляет конкурентные позиции российских производителей на внешних рынках. Подавляющая часть их экспорта приходится на продукцию, не подвергавшуюся технологическим изменениям, а доля инновационных товаров, работ и услуг составляет всего 7,7 %.

Понимание важной роли малых предприятий часто основывается на удачном опыте промышленно развитых стран, где доля малых предприятий в совокупном ВВП достаточно велика (более 50 % ВВП), а их работники образуют так называемый средний класс, который является стабилизатором и одновременно индикатором эффективности рыночной экономики в стране.

Если Россия хочет иметь экономику, сопоставимую по эффективности с экономикой Японии, США, единой Европы, то она должна сама (или в рамках подобия общего рынка) располагать количеством независимых хозяйственных субъектов, то есть 10-15 млн малых предприятий». Отсюда не следует вывод о целесообразности безграничного роста числа малых предприятий, поскольку их число, а также доля государственной собственности в смешанной рыночной системе зависят от ряда условий и определяются для каждой экономики самостоятельно.

В среднем по России производительность труда технологически активных малых предприятий оказалась на 32 % выше, чем инновационно пассивных организаций. При этом превышение удельных инвестиций на одного человека в технологически активные предприятия над удельными инвестициями в органи-

зациях, не осваивавших инновации, составило всего 8 %. Крупные организации требовали удельных инвестиций значительно больше, чем показатели средних инвестиций по стране.

Среди основных причин, тормозящих развитие сети малых и средних организаций и предприятий в экономике России, можно выделить следующие:

1) несовершенное законодательство о статусе, отсутствие административной и банковской поддержки малым и средним предприятиям;

2) жесткое налогообложение и чрезмерный контроль со стороны налоговых органов за деятельностью малых и средних предприятий;

3) трудности начального этапа становления организации и финансирования малых и средних предприятий;

4) невосприимчивость отечественных организаций и предприятий к инновациям;

5) недостаточная предрасположенность и отсутствие у значительной части населения склонности к предпринимательству;

6) недостаточная подготовленность значительной части населения и обученность руководства и персонала малых и средних предприятий;

7) отказ крупных предприятий от сотрудничества и отсутствие с их стороны партнерских отношений с малыми и средними предприятиями.

Ведущим направлением государственного содействия малым и средним предприятиям принято считать эффективное законодательство и местную административную поддержку таким предприятиям. В результате активной законотворческой инициативы ряда комитетов Госдумы был принят Федеральный закон от 14.06.1995 № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации».

Жесткое налогообложение и чрезмерный контроль со стороны налоговых органов, нередко преследующих при таком контроле не государственные, а частные интересы, в последние годы несколько смягчились прямым вмешательством Президента России и формированием им прямых распоряжений налоговым органам относительно частоты и обоснованности налоговых проверок организаций малого и среднего бизнеса.

Доля малых предприятий в общем объеме отгруженных традиционных и инновационных товаров составила 4,2 %, а доля средних предприятий – 8,1 %. Эти данные не отменяют общей тенденции – низкой доли участия малых и средних (12,3 %) предприятий в общем объеме производства. Необходимо отметить, что доля малых предприятий в промышленно развитых странах составляет от 60 до 80 %.

Структурная дифференциация инновационной активности на основе результатов обследования состояния инновационной деятельности в 2014 году выявила существенное расхождение как с опытом промышленно развитых стран, так и с ожиданием повышенной инновационной активности малых и средних предприятий. Преимущество малых предприятий над крупными компаниями в освоении нововведений обусловлено их большей активностью и адаптивностью к инновационным решениям, а также склонностью к риску, чем крупных компаний и фирм. Кроме того, промышленные страны создали благоприятную для малых инновационных предприятий налоговую, финансовую и организационно-административную инфраструктуру. При этом инновационная активность в России изменяется от 1,4 % для малых предприятий с численностью от 49 человек до 69,4 % для крупных организаций с численностью 10 000 и более человек. Из 18 950 обследованных малых организаций, только 2,1 % проявили инновационную активность, из 8 000 средних предприятий – 7,2 %; из 8,8 тыс. крупных предприятий – 20,6 %. С точки зрения распределения активности в выборе видов инновационной деятельности от 10 до 18 % малых и средних предприятий осуществляли маркетинговые и организационные инновации и такие же инновации осуществляли от 23 до 30 % крупных организаций.

Объем отгруженных инновационных товаров малыми и средними предприятиями промышленности заметно снизился с 15 % в 2013 году до 11,2 % в 2015 году. Малые организации сферы услуг значительно повысили объемы с 14 % в 2013 году до 38 % в 2015 году, а средние организации этого сектора экономики также увеличили объемы с 14 до 18 %. Изменение результативности малых и средних организаций происходило од-



новременно со снижением результативности крупных организаций с численностью более 250 человек [6].

Особенности результативности малых и средних организаций в отношении внедренных и усовершенствованных инновационных товаров проявились в том, что объем вновь внедренных товаров малыми организациями на 40–43 % превышал объемы внедренных товаров по РФ в целом, а превышение объемов средних организаций составило 8–10 %. Объемы усовершенствованных инновационных товаров составляли 5–6 % в выпуске инновационных товаров малыми организациями и 35–41 % – средними.

В условиях падения общего спроса на товары и услуги одновременно значительно возросли риски в сфере инновационного предпринимательства. Эти риски и трудности не смогли возместить ни многочисленные созданные объекты инновационной инфраструктуры (технопарки, стартапы, бизнес-ангелы), ни банковские структуры (венчурные фонды).

Проблема успешного старта малых инновационных предприятий может быть частично решена путем создания многочисленных прогностических, консультационных и экспертных центров, содействующих формированию перспективных инноваций и технологий. Такие центры могут создаваться как при НИИ РАН, так и при крупных университетах и вузах за счет бюджетных средств и (или) за счет средств частных структур.

Нежелание крупных предприятий сотрудничать с малыми и средними обусловлено, в свою очередь, целым рядом причин: например, стратегия поведения крупных предприятий часто базируется на внеэкономических предпочтениях, заставляющих крупные компании в ущерб своим экономическим интересам сокращать сотрудничество и внешнюю кооперацию в обмен на снижение рисков и организационную устойчивость. Этому содействует и неполное соблюдение малыми и средними предприятиями, входящими в общую сеть, окружающую крупные компании, стандартов и договорных обязательств.

Несмотря на разразившийся финансово-экономический кризис, отечественная наука в целом сохранила свой потенциал.

Объемы финансирования и результативность науки, инновационная активность и технологическое обновление экономики остались примерно на докризисном уровне. Ожидавшийся технологический прорыв на распадающиеся в период кризиса мировые рынки не состоялся. По-прежнему преобладает экспортно-ресурсная стратегия, а переход к инновационной стратегии в экономике, основанной на знаниях, затягивается.

Причины, осложняющие такой переход, многочисленны и взаимосвязаны. Только их согласованное, совместное преодоление способно успешно разрешить проблему перехода.

Одним из условий повышения качества отечественной экономики является переход от сложившихся коротких к длинным технологическим цепочкам. Для этого необходимо одновременное выполнение ряда условий, включая изменение характеристик организационно-экономического пространства, как для экономики, так и для науки и инновационной сферы.

Отмечено, что недостаточность числа и объемов производства малых предприятий является существенным изъяном отечественной экономики. Особенно тревожно, что малые предприятия в России являются наименее инновационно активными. Основные причины сложившейся ситуации обусловлены отсутствием поддержки формирования малых инновационных предприятий и неэффективностью взаимодействия этих предприятий со средними и крупными.

Недостаточная результативность науки и ее технологической направленности на интересы модернизации экономики во многом обусловлена низким уровнем организационно-методического управления наукой и инновациями. Отмечается важная и во многом задающая роль в исследовательской и инновационной деятельности научно-технологических прогнозов, практика подготовки которых только начинает восстанавливаться в России.

### **Список литературы**

1. Жахов Н.В. Концептуальный анализ современных моделей государственного регулирования национальных экономик // Молодой ученый. 2011. № 2–1. С. 109–112.

2. Науменко С.М., Швецова О.Н., Халина М.В. Модели управления инвестиционными рисками организации // Наука и современность, 2015. № 38, С. 237–241.

3. Мартышенко Н.С. Исследование структуры потребления туристских продуктов в Приморском крае // Региональная экономика: теория и практика. 2010. № 26 С. 60–68.

4. Суслов С.А., Генералов И.Г. Определение конкурентоспособности на национальном уровне // Социально-экономические проблемы развития малых муниципальных образований Научное издание. Материалы международной научной конференции. 2014. С. 130–134.

5. Дикунцова М.С., Дикунцов С.А. Инвестиционная политика для различных бизнес-сообщество // Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2016. № 8, С. 75–78.

## **ASSESSMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY RUSSIAN ENTERPRISES**

**Zakirova O.V., Ph.D., Associate Professor**

**Smirnova P.D., Undergraduate Student**

Volga State University of Technology,

424000, Republic of Mari El, Yoshkar-Ola, Lenina Sqr., 3

*Industrial companies need to constantly monitor the progress of science and technology in order to introduce these advances in the manufacturing process and timely refuse use of obsolete products and production technology. Introduction of new technology does not provide an immediate economic growth, but contributes to the development of the company, helps to move to a qualitatively higher level.*

*Keywords: Industrial enterprise, new technologies, innovation, economic growth, differentiation of innovative activity, innovative enterprise, innovative product.*

УДК 336.7  
ББК 65.584.3

## МЕТОДИКА ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ НА РЫНКЕ МЕЖБАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Даудова З.А., студентка 1 курса магистратуры  
Научный руководитель – д.э.н., профессор В.А. Фурсов  
Электронный адрес: [d-z96@mail.ru](mailto:d-z96@mail.ru)  
Северо-Кавказский федеральный университет, 355009  
г. Ставрополь, ул. Пушкина, 1

*В настоящей статье рассматривается межбанковский рынок, в условиях подверженности негативных воздействий внешней экономической среды, также представлено формирование механизма оценки качества МБК.*

*Ключевые слова: мировая финансовая система, межбанковский рынок, межбанковский кредит, банковская сфера.*

Таргетируя определенные уровни макроэкономических индикаторов для обеспечения стабильности функционирования мировой финансовой системы, центральные и коммерческие банки, в период экономического кризиса стремятся увеличить благосостояние общества.

Достижению указанной цели и могут способствовать операции, которые устремлены на управление уровнем краткосрочных процентных ставок и уровнем ликвидности банковского сектора. При планировании и параметризации таких операций субъекты транзакционного сектора опираются на некоторые предположения о структуре рынка межбанковского кредитования, то есть на прогноз о механизме и пределах перераспределения ликвидности в рассматриваемой сфере.

Формирование системы финансовых отношений, которые возникают между субъектами банковской сферы, осуществляе-

мых с целью перераспределения средств за счет проведения безналичных операций с привлечением финансовых инструментов на условиях срочности, платности и возвратности и трансформации денежных потоков между ее важнейшими секторами осуществляет межбанковский рынок, который наиболее остро подвержен негативным воздействиям внешней экономической среды.

Межбанковский кредит является существенным инструментом регулирования банками своей текущей ликвидности. Мировая практика показывает, что значительную часть прибыли банка формирует межбанковское кредитование.

Цель банка-заемщика – это привлечение ликвидных активов для фондирования активных операций и устранения кассовых разрывов.

Цель банка-кредитора – это повышение эффективности использования своих низкодоходных ликвидных активов за счет краткосрочного размещения на межбанковском рынке.

Вопросы качества при предоставлении ссуд банками-кредиторами для осуществления межбанковских кредитных операций, занимают центральное место в банковской деятельности, поскольку данный процесс в состоянии привести деятельность к убыткам и вызывать банкротство.

К негативному влиянию финансового кризиса, который охватил мировую экономику, один из первых подвергся межбанковский рынок, в связи чувствительности к внешней конъюнктуре сегментом рынка [1].

Масштабы последствий кризиса нашли свое отражение в росте задержек платежей, снижении объема операций. Поэтому на современном этапе развития банковских систем во многих странах отсутствует доверие в банковской среде и существует острая нехватка ликвидности.

В связи тем, что деятельность на этом рынке связана с высокими кредитными рисками, в банке проблема качества предоставляемых контрагентам кредитов и формирования эффективной системы их оценки приобретают особое значение, а также возникает необходимость в формировании механизма оценки качества межбанковского кредитования.

Оценка качества межбанковских кредитов – это направление, которое сформировалось на стыке экономического анализа банков и банковского риск-менеджмента [5].

В системе оценки качества МБК механизм содержит технологию проведения оценки, поэтапно формирующую порядок анализа межбанковского кредита с целью определения его качества [2]. В качестве базовых и первичных элементов механизма можно назвать субъекты оценки. Банк нуждается в создании большого числа взаимодействующих подразделений, которые будут ответственны за оценку, подготовку, а также последующий контроль, с учетом разнообразия проводимых на сегодняшний день межбанковских операций.

Субъекты оценки качества межбанковского кредитования (МБК) представлены в рисунке.



Субъекты оценки качества МБК

Объект оценки качества МБК, также неразрывно связан с субъектами, исходя из того, что объект есть то, на что направлена деятельность субъекта. Межбанковский рынок в данном случае выступает объектом. В связи с тем, что анализ деятельности

банка-заемщика позволит составить представление и его кредитоспособности, он и будет выступать объектом оценки качества.

Основная трудность, по нашему мнению, состоит в необходимости иметь достаточное количество реальной информации, выступающей в качестве связующего звена между субъектом и объектом оценки.

Как и любой анализ, оценка качества межбанковского кредитования включает в себя ряд этапов, основные из них представлены в таблице.

### Этапы оценки качества МБК

Этап	Характеристика
Предварительный	Информационная подготовка анализа, проверка информации на достоверность
Описательный	Описание результатов должно в максимальной степени отвечать поставленным перед аналитиком целям.
Заключительный	Окончательно оформляются результаты аналитического исследования, готовятся рекомендации и прогнозы.
Контроль	Учитывая требования «Положения № 254-П», специалистами аналитической службы банка ежемесячно рассчитывается внутренний рейтинг контрагентов.

Рассматривая формы определения групп качества межбанковского кредита, мы пришли к выводу, что в Российской Федерации для формирования итоговых выводов после получения интегрального показателя определяется группа, к которой относится заемщик. Международная практика признает несколько форм определения групп качества кредитов, а именно:

- смешанные формы;
- номерная система;
- система скоринга;
- балльная система (рейтинговая);
- метод взвешивания по группам риска.

Совершенствование системы оценки качества межбанковских кредитов является особо актуальной задачей в современных условиях, что обусловлено, с одной стороны,

ролью МБК в экономике стран, с другой – рисками в сфере межбанковского кредитования [3].

Обеспечивать непрерывное движение денежных потоков в стране, как и ликвидность банковского сектора, рынку межбанковского кредитования удастся за счет выполнения перераспределительной функции [4]. На сегодняшний день в мировом секторе развитию межбанковского кредитования препятствуют высокие риски, приводящие к достаточным убыткам в банковском сегменте [6].

Таким образом, развитие и восстановление межбанковского кредитования в период финансового кризиса невозможно без минимизации характерных для него рисков, заблаговременное выявление которых напрямую зависит от полноты и эффективности оценки банками кредиторами качества выдаваемых ими ссуд.

### Список литературы

1. Лазарева Н.В., Фурсов В.А. Особенности стратегий повышения конкурентных преимуществ предприятий промышленной индустрии. Актуальные проблемы экономики и управления на предприятиях машиностроения, нефтяной и газовой промышленности в условиях инновационно-ориентированной экономики. 2014. Т.1. С. 227–233.

2. Lazareva N., Alivanova S., Fursov V. The importance of positioning in achieving the strategic goals of the companies // Modern European Researches. 2015. № 7. С. 6–10.

3. Фурсов В.А., Лазарева Н.В., Лавринцев И.Н. Современное состояние и перспективы мирового рынка сжиженного природного газа // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2014. № 1. С. 265.

4. Шабукаева Л.М. Межбанковский кредит и его регулирование в РФ / Л.М. Шубукаева // Новая наука, стратегии и векторы развития. 2015. № 4. С. 217–220.

5. Щербаков М.А. Ретроспектива и современное состояние ресурсной базы банковской системы РФ / М.А. Щербаков // Новый университет. Серия «Экономика и право». 2015. № 1 (47). С. 71–74.

6. Официальный сайт Анализа банка. Режим доступа: <http://analizbankov.ru>.



**PROCEDURE OF THE ESTIMATION OF THE QUALITY  
OF THE ASSIGNMENT OF SERVICES ON THE MARKET  
FOR THE INTERBANK CREDITING**

**Daudova Z.A., Student of 1<sup>st</sup> year of Magistracy**

North-Caucasus Federal University,  
355009 Stavropol, Pushkin Str., 1

*In this paper we consider the interbank market, in terms of exposure to the negative effects of the external economic environment, also represented the formation of IBC quality assessment mechanism.*

*Keywords: world financial system, the interbank market, interbank credit, banking.*

**УДК 334.7**

**ББК 65.9(4УКР)-431.5**

**МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО РОССИИ:  
ОЦЕНОЧНЫЕ КРИТЕРИИ, ФАКТОРЫ И РЕЗЕРВЫ  
РОСТА**

**Объедкова Е.В., студентка магистратуры 1 курса**

**Научный руководитель – к.э.н., доцент С.Л. Васнев**

**Электронный адрес: [servasa17@mail.ru](mailto:servasa17@mail.ru)**

**Институт сферы обслуживания и предпринимательства  
(филиал) в г. Шахты, Донской государственный техниче-  
ский университет, 346500 г. Шахты, ул. Шевченко, 147**

*Рассмотрены основные критерии, факторы и резервы эффективного функционирования малых предприятий в российской экономике.*

*Ключевые слова: малое предпринимательство, оценка эффективности малого предпринимательства, оптимизация процессов функционирования малого предпринимательства.*

Развитие экономики и эффективность происходящих в ней процессов определяется активностью населения, которое создаёт и развивает предприятия, которые могут входить в одну из трёх групп: микро-, малые и средние. Данные организации различаются в зависимости от величины ряда пороговых значений, как это видно из рисунка 1.

В России, крупный бизнес, хоть и находится в частных руках, но он, как правило, обслуживает интересы государственных корпораций и поэтому его эффективность зависит от несколько иных факторов. Следует сказать о том, что по мере движения от микро- до среднего предприятия, процессы управления и координации усложняются, в результате требуются различные подходы, позволяющие достичь эффективности. В свою очередь, эффективность, как экономическая категория имеет свои особенности, которые зависят не только от применяемых критериев, но и от того, кто выступает оценщиком.

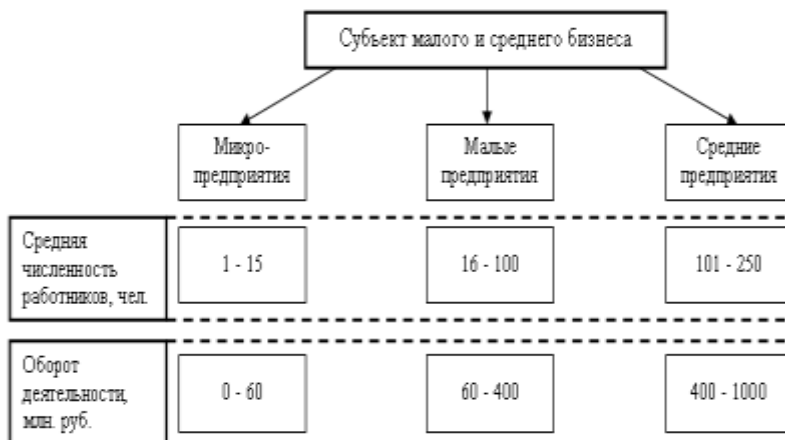


Рис. 1. Критерии отнесения субъектов малого бизнеса к различным категориям [1]

В таблице 1 представлены мнения различных авторов по вопросам эффективности частного бизнеса.

Таблица 1

**Обобщённые подходы к оценке эффективности малого бизнеса [2]**

<b>Автор</b>	<b>Позиция в оценке эффективности</b>
А.Ф. Ионова и Н.Н. Селезнева	Оценивается динамика материалоёмкости, трудоёмкости, амортизациоёмкости, оборачиваемости капитала, рентабельности и доходности [3]
И.А. Лисовская	Оценивается динамика системы коэффициентов рентабельности (экономической, финансовой, коммерческой), а также рентабельности внеоборотных средств [4]
С.Г. Мещеряков	Оценивается соотношение экономического эффекта и авансированных затрат, а также динамика общей рентабельности, оцениваемой как отношение сумм чистой прибыли к стоимости активов [5]
Э. Хелферта	Оценивается динамика экономической и финансовой эффективности, которая определяется тем, к какой категории относится оценщик (рисунок 2) [6]

Предпринимательская деятельность в сфере малого бизнеса, как правило, начинается с организации маленького магазина или точки, организованной в большей массе в форме семейного предпринимательства [7], в которой предоставляются услуги. Данные предприятия функционируют не изолированно, а составляют часть локализованных региональных экономических систем [8; 9], которые, развиваясь способны трансформироваться в экономические кластеры [10; 11]. В данной схеме расширяется и малый бизнес, одновременно получая новые проблемы: недостаток ресурсов и личного времени. При этом внешняя среда зависит от степени развития городской социально-экономической и материальной инфраструктуры, так предпринимательство в малых городах обладает известным набором, как преимуществ, так и барьеров [12]. В первом случае возникает потребность в кредиторах, во втором – в управляющих менеджерах [13]. В результате чего возникает три стороны, у каждой из которых свой подход к оценке эффективности, как показано на рисунке 2.



Рис. 2. Формирование системы оценочных показателей эффективности в зависимости от позиции оценщика

Следует сказать о том, что оптимизация расходов компании может проводиться по нескольким направлениям одновременно, однако следует учитывать, что в процессе тратится много времени, а также ресурсов на то, чтобы изменения качественно вступили в силу.

**Таблица 2**

**Характеристика возможных путей оптимизации расходов предприятия малого бизнеса с целью повышения его эффективности [14]**

Направление	Влияние на эффективность
оптимизация затрат на производство	Метод: Разработка программы по сокращению затрат по всем стадиям производства товара (услуги) Виды: совершенствование технологического процесса, снижение потерь, отходов, повышение качества продукции, а также поиск более дешёвых кредитов, проведение максимально детальной инвентаризации расходов предприятия
оптимизация налогообложения	Метод: Выбор наиболее оптимальной формы налогообложения на момент создания бизнеса. Виды: проверка бухгалтерского и налогового учета, базы хозяйственных договоров и первичных документов, устранение обнаруженных ошибок, обеспечение необходимого объема и качества первичных документов; создание системы автономного внутреннего контроля, разработка новых форм договорных отношений с контрагентами; разработка необходимых инструментов регулирования равномерности и размеров уплаты налогов.

Окончание таблицы 2

Направление	Влияние на эффективность
оптимизация расходов на персонал	Метод: Аттестация персонала, анализ выполнения норм выработки Виды: Использование труда внештатных сотрудников, пересмотр норм выработки в привязке к вознаграждению, применение инструментов стимулирования, сокращение численности и переподготовка, улучшение условий труда и психологического климата
оптимизация сбытовой деятельности	Метод: Анализ затрат по логистическим центрам и рынка сбыта Виды: сокращение затрат в системе складирования, транспортировки и организации торговой деятельности, интеграция усилий с другими компаниями для повышения эффективности сбыта
оптимизация контрольной системы предприятия	Метод: Минимизация рисков при ведении бизнеса. Виды: Усиление контроля в сфере сохранения и эффективного использования разнообразных ресурсов, своевременной адаптации организации к изменениям во внутренней и внешней среде, обеспечения эффективно функционирования организации и ее устойчивости

Рассматривая и оценивая эффективность в динамике у оценщика возникает необходимость в оптимизации затрат по ведению ключевых бизнес – процессов (рисунок 3).

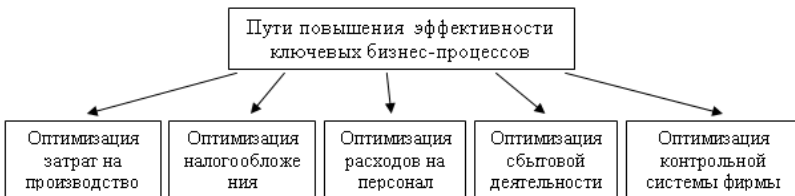


Рис. 3. Возможности по оптимизации бизнес-процессов на малых предприятиях

В общем виде оптимизация находит своё отражение в эффективности работы предприятия, если по итогам года у малого предприятия имеется прибыль, то его руководство склонно к продолжению активности, в противном случае – к закрытию. Используя данные Росстата, выполним оценку динамики показателей, характеризующих динамику сбыта услуг малыми предприятиями (таблицы 3 и 4).

**Таблица 3**

**Динамика объёма платных услуг населению РФ в конце 2015, начале 2016 года**

Период	В сопоставимых ценах в % к	
	соответствующему периоду предыдущего года	предыдущему периоду
2015г.		
Октябрь	97,6	100,8
Ноябрь	97,5	99,8
Декабрь	97,0	106,1
IV квартал	97,3	103,1
Год	98,0	
2016г.		
Январь	96,9	87,5
Февраль	100,4	104,1
Март	98,7	102,1
I квартал	98,6	94,1

В марте 2016 года, по предварительным данным, населению было оказано платных услуг на 682,0 млрд рублей, в I квартале 2016г. – на 1986,3 млрд рублей. Удельный вес расходов на оплату услуг в потребительских расходах населения в марте 2016 года составил 22 % против 21,1 % в марте 2015 года.



Рис. 4. Динамика платных услуг населению, в процентах к уровню 2013 года [15]

Из рисунка 4 видно, что тренды изменения от года к году сохраняются, однако падение в январе 2016 года оказалось намного сильнее, чем годом ранее. В таблице 4 приведены данные об объёмах сбыта услуг населению.

Таблица 4

## Объём платных услуг населению по видам [15]

	Март 2016 г.				I квартал 2016 г. в % к I кварталу 2015 г.
	Млрд рублей	в % к			
		марту 2015 г.	февралю 2016 г.	итогу	
бытовые	67,9	97,3	104,8	10,0	97,7
транспортные	116,2	102,7	102,1	17,0	100,3
связи	100,3	95,5	98,7	14,7	96,2
жилищные	44,5	98,8	101,3	6,5	99,2
услуги гостиниц и отелей	14,1	105,4	105,2	2,1	106,9
коммунальные	173,2	98,9	99,9	25,4	99,8
культуры	12,3	103,7	112,0	1,8	101,9
туристские	8,4	87,8	112,7	1,2	86,7
физической культуры и спорта	6,1	104,0	101,6	0,9	103,9
медицинские	47,8	99,9	108,7	7,0	100,5
санаторно- оздоровительные	7,1	93,1	113,6	1,0	94,7
ветеринарные	1,3	98,2	108,3	0,2	97,3
системы образования	48,4	98,5	99,7	7,1	97,7
Итого:	682,0	98,7	102,1	100	98,6

Обзор статистических данных, приведенных в таблице 4, указывает на то, что прирост сбыта, обусловлен, скорее всего, ростом цен, так как, несмотря на значительную инфляцию, объём значимо вырос лишь среди гостиничных услуг.

В завершении можно сказать о том, что малое предпринимательство играет особую роль в развитии экономики, эффективность функционирования компании зависит от масштабов её деятельности, при этом система оценки может различаться в зависимости от метода и того, кто является заинтересованным лицом. Если говорить об эффективности малого бизнеса, то она достигается за счёт оптимизации затрат или реализации различных мероприятий. Например, если рассматривать работу сервисного центра, который оказывает услуги по ремонту и обслуживанию компьютерной техники, то в целях повышения эффективности можно предложить мероприятия, которые условно

можно разделить на 3 группы. К первой группе относится расширение ассортимента за счёт предоставления услуг независимого консультанта по подбору «железа», а также ремонт и обслуживание «гаджетов». Ко второй – увеличение охвата рынка, это может быть выезд специалистов на дом, а также заключение с управляющей компанией договора на обслуживание компьютеров жильцов многоквартирного дома, которые будут вносить абонентскую плату. К третьей относится усиление продвижения, это может быть ребрендинг, реклама в местах, где имеется широкий охват целевой аудитории, а также усиление присутствия в интернет – пространстве.

### Список литературы

1. Ендовицкий Д.А. Бухгалтерский и налоговый учет на малом предприятии: учебное пособие / Д.А. Ендовицкий, Р.Р. Рахматуллина. М.: Кнорус, 2015. 256 с.
2. Аванесова Р.А. Некоторые вопросы методологии и оценки эффективности функционирования малого бизнеса в региональной экономике / Р.А. Аванесова, Г.А. Лукьянова // Менеджмент. 2011. № 22. С. 85.
3. Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами : учебное пособие для вузов / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. 2-е изд., перераб. и доп. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. 639 с.
4. Лисовская И.А. Основы финансового менеджмента / И.А. Лисовская. М. : ТЕИС, 2006. 120 с.
5. Мещеряков С.Г. Основные экономические показатели и методы оценки эффективности деятельности холдинга. Режим доступа: [www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn03/03.shtml](http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn03/03.shtml) (дата обращения: 13.09.2016).
6. Хелферт Э. Техника финансового анализа / Э. Хелферт. М. : Питер, 2013. 487 с.
7. Панарина Е.И. Понятие семейного предприятия в России и за рубежом / Е.И. Панарина, С.Л. Васенев // Экономика и социум. 2016. № 2 (21). С. 165–167.
8. Васенев С.Л. Проблемы функционирования региональной обувной локализации / С.Л. Васенев // Terra Economicus. 2010. Т. 8. № 1–2. С. 138–144.



9. Васенев С.Л. Основы мониторинга функционирования квазикластерных интеграций / С.Л. Васенев // Вестник Северо-Кавказского гуманитарного института. 2012. № 1. С. 27–36.

10. Актуальные аспекты социально-экономического развития региона: монография / Т.П. Елисеева, А.А. Горбачева, М.В. Россинская и [др.]; под общ. ред. проф. д.э.н. Елисеевой Т.П. Шахты: Издательство: Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса, 2012. 266 с.

11. Васенев С.Л. Региональные квазикластерные интеграции: монография / С.Л. Васенев. Шахты : Изд-во ЮРГУЭС, 2012. 175 с.

12. Васенев С.Л. Развитие IT-организаций малых городов, проблемы организации производства и управления / С.Л. Васенев, Д.А. Акатьев, А.И. Абрамова // Инженерный вестник Дона. 2015. Т. 34. № 1–2. С. 22–24.

13. Королёв В. О подходах к оценке собственником компании инвестиционной эффективности его персональной деятельности по управлению бизнесом / В. Королёв, Д. Мамонтов // Корпоративные финансы. 2011. № 4. С. 40–53.

14. Залевская И.В. Оптимизация коммерческой деятельности малых предприятий / И.В. Залевская // Альманах современной науки и образования. 2011. № 5. С. 143–145.

15. Рынок платных услуг населению: данные Росстата. Режим доступа: [ak.gks.ru/bgd/r1101ND/IssWWW.exe/Stg/r1603/ii/2/2.3.htm](http://ak.gks.ru/bgd/r1101ND/IssWWW.exe/Stg/r1603/ii/2/2.3.htm) (дата обращения: 2.09.2016).

## **SMALL BUSINESS IN RUSSIA: EVALUATION CRITERIA AND RESERVES GROWTH FACTORS**

**Obedkova E.V. Magistracy Student of 1st year**

Don State Technical University

Institute of Service and Business (branch) DSTU in Shakhty,

346500 Shakhty, Shevchenko Str., 147

*Deals with the basic criteria, factors and reserves of the effective functioning of small enterprises in the Russian economy.*

*Keywords: small business, small business performance evaluation, optimization of processes of functioning of small businesses.*

УДК 331.1  
ББК 65.050

**ПАРАМЕТРИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ СИСТЕМЫ  
УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ГОСУДАРСТВА  
КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО СУБЪЕКТА  
ЭКОНОМИКИ**

**Чернышев Ю.Ю.**, студент магистратуры 2 курса  
**Научный руководитель – к.э.н., доцент С.Л. Васенев**  
**Электронный адрес: servasa17@mail.ru**  
**Институт сферы обслуживания и предпринимательства  
(филиал) в г. Шахты, Донской государственный техниче-  
ский университет, 346500 г. Шахты, ул. Шевченко, 147**

*Работа посвящена изучению влияния системы управления персоналом государственных органов власти на эффективность экономического развития в региональном разрезе. Проводится анализ зависимости значений динамики численности работников государственных органов и значений показателей, оценивающих эффективность экономического развития.*

*Ключевые слова: система управления персоналом государственных органов, государственная кадровая политика, эффективность экономического развития.*

Сегодня уже не требует специального обоснования утверждение о том, что и количественные и качественные характеристики преобразований современных социально-экономических находятся в прямой зависимости от эффективности системы государственного управления. В свою очередь очевиден и краеугольный вопрос эффективности государственного и муниципального управления, которую предопределяют компетентные, адаптивные к общественным проблемам профессиональные кадры. От них в немалой степени зависит направление развития квазикластерных интеграций [1], динамика объема человеческо-

го капитала [2], а также уровень жизни населения [3]. Значение государственного управления значительно возрастает для провинциальных городов, оторванных от главных ресурсных потоков, обладающих меньшей инвестиционной привлекательностью [4].

В укрупненном плане можно констатировать, что государственная кадровая политика России в современном периоде прошла три этапа:

– первый этап – 1985–1990 гг., характеризующийся началом реформирования социально-экономической формации, и, как следствие, изменением требований к компетентности государственных служащих;

– второй этап – 1990–2000 гг., затронул сложный период, связанный с распадом СССР, ознаменовал «начало конца» процесса смены формационного вектора развития, что, одновременно, обусловило распад создававшейся десятилетиями системы подготовки государственных кадров, последующим коллапсом системы государственного управления;

– третий этап с 2000-х гг. можно описать как модернизацию становления нового института государственной кадровой политики Российской Федерации.

Здесь необходимо отметить, что политические и социально-экономические реформы идут в России, практически не прерываясь, с 1985 года. Последний факт не может не отразиться на особенностях системы управления персоналом в государственном секторе экономики.

Смена советской номенклатурной кадровой политики в сфере государственного и муниципального управления в 1990-е гг. имела множество последствий – из-за демократизации управленческие структуры заполнили чиновники новой формации. На пике либеральных реформ сформировались основы современной государственной кадровой политики с такими негативными характеристиками как: nepoтизм, неoтpайбализм, землячество и кумовство, дополненные относительной профессиональной некомпетентностью, дилетантизмом, а также недостатком соответствующих образования и опыта. Кроме того, рост коррумпированности государственной и муниципальной службы в России позиционируется наиболее значимым препятствием для поступательного социально-экономического развития страны.

Тем не менее, государственная кадровая политика является важной составляющей политики государства в социальной сфере. То есть во многом определяют возможности создания условий, позволяющих каждому дееспособному человеку поддерживать собственное благополучие своим трудом и предприимчивостью. В таблице 1 представлены основные направления государственной кадровой политики России.

**Таблица 1**

**Основные направления государственной кадровой политики [5, с. 20]**

Кадровая политика	Уровень управления	
	Макро-	Микроэкономический
1	2	3
Регулирование сферы отношений работников и процесса их производственной деятельности, ориентированных на сближение целей функционирования социально-экономических систем с личными целями работников для достижения максимальных экономических результатов	Определение типа власти в обществе (например, автократия, т.е. неограниченная власть, и демократия)	Внутренняя среда социальных, экономических, хозяйственных систем, сильные и слабые стороны их деятельности
	Стиль руководства, определяемый типом власти	Анализ рабочих процессов, планирование, паем, выбор, размещение рабочей силы, политика занятости работников
	Кадровое регулирование хозяйственных систем на макроэкономическом уровне (конституция, указы, законы и т.д.)	Политика обучения, подготовка персонала, продвижение по работе, оценка выполнения, практическое обучение и повышение квалификации работников
	Философия управления деятельностью хоз. Систем, определение их миссии	Условия найма, методы и стандарты оплаты труда, совершенствование политики оплаты труда, компенсаций, пособий и льгот
	Внешняя среда социально-экономических, хозяйственных систем	Условия работы, формальные и неформальные связи, безопасность и здоровье
	Анализ ситуации на национальном рынке труда	Политика производственных отношений, трудовые отношения, дисциплина, оценка действий персонала
	Политика организационной культуры	Разработка и внедрение программ по привлечению квалифицированного персонала
	Национальная политика	

Таким образом, под государственной кадровой политикой в широком смысле понимается сложное социальное явление, охватывающее стратегические направления деятельности субъекта социального управления по формированию, развитию и рациональному использованию трудового потенциала страны. В узком смысле, государственная кадровая политика выступает как стратегия, политический курс работы с кадрами, закреплённый в официальных документах, определяющих деятельность структур по регулированию кадровых процессов [5, с. 20]. При этом эффективная кадровая политика государства должна соответствовать семи ключевым принципам:

1) научной обоснованности и созидательности, то есть должна учитывать потребности государства в кадрах и определять последовательность, решения стратегических задач, она ориентироваться на устойчивое развитие страны, привлечение к государственной службе людей профессионально подготовленных, предприимчивых обладателей новаторских идей;

2) комплексности, данный принцип заключается в единстве целей, форм и методов работы с кадрами с учётом различных аспектов кадровых вопросов;

3) многоуровневого единообразия – государственная кадровая политика должна быть единой для страны, но вместе с тем многоуровневой (федеральной, региональной, местной), охватывающей весь кадровый комплекс;

4) перспективности, государственная кадровая политика всегда обязана иметь превентивный и опережающий характер целей своего развития, учитывать социально-экономический прогресс;

5) государственная кадровая политика должна быть демократична по целям и механизму решения кадровых проблем;

6) духовно-нравственный, она должна воспитывать в государственных служащих честность и гражданскую ответственность;

7) правовой принцип предполагает реализацию государственной кадровой политики строго в рамках закона [5, с. 21].

Следует напомнить, что государственная кадровая политика в своей сущности обладает тройственной природой. Во-первых, она выступает в виде феномена общественной и государственной жизни, имеющего социальные и функциональные

параметры и соответствующее содержание. Во-вторых, выступает как грань политической формы общественного сознания, являющаяся отражением специфических отношений кадровой политики. Наконец, в-третьих, государственная кадровая политика представляет собой деятельность государства в области использования человеческих ресурсов для достижения стратегических целей развития [5]. Но, в любом случае государственная кадровая политика является проекцией и одновременно определяющим вектором развития системы управления персоналом государства как институционального субъекта экономики. Таким образом, проблемы данной системы, как теоретическое обоснование и практическое решение отображаются в стратегии и тактике государственной кадровой политики.

В целом государственная кадровая политика является областью социального управления. Она связана с разработкой и реализацией системы целей, принципов и основных направлений деятельности, задающих единые правила для всех субъектов социального управления, независимо от форм собственности, по формированию и рациональному использованию способностей человека, как в его личных интересах, так и в интересах организации. Следовательно, может позиционироваться как всепроникающий фактор, влияющий на подавляющее большинство акторов социально-экономических отношений (рисунок 1).



Рис. 1. Место государственной кадровой политики в социальной политике государства [5, с. 23]

Система управления персоналом государственных органов власти и органов местного самоуправления дополнительно к особенностям, обусловленным кадровой политикой, характеризуется количественным образом. Здесь ключевым параметром является численность работников. В целом численность сотрудников в данной сфере общественной жизни России в 2015 г. составляла 2,174 млн человек (таблица 2).

**Таблица 2**

**Численность работников государственных органов  
и органов местного самоуправления Российской Федерации  
по ветвям власти [6]**

<b>Ветвь власти</b>	<b>2000</b>	<b>2005</b>	<b>2010</b>	<b>2015</b>
законодательных	15,4	24,4	32,8	32,3
исполнительных	1027,3	1234,4	1385,3	1888,6
судебной власти и прокуратуры	113,7	192,8	214,6	233,0
других	3,1	8,3	13,5	20,1
<b>ИТОГО</b>	<b>1159,5</b>	<b>1459,9</b>	<b>1646,2</b>	<b>2174,0</b>

Анализируя динамику таблицы 2, необходимо отметить рост численности персонала органов государственного управления. За 2000–2015 гг. общая численность работников данного сектора возросла на 1014,5 тыс. ч. (87,5 %). Численность работников законодательных органов выросла более чем в два раза, исполнительных – на 83,3 %, органов судебной власти и прокуратуры – также в два раза.

В 2015 г. в структуре персонала государственных органов и органов местного самоуправления Российской Федерации по ветвям власти доминируют представители исполнительной власти, численность которых составляет 87 % общей численности сотрудников. Вторая по численности категория представлена работниками органов судебной власти и прокуратуры – 11 %. Система управления персоналом законодательных органов власти и категории «другие» составляет по одному проценту. Таким образом, для государственной кадровой политики России характерно количественное преобладание представителей исполнительной власти. Но, за 2000–2015 гг. доля данной ветви власти в совокупной численности государственных служащих

сократилась на 2 %, за счёт относительного роста численности сотрудников судебной власти и прокуратуры и законодательных органов власти (рисунок 2).

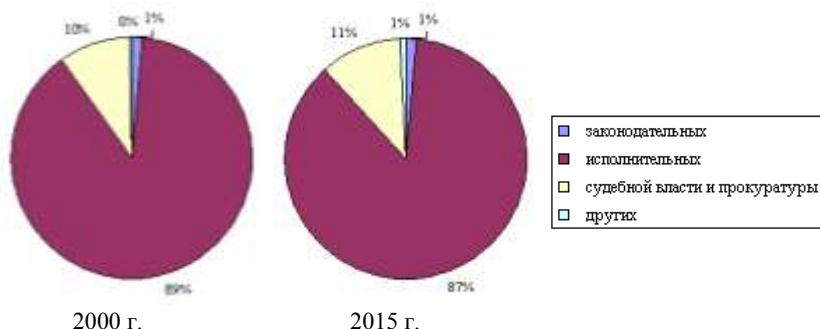


Рис. 2. Изменение структуры системы управления персоналом работников государственных органов и органов местного самоуправления Российской Федерации по ветвям власти

В целом за 2000–2015 гг. численность государственных служащих в России постоянно росла, при этом можно выделить отдельные экстремальные периоды (рисунок 3).

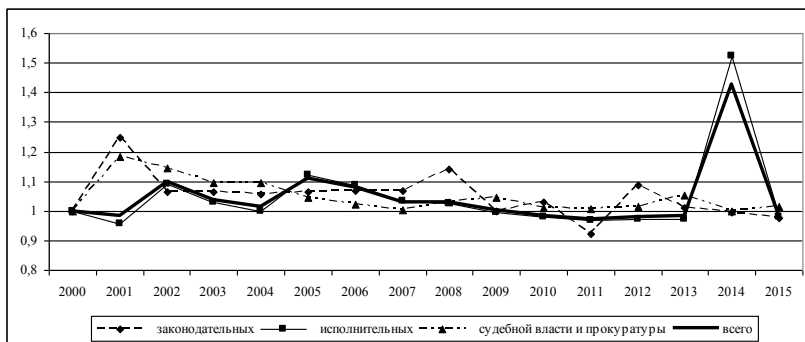


Рис. 3. Динамика численности сотрудников государственных органов и органов местного самоуправления Российской Федерации по ветвям власти

Из рисунка 3 видно, что на протяжении изучаемого периода проявились два пика изменения численности государственных служащих. В 2001 г. произошел заметный рост численности ра-



ботников в органах законодательной власти, судебной власти и прокуратуры – на 24,7 и 18,1 % соответственно. При этом общая численность сократилась на 1,8 % из-за снижения численности сотрудников органов исполнительной власти на 4,5 %. В 2015 г. произошел резкий прирост численности сотрудников органов исполнительной власти – 52,3 %. В остальные периоды численность сотрудников увеличивалась ежегодно в среднем на 4–5 %.

Таким образом, главной параметрической особенностью системы управления персоналом государственных органов и органов местного самоуправления Российской Федерации можно считать постоянный количественный рост, наблюдаемый по всем ветвям власти, при доминирующем положении исполнительной власти. Кроме того, следует отметить, что государственная кадровая политика предусматривает постоянное обучение сотрудников, направленного на повышение качества предоставления государственных услуг населению, а также на рост эффективности государственного управления. Так в 2015 г. дополнительное профессиональное образование получили 116345 государственных служащих, что в три раза превосходит численность сотрудников прошедших обучения в 2000 г. (рисунок 4).

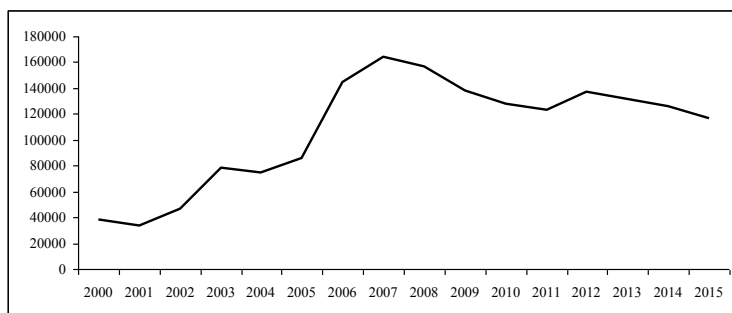


Рис. 4. Численность государственных служащих прошедших обучение [6]

Из рисунка 4 видно, что до 2007 г. численность сотрудников государственных органов власти, прошедших постоянно росла, достигнув своего максимума – 163896 человек. В 2008–2015 гг. численность постоянно сокращалась, оставаясь, тем не менее, выше уровня 2000 г. более чем в три раза.

Постоянный рост численности сотрудников государственных органов и органов местного самоуправления Российской Федерации и серьёзное внимание к обучению, позволяют предположить, что расходы на содержание государственного аппарата управления также увеличивались. При этом адекватность данных затрат должна быть обоснованна, то есть необходимо доказать эффективность функционирования системы управления персоналом государства как институционального субъекта экономики. Одним из способов такого исследования является оценка корреляционной зависимости между параметрическими характеристиками системы управления персоналом государственных органов и показателями, отражающими эффективность экономического развития.

Для проведения подобного корреляционного анализа можно использовать статистические данные [6], характеризующие динамику значений по следующим индикаторам:

- численность работников государственных органов и органов местного самоуправления на 10000 человек постоянного населения по субъектам Российской Федерации (условное обозначение «Ч1»);

- численность работников государственных органов и органов местного самоуправления на 1000 человек занятых в экономике (условное обозначение «Ч2»);

- валовой региональный продукт по субъектам Российской Федерации в текущих основных ценах (условное обозначение «Э1»);

- степень износа основных фондов на конец года (условное обозначение «Э2»);

- индекс производительности труда (условное обозначение «Э3»).

Корреляционный анализ проводился на основании значений вышеназванных показателей, представленных в региональном разрезе по 80 регионам России за 2008–2014 гг. В данных условиях при укрупнённом расчёте зависимость можно считать значимой при коэффициенте парной корреляции составляющем 0,2172, существенной – при 0,2830. Результаты корреляционного анализа представлены в таблице 3.

Таблица 3

**Результаты оценки зависимости количественных параметров системы управления персоналом государственного управления и динамики значений показателей экономической эффективности**

	<b>Ч1</b>	<b>Ч2</b>	<b>Э1</b>	<b>Э2</b>	<b>Э3</b>
Ч1	=	0,7900	0,3237	0,0772	0,1023
Ч2	=	=	0,0190	-0,1225	0,0666
Э1	=	=	=	-0,0468	-0,0945
Э2	=	=	=	=	-0,0239
Э3	=	=	=	=	=

Из таблицы видно, что не существует значимой зависимости между количественным развитием системы управления персоналом государства как институционального субъекта экономики и большинством проанализированными показателями эффективности последней. Развитие государственного аппарата в регионах не способствует обновлению основных фондов и не стимулирует рост производительности труда.

При этом отмечается существенная зависимость, составляющая 0,3237 между численностью работников государственных органов и органов местного самоуправления на 10000 человек постоянного населения и значениями валового регионального продукта в постоянных ценах. Но, отсутствие зависимости между численностью работников государственных органов и органов местного самоуправления, приходящихся на 1000 человек занятых в экономике, и этим же показателем, может свидетельствовать против существования данной зависимости. Высокое значение коэффициента парной корреляции между данными показателями, может быть вызвано не интенсивными, а экстенсивными по характеру экономическими факторами. Другими словами, вероятнее всего, данная зависимость обусловлена масштабами хозяйственной активности в регионах и их пространственно-инфраструктурными характеристиками, которые вызывают необходимость повышенной численности работников государственных органов и органов местного самоуправления.

Следовательно, можно констатировать, что рост численности работников государственных органов и органов местного самоуправления отмечаемый в России на протяжении 2000-2015 гг. не сопровождался адекватным повышением экономической эффективности на региональном уровне. Поэтому можно сделать вывод либо о том, что неэффективность государственного управления, связанна либо с чрезмерной численностью его системы управления персоналом, либо, наоборот, с недостаточной численностью и, как следствие, с невозможностью эффективно регулировать, направлять, корректировать и управлять сложными социально-экономическими системами.

### Список литературы

1. Васенев С.Л. Региональные квазикластерные интеграции: монография / С.Л. Васенев. Шахты : Изд-во ЮРГУЭС, 2012. 175 с.

2. Васенев С.Л. Оценка зависимости регионального человеческого капитала от факторов социальной и экологической направленности (на примере южного федерального округа) / С.Л. Васенев // Международное научное издание Современные фундаментальные и прикладные исследования. 2015. № 1 (16). С. 54–57.

3. Васенев С.Л. Оценка зависимости динамики индекса развития человеческого потенциала регионов южного федерального округа от факторов социальной и экологической направленности / С.Л. Васенев // Международное научное издание Современные фундаментальные и прикладные исследования. 2015. № 1 (16). С. 56–54.

4. Васенев С.Л. Развитие IT-организаций малых городов, проблемы организации производства и управления / С.Л. Васенев, Д.А. Акатьев, А.И. Абрамова А.И.// Инженерный вестник Дона. 2015. Т. 34. № 1–2. С. 22–24.

5. Одегов Ю.Г. Кадровая политика и кадровое планирование : учебник для вузов / Ю.Г. Одегов, М.Г. Лабаджан. М. : Издательство Юрайт, 2014. 444 с.

6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 12.09.2016).

**PARAMETRIC CHARACTERISTICS OF PERSONNEL  
MANAGEMENT OF THE STATE AS A SUBJECT  
OF INSTITUTIONAL ECONOMICS**

**Chernyshov Y.Y. , Magistracy Student of 2<sup>nd</sup> year**

Don State Technical University

Institute of service and business (branch) DSTU in Shakhty,  
346500 Shakhty, Shevchenko Str.,147

*The work is devoted to studying the impact of the staff of public authorities in the management efficiency of economic development in the regional context. The analysis according to the values of the dynamics of the number of employees of state bodies and performance values, evaluating the effectiveness of economic development.*

*Keywords: human resource management system of state bodies, state personnel policy, the effectiveness of economic development.*

**УДК 331.104.22**

**ББК 65.242**

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ  
В СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ**

**Лоскутникова В.Э., студентка 4 курса**

**Нанакина Ю.С., к.э.н., доцент кафедры менеджмента**

**Электронный адрес: artamon3@yandex.ru**

**Заполярный филиал Ленинградского государственного  
университета имени А.С. Пушкина, 663300, Красноярский  
край, г. Норильск, ул. Талнахская, 51**

*Система стратегического управления персоналом – это основа кадровой политики любого предприятия. Персонал стал рассматриваться как основной ресурс фирмы, определяющий эффективность деятельности организации, и который обеспечивает ее конкурентоспособность в условиях глобализации экономики.*

---

© Лоскутникова В.Э., Нанакина Ю.С., 2016

*Эти изменения усилили внимание к стратегическим вопросам управления развитием персонала на всех уровнях управления.*

*Ключевые слова: кадровая политика, стратегия управления кадрами, стратегия, стратегическое управление, стратегический план, кадровые стратегии.*

На смену теории, которая рассматривала персонал в качестве расходов, которые необходимо сокращать, появилась теория управления человеческими ресурсами, в соответствии с которой, персонал является одним из ресурсов организации, которым необходимо рационально управлять, создавать благоприятные условия для его развития, вкладывать в развитие персонала значительные средства. Само существование компании на рынке, не говоря уже о ее росте и обогащении, в решающей степени определяется тем, как она использует человеческий ресурс. Взаимосвязь перечисленных факторов и привела к появлению кадровых стратегий управления персоналом, которые означают:

- внедрение на практике стратегического управления деятельностью фирм;
- изменение парадигмы управления и признание персонала основным ресурсом организации [1, с. 56].

Кадровая политика является одной из составных частей управленческой деятельности политики организации.

При этом стоит отметить, что кадровая политика находится в тесной взаимосвязи с общей стратегией управления организацией.

Сам термин «стратегическое управление» был введен в 60-70 годах прошлого столетия, и его основным предназначением было разграничение между текущим управлением на уровне производства и управлением, которое осуществляется на высшем уровне. Разработкой вопросов стратегического управления занимались многие авторы – И. Ансофф (1972), Шендел, Хаттен (1972), Ирвин (1974) и др.[3, с. 48]

Шендел, Хаттен (1972): стратегическое управление - процесс определения и установления связей организации с ее окружением для реализации выбранных целей и достижения желаемого состояния для эффективной и результативной деятельности организации и ее подразделений.

О.С. Виханский (1985): стратегическое управление – это управление организацией, которое опирается на человеческий потенциал как на основу организации, ориентирует производственную деятельность на нужды потребителей, осуществляет гибкое регулирование и своевременные изменения в организации для достижения конкурентных преимуществ, чтобы выживать и достигать своей цели в долгосрочной перспективе [2, с. 154].

Общая стратегия предприятия состоит из ряда функциональных стратегий.

А. Томпсон, Дж. Стрикленд считают, что термин «функциональная стратегия» принадлежит к управленческому плану действий отдельного подразделения или ключевого функционального направления внутри определенной сферы бизнеса. Предприятие имеет потребность в данной стратегии для каждой сферы бизнеса: НИОКР, производство, маркетинг, обслуживание клиентов, распределение, финансы, персонал и др. [2, с. 158]

Функциональная стратегия конкретизирует отдельные детали в общем плане развития предприятия за счет определения подходов, необходимых действий по обеспечению управления отдельными подразделениями или функциями бизнеса. Роль функциональной стратегии заключается в поддержке конкурентоспособности предприятия. Кроме того, значение функциональной стратегии заключается в создании управленческих ориентиров для достижения определенных функциональных целей предприятия. Таким образом, функциональная стратегия – это своеобразный план производства, содержащий необходимые меры для поддержки конкурентной стратегии и достижения производственных целей и миссии предприятия.

В разработке и реализации общей стратегии особую роль играет персонал предприятия. С одной стороны он является одним из важнейших ресурсов, человеческим капиталом, который обеспечивает развитие и конкурентоспособность предприятия. Кроме того, персонал сам является объектом стратегического управления, то есть персонал-стратегия является одной из функциональных стратегий предприятия. Такое сочетание принадлежит к обеспечивающей стратегии в стратегическом наборе, который определяет стратегическую ориентацию определенной функциональной подсистемы управления предприятием, которая

обеспечивает ей достижение целей, а также управление процессами выполнения общих стратегий и миссии предприятия.

Исследователи в данной области также отмечают, что стратегию управления персоналом необходимо классифицировать как функциональную, подобно стратегиям в таких сферах, как финансы, маркетинг, производство и информационные технологии [3, с. 89].

Известный голландский экономист Ханс Виссема отмечает, что даже совершенный стратегический план может стать только кучей докладов, если он не связан с персоналом компании, который вовлечен в осуществление стратегии [3, с. 25].

Концепция кадровой политики была впервые предложена Фомбруном, который утверждал, что эффективное функционирование компании основывается на трех ключевых моментах: миссия и стратегия; организационная структура, управление человеческими ресурсами. По его определению, стратегией, с одной стороны, является процесс, в ходе которого формулируются миссия компании и определяются ее цели, а с другой – процесс, благодаря которому компания использует свои ресурсы для достижения поставленных целей. Фомбрун и другие исследователи пришли к важному выводу в том, что управление системами человеческих ресурсов должно быть связано со стратегией. То есть, они подчеркивали важность стратегического соответствия.

Теоретические подходы западных специалистов по кадровым стратегиям достаточно подробно были проанализированы известным английским исследователем Майклом Армстронгом в научном издании «Стратегическое управление человеческими ресурсами». Он, анализируя развитие концепции управления персоналом, детально проанализировал вклад в формирование теории кадровой стратегии, систематизировал этот процесс, выделив основные этапы и модели, и подробно обосновал основные подходы к кадровой стратегии [3, с. 93].

Вместе с тем британский исследователь Дэвид Гест обогатил концепцию управления человеческими ресурсами формулировкой четырех целей управления персоналом. Под стратегической интеграцией он понимал способность организации сочетать задачи управления человеческими ресурсами со своими стратегическими планами. Высокую степень преданности видел



в соответствующем поведении персонала при реализации согласованных целей. Высокая степень качества - это цель, которая связывается с повышением качества продукции и управлением персоналом. Гибкость, по его мнению, это - наличие адаптивной организационной структуры, которая способна управлять инновациями [2, с. 105].

Хандре и Петегрю значительную роль кадровой стратегии видят в следующем:

- использование планирования; целостный подход к определению систем управления персоналом и управления им на основе политики в области трудовых отношений;

- согласования деятельности и направлений политики управления человеческими ресурсами с принятой бизнес-стратегией, отношение к персоналу компании как к «стратегическому ресурсу», который необходим для достижения «конкурентного преимущества» [9, с. 126].

Философия подхода западных исследователей кадровых стратегий базируется на убеждении, что выполнение стратегического плана зависит именно от людей. Персонал предприятия рассматривается не просто как ресурс, а как ценный капитал – человеческий капитал, который обеспечивает конкурентоспособность организации.

На постсоветском пространстве с началом рыночных реформ формируются новые направления стратегического управления, которые имеют непосредственное отношение к персоналу предприятий - социальная стратегия предприятий. Обоснование и разработка такого типа стратегии является своего рода данью сохранения достаточно сильных социальных функций предприятий, которые были присущи им во времена советской власти.

Т. Клейнер, В. Тамбовцев и Р. Качалов социальную стратегию трактуют как систему принципов, которые определяют направленность стратегических решений, принимаемых руководством предприятия, и которые касаются состава трудового коллектива, содержания и условий труда его членов. В структуру социальной стратегии они отнесли: численность коллектива; взаимозаменяемость работников и их дифференциацию, степень патернализма руководства по отношению к коллективу, выбор социального типа коллектива [4, с. 96].

Анализ определений, содержания и принципов социальной стратегии показывает, что она охватывает более широкий круг социально-трудовых отношений, чем это предусмотрено кадровой стратегией. Ее главной целью является обеспечение социальной защиты работников. Кадровая политика более соответствует современным условиям деятельности предприятия в рыночной системе, поскольку она направлена на развитие персонала, повышение его профессионализма, конкурентоспособности и эффективности использования.

Поскольку для характеристики всей совокупности работников предприятия применяются термины – персонал, кадры, то кадровая политика и стратегия управления персоналом понятия идентичные. Такой вывод подтверждается тем, что другие исследователи также не разграничивают понятия кадровой политики и стратегии управления персоналом.

Глобализация и интернационализация бизнеса, усиление конкурентной борьбы обуславливают развитие стратегического управления персоналом на постсоветском пространстве. Так, И. Мазур, В. Шапиро отмечают, что отношение к персоналу как к статье расходов, присуще плановой экономике, когда персонал рассматривался как один из видов расходов хозяйствующего субъекта и, соответственно, управление персоналом было значительно ориентировано на сокращение этих расходов. Персонал, как ресурс предприятия, требует развития и эффективного использования [2, с. 35].

Т. Базаров также отмечает, что последние два десятилетия управленческой науки прошли под флагом «человеческие ресурсы». Это время они характеризуют как осложненное влиянием внешней среды, резким увеличением темпов его изменения и усилением конкуренции на мировых рынках. Все это обусловило поиск открытых резервов и новых путей повышения эффективности. Из всех организационных ресурсов именно «человеческий ресурс» становится главным ресурсом, для повышения эффективности функционирования современного предприятия [7, с. 27].

«Человеческий ресурс» рассматривается как объект инвестиций не менее, а скорее всего более важный, чем оборудование, технологии и др.

Отечественные ученые З. Шершнева, С. Оборская утверждают, что в производственном потенциале человеческие ресурсы – наиболее активный фактор, который позволяет адаптироваться производственному потенциалу к изменениям и развиваться. С другими ресурсами персонал объединяет то, что он должен отвечать требованиям тех направлений деятельности, которые и планируются к освоению предприятием [6, с. 87].

В последние десятилетия в постсоциалистических странах, в том числе и в России, все более утверждается мнение, что персонал предприятия является не просто ресурсом, а человеческим капиталом и именно он выступает наиболее активным и ценным структурным элементом совокупного капитала. Под человеческим капиталом большинство исследователей понимают накопленные производительные способности человека, его знания, квалификацию, здоровье, мотивацию и мобильность, которые он использует в своей трудовой деятельности, и которые приносят ему доход. Владельцами человеческого капитала являются непосредственно работники.

Предприятия хоть и не обладают человеческим капиталом, однако в процессе найма работников они его арендуют и используют. Поэтому человеческий капитал является реальным активом предприятия, который оно имеет возможность накапливать и обеспечивать его эффективное использование.

Таким образом, персонал предприятия следует считать не просто ресурсом, а человеческим капиталом, который требует изменения философии кадрового менеджмента.

Необходимо перейти от текущего управления персоналом к стратегическому управлению, которое позволит обеспечить процесс накопления человеческого капитала, улучшения его количественных и качественных характеристик. Системная модель стратегического управления человеческими ресурсами выглядит следующим образом (см.рис.).



Системная модель стратегического УЧР

Элементами стратегии управления персоналом предприятия являются:

- анализ внешней и внутренней среды предприятия;
- формулирование целей деятельности предприятия;
- определение специфических целей деятельности по управлению персоналом;
- разработка стратегических вариантов развития управления персоналом;
- создание соответствующей организационной структуры служб управления персоналом;
- выработка критериев эффективности системы управления персоналом.

Вплотить стратегии в практические действия нелегко. Необходимо понимать, что стратегии управления человеческими ресурсами – это не только программы, политика или планы в области человеческих ресурсов, важность которых определяется работниками кадрового подразделения, так как одноразовые инициативы не составляют стратегию.

Чтобы преодолеть барьеры, препятствующие реализации стратегий управления человеческими ресурсами, необходимо выполнить следующие пошаговые действия:

1) провести анализ, а именно начальный анализ потребностей и корпоративной культуры организации, внутренних и внешних факторов окружающей среды;

2) сформулировать стратегию, т.е. обосновать и определить ее цели, затраты и выгоды;

3) добиться поддержки. Особое внимание нужно уделить получению поддержки высшего руководства, линейных менеджеров, сотрудников в целом и членов профсоюза. Это требует обоснования намерений и вовлеченность заинтересованных сторон в процесс формулирования стратегических планов;

4) оценить барьеры, особенно барьеры в виде безразличия, враждебности (сопротивление изменениям) и нехватки ресурсов;

5) подготовить план действий, в котором должны быть прописаны необходимые шаги, ответственные за выполнение, сроки. План должен содержать информацию по проведению консультаций, об участии сотрудников, схемах коммуникации и тренинговых программах, которые могут потребоваться;

6) организовать управление. Процесс должен проводиться согласно плану действий, включать мониторинг и решать проблемы по мере возникновения;

7) провести последующие действия и оценку. Оценка должна указывать на способ действий в форме изменений и дополнений к изначальному предложению, предусматривать вспомогательные процессы, дополнительную поддержку менеджерам или привлечение большего количества [2, с 230].

Фундаментальной целью стратегического управления человеческими ресурсами является создание стратегической способности компании, посредством удовлетворения ее потребностей в квалифицированных, приверженных и высокомотивированных сотрудниках, способных обеспечить устойчивое конкурентное преимущество. Более конкретная цель состоит в формировании направления движения компании в изменчивой среде, в целях удовлетворения ее собственных потребностей, а также индивидуальных и коллективных потребностей ее членов,

путем разработки и реализации целостной и действенной кадровой политики в области человеческих ресурсов.

Кадровая политика позволяет связать многочисленные аспекты управления персоналом с целью оптимизации их влияния на персонал предприятия, в первую очередь на трудовую мотивацию работников и их образовательно-профессиональные характеристики. Мотивация – это процесс побуждения себя и других к деятельности для достижения личных целей или целей организации. Это совокупность внутренних и внешних сил, которые побуждают человека к деятельности, задают границы и формы деятельности и придают этой деятельности направленность, ориентированную на достижение определенных целей.

Исходя из вышесказанного, кадровая политика – это совокупность целенаправленных действий долгосрочного характера, которые направлены на формирование и развитие производительных способностей персонала, их эффективное использование, что обеспечивает предприятию достижение преимуществ в конкурентной борьбе.

Основными характеристиками кадровой политики являются:

- долгосрочный характер, что объясняется ее направленностью на разработку и изменение психологических установок, мотивации, структуры персонала, всей системы управления персоналом или ее отдельных элементов;

- цели кадровой стратегии должны соответствовать общей стратегии развития предприятия, они должны быть направлены на достижение целей экономического

- кадровая политика должна учитывать действие факторов внешней и внутренней среды предприятия, что может потребовать корректировки общей стратегии развития предприятия, а соответственно и изменений структуры и численности персонала, его навыков и квалификации, стиля и методов управления персоналом [8, с. 207].

Понятие кадровой политики предприятия основывается на концептуальных основах стратегического управления предприятием в целом.

Цели персонал – стратегий (как функциональной подсистемы предприятия) рыночно ориентированной организации, в общем, могут быть определены следующим образом:

– определение места и роли подсистемы управления персоналом как неотъемлемой части общей системы управления, которая должна обеспечивать предприятие квалифицированными кадрами в необходимом количестве;

– формирование кадровой политики, персонал - стратегии, отдельных «карьерных стратегий», которые должны учитывать природу «человеческого ресурса», которая меняется не только профессионально, но и в стиле жизни и труда, влияя на развитие всего предприятия;

– формирование системы подготовки специалистов, ориентированных на специфику деятельности и направления развития предприятия;

– управление персоналом в сочетании со стратегической и текущей деятельностью, индивидуального и коллективного воздействия, комплексного решения проблем оплаты и дисциплины труда, защиты, безопасности и гигиены труда и т.п.;

– формирование эффективных коммуникаций, основанных на позитивных отношениях как внутри предприятия, так и за его пределами;

– соблюдения действующего законодательства по регулированию трудовых отношений;

– оформление необходимых документов, отражающих наем, продвигения, увольнения кадров, в соответствии с требованиями государственной отчетности;

– формирование системы планов и программ развития персонала предприятия, которые способствуют успешному решению текущих проблем [3, с. 145].

Кадровые стратегии состоят из следующих элементов:

– определение общей стратегии;

– планирование потребности организации в персонале с учетом действующего кадрового состава;

– привлечение, отбор и оценка персонала;

– повышение квалификации персонала и его переподготовка;

– система продвижения по службе (управление карьерой);

– увольнение персонала;

– построение и организация работ, в том числе определение рабочих мест, функциональных и технологических связей

между ними, содержания и последовательности выполнения работ, условий труда;

- политика заработной платы и социальных услуг;
- управление затратами на персонал [6, с. 123].

Кадровая политика обеспечивает эффективность работы организации, человеческих ресурсов и устранение недостатков по следующим критериям:

- исполнительность;
- удовлетворенность работников;
- долгосрочное отсутствие на рабочем месте;
- прогулы;
- текучесть;
- количество конфликтов;
- количество жалоб;
- количество несчастных случаев;
- стабильность [2, с. 158].

Кадровая политика предусматривает:

- помощь организации в достижении ее целей;
- эффективное использование мастерства и возможностей работников;
- обеспечение организации высококвалифицированными и заинтересованными работниками;
- стремление к наиболее полному удовлетворению работников своей работой, к их наиболее полному самовыражению;
- развитие и поддержание на высоком уровне качества жизни, которое делает желанной работу в этой организации;
- связь управления персоналом со всеми работниками;
- помощь в формировании и сохранении морально-психологического климата в коллективе;
- управление движением к взаимной пользе личностей, организации и общества на основе экономических интересов [7, с. 26].

Объектом кадровой политики предприятия является совокупность физических лиц, имеющих трудовые отношения с предприятием, которое является работодателем и называет их сотрудниками. Последние имеют определенные количественные и качественные характеристики, определяющие их способность к деятельности в интересах предприятия.



Субъектом кадровой политики предприятия является система управленческих органов, состоящая из служб управления персоналом, структурных самостоятельных подразделений предприятия, объединенных по принципу функционального и методического подчинения и линейных руководителей на всех уровнях управления.

Кадровая политика рассматривается как совокупность взаимосвязанных управленческих процессов, логически вытекающих друг из друга при устойчивой обратной связи и обратном влиянии каждого процесса на все остальные и на их совокупность.

На выбор целей кадровой политики влияют:

- стратегия развития фирмы;
- внешняя окружающая среда (профсоюзы, законодательство, рынок труда);
- внутренняя среда (положение фирмы, наличие опытных кадров, ценности руководителя, наличие ресурсов);
- организационное окружение (конкуренты) [10, с. 84].

Кадровая политика имеет динамический подход к ресурсам, которыми надо управлять (уметь планировать, оперативно управлять ими, контролировать результаты).

Направления кадровой политики совпадают с направлениями кадровой работы в конкретной организации, т.е. соответствуют функциям системы управления персоналом в этой организации.

Основные направления кадровой политики:

- управление персоналом организации;
- подбор и расстановка персонала;
- формирование и подготовка резерва для выдвижения на руководящие должности;
- оценка и аттестация персонала;
- развитие и обучение персонала;
- мотивация и стимулирование персонала, оплата труда.

В современных условиях кадровая политика является существенной необходимостью, которая обусловлена усилением конкурентной борьбы. Формирование персонала с высоким уровнем производительных способностей, способного к эффективному взаимодействию в рамках трудового коллектива, требует значительного времени. Поэтому наряду с совершенствованием теку-

щего управления персоналом, на предприятиях целесообразно внедрять стратегическое управление, способное обеспечить формирование высококачественного капитала предприятий и объединить всю кадровую работу для реализации конкурентной стратегии предприятия, достижения конкурентных преимуществ.

### **Список литературы**

1. Яковлева Т.Г. Мотивация персонала. Построение эффективной системы оплаты труда: учебное пособие / Яковлева Т.Г. М.: Питер, 2011. 240 с.
2. Успенская Е.А. Стратегия эффективной мотивации // Справочник по управлению персоналом. 2013. № 1. С. 12–18.
3. Пешкарева А.Р. Управление организацией: учебное пособие / А.Р. Пешкарева. М.: Юрайт, 2010. 365 с.
4. Понуждаев Э.А. Управление персоналом. Учебное пособие. М.: ИМЭС, 2004. 293 с.
5. Иванкина Л.И. Управление персоналом. Учебное пособие. Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2009. 190 с.
6. Исламова Н.В. Менеджмент: учебное пособие / Н.В. Исламова. Нижневартовск: Изд-во Нижневарт. гуманит. ун-та, 2012. 206 с.
7. Кибанов А.Я. Управление персоналом; теория и практика: учебно-практическое пособие / А.Я. Кибанов. Москва : Проспект, 2013. 64 с.
8. Комарова Н.В. Теоретические основы менеджмента: учебное пособие / Н.В. Комарова. М.: Доброе слово, 2011. 196 с.
9. Алехин Э.В. Социология управления: учебное пособие / Э.В. Алехин. Пенза: Пензенский государственный университет, 2012. 163 с.
10. Донской Н.П. Стратегический менеджмент: конспект лекций / Н.П. Донской. М.: МИТСО, 2011. 105 с.

### **THEORETICAL BASES OF PERSONNEL POLICY IN THE STRATEGY OF PERSONNEL MANAGEMENT**

**Loskutnikova V.E., Student of 4<sup>th</sup> year**

**Nanakina Yu.S., Candidate of Economic Sciences,**

**Associate Professor of Management**

Polar Branch of Leningrad State University of Name A.S. Pushkin,  
663300, Krasnoyarsk Region, Norilsk, Talnakhskaya Str., 51

*The system of strategic management by personnel is a basis of personnel policy of any entity. The personnel began to be considered as the main resource of firm determining efficiency of organization activity and which provides its competitiveness in the conditions of globalization of economy. These changes strengthened attention to strategic questions of management of personnel development at all levels of management.*

*Keywords: personnel policy, strategy of staff management, strategy, strategic management, strategic plan, personnel strategy.*

**УДК 338.222**

**ББК 65.290-2**

## **ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ КАНЦЕЛЯРИИ В ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЛОПРОИЗВОДСТВА И АНАЛИЗ ЕЕ СТРУКТУРЫ: ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

**Петрова В.Э., студентка 4 курса**

**Нанакина Ю.С., к.э.н., доцент кафедры менеджмента**

**Электронный адрес: artamon3@yandex.ru**

**Заполярный филиал Ленинградского государственного университета имени А.С. Пушкина, 663300, Красноярский край, г. Норильск, ул. Талнахская, 51**

*Когда проводятся рассуждения об организации документооборота в руководстве учреждения, то подразумевают, что это обособленная отрасль профессиональной деятельности, в которой решаются установленные вопросы, выполняются свои определенные функции и которая должна функционировать по установленным правилам. В муниципальных учреждениях не определен статус данной службы, конкретно не сформулированы ее задачи, требования к работникам. В данной статье предложено на практическом примере рассмотреть эффективность документооборота.*

---

© Петрова В.Э., Нанакина Ю.С., 2016

*Ключевые слова: документооборот, распорядительные документы, проекты распорядительных документов, эффективность документооборота, делопроизводство.*

Реализация основных функций канцелярии в данной статье будет рассмотрено на примере КГБУЗ «Норильская межрайонная больница № 1» Создание и подготовка документов в КГБУЗ «Норильская межрайонная больница № 1» построена следующим образом:

– при необходимости подготовки документа в подразделении готовится проект документа, который направляется на согласование с канцелярией (в части соблюдения требований к оформлению и содержанию), затем – на согласование с заместителем Главного врача (в части фактической необходимости создания такого документа).

После полученных согласований (при необходимости – внесении исправлений, дополнений и корректировок) проект документа с соответствующим сопровождением (лист согласования) направляется на рассмотрение Заместителю Главного врача по организационной методической работе, где проходит окончательную экспертизу и при необходимости подписывается или отправляется на доработку.

Данная процедура применяется только при работе с документами разового или индивидуального характера (переписка с организациями, учреждениями и гражданами, протоколы и т. д.).

Проекты распорядительных документов до представления на подпись согласовываются с должностными лицами в следующей последовательности:

- руководителем структурного подразделения,
- руководителем структурного подразделения, созданного для ведения делопроизводства – канцелярии;
- другими должностными лицами по усмотрению и указанию руководителя организации [3, с.102].

Согласование проекта распорядительного документа оформляется визой, которая включает в себя личную подпись визирующего, расшифровку подписи и дату.

Виза проставляется в нижней части оборотной стороны последнего (подписного) листа проекта документа. Срок действия виз не более 30 дней – соблюдается.

Регистрация приказов и распоряжений по основной деятельности (в том числе с отметкой «Для служебного пользования») осуществляется канцелярией с использованием средств электронного документооборота (далее СЭД)

Распорядительные документы доводятся до должностных лиц, структурных подразделений в соответствии с указателем рассылки. Исполнитель документа подписывает указатель рассылки и несет ответственность за его составление. Нарушений при рассылке и ее оформлении не выявлено.

Рассылка копий приказов и распоряжений (кроме приказов и распоряжений, содержащих сведения, составляющие государственную тайну, по личному составу) осуществляется канцелярией в электронном виде с использованием СЭД или на бумажном носителе.

Рассылка распорядительных документов, содержащих сведения, составляющие государственную тайну, осуществляется в соответствии с требованиями Инструкции по обеспечению режима секретности.

В состав реквизитов документов, входят [1, с. 125]:

- эмблема;
- полное и краткое наименование организации;
- должность лица – автора документа;
- подпись должностного лица;
- вид документа;
- место составления документа;
- справочные данные об организации;
- адресат;
- дата документа;
- регистрационный номер документа;
- наименование либо краткая аннотация документа;
- текст документа;
- ссылка на исходящий номер и дату документа адресанта;
- отметка о наличии приложений;
- гриф согласования;

- гриф утверждения;
- виза;
- оттиск печати;
- отметка о заверении копии;
- отметка об исполнителе;
- указания по исполнению документа;
- отметка о контроле документа;
- отметка об исполнении документа;
- отметка о конфиденциальности;
- отметка о поступлении документа.

При сопоставлении практики оформления документов с требованиями нормативно-методических документов нарушений не выявлено.

Изготовление и использование печатей и штампов, необходимых для обеспечения деятельности производится в соответствии с Инструкцией о порядке изготовления, учета, хранения печатей и штампов.

Документы, направляемые в вышестоящие организации, органы местного самоуправления, в адрес организаций и учреждений, подписываются руководителем или лицом, исполняющим его обязанности в установленном порядке.

Представляемые на подпись документы визируются исполнителем и руководителем подразделения, в котором готовился проект документа, а также руководителями заинтересованных структурных подразделений.

Виза включает в себя личную подпись визирующего, расшифровку подписи (инициалы, фамилия) и дату подписания, оформление визирования проводится без нарушений.

Акты оформляются на специальных бланках или на стандартных листах бумаги. Необходимые реквизиты для них:

- гриф утверждения печатается в правом верхнем углу;
- наименование вида документа;
- номер проставляется арабскими цифрами после слова «АКТ» на той же строке;
- в заголовке к тексту акта указывается название или краткое содержание факта или события. В обязательном поряд-

ке в проанализированных актах отражено состояние секретного и несекретного делопроизводства;

– гриф утверждения (обязателен) располагается в правом верхнем углу.

В конце акта приводятся сведения о количестве экземпляров акта и месте их нахождения.

Служебные справки составляют по указанию вышестоящих органов или должностного лица. Они содержат запрашиваемую информацию без выводов и предложений.

Документовед относится к категории технических исполнителей. На должность документоведа назначается лицо, имеющее общее среднее образование и индивидуальное обучение не менее 3 месяцев.

Назначение на должность документоведа и освобождение от нее производится приказом руководителя организации по представлению начальника структурного подразделения.

На документоведа возлагаются следующие функции:

- обработка документов;
- учет, систематизация и хранение документов;
- контроль за своевременным исполнением документов;
- выдача справок по зарегистрированным документам.

Документовед обязан:

– принимать и регистрировать поступившую корреспонденцию с применением регистрационных карточек или компьютерной обработки, в соответствии с резолюциями руководителей предприятия или его структурных подразделений, передавать документы на исполнение;

– следить за прохождением документов, осуществлять контроль за их исполнением, выдавать необходимые справки по зарегистрированным документам;

– отправлять исполненную документацию по адресатам;

– вести учет получаемой и отправляемой корреспонденции, систематизировать и хранить документы текущего архива;

– подготавливать и сдавать в архив предприятия документальные материалы, законченные делопроизводством, и регистрационную картотеку;

– обеспечивать сохранность проходящей служебной документации.

Документовед несет ответственность:

- за неисполнение (ненадлежащее исполнение) своих должностных обязанностей, предусмотренных должностной инструкцией, в пределах, определенных действующим трудовым законодательством;

- за совершенные в процессе осуществления своей деятельности правонарушения – в пределах, определенных действующим административным, уголовным и гражданским законодательством;

- за причинение материального ущерба организации - в пределах, определенных действующим трудовым, уголовным и гражданским законодательством [2, с. 12].

С целью определения численности работников, необходимых для выполнения всего объема делопроизводственных работ или выполнения работы по отдельным функциям управления, проводится нормирование.

На основе норм времени устанавливается трудоемкость отдельных видов работ, что дает возможность наиболее рационально расставить исполнителей.

Нормирование делопроизводственных работ имеет и социальное значение, поскольку позволяет учесть индивидуальный вклад исполнителя в общем труде коллектива.

Трудоемкость отдельных работ (операций) по делопроизводственному обслуживанию определяется на основе норм времени. Кроме того, имеются и местные нормы времени, разрабатываемые соответствующими министерствами и ведомствами в связи со спецификой делопроизводственного обслуживания по своей отрасли. В качестве единицы нормирования принимают количество документов, приходящихся на одного работника службы делопроизводства.

Нормы времени установлены на получение и вскрытие входящих документов, их регистрацию и контроль, регистрацию и контроль исходящих документов, конвертирование и отправку исходящих документов, машинописные работы, стенографические работы, на работу множительных аппаратов и т. д.

Внедрение норм времени предполагает предварительное проведение ряда организационно-технических мероприятий, обеспечивающих возможность эффективного их использования



(организация рабочих мест, оснащенность оргтехникой, условия труда и т. д.).

Внедрению норм предшествует также тщательный инструктаж исполнителей.

Нужно отметить, что качественное ведение делопроизводства во многом зависит от правильности организации службы ДОУ:

- от ее места в структуре предприятия,
- от структуры самой службы,
- численности персонала и даже в какой-то степени от ее наименования.

Для нормального функционирования данного подразделения требуется кроме этого разработать, утвердить и ввести в действие внутренние нормативные документы, на основании которых будет действовать служба ДОУ. Обычно к данным документам относятся следующие:

- положение о службе ДОУ;
- должностные инструкции работников;
- инструкция по делопроизводству.

Следовательно можно констатировать что, четко и качественно организованный документооборот является важным условием для создания благоприятного социально – психологического климата в коллективе, а такая обстановка способствует повышению производительности труда.

Таким образом, возникает необходимость в изменении должностных инструкций, распределение между сотрудниками канцелярии дополнительных обязанностей.

Проведенное исследование позволило получить следующие выводы, что сотрудники, осуществляющие документооборот в КГБУЗ «Норильская межрайонная больница № 1» меняются в ходе карьерного роста и приобретения профессионального опыта.

Считаю целесообразным произвести расчет обоснования количества штатных единиц в канцелярии КГБУЗ «Норильская межрайонная больница № 1» и анализ документооборота.

Для эффективной организации работы службы делопроизводства и в целом аппарата управления большое значение также имеет определение оптимальной численности делопроизводственного персонала, которая, прежде всего, зависит от объема вы-

полняемых этим подразделением работ и принятой технологии (уровня автоматизации и механизации работы с документами).

Расчет численности делопроизводственного персонала проводится через определение затрат труда и времени на выполнение делопроизводственных работ (т.е. трудоемкости). Для проведения данного расчета в сфере делопроизводства в настоящее время можно применять следующие нормативные документы по труду:

– Нормы времени на работы по документационному обеспечению управленческих структур федеральных органов исполнительной власти, утвержденные постановлением Министерства труда и социального развития Российской Федерации от 26 марта 2002 г. № 23;

– Межотраслевые укрупненные нормативы времени на работы по документационному обеспечению управления, утвержденные постановлением Министерства труда Российской Федерации от 25 ноября 1994 г. № 72;

– Нормы времени на работы по автоматизированной архивной технологии и документационному обеспечению органов управления, утвержденные постановлением Министерства труда Российской Федерации от 10 сентября 1993 г. № 152;

– Укрупненные нормы времени на работы, выполняемые в объединенных архивах, хранящих документы по личному составу учреждений, организаций, предприятий, утвержденные постановлением Минтруда России от 18 декабря 1992 г. № 57.

В штате канцелярии КГБУЗ «Норильская межрайонная больница № 1» работает 10 сотрудников. Для оценки эффективности работы делопроизводителей КГБУЗ «Норильская межрайонная больница № 1» проведем анализ документооборота в динамике за три года.

При расчете необходимой численности работников обычно сначала определяют общую годовую трудоемкость, которая вычисляется по следующей формуле:

$$T_o = T_n + T_{ин}$$

где  $T_o$  – общая годовая трудоемкость работ;

$T_n$  – годовая трудоемкость нормируемых работ;

$T_{\text{нн}}$  – годовая трудоемкость ненормированных работ

При этом годовую трудоемкость нормируемых работ можно рассчитать следующими способами:

– через нормы времени:  $T_{\text{н}} = \sum V_i \times N_{\text{выр}i}$ ,

где  $N_{\text{выр}i}$  – норма выработки в единицах измерения на одного специалиста.

Расчетные данные наглядно представлены в Приложении 2. Из таблицы видно, что за анализируемый период времени годовой объем работ увеличился более чем в три раза и к декабрю 2015 года составил – 84 913,5 работ, выполняемых за год (рис. 1.).

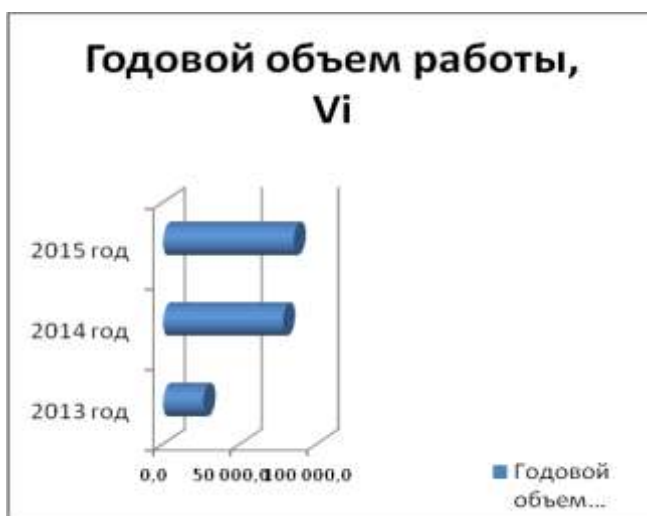


Рис.1. Годовой объем работы,  $V_i$

В 2015 году по отношению к 2013 году годовой объем в разрезе работ по фактическим данным увеличился:

– автоматизированная регистрация отправляемых и внутренних документов увеличилась на 32,1 % ( $10\,960:8\,297 \times 100$ );

– обработка входящих документов возросла на 36,6 % ( $5\,822:4\,293 \times 100$ );

– обработка отправляемых документов увеличилась на 51,3 % ( $6\,222:4\,113 \times 100$ );

– автоматизированный учет объема документооборота возрос на 19,0 % ( $7\,157:6\,012 \times 100$ );

- вывод статистических данных по результатам поиска увеличился на 45,4 % (4 931:3 391×100);
- обработка документов, отправляемых по факсу выросла более чем в два раза (1 985:500×100);
- обработка документов, принимаемых по факсу увеличилась более чем в пять раз (1 985:300×100);
- рассылка документов увеличилась почти в три раза (496,3:125×100);
- запись в книге учета отправляемых документов увеличилась на 76,9 % (16 510:9 331×100);
- выдача справок (на один запрос) осталась на том же уровне;
- постановка документа возросла на 26,6 % (18 117:14 309×100);
- контроль создаваемых для внутреннего пользования документов увеличился на 25,2 % (8 942:7 144×100).

Годовая трудоемкость в 2015 году составила 28 650,4, что почти в три раза выше, чем в 2013 году (9 921,5) (рис. 2).

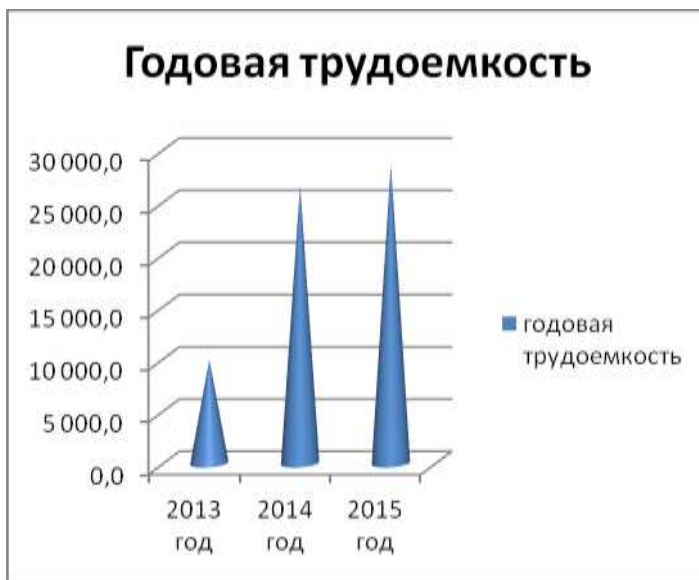


Рис. 2. Годовая трудоемкость

Можно сделать вывод, что с течением времени нагрузка по документообороту на делопроизводителей возрастает, на что, в основном, повлияла передача полномочий с местного бюджета Муниципального образования город Норильск на Краевой уровень в подчинение Министерства здравоохранения Красноярского края.

$T_{нн}$  – 385,5 – затраты времени, не предусмотренные нормами, носящие разовый характер, например, консультирование со службой техподдержки по вопросам работы в автоматизированной системе, изучение новой версии автоматизированной системы и т.д.

$$T_o = T_n + T_{нн2013} = 9\,921,5 + 385,5 = 10\,307,0;$$

$$T_o = T_n + T_{нн2014} = 26\,555,0 + 385,5 = 26\,940,5;$$

$$T_o = T_n + T_{нн2015} = 28\,650,4 + 385,5 = 29\,035,9;$$

$\Phi_n$  – норма рабочего времени одного работника за год – условно принимается равной 2000 ч.<sup>1</sup>

$$\text{Ч13 } \frac{T_o}{\Phi_n} = \frac{10\,307,0}{2000} = 5,153495$$

$$\text{Ч14 } \frac{T_o}{\Phi_n} = \frac{26\,940,5}{2000} = 13,470251$$

$$\text{Ч15 } \frac{T_o}{\Phi_n} = \frac{29\,035,9}{2000} = 14,517937$$

Из расчетов видно, что штат сотрудников, связанных с делопроизводством и документооборотом в учреждении должен составить 14,5 шт.ед. в 2016 году, таким образом, можно сделать вывод, что, по причине возрастающей нагрузки на документоведов, существует объективная необходимость увеличения численности работников группы обработки и регистрации документов, входящей в службу управления документацией.

### Список литературы

1. Кирсанова М.В. Современное делопроизводство [Текст]. Учебное пособие. Гриф МО РФ Издание 4-е М.: Инфра-М. 2012. 312 с.
2. Иритикова В.С. Разрабатываем инструкцию по делопроизводству на основе новых Правил делопроизводства и Методических рекомендаций / В.С. Иритикова [Текст] // Делопроизводство и документооборот на предприятии. 2010. № 5. С. 11–25.
3. Крайская З.В. Архивоведение: учебник для средних специальных учебных заведений [Текст] / З.В. Крайская, Э.В. Челлини. М.: Издательство НОРМА. 2011. 224 с.
4. Структура и численный состав службы документационного обеспечения Управления // Режим доступа <http://www.edou.ru/enc/razdel41/>.

### THE MAIN FUNCTIONS OF OFFICE IN THE ORGANIZATIONS OF THE CLERICAL WORK AND THE ANALYSIS OF ITS STRUCTURE: PRACTICAL ASPECT

**Petrova V.E., Student of 4<sup>th</sup> year**

**Nanakina Yu.S., Candidate of Economic Sciences,**

**Associate Professor of Management**

Polar Branch Leningrad State University of Name A. S. Pushkin,  
663300, Krasnoyarsk Region, Norilsk, Talnakhsкая Str., 51

*When reasonings on the organization of document flow in a management of organization are carried out, imply that it is the isolated industry of professional activity in which the established issues are resolved, the certain functions and which shall function on statutory rules are performed. In local government offices the status of this service isn't determined, its tasks, requirements to workers specifically aren't formulated. In this article it is offered to consider efficiency of document flow on a practical example.*

*Keywords: document flow, administrative documents, drafts of administrative documents, efficiency of document flow, clerical work.*

УДК 331.1  
ББК 65.290-2

## ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ

**Воеводкин Н.Ю., к.ф.н., доцент, магистр 1 курса**

**Субботина Ю.Д., к.э.н., доцент**

**Электронный адрес: voevodkin\_n@mail.ru,**

**ydsbbotina@mail.ru**

**Пермский государственный национальный исследовательский университет, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15**

*Раскрыто понятие корпоративной культуры. Рассмотрены элементы и типы корпоративной культуры. Рассмотрено влияние корпоративной культуры на показатели эффективности деятельности организации.*

*Ключевые слова: корпоративная культура, типы корпоративных культур, показатели эффективности деятельности организации, эффективность корпоративной культуры*

В современной России проблема корпоративной культуры становится весьма актуальной вследствие вступления страны в стадию развитой рыночной экономики, что требует прописанной в уставе организаций корпоративной культуры. Процессы подготовки к первичным публичным размещениям акций также предъявляют требования к корпоративной культуре. Проблемы корпоративной культуры стали завоевывать всё большее внимание в связи с активным вовлечением России в процессы глобализации, созданием совместных предприятий, выходом на конкурентные рынки, уплотнением контактов, ускорением темпов общения. Процветающие западные предприятия имеют развитую корпоративную культуру, используемую как важный фактор экономической эффективности, наиболее соответствующие их целям и ценностям, и четко отличающие одну фирму от дру-

гой. С другой стороны, низкая экономическая эффективность многих российских фирм, помимо других проблем, обусловлена также игнорированием факта существования корпоративной культуры и, как правило, её спонтанным формированием.

Наличие в трудовых коллективах слабой корпоративной культуры вызывает, как правило, появление депрессивных настроений, чувства беспомощности и даже бессмысленности существования персонала, низкой оценки профессиональной компетентности, что, в конечном счете, сказывается на работоспособности человека и приводит к снижению продуктивности деятельности. Синдром слабой корпоративной культуры провоцирует нарушения трудовой дисциплины, а также часто приводит к иным негативным последствиям для функционирования предприятий. Интерес к социальным факторам корпоративной культуры со стороны психологов обусловлен мощным позитивным эффектом, который корпоративная культура оказывает на профессиональную деятельность. На первых этапах преобразований, в силу неразвитости конкурентной среды, руководители предприятий могли не обращать внимания на проблемы, связанные со слабостью корпоративной культуры, но процессы децентрализации и децентрализации, возникновение самоуправляемых команд на различных организационных уровнях, уменьшающих необходимость ежедневного контроля руководством, увеличивают значимость корпоративной культуры.

На предприятиях с сильной корпоративной культурой нужда в развитой бюрократической иерархии и системе контроля снижается, когда люди имеют единые ценности и нормы поведения. Организация может быть уверена, что ее члены примут правильное решение, руководствуясь своими уникальными культурными нормами и ценностями. В условиях рынка корпоративная культура выступает мощным конкурентным преимуществом предприятия, повышая его эффективность функционирования во внешней среде, как правило, за счет увеличения внутренней эффективности.

Ещё недавно почти никто не знал такого понятия как «корпоративная культура», хотя на самом деле она существовала всегда. Что же такое «корпоративная культура»?

Определение корпоративной культуре давали многие дея-



тели науки. В той или иной степени все они схожи между собой. Рассмотрим некоторые из определений.

В 1952 году Э. Жак определил культуру предприятия как вошедшего в привычку, ставшего традицией образ мышления и способ действия, который в большей или меньшей степени разделяют все работники предприятия и который должен быть усвоен и хотя бы частично принят новичками, чтобы новые члены коллектива стали «своими» [1]. Л. Эддридж, А. Кромби пишут, что под культурой организации следует понимать уникальную совокупность норм, ценностей, убеждений, образцов поведения и т.п., которые определяют способ объединения групп и отдельных личностей в организацию для достижения поставленных перед ней целей» [2]. Х. Шварц, С. Дэвис считают, что «культура организации представляет собой комплекс убеждений и ожиданий, разделяемых членами организации. Эти убеждения и ожидания формируют нормы, которые в значительной степени определяют поведение в организации отдельных личностей и групп» [3]. У. Оучи считает, что организационная культура - это символы, церемонии и мифы, которые сообщают членам организации важные представления о ценностях и убеждениях [4]. К. Голд дает следующее определение: «корпоративная культура это уникальные характеристики воспринимаемых особенностей организации, того, что отличает ее от всех других в отрасли» [5]. По мнению В. Сате культура представляет собой набор важных установок (часто не формулируемых), разделяемых членами того или иного общества. Эти важнейшие понятия состоят из норм, ценностей, подходов, убеждений [6].

В отечественной литературе также существует множество определений «корпоративной культуры». Так, по В.В. Томилову, «корпоративная культура это совокупность мышления, определяющая внутреннюю жизнь организации; это образ мышления, действия и существования. Культура корпорации может рассматриваться как выражение основных ценностей в организационной структуре; системе управления; кадровой политике, оказывая на них свое влияние» [7]. В.А.Спивак определяет корпоративную культуру как очень сложное, многослойное, динамичное явление, включающее и материальное, и духовное в поведении организации по отношению к субъектам внешней среды

и к собственным сотрудникам [8]. Корпоративная культура - это совокупность господствующих в организации ценностных представлений, норм и образцов поведения, определяющих смысл и модель деятельности сотрудников независимо от их должностного положения и функциональных обязанностей.

Корпоративная культура включает в себя целый ряд компонентов:

1. представление о миссии (предназначении) организации, ее роли в обществе, основных целях и задачах деятельности;

2. ценностные установки (понятия о допустимом и недопустимом), сквозь призму которых оцениваются все действия сотрудников;

3. модели поведения (варианты реагирования) в различных ситуациях (как обыденных, так и нестандартных);

4. стиль руководства организацией (делегирование полномочий, принятие важных решений, обратная связь и пр.);

5. действующая система коммуникации (обмен информацией и взаимодействие между структурными подразделениями организации и с внешним миром, принятые формы обращения «начальник-подчиненный» и «подчиненный-начальник»);

6. нормы делового общения между членами коллектива и с клиентами (другими учреждениями, представителями власти, СМИ, широкой общественностью и т. д.);

7. пути разрешения конфликтов (внутренних и внешних);

8. принятые в организации традиции и обычаи (например, поздравление сотрудников с днем рождения, совместные выезды на природу и т.д.)

9. символика организации (слоган, логотип, стиль одежды сотрудников и пр.) [9].

При этом данные компоненты должны приниматься и поддерживаться всеми членами коллектива (или подавляющим их большинством).

Некоторые руководители рассматривают корпоративную культуру как мощный стратегический инструмент, позволяющий ориентировать все подразделения организации и отдельных лиц на общие цели, мобилизовать инициативу сотрудников, обеспечивать лояльность и облегчать общение. Формирование корпоративной культуры должно вестись целенаправленно и последовательно.

И нельзя корпоративную культуру недооценивать, так как она является мощным внутренним конкурентным фактором, который стимулирует управляемость организации, обеспечивает развитие бизнеса, дает сотрудникам возможность расти лично и материально. Благодаря сильной корпоративной культуре все сотрудники организации становятся большой сплоченной командой, где каждый сотрудник выполняет только те задания, которые служат ее благу, а также развивают компанию.

Основной целью корпоративной культуры является предоставление людям помощи в целях более продуктивного исполнения своих обязанностей в компаниях и получения от этого большего удовлетворения, что в свою очередь приводит к улучшению показателей экономической эффективности деятельности самой уже организации в целом. Лояльность сотрудников, текучесть кадров и отношение к работе, а также мотивация сотрудников очень зависят от того, в какой коллектив они попадают.

На сегодняшний день существует большое количество типологий корпоративной культуры. Это разнообразие объясняется тем, что корпоративная культура обуславливается не одним или двумя факторами, а множеством взаимосвязанных элементов и характеристик.

Кричевский Р.Л. в своей книге «Если вы руководитель» [10] выделяет четыре типа корпоративной культуры в зависимости от стиля лидерства:

1. «Культура власти». Главную роль в организации играет лидер, его личные качества и способности. Такая организация, как правило, имеет жесткую иерархическую структуру. Набор персонала и продвижение вверх достаточно часто осуществляется по критериям личной преданности. Данный тип культуры характеризуется высокой скоростью принятия решений и быстрой обратной связью.

2. «Ролевая культура». Этот тип организации функционирует на основе системы правил процедур и стандартов деятельности, соблюдение которых должно гарантировать ее эффективность. Основным источником власти – это не личные качества, а положение, занимаемое в иерархической структуре. Такая организация консервативна, поэтому плохо адаптируется к изменяющейся окружающей среде.

3. «Культура задачи». Эта культура в первую очередь со-

риентирована на решение задач и реализацию проектов, эффективность компании определяется высоким профессионализмом сотрудников и кооперативным эффектом. Властными полномочиями обладают те, кто в данный момент являются экспертами в ведущей области деятельности и кто обладает максимальным количеством информации.

4. «Культура личности». Эта культура направлена на то, чтобы люди в первую очередь добивались собственных целей. Власть в данном случае носит координирующий характер и основывается на близости к ресурсам, профессионализме и способности договориться.

Однако необходимо помнить, что такое сложное явление как корпоративная культура нельзя объективно оценить лишь с позиции одного признака, поэтому более объективными являются типологии, основанные на 2-х и более характеристиках, затрагивающих как поверхностный и подповерхностный, так частично и глубинный уровень корпоративной культуры. Так, например, положив в основу своей классификации два фактора - скорость обратной связи с внешней средой и готовность идти на риск, Р. Рюттингера выделил следующие типы корпоративной культуры [11].

1. Культура торговли характерна для предприятий торговли, фирм по продаже недвижимости, финансовых фирм и частично – фирм – производителей компьютеров. От работников требуется максимизация количества сделок, поэтому поощряется высокая активность, склонность к экспериментам и наличие таких черт характера, как обаяние, дружелюбие, юмор, коллективизм, умение быстро принимать решения. Недостатками такой культуры являются - погоня за количеством в ущерб качеству, ориентация на достижение краткосрочного успеха, недостаточная преданность компании, неустойчивость к трудностям.

2. Культура выгодных сделок присуща организациям, производящим сделки с ценными бумагами, платёжными средствами и сырьём. Культура нацелена на быстрое заключение сделок и получение денег. Работники такой компании - молодые индивидуалисты с завышенной самооценкой, тщеславные, проявляющие агрессию, твёрдость, демонстрирующие отсутствие эмоций. Они не способны к коллективному труду, главной мо-

тивацией для них является материальное вознаграждение и возможность «стать звездой».

3. Административная культура характерна для организаций сферы обслуживания, сервиса, страховых компаний и некоторых крупных банков.

Это бюрократическая культура. Основное внимание уделяется не результату, а форме, решению, как правило, всесторонне обдуманы и подстрахованы, чётко разработаны многочисленные церемониально – субординальные ритуалы, жёстко соблюдаются правила и распорядок. Основное требование к работникам – аккуратность, педантичность, покорность, осторожность.

Повышение работнику даётся не за результат, а за «выслугу лет». Чаще всего такая организация работает на себя, у неё слабая связь с внешней средой.

4. Инвестиционная культура присуща организациям, ориентированным на будущее – нефтяным компаниям, инвестиционным банкам, строительным компаниям. В работниках ценится основательность, осмотрительность, терпеливость, верность слову. Решения тщательно проверяются, как правило, они принимаются коллективно. Большое значение имеют профессионализм, опыт и творчество.

Более гибкой является типология, предложенная К. Камероном и Р. Куинном [12]. Она основывается на анализе конкурирующих ценностей компаний. Типология создавалась на основе исследований показателей эффективности. Одни компании считают себя эффективными, если они легко адаптируются к переменам, другие – если они стабильны, предсказуемы и механически целостны и т.д. Для одних главный показатель эффективности – гармония внутренней организации компании, для других – настрой на внешние факторы и конкуренцию.

1. Клановая культура – очень дружественное место работы, где у людей масса общего, организация похожа на большую семью. Лидеры воспринимаются как воспитатели. Организация держится вместе благодаря преданности и традиции. Организация делает акцент на долгосрочную выгоду совершенствования личности, придаёт значение высокой степени сплочённости коллектива и моральному климату. Организация поощряет бригадную работу.

2. Адхократическая культура – динамичное предпринимательское и творческое место работы. Люди готовы идти на риск. Лидеры считаются новаторами и людьми, готовыми рисковать. Связующая сущность организации – желание экспериментировать новаторство. В долгосрочной перспективе организация делает акцент на росте и обретении новых ресурсов. Успех – производство новых товаров или предоставление новых услуг. Организация поощряет личную инициативу и свободу.

3. Иерархическая культура – очень формализованное и структурированное место работы. Тем, что делают люди, управляют процедуры. Лидеры – рационально мыслящие координаторы и организаторы. Организацию объединяют формальные правила и официальная политика. Долгосрочные заботы организации состоят в обеспечении стабильности и рентабельности. Успех определяется надёжностью поставок, низкими затратами и долгосрочной предсказуемостью.

4. Рыночная культура – организация, ориентированная на результаты, главной заботой которой является выполнение поставленной задачи. Люди целеустремленны и соперничают между собой. Лидеры – твёрдые руководители и суровые конкуренты. Организацию связывает воедино акцент на стремление побеждать. Репутация и успех являются общей заботой. Успех определяется проникновением на новые рынки и увеличением рыночной доли. Важно конкурентное ценообразование и лидерство на рынке.

Данная типология является наиболее объективной по сравнению с представленными выше, поскольку она основывается на большом количестве критериев, характеризующих один из самых важных уровней корпоративной культуры – подповерхностный. Единственным недостатком этой типологии является лишь косвенный анализ глубинного уровня корпоративной культуры.

Исходя из анализа работ по определению эффективности деятельности предприятия, можно сделать вывод, что её следует определять комплексно – по двум блокам показателей (см. табл). Первый блок включает в себя объективные (экономические) показатели, второй блок включает в себя субъективные (психологические, физиологические, социально-психологические) показатели.

## Показатели эффективности деятельности организации

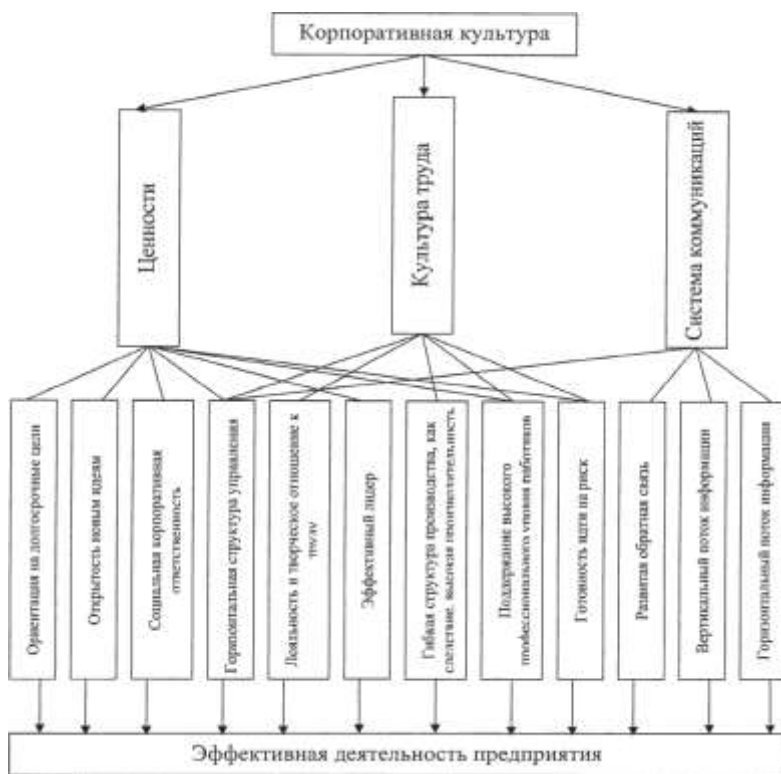
Объективные показатели	Субъективные показатели
Результативность	Трудовая активность работников
Производительность	Удовлетворенность трудовой деятельностью
Прибыльность	Относительная стабильность организации
Рентабельность	Сработанность коллектива организации
Экологичность	Сбалансированность материального и морального стимулирования труда
Энергоемкость	Наличие в организации инициативной группы
	Возраст работников организации

Таким образом, разработан целый комплекс показателей для оценки эффективности деятельности предприятия.

На сегодняшний день существует ряд исследований, посвящённых влиянию корпоративной культуры на данные показатели.

Американский исследователь корпоративной культуры Деннис Дж. Краветц (Скотсдейл, Аризона) исследовал корпоративную культуру 330 крупнейших американских компаний, им была обнаружена достоверная корреляция между показателями эффективности деятельности компании и типом корпоративной культуры [13]. В дальнейшем исследования Д.Дж. Краветца были подтверждены Дж. Томпсоном, который анализировал корпоративную культуру энергетических компаний США [14]. К показателям эффективности оба исследователя отнесли снижение количества нарушений техники безопасности/количество несчастных случаев, уровень абсентеизма, долю клиентов полностью удовлетворённых качеством продукции, количество трудовых конфликтов, рост прибыли и рост продаж. Как показали исследования компании с гибкой структурой производства, партисипативным стилем управления и организационной культурой обладают неоспоримым преимуществом перед компаниями с авторитарным управлением, жёсткой иерархической организационной структурой. К важнейшим структурным элементам корпоративной культуры, оказывающим влияние на эффективность компании Д. Краветц и Дж. Томпсон отнесли: ценности и цели компании; стиль менеджмента; структуру производства

(гибкую или «застывшую»); организационную структуру; систему коммуникации; систему мотивации; обучение работников; отношение к труду; лояльность; систему адаптации работников; практику отбора и карьерного продвижения работников.



Структурные элементы корпоративной культуры, определяющие эффективную деятельность предприятия [15]

Исходя из вышеперечисленного можно выделить основные критерии, с помощью которых можно оценить эффективность корпоративной культуры – готовность идти на риск; адаптивность; отношение к новому; желание совершенствовать профессиональный уровень; степень участия в принятии управленческих решений; социальная ответственность; тип отношений в коллективе; вид мотивации и контроля; тип лидерства. Данные показатели унифицированы и могут быть использованы для



оценки корпоративной культуры на любом предприятии, различные их значения будут определять ту или иную степень эффективности.

### Список литературы

1. Jaques E. The changing culture of a factory. New York: Dryden Press, 1952. P. 251.
2. Eldridge J., Crombie A. A sociology of organization. London: Allen&Unwin, 1974.
3. Schwartz H., Davis S. Matching corporate culture and business strategy // Organizational dynamics. 1981. Summer.
4. Ouchi W. Theory «Z»: How American business can meet the Japanese challenge. Reading, MA: Addison-Wesley, 1981.
5. Gold K. Managing for Success: A comparison of the private and public sectors // Public Administration Review. 1982. Nov.Dec.
6. Sathe V. Culture and related corporate realities. Richard D. Irvin, Inc., 1985.
7. Томилов В.В. Культура предпринимательства // СПб.: Питер, 2000.
8. Спивак В.А. Корпоративная культура // СПб.: Питер, 2001.
9. Ветчанова О.В. Корпоративная культура организации. 2012. Режим доступа: <http://www.cultmanager.ru/>.
10. Крический Р.Л. Если вы руководитель. Элементы психологии менеджмента в повседневной работе. М.: Дело, 1993. С. 115.
11. Рюттингер Р. Культура предпринимательства. Пер. с нем. М: ЭКОМ, 1992. 240 с.
12. Камерон К., Куинн Р. Диагностика и изменение организационной культуры. СПб.: Питер, 2001. С. 58.
13. Kravetz D.J. People Management Practices and Financial Success: A TenYear Study. Режим доступа: <http://www.kravetz.com/>.
14. Thompson J. Leading to empowerment. Режим доступа: [http://finarticles.com/p/articles/mi\\_qa3650/is\\_199507/ai\\_n879311/](http://finarticles.com/p/articles/mi_qa3650/is_199507/ai_n879311/).
15. Иванова Т.Б. Корпоративная культура и эффективность предприятия: Монография. М.: РУДН, 2011. 152 с.

## **FACTORS OF EFFICIENCY OF CORPORATE CULTURE**

**Voevodkin N.Y., Candidate of Philological Sciences,**

**Associate Professor, Master of 1<sup>st</sup> year**

**Subbotina J.D., Candidate of Economic Science, Associate Professor**

Perm State University,

614990 Perm, Bukireva Str., 15

*Disclosed the concept of corporate culture. We consider the elements and types of corporate culture. The influence of corporate culture on the performance indicators of the organization.*

*Keywords: corporate culture, corporate culture types, indicators of organizational effectiveness, efficiency of corporate culture.*

**УДК 004.056.5**

**ББК 32.973-018.2**

## **ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ**

**Субботина Ю.Д., Литвинова Е.Д.**

**Электронный адрес: ydsubbotina@mail.ru, fondlik@mail.ru**

**Пермский государственный национальный исследовательский университет, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15**

*Раскрыто понятие информационной безопасности. Рассмотрены цели защиты информации. Представлены различные мероприятия по обеспечению информационной безопасности.*

*Ключевые слова: информационная безопасность, система обеспечения информационной безопасности, защита информации.*

Информационная безопасность – это защищенность информации и поддерживающей инфраструктуры от случайных или преднамеренных воздействий естественного или искусственного характера, чреватых нанесением ущерба владельцам

или пользователям информации и поддерживающей инфраструктуры [1].

Информационная безопасность представляет собой комплекс организационно-технических мероприятий, создаваемых с целью обеспечения целостности данных и конфиденциальности информации, особенно представляющей коммерческую (производственную) тайну, при этом базы данных должны оставаться доступными для всех авторизованных пользователей.

Кроме того, информационная безопасность – это показатель, отражающий статус защищенности информационной системы. Это связано с тем, что в некоторых сферах деятельности (система государственного управления, банки и т.д.) требуется применение специальных мер обеспечения информационной безопасности, предъявляются особые требования к надежности функционирования информационных сетей. Информационная безопасность достигается за счет использования специфических средств защиты, обусловленных внутрифирменной политикой безопасности и анализом рисков для данной компании в конкретный период времени.

Из определения можно сделать вывод, что целью информационной безопасности является обеспечение целостности информационной системы, ее защита и минимизация разрушения. При этом целями защиты информации являются [2]:

1) предотвращение разглашения, утечки и несанкционированного доступа к охраняемым сведениям;

2) предотвращение противоправных действий по уничтожению, модификации, искажению, копированию, блокированию информации;

3) предотвращение других форм незаконного вмешательства в информационные ресурсы и информационные системы;

4) обеспечение правового режима документированной информации как объекта собственности; защита конституционных прав граждан на сохранение личной тайны и конфиденциальности персональных данных, имеющих в информационных системах;

5) сохранение государственной тайны, конфиденциальности документированной информации в соответствии с законодательством;

б) обеспечение прав субъектов в информационных процессах и при разработке, производстве и применении информационных систем, технологии и средств их обеспечения.

Как видно из определения целей защиты, информационная безопасность представляет собой многогранную проблему, которая охватывает не только определение необходимости защиты информации, но и способы ее защиты. Исходя из этого, можно определить важнейшие аспекты информационной безопасности: доступность, целостность и конфиденциальность. При этом большое внимание уделяется защите конфиденциальной информации. Необходимо отметить, что неправомерное овладение конфиденциальной информацией возможно путем ее разглашения источниками сведений, утечки информации через технические средства и несанкционированного доступа к охраняемым сведениям.

Система обеспечения безопасности информационных ресурсов должна предусматривать комплекс организационных, технических, программных и криптографических средств и мер по защите информации. Они должны применяться в процессе традиционного документооборота. Например, при работе исполнителей с конфиденциальными документами и сведениями, при обработке информации в автоматизированных системах различного уровня и назначения, при передаче по каналам связи, а также при ведении конфиденциальных переговоров. При этом основными направлениями реализации технической политики обеспечения информационной безопасности в этих сферах деятельности является защита информационных ресурсов от любого вида несанкционированного доступа и специальных воздействий, а также защита информации от утечки вследствие наличия физических полей за счет акустических и побочных электромагнитных излучений и наводок на электрические цепи, трубопроводы и конструкции зданий [2].

В рамках указанных направлений технической политики при обеспечения информационной безопасности ресурсов необходимо проводить реализацию разрешительной системы допуска исполнителей к работам или документам конфиденциального характера, проводить учет документов, а также регистрацию действий пользователей информационных систем, проводить

криптографическое преобразование информации, которая обрабатывается и передается посредством вычислительной техники и любым каналам связи, проверять состояние технических средств и объектов информатизации на предмет выявления включенных в них закладных устройств, также предотвращать внедрение в автоматизированные информационные системы программ вирусного характера.

При этом защита информационных ресурсов от несанкционированного доступа должна предусматривать обоснованность доступа к документации секретного уровня, персональную ответственность исполнителя за сохранность доверенных ему конфиденциальных документов или иных носителей информации, надежность хранения информационных ресурсов банка, а также разграничение информации по уровню конфиденциальности и предупреждение передачи конфиденциальной информации по незащищенным линиям связи.

Кроме того, в организациях необходимо разрабатывать Положения о персональной ответственности сотрудников, использующих в работе конфиденциальную информацию. Подобные положения должны содержать в себе такие действия, как, например, роспись в карточках учета, или иных документах; проверка подлинности сотрудников с помощью системы паролей, ключей, магнитных карт или цифровой подписи.

Также система информационной безопасности должна предусматривать ряд условий надежности хранения информационных ресурсов. К таким мерам можно отнести, например, наличие специализированных хранилищ для конфиденциальных документов, оборудованных техническими средствами охраны в соответствии с установленными требованиями, доступ в которые ограничен и осуществляется в установленном порядке. Кроме того, одним из условий надежности может выступать использования криптографического преобразования информации в автоматизированных системах, а также выделения специальных помещений для работы с конфиденциальной документацией.

Важно отметить, что для обеспечения информационной безопасности нужно разграничивать информацию по уровню конфиденциальности. Для этого необходимо ведение тетрадей для конфиденциальных записей или учет носителей информа-

ции, предназначенных для информации определенного уровня секретности.

Кроме этого, в систему обеспечения информационной безопасности должен обязательно входить контроль за действиями персонала, имеющего доступ к конфиденциальной информации. Это можно реализовать с помощью регистрации действий персонала с информационными и программными ресурсами автоматизированных систем с указанием даты и времени.

Все перечисленные средства и методы защиты информационных ресурсов, которые содержит система информационной безопасности, должны применяться на каждом предприятии, которое хочет сохранить свои данные от несанкционированного доступа.

От обеспечения безопасности информационной системы сегодня во многом зависит бесперебойное, устойчивое и надежное функционирование бизнес-процессов [3].

Первостепенной задачей обеспечения информационной безопасности относится обязательное требование сохранности, аутентичности и целостности, имеющихся данных. При этом большинство данных должны быть доступными только определенному кругу уполномоченных лиц. Это является одним из факторов обеспечения конкурентоспособности организации. Однако предприятия все же должны оставаться прозрачными для государственных надзорных и налоговых органов [3].

Основным направлением защиты информации от утечки за счет побочных электромагнитных излучений и наводок является уменьшение отношения информативного сигнала к помехе до предела, определяемого «Нормами эффективности защиты АСУ и ЭВМ от утечки информации за счет ПЭМИН», при котором восстановление сообщений становится принципиально невозможным. Эту задачу можно решить двумя способами. Во-первых, с помощью снижения уровня излучений информационных сигналов, а во-вторых, с помощью увеличения уровня помех в соответствующих частотных диапазонах.

Первый способ реализуется выбором системно-технических и конструкторских решений при создании технических средств ЭВТ в «защищенном исполнении», а также рациональным выбором места размещения технических

средств относительно направлений возможного перехвата информативного сигнала.

Второй способ реализуется в основном за счет применения активных средств защиты в виде «генераторов шума» и специальной системы антенн.

Кроме того, в системе информационной безопасности должно уделяться большое внимание защите информации в линиях связи [4]. При необходимости передачи по ним конфиденциальной информации основным направлением защиты информации является использование криптологического преобразования информации, а на небольших расстояниях – использование защищенных волоконно-оптических линий связи. Все это необходимо для того, чтобы не допустить злоумышленников до секретной информации, которой обладает организация. В связи с этим, нужно отметить, что одним из методов технической разведки и промышленного шпионажа является внедрение в конструкцию технических средств информатизации закладных устройств перехвата, трансляции информации или вывода технических средств из строя.

В целях противодействия такому методу для технических средств информатизации, которые предназначены для хранения и обработки конфиденциальной информации, должна проводиться проверка. Такую проверку должны осуществлять специализированные организации с помощью специальных установок и оборудования. Обычно, подобные проверки проводятся в стационарных условиях в соответствии с установленными требованиями.

В связи с интенсивным внедрением в деятельность организаций автоматизированных систем организационно-финансового управления, особое внимание следует уделить проблеме безопасности информации, которая обрабатывается и передается средствами и системами вычислительной техники и связи. Таким образом, к основным задачам обеспечения безопасности информационных ресурсов банка следует отнести организацию и осуществление разрешительной системы допуска сотрудников к работе с документами и сведениями ограниченного доступа, обеспечить безопасность ведения конфиденци-

альных совещаний или переговоров, а также осуществлять контроль сохранности конфиденциальной информации [2].

Можно заметить, что в последнее время число компьютерных преступлений растет, а основной причиной потерь информационных ресурсов на предприятии является недостаточная образованность руководства и всего персонала в области информационной безопасности. В то же время можно утверждать, что рождается новая современная технология защиты информации в компьютерных информационных системах и в сетях передачи данных. Реализация этой технологии требует постоянно растущих расходов и усилий. Однако все это позволяет избежать значительно превосходящих потерь и ущерба, которые могут возникнуть при реальном осуществлении угроз информационной системе и информационным технологиям.

Таким образом, обеспечение информационной безопасности является комплексной задачей. Это обусловлено тем, что информационная среда является сложным многоплановым механизмом, в котором действуют такие компоненты, как электронное оборудование, программное обеспечение, а также персонал. Для решения проблемы обеспечения информационной безопасности необходимо применение законодательных, организационных и программно-технических мер. Пренебрежение хотя бы одним из аспектов этой проблемы может привести к утрате или утечке информации, стоимость и роль которой в жизни современного общества приобретает все более важное значение.

### **Список литературы**

1. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. Учебник. СПб.: АНО ИПЭВ. 2009. 336 с.
2. Ярочкин В.И. Информационная безопасность: Учебник для студентов вузов. М.: Академический Проект; Гаудеамус, 2-е изд. 2004. 544 с.
3. Мельников Ю., Теренин А. Возможности нападения на информационные системы банка из интернета и некоторые способы отражения этих атак. Часть 1 // Банковские технологии № 1. 2003.



4. Хорев А.А. Средства перехвата информации с проводных линий связи // Защита информации. Инсайд. С. Петербург: 2011. № 1. С. 22–32.

**INFORMATION SECURITY**  
**Subbotina J.D., Litvinova E.D.**  
Perm State University,  
614990 Perm, Bukireva Str., 15

*Disclosed the concept of information security. We consider the purpose of protecting information. Presents a variety of activities to ensure information security.*

*Keywords: information security, information security system, information protection.*

**УДК 338.012; 658.5.012.1**  
**ББК 65.29**

## **АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА**

**Башкатов А.В., студент 1 курса магистратуры**  
**Научный руководитель – доцент М.Г. Подопригра**  
**Электронный адрес: andrey.bashkatov94@mail.ru**  
**Южный федеральный университет, 344006, г. Ростов-на-Дону,**  
**ул. Б. Садовая, 105/42**

*В статье выявлены ключевые особенности и тенденции развития предприятий в сфере жилищно-коммунального хозяйства. Рассмотрена политика государства для данной отрасли и значимость компаний для общества.*

*Ключевые слова: Анализ, жилищно-коммунальное хозяйство, тенденции, государственные предприятия, частный бизнес, Жилищный Кодекс.*

Анализ особенностей предприятий жилищно-коммунального хозяйства начинать следует с общего описания отрасли, отслеживания общих и частных тенденций, поскольку любая информация из макро- и микросреды предприятия отражается на специфике управления компанией.

Остановимся на рассмотрении особенностей предприятий жилищно-коммунального хозяйства. В состав коммунального хозяйства входят следующие объекты:

1. Ресурсно-снабжающие предприятия (водопровод, канализация, тепло и электроснабжение).

2. Внешнее городское благоустройство (дорожно-мостовое хозяйство, уличное освещение, озеленение).

3. Предприятия коммунального обслуживания (бани, прачечные, гостиницы, парикмахерские)

4. Предприятия, обслуживающие нужды коммунального хозяйства (ремонтные предприятия, эксплуатационные и управляющие компании) [1].

Главное разделение предприятий ЖКХ происходит именно по виду оказываемых услуг, однако состав компании может различаться. В маленьких городах и населенных пунктах, чаще всего работает одна управляющая компания, в ведомстве которой находятся и различные коммуникации, и ремонтные бригады, и благоустройство города. Главной особенностью такой компании станет наличие множества отделов в организационной структуре, ведь за каждый из видов услуг будет отвечать свой отдел, исключение может составить только ремонтная бригада, в ремонтную бригаду могут быть включены специалисты различного спектра, которые по мере необходимости будут проводить работы на любом из участков работ.

В крупных городах ситуация другая, территории города разбиваются как правило на различные районы на которых могут хозяйствовать различные компании и в городе компаний ЖКХ может быть уже несколько, при том что размеры компаний могут быть различными в одном и том же городе. Некоторые виды работ могут отдаваться на аутсорсинг различным частным организациям. Чаще всего строительные и ремонтные работы разыгрываются в виде тендера на госконтракты между различными строительными организациями, но также может

быть заключен договор между жилищно-коммунальным хозяйством и компанией подрядчиком на поставку тепла, различных стройматериалов, сырьевых ресурсов, например, газа, угля, жидкого топлива.

Следующей важной особенностью является высокая степень регулирования деятельности государством, а именно главным образом регулирование тарифов, компания ЖКХ ограничена в установлении стоимости на оказание услуг населению. Так же государство выделяет ряд граждан, на которых выделяются субсидии и за их коммунальные платежи расплачивается государство.

Предприятия ЖКХ бывают государственными (различные госучреждения) – собственником является государство, муниципальные – собственником являются местные власти области или города, частные – частная компания, принадлежащая физическому лицу или группе лиц, выбранная по итогам тендера.

Так же следует выделить особую значимость компаний ЖКХ для общества, именно эти компании способствуют не только комфортной жизни населения, но и следят за санитарными нормами, а это уже и здоровье граждан. Коммунальные службы непрерывно оказывают услуги населению. Отсюда и идет ярко выраженная заинтересованность государства в существовании данных организаций.

Главная поддержка государство заключается в выделении средств на:

1. Закупку необходимого оборудования и техники.
2. Ремонтные работы по поддержанию и восстановлению коммуникаций.
3. Формирование государственных программ поддержки
4. Модернизация

Правительство РФ и органы местного самоуправления, воздействуют на предприятия ЖКХ через законы, регламентирующие деятельность жилищно-коммунального хозяйства. Рассмотрим некоторые из них поподробнее.

Например, на территории Ростовской области существует Отраслевое тарифное соглашение по жилищно-коммунальному хозяйству РО на 2014–2016 годы, в данном соглашении урегулирована заработная плата работника компании ЖКХ, а именно месячная тарифная ставка рабочих по разрядам, оценка условий

труда, социальная защита. В данном соглашении определен перечень организаций, на который распространяется данное соглашение.

На территории Российской Федерации действует Жилищный Кодекс, в разделе VII. Плата за жилое помещение и коммунальные услуги, описаны обязанности об оплате коммунальных услуг и плате за жилье, таким образом государство законодательно обязывает граждан, своевременно платить и налоги за жилье, и за коммунальные платежи, которые составляют основной доход предприятий ЖКХ.

С 1 мая 2015 года, управляющие компании в сфере ЖКХ подлежат обязательному лицензированию. Данная мера позволит оградить отрасль и жильцов от компаний неспособных качественно удовлетворять потребности граждан в данной сфере. Для получения лицензии необходимо выполнить ряд требований:

1. Организация или ИП должны быть зарегистрированы на территории РФ.

2. У должностного лица организации или ИП должен быть квалификационный аттестат.

3. У должностного лица организации или ИП не должно быть неснятой или непогашенной судимости за преступления в сфере экономики, преступления средней тяжести, тяжкие или особо тяжкие.

4. Отсутствие сведений о должностном лице организации или ИП в реестре дисквалифицированных лиц, лицензия которых аннулирована или в отношении которых применено административное наказание в виде дисквалификации.

5. Отсутствие сведений об аннулировании ранее выданной организации или ИП лицензии в сводном федеральном реестре лицензий на осуществление деятельности по управлению многоквартирными домами.

6. Соблюдение организацией или ИП требований по раскрытию информации, предусмотренных ч. 10 ст. 161 ЖК РФ. В заявлении на предоставление лицензии должны быть указаны сайты или печатные издания, в которых соискатель лицензии раскрывает информацию о своей деятельности в случае осуществления деятельности по управлению многоквартирными домами на момент обращения.

Государство так же позаботилось, чтобы граждане имели полную информацию об управляющей компании и выпустило Постановление Правительства РФ от 23 сентября 2010 г. № 731 «Об утверждении стандарта раскрытия информации организациями, осуществляющими деятельность в сфере управления многоквартирными домами» из которого следует, что компании обязаны публиковать общую информацию о организации, о выполняемых работах, информацию о использовании общественного имущества, отчет об использовании смет расходов и т.д. [2]

Рассмотрим некоторые статистические данные сферы ЖКХ, немаловажную роль играет в этом вопросе играет динамика роста жилищного фонда (рис.1).



Рис. 1. Динамика общей площади жилых помещений в Ростовской области

На графике четко выражен прирост жилой площади, это означает что на предприятия ЖКХ возрастет нагрузка, необходимо будет увеличивать мощность существующих ресурсно-снабжающих предприятий, для обеспечения тепловой энергией возможно создание малых предприятий теплоснабжения.

Государственная статистика по всей территории Российской Федерации выделяет 85,7 тысяч управляющих компаний, во всех регионах количество сильно различается, это 1,8 % от общего числа компаний на территории России. В частной собственности находится 77 % от общего количества управляющих компаний. В смешанном владении с участием частного бизнеса еще около 4,5 % компаний от общего числа управляющих компаний (рис.2).

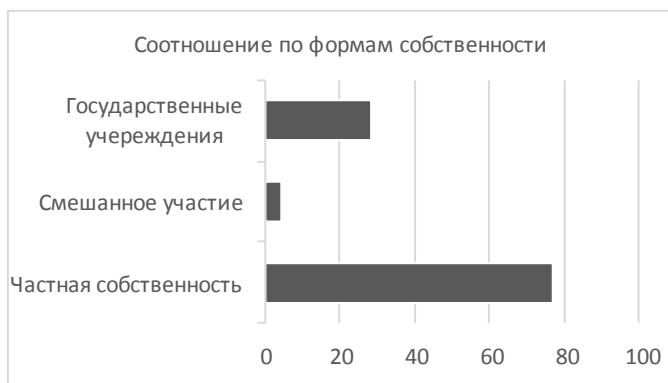


Рис. 2. Управляющие компании в сфере ЖКХ по формам собственности

Такое процентное соотношение частного бизнеса в данной сфере обусловлено политикой государства в отрасли ЖКХ. Количество негосударственных компаний колеблется по регионам, например, компании поставляющие газообразное топливо являются негосударственными. Водное хозяйство контролируется как правило государственными компаниями, а вот поставщиками необходимых комплектующих для ремонта и прокладки коммуникаций являются частные компании.

Государственно-частное партнерство выделяют как ключевое партнерство в сфере ЖКХ, такая политика ускорит модернизацию в данной сфере и увеличит качество оказываемых услуг добросовестным бизнесом.

Учитывая размеры нашей страны, количество компаний и показатели социальной сферы, следует отметить, что на сегодняшний день создается необходимость модернизации не только коммуникаций, но и информационной системы. Для государства разработки в данной сфере создадут большую финансовую нагрузку, частные предприятия могут решить данную проблему в более сжатые сроки на своем локальном уровне, поэтому политика государственно-частного партнерства даст наибольший эффект. Однако данный вопрос требует более тщательного изучения, чему и будут посвящены следующие авторские исследования.

### **Список литературы**

1. Финансы предприятий жилищно-коммунального хозяйства. Режим доступа: [http://studopedia.ru/3\\_88092\\_finansi-predpriyatiy-zhilishchno-kommunalnogo-hozyaystva.html](http://studopedia.ru/3_88092_finansi-predpriyatiy-zhilishchno-kommunalnogo-hozyaystva.html) – классификация деятельности – (Дата обращения: 3.04.2016).
2. Постановление Правительства РФ от 23 сентября 2010 г. № 731. Режим доступа: <http://base.garant.ru/12179104/#ixzz49nCTONq0>. (Дата обращения: 3.04.2016).

## **ANALYSIS OF THE CHARACTERISTICS OF THE ENTERPRISES OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES**

**Bashkatov A.V., Undergraduate Student of 1<sup>st</sup> year**  
Southern Federal University,  
344006, Rostov-on-Don, Bolshaya Sadovaya Str., 105/42

*This article identifies the key features and development trends of enterprises in the sphere of housing and communal services. The politics of the state for this industry and the importance of companies to society.*

*Keywords: analysis, housing and utilities, trends, state-owned enterprises, private business, Housing Code.*

УДК 338; 658.5.012.1  
ББК 65.29

**МОДЕЛИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ  
НА ПРЕДПРИЯТИИ ЖКХ (НА ПРИМЕРЕ  
ООО «ТЕПЛОВАЯ ГЕНЕРАЦИЯ»**

**Башкатов А.В., студент 1 курса магистратуры  
Научный руководитель – доцент М.Г. Подопригора  
Электронный адрес: andrey.bashkatov94@mail.ru  
Южный федеральный университет, 344006, г. Ростов-на-  
Дону, ул. Б. Садовая, 105/42**

*В этой статье на примере компании в сфере жилищно-коммунального хозяйства, показано как важно в управлении правильно построить бизнес-процессы для эффективной работы компании. Приведены примеры построения и анализ бизнес-процессов компании ООО «Тепловая Генерация», выработаны рекомендации по улучшению деятельности компании.*

*Ключевые слова: бизнес-процесс, моделирование, жилищно-коммунальное хозяйство, IDEF0, EPS.*

Моделирование бизнес процессов (БП) в современном бизнесе станет ключевым инструментом в построении эффективного предприятия и рационального использования природных, финансовых, человеческих ресурсов.

Особенно актуальным моделирование БП становится для предприятий в сфере жилищно-коммунального хозяйства, ведь данные компании продают населению природные ресурсы, а они не бесконечны [2].

Так же следует помнить о правовых аспектах, Правительство Российской Федерации ставит задачу открытости деятельности обслуживающих компаний перед населением. Создание информационной системы позволит вывести отчетность компа-



ний на более качественно новый уровень, что благоприятно отразится на доверии населения.

Моделирование бизнес процессов поможет как частным, так и государственным предприятиям более точно выстроить процессы, оперативно собирать данные, увеличить скорость документооборота и скорость принятия решения, построить эффективное предприятие практически любого размера, разработать систему показателей и выстроить единую государственную информационную систему.

*Моделирование бизнес процессов компании ООО «Тепловая генерация».*

Для моделирования воспользуемся программой Business Studio 4.0 [1]. Построение модели бизнес-процессов предприятия начинается с построения общего вида, «профиля», организации ООО «Тепловая Генерация», в виде одного большого прямоугольника, «черного ящика», в котором протекает один большой бизнес-процесс «Генерация тепла и пара». Данный блок носит такое название, так как он отражает основную деятельность компании, именно исходя из этого бизнес-процесса происходит производство основного продукта организации – тепловой энергии и пара.

По граням блока располагаются факторы внешней среды, влияющие на деятельность компании. Следует отметить что воздействующие факторы исходят из макросреды предприятия и компания ООО «Тепловая Генерация» никак не может повлиять на их изменение. Это такие факторы как: трудовой кодекс Российской Федерации, нормативно правовые акты отрасли (на модели НПА отрасли), санитарно-технические нормы, соглашение о тарифах. При моделировании можно указывать как каждый нормативный акт по отдельности, так и непосредственно общим названием НПА отрасли, в данном случае при построении модели использовалась формулировка именно НПА отрасли, поскольку на построение модели это не повлияет, а положительно скажется на дальнейшем построении связей при декомпозиции бизнес-процессов. Общий вид отображен на схеме и выделен (рис. 2).

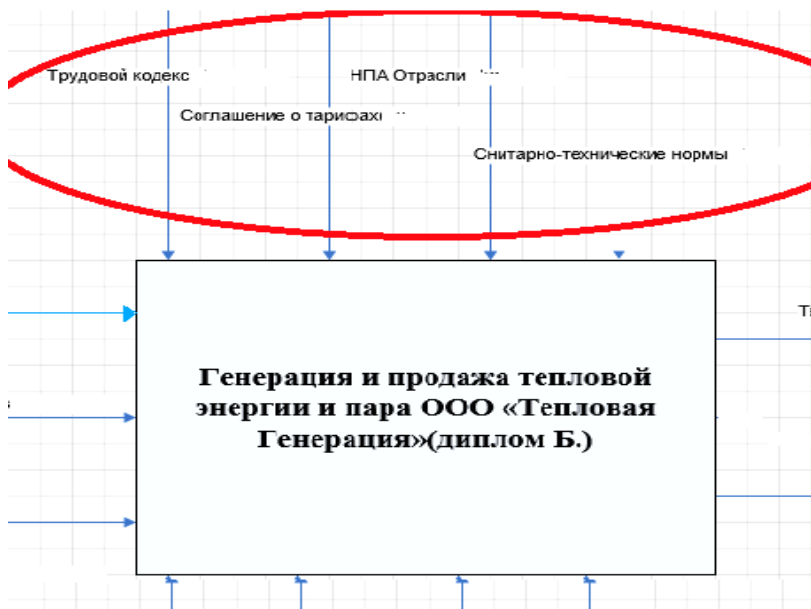


Рис. 1. Материнская диаграмма бизнес-процесса

Слева от блока бизнес процесса расположены входные параметры [3]: топливо для котлов, комплектующие для котлов, металлопрокатная продукция. Данные ресурсы обеспечивают производство продукта компании, и доставку его до конечного потребителя. Изображение на схеме так же изображено на рисунке 2.

Снизу блока расположены механизмы [3], привлеченные из вне для осуществления деятельности: это программное обеспечение (1С «предприятие», 1С «Бухгалтерия», СБИС, пакет программ Microsoft Office), котлы, хранилища топлива, персонал. Следует отметить что если компания занималась бы самостоятельной разработкой и постройкой какого-либо из входных параметров, они перестали бы механизмами, а на входе отобразились необходимые входные параметры для создания данных благ для внутреннего пользования.

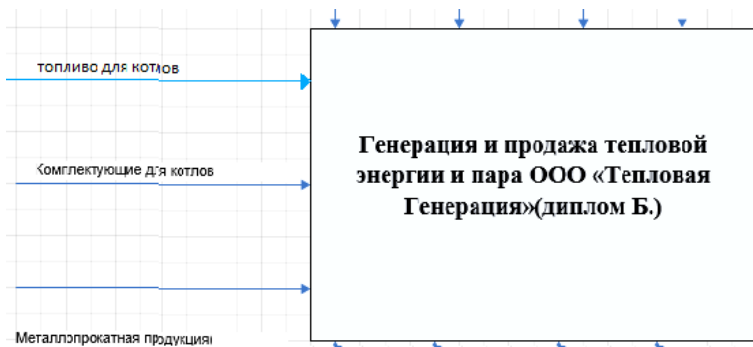


Рис. 2. Входные параметры бизнес-процесса

Схематическое отображение механизмов на диаграмме изображено на рисунке 3.

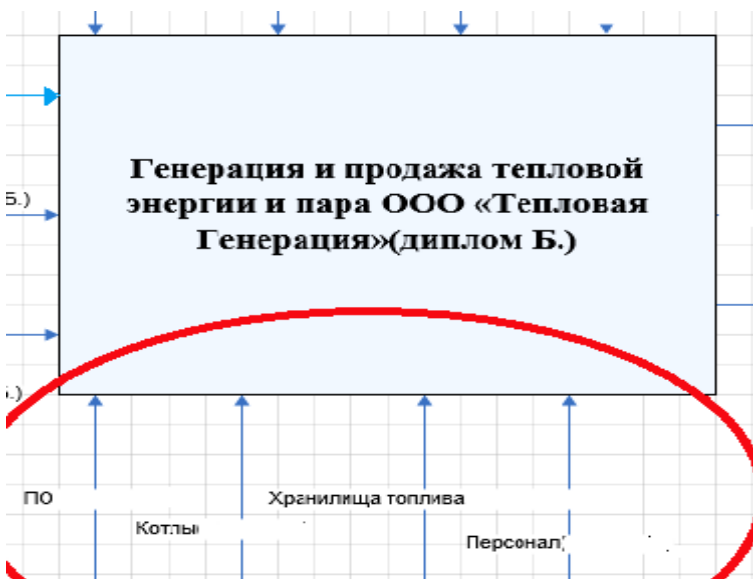


Рис. 3. Механизмы бизнес-процесса

На выходе деятельности компании ООО «Тепловая Генерация» можно увидеть основные создаваемые блага: тепловая энергия, пар. Следует отметить, что любой из параметров может быть откорректирован и автоматически перенесется на следую-

щий уровень моделирования бизнес процессов. Схематическое изображение так же приведено на рисунке 4.

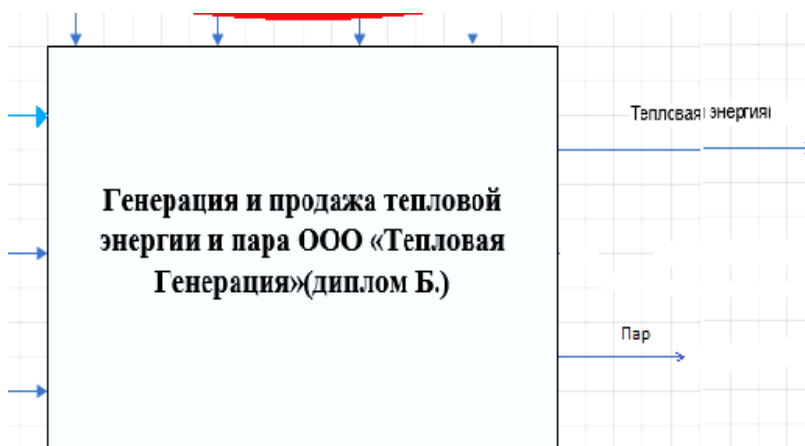


Рис. 4. Выходные потоки для моделирования бизнес-процесса

После того как сформирована модель бизнес-процесса первого уровня, происходит декомпозиция на следующий уровень, на котором предприятие ООО «Тепловая Генерация» предстает в виде системы бизнес процессов и связями между ними. Рассмотрим моделирование основных бизнес-процессов подробнее.

Было выделено три основных бизнес-процесса, которые обеспечивают создание блага: «Создание запаса топлива», «обслуживание коммуникаций», «продаже тепловой энергии и пара». Моделирование бизнес-процессов будем производить по принципу управляющие процессы вверху, основные в центре, обеспечивающие внизу. Таким образом, основные бизнес-процессы будут расположены по центру как показано на рисунке 5.

Расположение данных бизнес-процессов может происходить в любой последовательности, такое расположение как на рисунке, обусловлено только лишь удобством расположения в данной модели.



Рис. 5. Декомпозиция бизнес-процесса

После того как сформированы основные бизнес-процессы нужно отобразить управляющие и обеспечивающие бизнес процессы и построить связи между ними (рис.6).



Рис. 6. Управляющие и обеспечивающие бизнес-процессы

Управляющие процессы расположены выше основных бизнес-процессов, в их сутьность входит регламентация деятельности и управление основными и обеспечивающими бизнес-процессами. Ранее было выделено несколько управляющих бизнес процессов, а именно «стратегическое планирование и управление» и «управление финансами». Стратегическое планирование и управление в данном случае объединено в один процесс, данное решение обусловлено размерами компании и численностью управленческого персонала.

Обеспечивающие же процессы, служат как механизм осуществления деятельности, отображены они будут ниже основных бизнес-процессов. Для организации ООО «Тепловая Генерация» были выявлены следующие обеспечивающие бизнес процессы: «закупка и хранение топлива», «закупка комплектующих для котлов», «закупка металлопрокатной продукции». Посмотрим, как выглядят обеспечивающие бизнес процессы на схеме (рис.7).

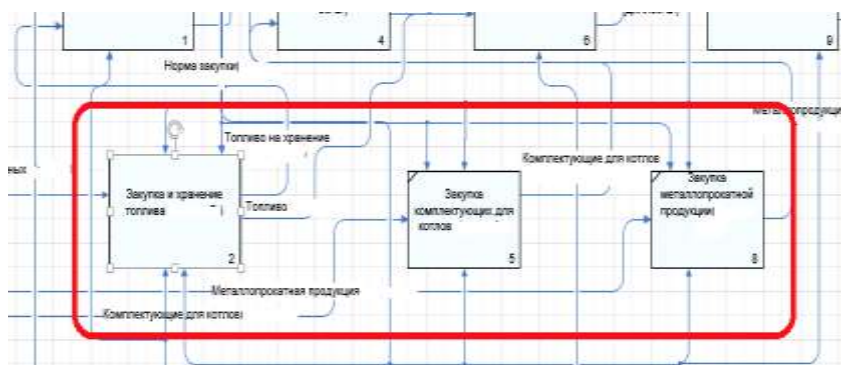


Рис. 7. Обеспечивающие бизнес-процессы

После формирования всех бизнес-процессов, приступаем к построению связей между ними, голых граней на практике никогда не встречается, таким образом все блоки будут иметь управляющие, входные, выходные и обеспечивающие связи. Сама связь показывается в виде стрелочки с подписью, на которой указано что именно приходит или выходит из блока бизнес-процесса. Итоговую модель бизнес процессов можно посмотреть на рисунке 8.

Далее происходит моделирование конкретных работ бизнес-процесса, данный этап моделирования является конечным в формировании модели бизнес-процессов предприятия.

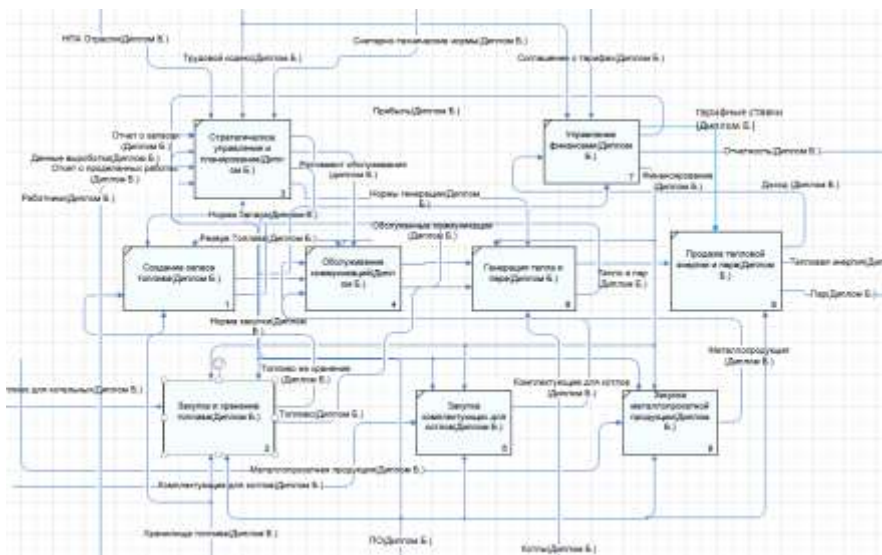


Рис. 8. Итоговая модель бизнес-процессов компании

При моделировании работ и процедур в моделях прописываются участники и их действия в различных ситуациях. Современные методы моделирования позволяют прописывать несколько вариантов событий благодаря операторам ветвления, это позволяет составить подробную инструкцию или регламент работ.

На рисунке 9 приведена модель процесса выдачи необходимых комплектующих со склада или при их отсутствии формирование заказа их у поставщика. Данная модель построена в нотации EPC и в окончании процесса указывается бизнес-процесс, который принимает результаты процедуры.

Следующая модель построена в нотации «Процедура», и главным образом подходит для описания последовательности выполнения работы (рис.10).





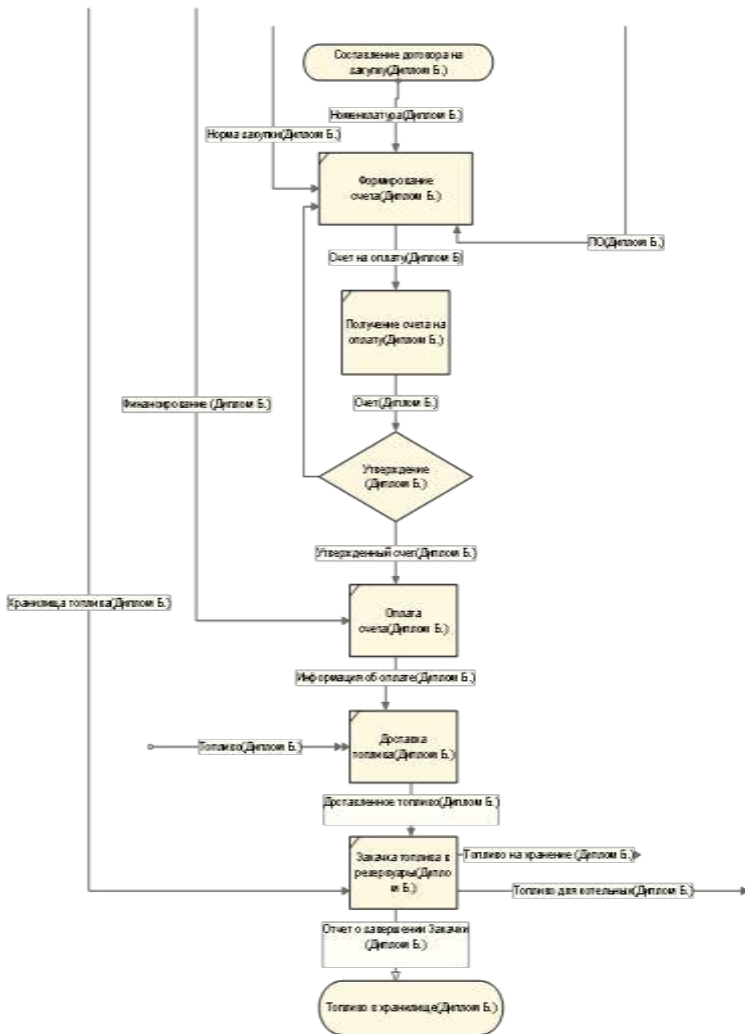


Рис. 10. Модель в нотации

Исходя из модели, автоматически формируется инструкция, в которой прописываются конкретные действия работника, указывается, кто заверяет результат и к каким внутренним потребителям направится итог работы.

*Анализ проблемного поля в деятельности ООО «ТГ» и основных путей оптимизации БП/деятельности организации*

Компания ООО «Тепловая Генерация» молодое предприятие, начавшие свою деятельность в 2014 году. Компания обеспечивает тепловой энергией Таганрогский Металлургический завод и снабжает теплом центральную часть города. Исходя из этого предприятие имеет в клиентах как крупный завод, так и частных потребителей тепловой энергии.

Данные факторы обуславливают большой поток информации для небольшого по численности предприятия.

ООО «Тепловая Генерация» используют программы 1С «Предприятие» и 1С «Бухгалтерия» для ведения внутреннего документооборота и ведения управленческого и бухгалтерского учета, но на предприятии отсутствует система анализа бизнес-процессов, это приводит к введению общих должностных инструкций без учета специфики работы предприятия.

Самой выгодной программой по соотношению функционала к цене является Business studio. Внедрение данного программного продукта в сопряжении с 1С, позволит создать автоматизированную систему контроля персонала и автоматически формировать или изменять регламенты работ. Актуальность внедрения обусловлено так же общей тенденцией к модернизации организаций сферы ЖКХ. Государство помогает финансами в виде выдачи квот на приобретение оборудования и программного обеспечения.

Рассмотрим на конкретном примере вторую модель бизнес-процесса в нотации IDEF0 (рис.11).

По итогам моделирования можно выявить один из самых нагруженных бизнес процессов «Стратегическое планирование и управление». Следует отметить, что общее число параметров для обработка не превышает максимальное значение нормы управляемости, но отдельно вынесен бизнес-процесс «Управление финансами», оба процесса необходимо объединить в один, такое решение увеличит скорость обмена информации внутрен-

ними клиентами и увеличит скорость тактического и стратегического управления компанией.

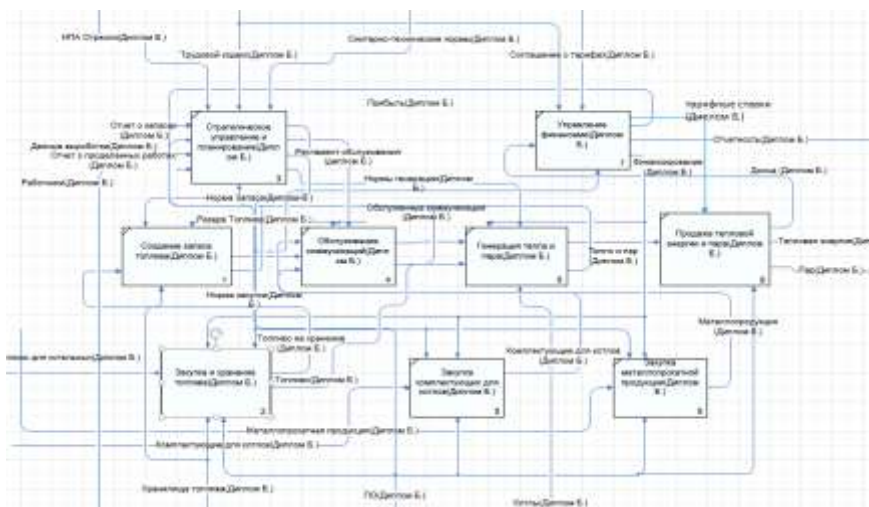


Рис. 11. Моделирование бизнес-процессов с целью анализа проблемного поля (EDEF0)

Такое изменение повлечет за собой изменение связей между процессами, в новый единый управляющий бизнес-процесс будут включены без изменений связи обоих блоков «Стратегическое планирование и управление» и «Управление финансами».

Рассмотрим теперь модели бизнес-процессов «Закупка комплектующих» (рис. 12) и «Закупка топлива» (рис. 13).

Два эти процесса имеют схожие сценарии выполнения, в обоих случаях поставки проходят через склад, утверждением занимается главный инженер и в обоих случаях главным получателем является бизнес-процесс «обслуживание коммуникаций».



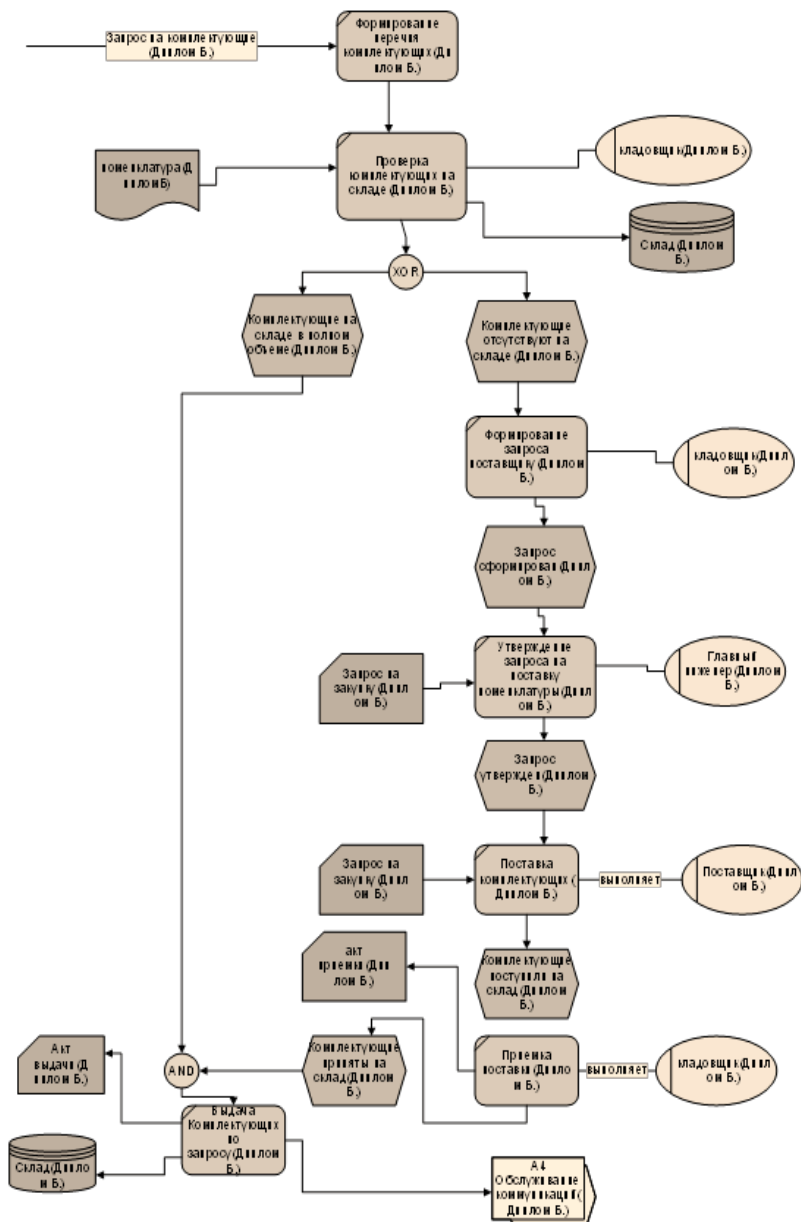


Рис. 13. Бизнес-процесс закупки топлива

Рекомендации положительно скажутся на деятельности компании ООО «Тепловая Генерация», так как размеры компании невелики и положительный эффект будет замечен гораздо быстрее, чем на крупном предприятии. Автоматизация должностных инструкций системы показателей, позволит оперативно быстрее управлять деятельностью компании.

### **Список литературы**

1. Методология функционального моделирования IDEF0. Руководящий документ РД IDEF0. 2000. М.: Госстандарт России. 2000.
2. Корпоративный менеджмент. Режим доступа: <http://www.cfin.ru/software/kis/b-model.shtml> – обзор программных продуктов бизнес-моделирования – (Дата обращения: 3.04.2016).
3. Бизнес тюнинг. Режим доступа: <http://www.cfin.ru/software/kis/b-model.shtml> – Обзор программ для моделирования бизнес процессов – (Дата обращения: 3.04.2016).

### **MODELING THE BUSINESS PROCESSES OF THE COMPANY «HEAT GENERATION»**

**Bashkatov A.V., Undergraduate Student of 1<sup>st</sup> year**  
Southern Federal University,

344006, Rostov-on-Don, Bolshaya Sadovaya Str., 105/42

*In this article, on the example of companies in the sphere of housing and communal services, shows how important it is to correctly manage to build the business processes for the effective operation of the company. Examples of construction and analysis of business processes of the company «Thermal Generation», and made recommendations for improvement in the operation of the company.*

*Keywords: business process, modeling, housing and utilities, IDEF0, EPS.*

УДК 339.13  
ББК 65.012.2

## УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ РИСКАМИ

**Червонящая С.В., магистрант 2 курса**  
**Научный руководитель – д.э.н., профессор Н.В. Лазарева**  
**Электронный адрес: svetlana77767@mail.ru**  
**Северо-Кавказский федеральный университет, 355009,**  
**г. Ставрополь, ул. Пушкина, 1**

*Предпринимательство любого вида, связано с риском, который принято называть хозяйственным или предпринимательским. Основной предпосылкой возникновения предпринимательского риска является наличие конкуренции и альтернативных вариантов решения тех или иных вопросов развития предприятия, его эффективного функционирования.*

*Ключевые слова: риск, экономический риск, предпринимательские решения, риск-менеджмент, конкуренция, рыночные отношения, управление риском.*

В повседневной жизни и в своей профессиональной деятельности человек довольно часто сталкивается с рисками. Происхождение данного термина восходит корнями к греческим словам *ridsikon*, *ridsa*, что означает утес или же скала. Слово «риск» применительно к бизнесу может обозначать различные категории, в том числе, под риском может пониматься вероятность либо угроза потери предприятием своих ресурсов или их части, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления определенной производственной и финансовой деятельности [1]. Многие управленческие решения принимаются в условиях риска, что обусловлено такими факторами, как неопределенность будущего, непредсказуемость поведения партнеров, недостаток информации, недооценка или переоценка собственных реальных сил и т.п.

Довольно часто при принятии решений степень риска зависит от уровня неопределенности, исключением является авантюра – сомнительное дело, начатое без учета реальных сил, условий и возможностей в расчете на случайный успех. То есть, чем сложнее процесс принятия решений, тем выше степень риска.

В процессе своей деятельности предпринимателям приходится сталкиваться с совокупностью различных видов рисков, отличающимися между собой по месту и времени возникновения, совокупности внешних и внутренних факторов, влияющих на их уровень, а значит, и по способу их анализа методом описания. Но мы остановимся на экономических рисках, так как в условиях рыночных отношений проблема их оценки и учета приобретает самостоятельное теоретическое и прикладное значение как важная составная часть теории и практики управления.

Экономические риски – это особая группа рисков из множества всех, имеющих в природе. Это риски, которые обусловлены неблагоприятными изменениями в экономике организации или в экономике всей страны в целом. С рисками такого типа может сталкиваться любой субъект, будь то отдельный человек, группа людей, производственно-хозяйственная единица или же государство в лице органов управления.

Следует отметить, что наиболее распространенным видом экономического риска, в котором сконцентрированы частные риски, является изменение конъюнктуры рынка, несбалансированная ликвидность, то есть невозможность своевременно выполнять платежные обязательства, изменение уровня управления и пр. Эти типы рисков тесно связаны между собой, и весьма часто на практике их довольно-таки трудно разделить.

Экономический риск – это возможность случайного возникновения нежелательных убытков, измеряемых в денежном выражении.

Понятие экономических рисков не охватывает лишь только те риски, возникновение которых приводит к денежному ущербу, т.е. прямой экономический риск. Они также включают в себя риски неэкономической природы – косвенные экономические риски, приводящие к ущербу, не имеющему денежное выражение. Ущерб от них, кстати, может быть оценен в денежной форме. Иначе говоря, при определенных обстоятельствах риски неэко-



номической природы могут быть включены в понятие экономических рисков [2].

К основным причинам неопределенности, а значит, и к источникам экономического риска могут быть отнесены:

– неполнота или же недостаточность информации об объекте, процессе, явлении по отношению к которому принимается решение. Так, например, большинство источников информации являются укрупненными, усредненными, и между ними, практически всегда имеются значительные расхождения. Отсюда следует, что чем ниже качество информации, используемой при принятии решений, тем выше риск наступления отрицательных последствий такого решения;

– наличие противоборствующих тенденций и столкновение противоречивых интересов. К примеру, это проявляется весьма многообразно, начиная от войн и межнациональных конфликтов, а заканчивая всего лишь навсего конкуренцией и просто несовпадением интересов;

– случайность, в сходных условиях одно и то же событие происходит неодинаково, к этому приводят, например, вероятная сущность многих социально-экономических и технологических процессов, многовариантность материальных отношений, в которые вступают субъекты предпринимательской деятельности и др;

– спонтанность природных процессов и явлений, а также стихийные бедствия. Проявлением стихийных сил природы являются землетрясения, наводнения, бури, ураганы и ко всему прочему, отдельные неприятные природные явления, такие как мороз, гололед, град, гроза, засуха и другие, которые могут оказать серьезное отрицательное влияние на результаты предпринимательской деятельности и стать источником непредвиденных затрат;

– вероятностный характер НТП. Всеобщее направление для развития науки и техники, в особенности на ближайший период, может быть предсказанно весьма точно, но определить весьма конкретные последствия во всей их полноте почти невозможно. Это обусловлено тем, что технический прогресс не осуществим без риска, что, скорей всего, определено его природой, ибо затраты и в особенности результаты растянуты и отда-

лены во времени, то есть они могут быть предвидены лишь в некоторых, широких пределах.

Элементы экономического риска и неопределенности в хозяйственную деятельность также вносят:

- необходимость выбора новых инструментов воздействия на экономику при условиях перехода от экстенсивных к интенсивным методам развития;

- несбалансированность основных компонентов хозяйственного механизма, таких как планирование, ценообразование, материально-техническое снабжение, финансово-кредитные отношения.

К одной из основных областей сегодняшнего процесса управления на абсолютно всех звеньях экономического обобщения необходимо отнести управление рисками. Процедура управления рисками – это также и достаточно сложный и довольно непростой вид деятельности, которая осуществляется с помощью принятия и реализации управленческих решений в отношении предполагаемого риска, и которая в контексте бизнеса именуется риск-менеджментом [3].

Таким образом, управление риском, или риск-менеджмент – это процесс принятия и выполнения управленческих решений, который направлен на минимизацию неблагоприятного влияния субъекта убытков, вызванных случайными событиями.

Так система риск-менеджмент состоит из двух подсистем [4]:

- управляемая подсистема – это объект управления, к которому относятся риски, также какие-либо рисковые вложения капитала, экономические взаимоотношения хозяйствующих субъектов в ходе осуществления риска;

- управляющая подсистема – это субъект управления, непосредственно: группы управляющих (финансовый менеджер, специалист по страхованию и др.), которые осуществляют целенаправленное влияние на объект управления.

В международной и отечественной специализированной литературе понятие «управление рисками» применяется в широком и узком смыслах. В широком смысле управление риском – это умение управлять, это искусство и наука об обеспечении условий эффективного функционирования каждой производственно-хозяйственной единицы в условиях риска. В узком смыс-

ле риск-менеджмент – необходимо рассматривать как процедуру разработки и внедрения программы по сокращению различных случайно возникающих убытков фирмы [5].

Проанализируем ряд принципов, на которых основывается риск-менеджмент на уровне хозяйствующих субъектов:

1) система управления риском считается частью процесса общего менеджмента фирмы, что означает соотношение ее стратегии развития и институциональным особенностям функционирования;

2) характерные черты системы управления риском отражаются на целях и задачах фирмы, что предполагает высокоспециализированный характер принятия решений в рамках системы управления риском;

3) учет внешних и внутренних критериев при управлении риском означает согласованность соответствующих специальных мероприятий с возможностями и условиями функционирования предприятия;

4) проведение единой и целой политики по управлению риском в отношении всей совокупности рисков требует комплексного и одновременного управления абсолютно всеми рисками;

5) процедура управления риском носит динамический характер, что связано с непрерывным характером принятия решений, затрагивающих управления риском.

Данные положения описывают характерные особенности системы управления риском и в целом проявляются на практике во всех случаях. При этом их реализация может быть различной.

Как ранее было указано, управление рисками, представляя собой особую сферу экономической деятельности, требует глубоких знаний в области анализа хозяйственной деятельности, методов оптимизации хозяйственных решений, страхового дела, психологии и многого другого.

Главная цель бизнесмена в сфере управления рисками – отыскать вариант действий, гарантирующий оптимальное для конкретного проекта сочетание риска и дохода исходя из того, что чем прибыльнее проект, тем выше степень риска при его реализации. Совместно с этим теория и практика управления риском вызвала ряд основных позиций, которыми следует руко-

водствоваться субъекту управления в достижении поставленной задачи. Среди основных задач можно выделить следующие:

- невозможно рисковать больше, чем это может позволить капитал;
- всегда нужно думать о последствиях риска;
- положительное решение принимается лишь при отсутствии сомнений;
- нельзя рисковать всем ради малого;
- при наличии сомнений следует принять отрицательное решение;
- нельзя думать, что существует только одно решение.

Таким образом, только при приемлемом для предпринимателя или хозяйствующего субъекта соотношении отдачи и возможных утрат надлежит принимать решение об осуществлении рискованного проекта.

### **Список литературы**

1. Токаренко Г.С. / Методы управления рисками в компании // Финансовый менеджмент. № 4. 2006. С. 130–143.
2. Тэпман Л.Н. Риски в экономике: Учебное пособие для вузов / Под ред. Проф. В.А. Швандара. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. 380 с.
3. Хохлов Н.В. Управление риском. М.: Юнити-дана, 2007. 239 с.
4. Чернова Г.В. Практика управления рисками на уровне предприятия. СПб: Питер, 2007. 176 с.
5. Шапкин В.А., Шапкин А.С. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций. М.: Дашков и К, 2007. 880 с.

### **MANAGEMENT OF ECONOMIC RISKS**

**Chervonyashchaya S.V., Graduate Student of 2<sup>nd</sup> year**

North-Caucasus Federal University,  
355009, Stavropol, Pushkin Str., 1

*Entrepreneurship of any kind associated with risk, which is called economic or entrepreneurial. The main prerequisite for the emergence of entrepreneurial risk is the presence of competition and*

*alternative solutions to certain issues of development of the enterprise, its effective functioning.*

*Keywords: risk, economic risk, entrepreneurial solutions, risk management, competition, market relations, risk management.*

**УДК 339.1**

**ББК 65.5-180**

## **ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ СТРАТЕГИЙ**

**Гунько А.Ю., к.э.н., ст. преподаватель кафедры Экономической теории и экономики АПК**

**Электронный адрес: [aleksandrgunko@yandex.ru](mailto:aleksandrgunko@yandex.ru)**

**Ставропольский государственный аграрный университет,  
355017, г. Ставрополь, пер. Зоотехнический, 12**

*Формирование конкурентных стратегий, представляет собой процесс поэтапного моделирования, в ходе которого устанавливается взаимосвязь конкурентоспособности предпринимательской структуры с факторами внешней и внутренней среды.*

*Ключевые слова: конкуренция, сегментация, маркетинг, продукт, сбыт, цена, коммуникация.*

Формирование конкурентных стратегий, представляет собой процесс поэтапного моделирования, в ходе которого устанавливается взаимосвязь конкурентоспособности предпринимательской структуры с факторами внешней и внутренней среды. Исходя из этого методологического подхода, основными сегментами стратегий являются: определение цели, задач деятельности организации; оценка достигнутого уровня конкурентоспособности предпринимательской структуры; диагностика конкурентной среды; сегментация рынка; прогнозирование основных экономических показате-

лей развития предпринимательской структуры; комплекс маркетинговых мероприятий, обеспечивающих достижение прогнозных показателей; контроль реализации стратегии [2].

Затем осуществляется оценка достигнутого уровня конкурентоспособности, включая анализ ресурсного потенциала организации, определение эффективности его использования, оценку финансового состояния, анализ финансовых и производственно-хозяйственных ограничений реализации конкурентных преимуществ.

Третьим этапом разработки стратегии является диагностика состояния конкуренции в предпринимательской среде, в ходе которой должна быть определена степень и тенденция изменения концентрации исследуемого рынка.

На следующем этапе разработки стратегии осуществляется сегментирование рынка. Выделение однородных групп потребителей и определение целевых сегментов рынка позволяет предпринимателю концентрировать свои усилия на удовлетворении потребностей определенных групп покупателей, формируя для них специфический набор товаров и комплексы маркетинга. Сосредоточив внимание на одном или нескольких сегментах рынка, организация получает конкурентное преимущество даже при незначительных ресурсах, поскольку специализируется на ограниченных видах продукции и участках деятельности [1].

Выделенные в процессе исследования сегменты требуют дальнейшей оценки их привлекательности. Именно на основе этой оценки организации разрабатывают стратегии маркетинга, направленные на позиционирование товаров, а также на разработку целевой маркетинговой программы, ориентированной на выбранные сегменты. Оценка сегментов производится по определенным критериям, к которым можно отнести:

1. Размер сегмента и скорость его изменения.
2. Структурная привлекательность сегмента.
3. Цели и ресурсы организации, осваивающей сегмент.

Сегментация должна воплощаться в маркетинговые мероприятия, позволяющие получить дифференцированное преимущество перед конкурентами. Приняв решение о выборе целевых рыночных сегментов, а также направлениях

дифференциации, предприятие переходит к позиционированию товаров и услуг в выбранных сегментах.

Создание конкурентной стратегии предполагает дальнейшую оценку привлекательности выбранных сегментов и прогнозирование основных экономических показателей по каждому сегменту и в целом по организации.

Экономический прогноз позволяет научно обосновывать предвидение возможных направлений и результатов развития предприятия и его структурных подразделений. Основная функция экономического прогнозирования предвидеть наиболее вероятные проблемы экономического развития в ближайшей и отдаленной перспективе, поиск наиболее лучшего пути для экономического роста предприятия и выборка наиболее перспективной стратегии для укрепления позиций на рынке.

Результаты прогнозирования деятельности предприятий и фирм учитываются в программах предприятий по маркетингу, при определении возможных масштабов реализации продукции, ожидаемых изменений условий сбыта и продвижения товаров. При этом наибольшую адаптивность к условиям социально-экономической среды и устойчивость предпринимательских структур обеспечивают краткосрочные прогнозы.

Полученные результаты используются на следующем этапе разработки конкурентной стратегии для определения комплекса маркетинговых мероприятий, обеспечивающих достижение наилучших результатов и поддержания конкурентоспособности предпринимательской структуры на исследуемом рынке.

Основными направлениями маркетингового воздействия традиционно являются: продукт, сбыт, цена, коммуникации. По нашему мнению, применительно к исследуемому рынку они должны быть дополнены еще одним направлением – инновации. Оно приобретает особое значение в условиях формирования экономики, основанной на активном использовании продуктовых, технологических, и организационных достижений НТП. В первую очередь это связано с возрастающей ролью производительности труда в обеспечении конкурентных преимуществ мясоперерабатывающих компаний [4].

Продукт является основным инструментом, отвечающим стратегии развития предприятия. Его оценка со стороны произ-

водителя нацелена, прежде всего, на увеличение объемов продаж и достижение безусловной рентабельности. Конкурентоспособность предпринимательской структуры зависит от наличия новых продуктов, их качества, дифференциации, своевременности вносимых в них изменений.

Сбыт определяет пути товара от производителя к конечному потребителю. Он охватывает выбор каналов сбыта продукта и маркетинговую логистику. Каналы сбыта включают собственные сбытовые подразделения производителя и самостоятельных в юридическом и экономическом отношении субъектов – посредников, использующих в процессе дистрибуции свои сбытовые инструменты. От выбора канала продаж зависит доступность продукта, его цена, возможность использования тех или иных рекламных инструментов. Маркетинговая логистика обеспечивает оптимизацию транспортных издержек и поставку необходимых товаров в определенном количестве в нужное время и имеет особое значение для рынка продуктов мясопереработки, большая часть которых является скоропортящимися. Инструменты маркетинга, касающиеся пути товара к конечному потребителю охватывают выбор каналов сбыта продукта и маркетинговую логистику. Каналы сбыта – цепочки, включающие как собственные сбытовые подразделения производителя (собственные магазины, склады, распространители), так и самостоятельных в юридическом и экономическом отношении субъектов, посредников (розничная и оптовая торговля, торговые представители), использующих в процессе дистрибуции свои сбытовые инструменты. От выбора канала зависит доступность продукта, цена, реклама и место продукта в системе сбыта. Сбытовые службы производителя могут работать непосредственно с конечными потребителями товара (прямой сбыт) или с торговыми посредниками (непрямой сбыт). Выбор в пользу прямого или же непрямого сбыта является одним из важнейших решений, которое предстоит принять производителю. Необходимо просчитать, что дает больше преимуществ в краткосрочной и долгосрочной перспективе, сбыт через посредников или развитие своей службы сбыта [3].

Ценовой комплекс маркетинга включает совокупность всех инструментов, связанных с ценой продукта. Сюда входят



цена на товар, политика предоставления скидок, условия поставки и платежа. С точки зрения формирования стратегии, важно определить какой способ ценообразования (по издержкам, по конкурентам, по потребителям) предпринимательская структура будет использовать по отношению к своим продуктам. Должны быть определены: политика предоставления скидок, включая условия их предоставления и размеры; условия поставки товаров, включая способ оплаты, срок и условия доставки, условия замены и возврата товара, стоимость упаковки, фрахта и страховки. Таким образом, можно сказать, что ценовой комплекс – это общие условия сделки. Ценовая политика определяет, какая цена устанавливается на тот или иной продукт. Используются три способа ценообразования – по издержкам (издержки + норма прибыли), по конкурентам, по потребителям (какую цену они готовы заплатить за товар). Ценовая политика может быть долгосрочной или среднесрочной и должна рассматриваться со стратегической точки зрения.

Коммуникационные инструменты маркетинга ориентированы на создание и использование информации, направленной на рынок сбыта с целью управления поведением уже имеющих и потенциальных покупателей. Коммуникационный комплекс занимается созданием и оформлением информации, направленной на рынок сбыта с целью управления (или, лучше сказать, влияния) поведением уже имеющих и потенциальных покупателей. Сюда входят: личные коммуникации, предполагающие непосредственное общение в ходе личной встречи между продавцом и покупателем; массовые коммуникации, направленные на всех потребителей или их отдельные группы; работа с общественностью.

Маркетинговый контроль осуществляется в трех формах: стратегический контроль, ежегодный плановый контроль, контроль прибыльности.

Стратегический контроль – это периодическая, всесторонняя и объективная проверка маркетинговой деятельности предприятия в целях выявления соответствия выбранной стратегии реальным процессам, протекающим на рынке. Ежегодный плановый контроль представляет собой текущий контроль достижения намеченных целей. Контроль прибыльности проводится

на основе баланса прибыли и убытков, соотношения затрат и полученных результатов [5].

Реализация предложенной методики дает возможность предпринимательским структурам создать наиболее обоснованную конкурентную стратегию, позволяющую учесть специфику рынка и максимально адаптироваться к меняющимся социально-экономическим условиям.

### **Список литературы**

1. Гунько Т.И., Гунько А.Ю. Особенности организации функционирования малого бизнеса в регионе // Современные проблемы развития национальной экономики: сборник статей VI Международной научно-практической конференции. Ставрополь, 2014. С. 102–109.

2. Гунько А.Ю. Обеспечение конкурентоспособности предпринимательских структур на рынке продуктов мясопереработки. На материалах Ставропольского края: автореферат дис.... канд. экон. наук: 08.00.05. Ставрополь, 2009. 21 с.

3. Торопцев Е.Л., Гунько А.Ю. Логистические модели сбыта // Конкуренция на российских рынках: теория, методология, практика: сб. науч. тр. по материалам Междунар. науч.-практ. конф. (Ставрополь, 28–29 сентября 2006 г.) / СтГАУ. Ставрополь. 2006. С. 377–380.

4. Торопцев Е.Л., Гунько А.Ю. Конкурентоспособность и качество, их место в стратегии маркетинга // Современные формы и методы управления аграрной экономикой сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции. 2005. С. 162–168.

5. Гунько А.Ю., Осипян С.В., Путевская А.С. Особенности применения бенчмаркинга // Региональная модель развития: детерминанты экономики и маркетинга Сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции: материалы и доклады. ФГБОУ ВПО «Ставропольский государственный аграрный университет». 2015. С. 43–48.

## **THE FORMATION OF COMPETITIVE STRATEGIES**

**Gun'ko A.Y., Candidate of Economics, Senior Lecturer  
of Economic Theory and Economics APK**

Stavropol State Agrarian University,  
355017, Stavropol, Zootechnicheskiy lane, 12

*The Formation of competitive strategies is a gradual process modeling, which establishes the relationship of competitiveness of entrepreneurial structure with factors of the external and internal environment.*

*Keywords: competition, segmentation, marketing, product, distribution, price, communication.*

**УДК 338.1**

**ББК 65.9**

## **РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ПЕРИОД АНТИРОССИЙСКИХ САНКЦИЙ**

**Киреева К.П. магистрант 2 курса**

**Дотдужева З.С., к.э.н., доцент**

**Электронный адрес: 19christina92@mail.ru**

**Северо-Кавказский федеральный университет, 355016,  
г. Ставрополь, ул. Маршала Жукова, 9**

*Новая экономическая реальность, связанная с введением антироссийских экономических санкций, придает особую актуальность вопросам создания конкурентоспособной экономики, импортозамещения и стимулирования внутреннего спроса.*

*В данной статье проводится анализ роли малых предприятий в обеспечении импортозамещения и развития экономики и мер государственной поддержки малого предпринимательства на примере анализа аналогичных ситуаций в зарубежных странах.*

*Ключевые слова: санкции, эмбарго, импортозамещение, малое предпринимательство, государственная поддержка малого предпринимательства.*

Россия переживает неблагоприятный период экономико-политической жизни, обусловленной внешнеполитической ситуацией и внутрироссийским экономическим и финансовым кризисом.

Современная экономическая реальность, связанная с введением США и ЕС антироссийских санкций, а также с принятием Российской Федерацией ответных защитных мер, придает особую актуальность вопросам создания конкурентоспособности экономики, импортозамещения и стимулирования внутреннего спроса и потребления.

Ситуация России в последние годы усугубилась падением темпов экономического роста, стагнацией, нарастающими масштабами оттока капитала, увеличением внешнего и корпоративного долга и др. Поэтому, санкции лишь обострили вопрос, затронув наиболее острую проблему взаимодействия государства и предпринимательского сообщества.

В новых экономических условиях возрастает необходимость актуализации государственной политики в области развития малого предпринимательства, представляющей целый комплекс мероприятий правового, экономического, политического, социального, информационного, консультационного, образовательного, организационного характера, которые должны быть направлены на обеспечение получения высоких экономических показателей в этом секторе экономики.

Для обоснованного влияния на повышение роли малого бизнеса в обеспечении импортозамещения, необходимо иметь четкое представление о его реальных характеристиках, потенциальных возможностях и проблемах в настоящее время.

По оценкам специалистов, доля малых и средних предприятий, обеспечивающая устойчивость этого сектора и необратимость его развития в условиях современной России, должна составлять не менее 3–5 миллионов малых предприятий, производящих около трети ВВП. Однако сегодня в России около миллиона субъектов малого предпринимательства, вклад малых и

средних предприятий в экономику России в 3–4 раза ниже, чем в других странах. При этом, несмотря на усилия по поддержке малого предпринимательства, доля этого сектора в российской экономике в последние годы сокращается.

Особенно данные тенденции заметны на примере индивидуального предпринимательства и крестьянских фермерских хозяйств (КФХ) в целом по России. Только за прошлый год общее количество КФХ уменьшилось на 888 хозяйств и на 1 января 2016 года, по данным статистики, составило 215218 [7].

Рассмотрим некоторые из возможных направлений реализации потенциала малого предпринимательства в решении проблем, стоящих перед экономикой РФ в условиях санкций.

Прежде всего, следует рассмотреть потенциал малого бизнеса в нефтегазовом секторе, поскольку острие удара западных санкций направлено на него. Мировой опыт свидетельствует, что целесообразно создать благоприятные условия для развития независимых средних и малых нефтяных компаний. Например, в США и Колумбии малые компании добывают более 40 % годовых объемов нефти. В России в настоящее время доля малых и средних нефтяных компаний в общем объеме добычи нефти не превышает 3 % [7]. Для того чтобы переломить ситуацию, необходима реализация комплекса мер, среди которых: передача федеральным центром на уровень регионов ряда полномочий в сфере недропользования, формирование региональных рынков кредитования малого и среднего бизнеса, обеспечение доступа малых и средних предприятий к неиспользуемым крупными компаниями активам и инфраструктуре (в том числе к простаивающим и законсервированным скважинам и небольшим месторождениям), создание новой модели привлечения инвестиций и т.п. Реализовать данные меры необходимо независимо от того, будут отменены санкции в обозримом будущем или нет, поскольку «усиление роли малышей в отечественной нефтедобыче может стать дополнительной подушкой безопасности для страны» [6].

Не менее значимой может быть роль малого и среднего предпринимательства в производстве сельскохозяйственной продукции.

В ответ на санкции ЕС и США, Россия ввела эмбарго на ряд продуктов сельхозпроизводства из стран Европейского союза. Данное политическое решение вызвало необходимость обеспечить импортозамещение, прежде всего, за счет увеличения производства сельскохозяйственной продукции в России. Запрет на ввоз продовольственных товаров из стран, поддержавших антироссийские санкции, подстегнул пересмотр отношения к малым формам хозяйствования в сфере сельскохозяйственного производства. Он не только заставляет искать резервы для дальнейшего развития, но и открывает окно возможностей для маленьких компаний, которые раньше не имели доступа на российские рынки, создает для них уникальный шанс получить новый импульс к развитию, к расширению рынков сбыта, наращиванию объемов производства.

В настоящее время на долю КФХ приходится свыше 20 % всех посевных площадей, около 10 % крупного рогатого скота. Однако данные хозяйства производят менее 15 % продукции растениеводства и не более 5 % продукции животноводства. Наиболее значителен их вклад в производство шерсти, подсолнечника, зерна, овощей и сахарной свеклы. Сектор малого бизнеса в сельском хозяйстве – самый малочисленный (менее 3 % малых предприятий России работает в этой сфере, обеспечивая менее 1 % общего оборота малых предприятий). Чтобы коренным образом изменить ситуацию, необходимо преодолеть проблемы, тормозящие развитие сельскохозяйственного производства, а также других подразделений агропромышленного комплекса (АПК), обеспечить развитие малого бизнеса в отраслях перерабатывающей промышленности (сахарной, зерноперерабатывающей, молочной и молочно-консервной, плодоовощноконсервной, кондитерской, винодельческой, пивоваренной и др.) [5].

Российские фермеры с воодушевлением встретили решение о запрете импорта продовольственных товаров, лишивших страны ЕС одного из крупнейших рынков сбыта. Они выражают готовность обеспечить страну всем необходимым продовольствием, но необходима последовательная политика государства.

Решить эту задачу на практике не просто. Длительное время наша страна тратила на закупку растениеводческой и животноводческой продукции десятки миллиардов долларов при значи-

тельном сокращении собственной продовольственной базы. Достижение продовольственной безопасности в долгосрочной перспективе требует последовательных, комплексных и скоординированных действий государственных и рыночных институтов.

Малый бизнес в промышленной и сельскохозяйственной сферах экономики России, развивающийся под воздействием санкций и ответных мер, испытывает одни и те же проблемы и нуждается в государственной поддержке. Реализация комплексных мер системного характера должна быть ориентирована на то, чтобы выгоды и преимущества для малого предпринимательства стали реальными и конкретными, а риски и угрозы были бы минимизированы.

Говоря о поддержке малого предпринимательства, следует отметить, что речь в данном случае должна идти не только о выделении каких-либо средств, а, в первую очередь, о создании благоприятного климата в стране, способствующего развитию и эффективности функционирования малого предпринимательства.

В настоящее время в поддержке малого предпринимательства немалую роль сыграл федеральный закон от 23 октября 2015 г. «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля», который должен снизить административную нагрузку на бизнес [2].

Благодаря немалым усилиям государства в поддержке малого бизнеса, Россия поднялась на 11 ступеней в рейтинге Doing Business [9]. 27 октября 2015 г. Всемирный банк и Международная финансовая корпорация опубликовали рейтинг комфортности ведения бизнеса Doing Business 2016. Российская Федерация заняла 51-е место в рейтинге, поднявшись на 11 позиций. В настоящее время Россия занимает строчку между Перу и Молдавией. Всемирный банк особо отметил успехи России в таких сферах, как внедрение и усовершенствование онлайн-процедур, совершенствование регулирования процессов подключения, сокращение сроков на передачу недвижимости в собственность, снижение некоторых налогов, совершенствование процедур по залогоу движимого имущества [9].

Однако, правительство России не останавливается на достигнутом и уже в наступившем 2016 году процедура проверок

малому предпринимательству будет упрощена. Новые правила проведения проверок малого бизнеса будут введены с 01.08.2016 года в соответствии с Федеральным законом Российской Федерации от 3 ноября 2015 года № 306-ФЗ» О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» [1].

Согласно принятым нормам, органами государственного надзора и органами муниципального контроля при организации и проведении проверок с 2016 года запрашиваются документы не у самого предпринимателя, а у других государственных органов, в чьем распоряжении находятся эти документы. Теперь должностные лица не будут иметь права требовать предоставления документов или информации, если ее уже предоставляли ранее в предыдущие проверки.

Таким образом, закон позволит более продуктивно производить взаимодействие органов государственной власти при организации и проведении проверок и сможет поспособствовать формированию благоприятного климата для развития предпринимательства.

Одной из наиболее важных попыток по поддержке малого бизнеса в России стала первая кредитная сделка в рамках программы стимулирования кредитования малого и среднего бизнеса Федеральной корпорации по развитию малого и среднего предпринимательства и Банка России. Это новый инструмент господдержки кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства, которые реализуют инвестиционные проекты в приоритетных отраслях экономики. В рамках программы процентная ставка по кредитам ограничена 10 % годовых для среднего бизнеса и 11 % – для малого [3].

Из всего вышеперечисленного можно сделать вывод, что созданы достаточно объективные предпосылки для устойчивого поступательного развития малого предпринимательства. Но так как рыночные отношения в России недостаточно развиты, то мероприятия по поддержке малого бизнеса не реализуются в полной мере.

Как показывает зарубежный опыт, механизм госзакупок может быть так же эффективно использован для:



– защиты национальных товаропроизводителей. Например, в США закон 1933 года «Покупай американское» (Buy American Act) обязывал государственные органы покупать товары, изготовленные в США, даже если они были несколько дороже импортных. В определенной степени данный подход сохраняется и сегодня;

– стимулирования инновационного предпринимательства, в том числе малого и среднего. Например, в Великобритании разработан и реализуется «План действий правительства в сфере государственных закупок для устойчивого развития», в соответствии с которым через механизм государственных закупок реализуются цели экономии электроэнергии, водопотребления, сокращения отходов, повышения эффективности использования невозобновляемых видов ресурсов [7].

Реализация данных целей не менее актуальна и для современной России.

Таким образом, в последнее время к анализу возможностей малого предпринимательства в различных отраслях и регионах, практики его государственной поддержки, к оценке ситуации, рисков и угроз, поиску путей и механизмов повышения эффективности экономики в целом и малого предпринимательства, в частности разработке прогнозов, привлечены государственные органы, научное сообщество, предпринимательские объединения.

Важно сосредоточить внимание на стимулировании, развитии интеграционных связей малого, среднего и крупного предпринимательства, обеспечения согласованности бюджетно-финансовой, денежно-кредитной, структурной политики государства в целях повышения эффективности, инновационности, конкурентоспособности продукции промышленного и сельскохозяйственного производства, экономической независимости России.

### **Список литературы**

1. Федеральный закон Российской Федерации от 3 ноября 2015 г. № 306-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля».

2. Законопроект № 674850–6 «О внесении изменений в Федеральный закон «О защите прав юридических лиц и инди-

видуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» (об уточнении полномочий контрольно-надзорных органов при проведении проверок)».

3. Быкова Н.Н., Рогозина Л.С. Проблемы развития малого бизнеса в России // Молодой ученый. 2016. № 3. С. 479–483.

4. Гончарова О.Ю. Взаимодействие публичной власти и малого предпринимательства: региональный аспект // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2014. № 4. С. 107–115.

5. Новости ВПК за 11.07.2016 // Режим доступа: [vpk.name](http://vpk.name).

6. Шамиль Еникеев: России надо развивать малые нефтяные компании // Режим доступа: [vedomosti.ru](http://vedomosti.ru).

7. Санкции стимулируют развитие российской экономики // Электронный ресурс: [americagu.com](http://americagu.com).

8. Сергей Донской, Валерий Крюков: Новое регулирование для трудной нефти // Ведомости. 2015. 21 октября.

9. Оценка Бизнес Регулирования. Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/>.

## **THE DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS DURING THE ANTI-RUSSIAN SANCTIONS**

**Kireyeva K.P., Undergraduate Student of 2<sup>nd</sup> year**

**Dotdueva Z.S., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor**

North-Caucasian Federal University,  
355016, Stavropol, Marshal Zhukov Str., 9

*The new economic reality, associated with the introduction of anti-Russian economic sanctions attached special importance on creating a competitive economy, import substitution, and boost domestic demand.*

*This article analyzes the role of small businesses in providing import substitution and development of the economy and the measures of the state support of small business on an example of similar measures adopted previously in foreign countries.*

*Keywords: sanctions, embargo, import substitution, small business, government support for small business.*

УДК 65.011.56  
ББК 65.9(4Рос)32-21

## ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ

**Максимова Д.А., преподаватель кафедры экономики  
и управления предприятиями  
Электронный адрес: [Kosti4eva.daria@yandex.ru](mailto:Kosti4eva.daria@yandex.ru)  
Московский технологический университет, 107076 г. Моск-  
ва, ул. Стромынка, 20**

*В статье обоснована необходимость развития организа-  
ции на основе стратегически-ориентированной системы обра-  
ботки информации с представленным комплектом информаци-  
онно-аналитических инструментов разработки и реализации  
стратегии организации.*

*Ключевые слова: система обработки информации, так-  
тический и стратегический уровни управления, стратегически-  
ориентированная система обработки информации, комплект  
информационно-аналитических инструментов.*

На современном этапе актуальным является встраивание в процесс разработки и реализации стратегии развития организации многоуровневой системы обработки информации [2]. Надо отметить, что большинство российских и зарубежных организаций используют в своей деятельности системы обработки информации. Как правило, системы обработки информации в российских организациях выполняли множество интегрированных в их деятельность оперативных и тактических задач. Например, широко используемая на российском рынке многокомпонентная система бухгалтерского и кадрового учета «1С: Предприятие», позволяет организации:

1. Адаптировать систему программного обеспечения, чтобы соответствовать конкретному языку пользователей и специалистов в соответствующей предметной области;
2. Ускорить и стандартизировать разработку прикладных решений, а также их внедрению, настройке и обслуживанию;
3. Позволяют клиентам увидеть все алгоритмы прикладного решения и изменить их в случае необходимости [4].

Помимо «1С: Предприятие» на российском рынке представлены различные системы обработки информации: Microsoft Dynamics CRM, Microsoft Social Engagement, Microsoft Dynamics Marketing, Microsoft Dynamics AX, Microsoft Dynamics NAV, Comshare MPC, CRM программа «Контакты», Клиент-коммуникатор, Monitor CRM Plus, ДЕЛЮ-Предприятие, Дело-WEB, SAP HR наиболее часто используемые ПАО «Сбербанк», ПАО «ВТБ 24», НТЦ «Электрон сервис», Электронные офисные системы, ООО «Крипто-про», компания «КРОК», Skylink и других.

Но, в большей мере, применение систем обработки информации связано с разработкой решений оперативных, тактических задач и недостаточно внимания уделено процессам решения стратегической цели организаций. Например, такие оперативные, тактические задачи, как облегчение эффективного выполнения функций планирования, контроля, производственной деятельности и процесса управления в целом.

Следует подчеркнуть сложность формирования системы обработки информации за счет повышения качества принятия стратегически ориентированных решений, которые, обеспечивая перевод стратегических намерений на тактический уровень и преобразование стратегий в программно-проектный формат их реализации. В соответствии с позицией автора, решение данной проблемы возможно на основе разработки информационно-аналитических комплектов для наполнения систем поддержки принятия как стратегических, так и тактических решений.

Существует достаточно много известных ученых в области разработки и реализации стратегии организации, таких как И. Ансофф, Г. Минцберг, П. Друкер, К. Боумэн, У. Кинг, Д. Клиланд, А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд и др. Но недостаточно внимания уделено встраиванию системы обработки информации

в процесс разработки и реализации стратегии, что обусловило необходимость исследования и формирования стратегически-ориентированной системы обработки информации.

Данное исследование направлено на построение стратегически-ориентированной системы обработки информации и формирование комплектов информационно-аналитических инструментов разработки и реализации стратегии развития организации. Предложенные комплекты инструментов позволяют сократить затраты на принятие стратегических и тактических решений за счет использования программных продуктов и тем самым обеспечить повышение качественного уровня принятых управленческих решений на начальных этапах ее разработки: провести анализ большого массива данных о потенциале организаций/ состоянии конкурентоспособного продукта или услуги/ состоянии рынка/ потребностях клиентов и других заинтересованных сторон; сформулировать цели организации; провести поиск разрывов и несоответствий в процессе разработки стратегии; выявлять непредвиденные изменения и скрытые риски в процессе разработки стратегии.

Основным инструментом изучения российского опыта стал специально подготовленный для исследования опросник. Для выявления процедур построения стратегически-ориентированной системы был проведен опрос руководителей и ведущих специалистов российских организаций в различных отраслях.

Опрашиваемым было предложено раскрыть свой опыт формирования стратегически-ориентированной системы, выделить наиболее значимые этапы, подэтапы и процедуры разработки и реализации стратегии развития организации [1].

На основании опросных данных обосновывается необходимость формирования информационно-аналитических комплектов инструментов разработки и реализации стратегии развития организации.

Предложенные автором информационно-аналитические комплекты инструментов встраивания в стратегически-ориентированную систему разделены на два уровня: комплекты инструментов для тактического уровня и комплекты инструментов для стратегического уровня и могут включать программные продукты. Представляется возможным сделать акцент на ком-

плекте информационно-аналитических инструментов, который сформирован автором исходя из возможных стратегических целей организации (таблица 1).

**Таблица 1**

**Комплект информационно-аналитических инструментов  
целеполагания (фрагмент III блока «Интегральная  
модель разработки и реализации стратегии развития  
организации»)**

<b>Классификация комплектов информационно-аналитических инструментов в зависимости от стратегических целей организации</b>		
<b>№ п/п</b>	<b>Стратегическая цель</b>	<b>Комплекты инструментов стратегического и тактического уровня</b>
1	Формирование характеристик конкурентоспособного продукта на рынке	КОМПЛЕКТ ИНСТРУМЕНТОВ 5.2. <b>Тактические:</b> ФСА; анализ качества; анализ инвестиций (статические методы); финансовый анализ (ретроспективный, текущий) и т.д.
		КОМПЛЕКТ ИНСТРУМЕНТОВ 5.2. <b>Стратегические:</b> анализ жизненного цикла; анализ потенциала; анализ конкуренции; анализ рисков; анализ инвестиций (динамические, моделирование, разработка сценариев); финансовый анализ (перспективный); портфельный анализ; GAP-анализ; SWOT-анализ; PEST – анализ; EVA; эконометрические методы; разработка сценариев и т.д. Программы Marketing Expert, Project Expert.
2	Оптимизация затрат, продаж, прибылей и инвестиций	КОМПЛЕКТ ИНСТРУМЕНТОВ 5.3. <b>Тактические:</b> бюджетирование; ФСА; анализ инвестиций; анализ качества; линейное программирование; - сетевое планирование; финансовый анализ; CF- анализ и т.д
		КОМПЛЕКТ ИНСТРУМЕНТОВ 5.3. <b>Стратегические:</b> анализ инвестиций; анализ конкуренции; анализ потенциала; портфельный анализ; GAP- анализ; SWOT-анализ; финансовый анализ; эконометрические методы; анализ рисков; разработка сценариев и т.д. ERP-система (Enterprise Resource Planning)

Продолжение табл. 1

№ п/п	Стратегическая цель	Комплекты инструментов стратегического и тактического уровня
3	Стратегическое снижение затрат на качество продукции/услуги	КОМПЛЕКТ ИНСТРУМЕНТОВ 5.1. <b>Тактические:</b> факторный анализ отклонений; анализ качества; ФСА; финансовый анализ и т.д. Программа «улучшение качества»
		КОМПЛЕКТ ИНСТРУМЕНТОВ 5.1. <b>Стратегические:</b> финансовый анализ; анализ потенциала; анализ конкуренции и т.д.
4	Стратегическое снижение затрат на производство	КОМПЛЕКТ ИНСТРУМЕНТОВ 5.1. <b>Тактические:</b> бюджетирование; «кайзен-костинг»; факторный анализ отклонений; CVP-анализ; ФСА; ABC-анализ; XYZ-анализ; EOQ-model; анализ узких мест; анализ качества; линейное программирование; сетевое планирование; финансовый анализ; JT и т.д. Программа VOGBIT, «EFSOL: APS. Планирование производства в УПП»
		КОМПЛЕКТ ИНСТРУМЕНТОВ 5.1. <b>Стратегические:</b> анализ жизненного цикла; эконометрические методы; финансовый анализ и т.д. ERP-система (Enterprise Resource Planning),
5	Улучшение конкурентных преимуществ продукции/услуги	КОМПЛЕКТ ИНСТРУМЕНТОВ 5.4. <b>Тактические:</b> финансовый анализ; линейное программирование; анализ инвестиций; анализ качества и т.д. Microsoft SQL Server или SQLBase
		КОМПЛЕКТ ИНСТРУМЕНТОВ 5.4. <b>Стратегические:</b> анализ рисков; «таргет-костинг»; анализ потенциала; анализ жизненного цикла; портфельный анализ; анализ инвестиций; анализ конкуренции; GAP- анализ; SWOT-анализ; PEST – анализ; эконометрические методы; разработка сценариев и т.д.
6	Совершенствование конкурентоспособности и организации	КОМПЛЕКТ ИНСТРУМЕНТОВ 5. <b>Тактические:</b> анализ качества; линейное программирование; сетевое планирование; анализ инвестиций; финансовый анализ и т.д.

Окончание табл. 1

№ п/п	Стратегическая цель	Комплекты инструментов стратегического и тактического уровня
		КОМПЛЕКТ ИНСТРУМЕНТОВ 5. <b>Стратегические:</b> анализ рисков; «таргет-костинг»; анализ жизненного цикла; анализ потенциала; моделирование; BSC; EVA; теория графов; анализ конкуренции; портфельный анализ; анализ инвестиций; GAP- анализ; SWOT-анализ; PEST – анализ; эконометрические методы; разработка сценариев и т.д.
7	Разработка стратегических бизнес-процессов	КОМПЛЕКТ ИНСТРУМЕНТОВ 5.5. <b>Тактические:</b> бюджетирование; ABC-метод (процессный); факторный анализ отклонений; CVP-анализ; ФСА; ABC-анализ; XYZ-анализ; EOQ-model; линейное программирование; сетевое планирование; анализ узких мест; анализ качества; финансовый анализ; реинжиниринг; JIT, CA ERwin Modeling Suite (ранее: ERwin Modeling Suite), Анализ исполнения приложений (run-time analysis) Rational PurifyPlus КОМПЛЕКТ ИНСТРУМЕНТОВ 5.5. <b>Стратегические:</b> анализ жизненного цикла; моделирование; эконометрические методы; EVA; реинжиниринг; финансовый анализ и т.д.

Научная новизна исследования состоит в разработке стратегически-ориентированной системы обработки информации и принятия инструментальных решений для согласования стратегических и тактических задач. Встраивание в процесс разработки и реализации стратегии технологий поддержки принятия управленческих решений стратегического характера целесообразно осуществлять в пределах единого комплекса методической поддержки принятия решений, основанной на программной реализации.



### **Список литературы**

1. Костычева Д.А., Отварухина Н.С. Методический подход к построению стратегии организации в современных условиях. Научный журнал «Экономические системы», № 4. Издательство: «Дашков и К<sup>0</sup>», Москва. 2014.
2. Назаров А.В. Метод структурно-параметрической адаптации многоуровневых систем обработки информации с использованием локальных функционалов качества. Журнал: информационно-управляющие системы, выпуск № 5 (72) / 2014.
3. Многофункциональные системы сбора и обработки информации MICROSOFT DYNAMICS. Режим доступа: <http://www.ms-dynamics.ru>.
4. Официальный сайт локальной и облачной системы 1С:Предприятие. Режим доступа: [http://1c-dn.com/1c\\_enterprise/what\\_is\\_1c\\_enterprise/](http://1c-dn.com/1c_enterprise/what_is_1c_enterprise/).

### **INFORMATION SUPPORT TO CREATION OF DEVELOPMENT STRATEGY OF THE ORGANIZATIONS**

**Maximova D.A., Lecturer in Economics  
and Management of Enterprises**

Moscow Technological University,  
107076 Moscow, Stromynka Str., 20

*This article is prepared on the basis of strategically oriented system of information processing with the provided set of informational and analytical tools of creation of development strategy of the organizations.*

*Keywords: system of information processing, tactical and strategical levels of management, the strategic-oriented system of information processing, a set of informational and analytical tools.*

УДК 336.7  
ББК 65.38

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Заварзина Д.Ю., студент 4 курса  
Научный руководитель – к.э.н., доцент И.А. Гаврилова  
Электронный адрес: [zavarzina.mp@mail.ru](mailto:zavarzina.mp@mail.ru)  
Санкт-Петербургский государственный университет морского и речного флота им. адм. С.О. Макарова, 199106,  
г. Санкт-Петербург, Косая линия, литер А

*В современном мире рекламная деятельность играет одну из самых важных и передовых ролей в реализации и развитии государственной политики, национальной экономики, а так же в социальной и культурной сферах. Возможности рекламы безграничны: она способна влиять на потребителей, создавать общественные стереотипы, а так же иной раз заставлять людей приобретать совершенно ненужные вещи. В данной статье проанализирована система создания рекламы и выявлены основные проблемы рекламной деятельности предприятия, которые неотъемлемо влияют на будущую прибыль.*

*Ключевые слова: реклама, законодательство, требования к рекламе, рекламный бюджет.*

В нынешнем законодательстве о рекламе не представлена конкретная формулировка самого понятия «реклама». Федеральный закон характеризует рекламу исключительно лишь как информацию. Не присутствуют так же в определении каких-то существенных и характерных особенностей, которые собственно и отличают рекламу от самой информации. Вопросы относительно существования какого-то определенного ролика, статьи в журнале, щита, объявления регулирует Федеральный закон. Согласно Федеральному закону «О рекламе» под рекламой пони-

мается информация, которая распространена любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, а так же адресована неопределенному кругу лиц и направлена на привлечение внимания к объекту рекламирования [1].

Понятие «реклама» трактуется по разному разными авторами, но есть в этих трактовках общее – суть рекламы заключается в представлении и продвижении товаров и услуг через средства массовой информации или любыми иными способами.

Реклама – это средство мотивации для определенной публики. Рекламодатели пытаются заинтересовать и максимально донести информацию, разбивая потребителей на группы по определенным параметрам, таким как образ жизни и т.п. Рекламную деятельность общепринято считать объектом комплексного правового регулирования. Данная деятельность в большинстве случаев выходит за рамки гражданско-правовых отношений и не имеет отношения к основам единого рынка.

Субъекты Российской Федерации и органы местного самоуправления вправе регулировать некоторые аспекты, касающиеся рекламной деятельности [2]. Законодательство о рекламе следует рассматривать как складывающуюся комплексную отрасль российского законодательства. Теория рекламной деятельности развивается и позволяет рекламное право выделить как самостоятельную отрасль знания, а так же как отдельное направление юридической науки.

Рекламу можно разделить на четыре вида, опираясь на целевые задачи: имиджевая, информационная, социальная и политическая, но для всех видов характерна весомость затрат организации на рекламу и отсутствие гарантированной эффективности. Чем выше качество рекламы, тем дороже ее размещение – это и является причиной огромного количества малобюджетной рекламы, которую мы можем видеть повсюду.

Существуют разные каналы распространения рекламных обращений к потенциальным потребителям. Такие как:

- почтовая реклама (прямая, «директ мейл»);
- печатная реклама (буклеты, листовки, плакаты);
- наружная реклама (планшеты, щиты, вывески, световые экраны);

–реклама в печатных изданиях (журналы, газеты, книги, справочники);

–экранная и радиореклама и т.п. [3].

У каждой рекламы есть свой бюджет, и следует выделить методы определения рекламного бюджета, чтобы понять процесс создания рекламы:

– от наличия средств, которые готова выделить организация;

– проценты от текущего или планируемого объема продаж;

– конкурентный паритет, который определяет объем рекламного бюджета на уровне конкурентов;

– бюджет по одежке, который подразумевает под собой максимальные затраты на рекламу при увеличении прибыли компании;

– соответствие целям и задачам (данный метод оптимален для предприятий, которые желают максимально избежать необоснованных затрат и достичь намеренного уровня сбыта).

На практике любой из выбранных методов не может обойти две проблемы:

1. Помимо рекламной кампании организации существует много факторов, влияющих на объем продаж;

2. Результат затрат на рекламу возможно определить только будущим объемом продаж, т.е. «сейчас вложи, а потом либо действует, либо нет».

Рекламодателям при выборе метода определения объема бюджета на рекламу обязательно следует учитывать и ряд таких факторов как: объем рынка, тип товара, уровень конкуренции на рынке, уровень спроса и предложения на данный тип товара и услуг, известность и популярность организации.

Эффективность рекламной деятельности проявляется в течении длительного срока, а значит, рекламу следует рассматривать как долгосрочное вложение, которое относится напрямую к будущей прибыли предприятия. Организации или фирме необходимо помнить, что все затраты на рекламную кампанию должны окупаться и ни в коем случае на рекламу нельзя затрачивать лишние средства. В свою очередь, необходимо так же понимать, что максимально экономить на рекламе нельзя, потому что это может сложить у потребителя впечатление несостоя-

тельности организации и соответственно появится риск утраты своей доли рынка. Реклама охватывает широкую массу потенциальных потребителей и при этом обладает низкими удельными затратами, но необходимо помнить, что реклама – это односторонний коммуникационный канал. Поэтому рекламу необходимо дополнять иными методами продвижения, «подключать» персональный подход и личное представление. При этом необходимо помнить о соблюдении прав и обязанностей, как со стороны рекламодателя, так и со стороны рекламопроизводителя.

Очень часто можно столкнуться с проблемой, которая происходит из-за того, что рекламодатель приводит несоответствующие характеристики товара, работы или услуги, чтобы максимально заинтересовать потребителя. Недостоверная реклама по своей сути является вредом, который наносится не только потребителю, но и рекламодателю и рекламному агентству или сообществу в целом, так как «бросает его в тень».

«Рекламное объявление содержит побудительный вид, т.е. побуждает заинтересованность покупателей к товарам, удерживает интерес в них. Главной её целью считается движение продукта на рынке. Сообщение в рекламе недостоверных сведений ставит рекламодателя в более интересное положение и предоставляет безосновательные превосходства перед конкурентами, действующими на этом же товарном рынке и соблюдающими условия закона» [4].

Существует значительный ряд лиц или же учреждений, которым верят обширные круги населения. От подобных лиц и учреждений покупатели ожидают независимых оценок и справедливых суждений. И в случае если рекламодатели, ссылаясь на их суждение, применяют положение данных лиц и учреждений с целью подтолкнуть покупателей получить конкретные продукты либо услуги, они этим самым злоупотребляют доверием людей и функционируют незаконно.

Основную часть законного статуса субъектов рекламной деятельности составляют права и прямые обязанности, соответствующие Конституции РФ [5]. Гражданским кодексом РФ определены права субъектов, которые действуют в интересах участников рекламной деятельности [6]. Основные обязанности субъектов определены Законом о рекламе. Нарушения законо-

дательства о рекламе влечет за собой ответственность в соответствии с гражданским законодательством.

### **Список литературы**

1. Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ (ред. от 08.03.2015) «О рекламе» (с изм. и доп., вступ. в силу с 03.07.2016). ст. 3.
2. Предпринимательское право. Курс лекций // Гаврилова И.А.
3. Административное право. Курс лекций // Раянова Э.Т. Спб, 2014.
4. Постатейный комментарий к Федеральному закону от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе» // Василенкова И.И. Москва 2011.
5. Конституция Российской Федерации (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 21.07.2014).
6. Гражданский кодекс Российской Федерации (с учетом поправок внесенных в ред. Федеральным законом от 03.07.2016).

## **ECONOMIC ASPECT OF ADVERTISING EFFICIENCY AT THE ENTERPRISE**

**Zavarzina D.Y., Student of 4<sup>th</sup> year**

Saint Petersburg State University of Maritime and River Fleet  
named after adm. S.O. Makarov,  
199106, St. Petersburg, Kosaya line, letter A

*In today's world of advertising activity plays one of the most important and leading role in the implementation of public policy and development of the national economy, as well as in the social and cultural spheres. Advertising possibilities are endless: it is able to influence the consumers to create social stereotypes, as well as sometimes force people to purchase a completely unnecessary things. This article analyzes the advertising creation system and the main problems of advertising companies, which inherently affect future profits.*

*Keywords: advertising, law, the requirements for advertising, the advertising budget.*

УДК 334.7  
ББК 65.32

## РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК ВАЖНЫЙ АСПЕКТ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Сорочан О.Н., студентка 3 курса  
Научный руководитель – к.э.н., доцент Т.С. Игнатьева  
Электронный адрес: oks66.koks161@gmail.com  
Донской государственный аграрный университет, 346493,  
п. Персиановский, ул. Кривошлыкова, 24

*В статье были рассмотрены развитие и вклад малого и среднего предпринимательства в экономику, также анализ сферы деятельности бизнеса.*

*Ключевые слова: предпринимательство, анализ развития бизнеса, состояние сектора малого и среднего бизнеса.*

Тема предпринимательства очень актуальна в настоящее время. Ведь именно предпринимательство помогает экономике нашей страны развиваться. В данной статье будет рассмотрено современное состояние предпринимательства в Ростовской области.

В настоящее время развитие малого и среднего бизнеса в Ростовской области с каждым годом набирает обороты, а также закрепляет свои позиции не только в своей области, но и за ее пределами. Предпринимательство показало себя, как лучшая форма организации производственной и непроизводственной деятельности, и на сегодняшний день ведущую роль в рыночной структуре.

Средний и малый бизнес в Ростовской области в основном зависит непосредственно от внутренней экономики страны. Можно отметить, что он ведет конкурентную борьбу как внутри области, так и с крупными зарубежными и отечественными предприятиями [5]. При этом, остро нуждается в активной госу-

дарственной поддержке для защиты своих интересов и прав непосредственно на внутреннем рынке России.

Для абсолютно любого государства развитие малого и среднего предпринимательства является необходимым условием улучшения экономики России и общества. Это не только источник средств существования, но и средство открытия интеллектуального и творческого потенциала людей [4].

Роль малого и среднего бизнеса очень важна, и это является основой по поддержанию здоровой конкуренции именно внутри страны.

Так же можно сказать, что средний и малый бизнес дает экономике необходимую гибкость, потому что быстрее реагирует на возникновение новых рыночных ниш и потребностей. Кроме того, среднее и малое предпринимательство абсолютно во всех странах традиционно является важнейшей средой изобретения и дальнейшего введения инноваций, которые обеспечивают наряду с крупными компаниями успешное развитие экономики страны.

За последние несколько лет на Дону проводится активная политика по поддержке малого и среднего предпринимательства, также его популяризация.

Состояние сектора малого и среднего бизнеса находится под пристальным вниманием как региональных, так и муниципальных органов власти, так как во многом является индикатором качества бизнес-среды, инвестиционной привлекательности региона и эффективности мер по стимулированию экономического развития [2].

По итогам I квартала 2016 года в Ростовской области было зарегистрировано порядка 56,4 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства – 543 средних предприятий, 4394 малых и 51443 микропредприятий, что на 1,7 % больше, чем годом ранее.

В целом, предприятия малого и среднего бизнеса продолжают играть важную роль в экономике Донского региона. Так, практически полностью субъектами малого и среднего предпринимательства Ростовской области охвачены туристско-экскурсионные услуги. Малыми и средними хозяйствующими субъектами, осуществляющими торговую деятельность или выбравшими ее в качест-



ве дополнительной, формируется 44,4 % оборота оптовой и 25,3 % оборота розничной торговли, более половины от общего объема строительных работ в целом по области выполняются малыми и средними предприятиями Дона. Вклад субъектов малого и среднего предпринимательства в валовой региональный продукт в январе-марте 2016 года составил 17,4 % [1].

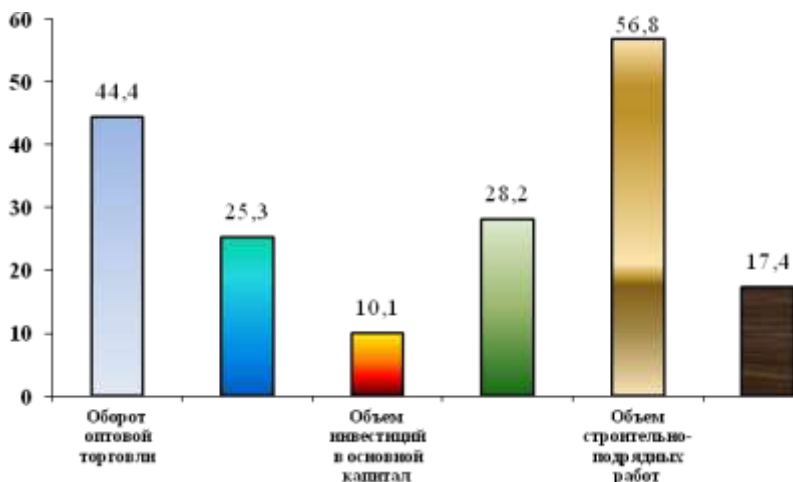


Рис. 1. Вклад малых и средних предприятий в макроэкономические показатели в Ростовской области

Поскольку основные показатели, характеризующие деятельность малого и среднего бизнеса, формируются средними и малыми предприятиями, не относящимися к категории микропредприятий, проанализируем тенденции их развития по итогам I квартала 2016 года [3].

Также в марте-январе 2016 года малыми и средними предприятиями было использовано 3362,2 млн рублей инвестиций в основной капитал. Основным направлением инвестиционных вложений у малых предприятий Ростовской области традиционно является строительная деятельность, для средних предприятий наиболее привлекательными остаются сельское хозяйство и промышленные виды деятельности.

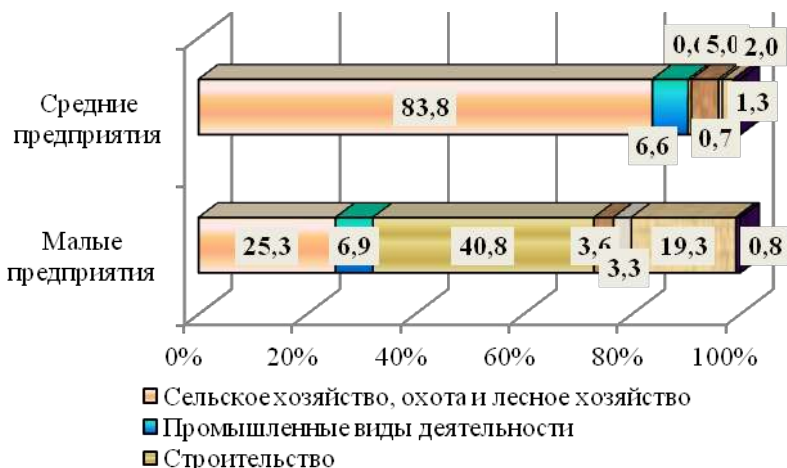


Рис. 2. Объем инвестиций в основной капитал малых и средних предприятий Ростовской области в разрезе видов экономической деятельности по итогам января-марта 2016 года (в процентах)

По итогам января-марта 2016 года объем инвестиций в основной капитал, освоенный малыми предприятиями, составил 2204,6 млн рублей, или на 12,7 % больше соответствующего периода 2015 года.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что предпринимательство в Ростовской области является одним из приоритетных и быстро развивающихся направлением экономики.

### Список литературы

1. Режим доступа: <http://mbdon.ru/informatsiya/statistika.html> – малый и средний бизнес Дона.
2. Режим доступа: <http://www.minekonomikiro.ru/index.php> – Министерство экономического развития Ростовской области.
3. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/460190815#3> – Об утверждении государственной программа Ростовской Области «Экономической развитие и инновационная экономика».

4. Алимова Т.А Социально-экономические условия и государственная поддержка малого бизнеса // Вопросы статистики. 2012.

5. Бухвальд Е.М. Формирование новой системы субъектов малого предпринимательства // Предпринимательство, рынок и экономический рост. Москва: ИЭ РАН, 2012.

## **BUSINESS DEVELOPMENT AS AN IMPORTANT ASPECT OF THE MODERN ECONOMY**

**Sorochan O.N., Student of 3<sup>rd</sup> year**

Don State Agrarian University,  
346493, Persianovsky, Krivoshlykov Str., 24

*Article reviewed the development and contribution of small and medium-sized businesses in the economy, as the analysis of the scope of business activities.*

*Keywords: entrepreneurship, business analysis, state of the sector of small and medium-sized businesses.*

**УДК 658.11**

**ББК (У) 65.32**

## **РОЛЬ И МЕСТО МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Шевченко Е.В., студентка 3 курса**

**Научный руководитель – к.э.н., доцент Т.С. Игнатьева**

**Электронный адрес: ada.karaa@mail.ru**

**Донской государственный аграрный университет, 346493,  
п. Персиановский, ул. Кривошлыкова, 24**

*В статье рассмотрены роль и место малых предприятий в современной экономике, были проанализированы показатели*

---

© Шевченко Е.В., 2016

*количества малых предприятий в сравнительной оценке и выявлены проблемы развития малых предприятий.*

*Ключевые слова: предпринимательство, развитие малых предприятий, анализ, поддержка, мониторинг, недостатки малого бизнеса.*

Постоянное усовершенствование малого предпринимательства в России является одним из главных и ключевых моментов реконструкции экономики страны.

Статус малого или среднего предприятия присваивается впоследствии внесения их в единый государственный реестр юридических лиц. К ним можно отнести потребительские кооперативы и коммерческие предприятия (исключение составляют государственные муниципальные и унитарные организации). К малым предприятиям равным образом относятся физические лица, внесенные в реестр индивидуальных предпринимателей и, реализовывающие свою предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

Малый и средний бизнес очень важен в экономике страны.

1. малый бизнес реализует для государства значимые экономические и социальные задачи;

2. кроме принятых законом налоговых отчислений, малый бизнес улучшает ещё и экономический сектор, формирует дополнительные рабочие места и содействует конкуренции;

3. малый бизнес более устойчив к внешним переменам;

Устойчивость малого бизнеса к внешним условиям обуславливается его маневренностью. По сравнению с большими предприятиями малые предприятия лучше адаптируются к внешним изменениям.

Малый бизнес является одним из главных источников налоговых поступлений, так как он задействован в формировании бюджетов всех уровней. Также такие предприятия служат источниками увеличения вакансий на рынке труда, они способствуют в сборе налогов с физических лиц [9,10].

Невзирая на все достоинства, у малого бизнеса есть свои минусы:

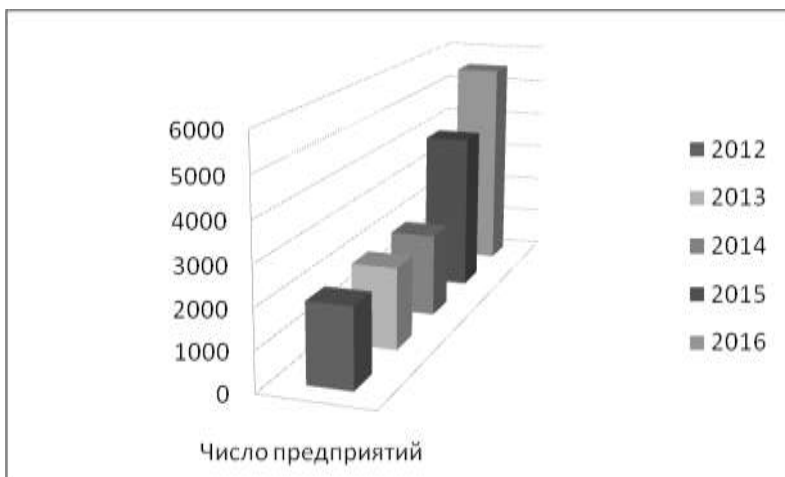
- высокий уровень риска в неосуществлении задуманных планов;
- подвластность большим монополистическим предприятиям;
- недостаточная компетентность руководителей;
- проблемы в заимствовании финансовых средств;
- необеспеченность управленческой базой.

Эти минусы создают что-то типа препятствия для успешной деятельности создающихся малых предприятий. В среде развития монополий и крупных торгово-розничных магазинов существующие малые предприятия не могут выдержать конкуренцию и зачастую прогорают. Здесь же замечается направленность постоянного преумножения малых предприятий, которым требуется кредитование. Впрочем, на фоне этого замечается и возникновение льгот на получение кредитов со стороны банков – уменьшение бумажной волокиты, выплаты за пользование заёмными средствами для предпринимателя может равняться до 10 % [4].

Согласно «Глобальному мониторингу предпринимательства» (Global Entrepreneurship Monitor, GEM), который проводился в 2013 году в 70 странах мира, уровень предпринимательской активности в России равняется – 7,12 %, это гораздо меньше, чем в странах БРИКС. И только 5 % вновь созданных малых предприятий в России продолжают функционировать на рынке и благополучно конкурировать более четырех лет, что значительно ниже, чем в странах, в которых число предпринимателей равняется количеству предпринимателей в России: Норвегия – 7,18 %, Финляндия – 7,67 %, Испания – 9,41 %, Греция – 13,7 % [2].

Таким образом, по сведениям Росстата на 1 января 2014 года, в Российской Федерации зарегистрировано 5,7 млн субъектов малого и среднего предпринимательства. На них работают 20 % от общей численности занятых в экономике и приходится около 20 % от общего объёма оборота продукции и услуг, производимых предприятиями по стране. Основными видами деятельности малых и средних предприятий являются торгово-розничная деятельность (более 39,8 %) и сфера услуг (36,6 %) [7].

В 2014 году ситуация в Российской Федерации резко осложнилась из-за введения санкций западными странами против крупных российских предприятий, а также значительным снижением цен на нефть [7].



Сравнительное число предприятий

Стоит заметить по данным рисунку 1, увеличение числа малых компаний наблюдалось до 2016 года включительно. Влияние экономических санкций Запада, как и следовало ожидать, привело к сокращению субъектов малого бизнеса на более чем на 50 %.

Правительство Российской Федерации уже в течение нескольких лет осуществляет программы по поддержке малого бизнеса, принимает комплекс мер для поднятия малых предприятий. Были снижены издержки предприятий на сертификацию, лицензирование, регистрацию бизнеса, сузились права регулирующих органов, уменьшился список сфер экономики, которых должны были регулироваться, и упростилось налогообложение.

Вдобавок, малый бизнес спонсируется с помощью краун-фаундинговых платформ. Так, каждый желающий человек может стать спонсором для того или иного проекта. Вложения через данные платформы помогает избежать в будущем проблем с возможными банковскими долгами и сохранить благоприятную тенденцию в развитие бизнеса. Примером такой платформы служит boomstarter.ru – русская крауфаундинговая платформа. По данным сайта, они помогли реализовать более 1300 проектам и собрать более 257 млн рублей на проекты малого бизнеса и благотворительности.

Ещё один положительный момент для малого бизнеса, появившийся вследствие этих преобразований – уменьшение количества проверок контролирующих органов. Все же, невзирая на все усилия правительства, не получается значительно повысить рост и развитие малого предпринимательства – малый бизнес в ВВП Российской Федерации равняется примерно 35 %, его недостаточно для такой огромной страны.

По прогнозам правительства, количество малых предприятий спустя несколько лет должно заметно подняться, часть малого бизнеса в ВВП должна составлять около 45 %, но последние тенденции и политическая ситуация страны указывают на обратный исход.

Экономический кризис заметно переменяет ситуацию на рынке труда, и многие люди начали открывать небольшие предприятия, но динамичного роста числа малых предприятий не замечается, так как покупательная возможность граждан значительно снизилась. Также подавляющая часть наших сограждан выбирают работу на крупных предприятиях, а не в малом секторе бизнеса, так как в условиях жёсткой конкуренции малые предприятия склонны сильно сокращать свои издержки и, логично, зарплату работников – по причине этого зарплата оказывается относительно низкой в соотношении с крупными компаниями.

Подметим основные проблемы, из-за присутствия которых малые предприятия в современной экономике России развиваются с большими трудностями.

Первая и очевиднейшая проблема – постоянный выискивание инвестиций, а основание постоянного дефицита денежных средств является следствием того, что инвестирование в малый бизнес весьма затруднительно.

Сама же политика государства в отношении малого предпринимательства носит непостоянный характер. Чаще всего принимаемые решения могут не состыковываться и сводить все предшествующие усилия к минимуму, если совсем не уводить их в убыток, как было со страховыми взносами для индивидуальных предпринимателей в 2013 году. А государственные структуры, владеющие доступными средствами, вернее вкладывают их в крупные и перспективные предприятия, чаще всего являющиеся лидерами на рынке [10].

Есть и такое затруднение, что вследствие нехватки или малого объема у начинающих предпринимателей имущества, банки вдобавок не имеют достаточной мотивации, чтобы давать подобным предприятиям кредиты, хоть при условии проводимых государственных программ [6].

Из всего вышесказанного следует, что малые предприятия составляют для российской экономики очень значимый сектор. Малый бизнес исполняет решение значимых для страны экономических и социальных задач. Впрочем, ряд проблем тормозит процесс их улучшения в России, что подкрепляется статистикой «Глобального мониторинга предпринимательства», где уровень активности предпринимателей России намного ниже других стран.

### **Список литературы**

1. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 № 209-ФЗ // КонсультантПлюс // Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=181792>.

2. Глобальный мониторинг предпринимательства Global Entrepreneurship Monitor, GEM: данные по России // Фонд содействия кредитования малого бизнеса // Режим доступа: <http://mosgarantfund.ru/news/novosti-predprinimatelstva/globalnyu-monitoring-predprinimatelstva-global-ent/>.

3. Заседание Государственного совета по вопросам развития малого и среднего бизнеса // Официальные сетевые ресурсы президента России // Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/49214>.

4. Кредитование малого предпринимательства в России // SCI-ARTICLE // Режим доступа: <http://sci-article.ru/stat.php?i=1417852816>.

5. Малый и средний бизнес: основные изменения и перспективы на 2015 год // Гарант.ру // Режим доступа: <http://www.garant.ru/article/602378/>.



6. Основные тенденции развития нормативной базы и поддержки малого предпринимательства в России // SCI-ARTICLE // Режим доступа: <http://sci-article.ru/stat.php?i=1432729965>.

7. Основные показатели деятельности малых предприятий (включая микропредприятия) // Федеральная служба государственной статистики // Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/).

8. Рустэм Хамитов: «В малом и среднем бизнесе должно быть занято более трети работающего населения» // UfaTime.ru // Режим доступа: <http://ufatime.ru/news/2015/10/12/rustem-hamitov-v-malom-i-srednem-biznese-dolzho-byt-zanyato-bolee-treti-rabotayushego-naseleniya/>.

9. Статистическая оценка малого бизнеса в России // VIII Международная студенческая электронная научная конференция // Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2015/1154/10601>.

10. Сущность и значение малого предпринимательства в экономике России // SCIARTICLE // Режим доступа: <http://sciarticle.ru/stat.php?i=1418806147>.

## **ROLE AND THE PLACE OF SMALL ENTITIES IN MODERN ECONOMY OF THE RUSSIAN FEDERATION**

**Shevchenko E.V., Student of 3<sup>rd</sup> year**

Don State Agrarian University,

346493, Persianovsky, Krivoshlykov Str., 24

*In article the role and the place of small enterprises in modern economy are considered, indicators of number of small enterprises in comparative assessment were analysed and problems of development of small enterprises are revealed.*

*Keywords: entrepreneurship, development of small enterprises, analysis, support, monitoring, shortcomings of small business.*

УДК 331.108.26  
ББК 65.242

## ОСНОВЫ КАДРОВОЙ РАБОТЫ В ОРГАНИЗАЦИИ

**Воеводкин Н.Ю.**, к.ф.н., доцент кафедры менеджмента  
**Доможирова К.В.**, к.э.н., ст. преподаватель кафедры менеджмента

Электронный адрес: [dkv.psu@gmail.com](mailto:dkv.psu@gmail.com)

Пермский государственный национальный исследовательский университет, 614990 г. Пермь, ул. Букирева, 15

*Система работы с персоналом – это совокупность принципов и методов управления кадрами рабочих и служащих на предприятии. Умение организовать в организации систему работы персоналом позволяет оптимизировать систему управления и реализовать стратегический подход в работе с персоналом.*

*Ключевые слова: управление персоналом, кадровая политика, система управления*

Управление персоналом на стратегическом уровне иерархии управления – управление трудовыми ресурсами, занятостью, персоналом, а на уровне предприятия в целях его развития – совокупность индивидуальных, субъектных, личностных качеств персонала, определяющих трудоспособность к производству материальных и духовных благ.

Человеческие ресурсы представляют собой совокупность различных качеств людей, определяющих их трудоспособность к производству материальных и духовных благ, и являются обобщающим показателем развития общественного производства. При этом различают человеческие ресурсы организации, региона, отрасли, страны и уровни управления ими.

В человеческих ресурсах, или «кадровом потенциале», выделяют следующие основные аспекты изучения:

– индивидуально-психологический (уровень личности);

- социально-психологический (уровень коллектива);
- социологический или социально-экономический (уровень общества и его подструктур).

Система работы с персоналом – это совокупность принципов и методов управления кадрами рабочих и служащих на предприятии.

Система работы с персоналом организации состоит из шести взаимосвязанных подсистем: кадровая политика; подбор персонала; оценка персонала; расстановка персонала; адаптация персонала; обучение персонала.

Исходными данными для разработки системы работы с персоналом являются:

- Всеобщая декларация прав человека;
- Конституция страны;
- Нормативно-правовые акты страны и региона.

Кадровая политика определяет генеральную линию и принципиальные установки в работе с персоналом на длительную перспективу. Государственная кадровая политика формируется парламентом, правящей партией и правительством и в значительной степени определяется типом власти в обществе. Тип власти оказывает существенное влияние на стратегию и стиль руководства, а также требования к персоналу. Очевидно, что наиболее полно использовать творческий потенциал человека можно только в демократическом обществе. Переход к рыночной экономике сопровождается процессом демократизации управления и находит отражение в философии организации. На предприятии кадровая политика формируется советом директоров, правлением и директором предприятия.

Подбор персонала заключается в формировании резерва кадров на замещение вакантных рабочих мест. Подбор персонала должен включать в себя процедуры расчета потребности в персонале по категориям работников, нормативное описание профессиональных требований к рабочим и служащим, способы профессионального отбора кадров, а также общие принципы формирования резерва кадров на вакантные должности. Таким образом, главной задачей подбора кадров является определение совокупности людей, способных в ближайшей перспективе за-

нять новые рабочие места (должности), изменить род занятий, исходя из внутренней мотивации, материальных или моральных стимулов. Подбор персонала в значительной степени определяется требованиями к кадрам, сформированными в подсистеме кадровой политики, и моделями рабочих мест.

Оценка персонала осуществляется для определения соответствия работника вакантной или занимаемой должности. При замещении вакантной должности важно установить потенциал работника, т.е. профессиональные знания и умения, жизненный и производственный опыт, социально-психологический тип личности, уровень общей культуры, состояние здоровья и работоспособности и ряд других характеристик. Оценка потенциала позволяет судить о перспективе применения способностей конкретного человека на определенной должности. Анализ соответствия работника занимаемой должности (аттестация) необходим по истечении определенного времени и возможен путем совместной оценки творческого потенциала и индивидуального вклада с учетом результатов труда.

Расстановка персонала должна обеспечивать постоянное движение кадров исходя из результатов оценки их потенциала, индивидуального вклада, планируемой карьеры, возраста, сроков занятия рабочих мест и наличия вакантных должностей в штатном расписании предприятия. Научно обоснованная расстановка кадров предусматривает планирование служебной карьеры с учетом их жизненных интересов; рациональное сочетание назначения, конкурсности и выборности в зависимости от категории работников и резерва кадров; планомерное движение работников аппарата (повышение, перемещение, понижение и выбытие) в зависимости от результатов оценки; определение сроков занятия должностей и возраста кадров управления; научную организацию рабочего места; определение условий и оплаты труда.

Адаптация персонала – это процесс приспособления коллектива к изменяющимся условиям внешней и внутренней среды организации, а отдельных индивидуумов – к рабочему месту и трудовому коллективу. Адаптация работников включает также ключевые элементы как критерии адаптации, организацию ис-

пытательного срока, адаптацию молодых специалистов, методы наставничества и консультирования, развитие человеческих ресурсов. Адаптация завершается вступлением сотрудников в должность на постоянную работу.

Обучение персонала предназначено для обеспечения соответствия профессиональных знаний и умений работников современному уровню производства и управления.

Различают четыре вида обучения:

подготовка рабочих и служащих в профессиональных училищах, техникумах и вузах, предусматривающая получение базовой специальности;

повышение квалификации в учебных заведениях (центрах, школах, институтах), т.е. получение новых знаний по базовой специальности работника;

переподготовка персонала для приобретения новой специальности; послевузовское профессиональное образование (магистратура, аспирантура, докторантура).

Взаимодействие указанных видов обучения позволяет обеспечить возможности для непрерывного повышения образования каждого работника, своевременно регулировать соответствие между числом работников и профессионально-квалификационной структурой персонала.

Отражена система работы с персоналом в важнейших нормативных документах предприятия: устав предприятия; философия предприятия; правила внутреннего трудового распорядка; коллективный договор; штатное расписание предприятия; положение об оплате и премировании труда; положение о подразделениях; трудовой договор сотрудника; должностные инструкции; модели рабочих мест; регламенты управления.

Таким образом, работа с персоналом должна рассматриваться как система, включающая кадровую политику, подбор, оценку, расстановку, адаптацию и обучение кадров, и находить отражение в главных нормативных документах предприятия.

### Список литературы

1. Егоршин А.П. Управление персоналом / НИМБ, М., 2010. 114 с.
2. Потемкин В.К. Управление персоналом. Серия: учебник для вузов. СПб.: Питер, 2010. 432 с.
3. Доможирова К.В., Лохматова В.А. Новый взгляд на управление человеческими ресурсами: компетентностный подход, сборник материалов VIII Рос. (с междуна. Уч.) научно-практической конф. «Повышение производительности труда как ключевое направление региональной промышленной политики и основа неоиндустриального подъема инновационной конкурентоспособности корпораций», г. Пермь, 2015.
4. Воеводкин Н.Ю. Бизнес-коммуникации. Собеседование, сборник материалов Международной научно-практической конференции «Языковая толерантность как фактор эффективности языковой политики» г. Пермь, 2015.

**THE PERSONNEL OF THE ORGANIZATION**  
**Voevodkin N.Y., Candidate of Philological Sciences,**  
**Assistant Professor of Management**

**Domozhirova K.V., Candidate of Economic Sciences,**  
**Senior Lecturer, Department of Management**  
Perm State University,  
614990 Perm, Bukireva Str., 15

*The system works with the personnel - a set of principles and methods of human resource management of workers and employees at the enterprise. Ability to organize work in the organization of personnel system to optimize management and to implement a strategic approach to HR.*

*Keywords: personnel management, personnel policy, management system.*

*Научное издание*

**ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ  
НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В РАМКАХ  
РАЦИОНАЛЬНОГО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ**

Материалы  
V Международной научно-практической конференции

(21 октября 2016 г.)

**Часть 1**

Издается в авторской редакции

Компьютерная верстка *Ю.П. Поздниковой*  
Макет обложки *Ю.П. Поздниковой*

---

Подписано в печать 08.11.2016. Формат 60×84/16  
Усл. печ. л. 25,52. Тираж 30 экз. Заказ \_\_\_\_\_

---

Издательский центр  
Пермского государственного  
национального исследовательского университета.  
614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

Типография ПГНИУ.  
614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15