

Журнал зарегистрирован в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средствам массовой коммуникации (Роскомнадзор)  
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-63460 от 22 октября 2015 г.  
Издается с декабря 2009 г.  
Выходит 4 раза в год

ISSN 2078-4023

Журнал «Вопросы региональной экономики» включён в Перечень ведущих периодических изданий ВАК

Группы научных специальностей и научные специальности в рамках групп научных специальностей, по которым издание входит в Перечень: 08.00.00 Экономические науки [08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством, 08.00.10 Финансы, денежное обращение и кредит, 08.00.12 Бухгалтерский учет, статистика, 08.00.13 Математические и инструментальные методы экономики, 08.00.14 Мировая экономика].

Подписной индекс в каталоге НТИ-Роспечать 62190

Главный редактор  
**Банк Сергей Валерьевич,**  
д.э.н., профессор

Над выпуском работали  
**Паршина Ю.С.**  
**Пирогова Е.В.**

Адрес редакции:  
141070, Королев,  
Ул. Октябрьская, 10а  
Тел. (495)543-34-31 (доб.138),  
E-mail : rio-kimes@mail.ru,  
Site:www.unitech-mo.ru

Перепечатка материалов, опубликованных в журнале «Вопросы региональной экономики», допускается только с письменного разрешения редакции.

Редакция не несет ответственности за достоверность информации в материалах, в том числе рекламных, предоставленных авторами для публикации

Материалы приводятся в авторской редакции.

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

- В.А. Бородин, К.А. Мачин  
**МЕХАНИЗМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ ТЕРРИТОРИЙ: ВКЛАД ТРУДА И ЭФФЕКТИВНОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ.....3**
- С.В. Григорьева  
**ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ .....10**
- В.А. Тупчиенко, Х.Г. Иманова  
**АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АТОМНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ РОССИИ.....18**
- Э.С. Киренкина, И.Г. Павленко  
**МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....22**
- Е.А. Киселёва  
**ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ОВОЩЕВОДСТВА НА СЕВЕРО-ЗАПАДЕ РОССИИ.....28**
- А.В. Коротков, Э.А. Ярных, Т.П. Горелова  
**К ВОПРОСУ ОБ «ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГАХ»: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И СОЦИАЛЬНЫЙ АСПЕКТЫ.....35**
- Н.П. Крылова, Е.Н. Левашов  
**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ТРУДА ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ.....43**
- Ю. С. Мешерякова  
**ИННОВАЦИИ И НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС КАК КАТАЛИЗАТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....51**
- А.В. Осенняя, Б.А. Хахук, А.А. Коломышева  
**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ КАДАСТРОВОЙ ОЦЕНКИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ НА ОСНОВЕ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ЦЕННОСТИ ТЕРРИТОРИИ. ЧАСТЬ II.....56**
- С.П. Осмоловская, Н.А. Котяхова  
**МЕТОДИКА ОЦЕНКИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ.....62**
- И.Г. Павленко, Э.У. Османова, Н.П. Овчаренко, Сьюй Линьши  
**СТИМУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....68**
- Т.С. Соловьёва  
**ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ИННОВАЦИЙ НА РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ.....81**
- А.В. Усова, Г.А. Ковшикова  
**К ВОПРОСУ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОМЫШЛЕННОГО ТУРИЗМА И ОРГАНИЗАЦИИ ТУРИСТИЧЕСКИХ МАРШРУТОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ.....89**

**РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ**

1. **Бурак П.И.**, д.э.н., профессор
2. **Веселовский М.Я.**, д.э.н., профессор
3. **Меньшикова М.А.**, д.э.н., профессор
4. **Христофорова И.В.**, д.э.н., профессор
5. **Шикирш М.**, Ph.D

**РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ**

1. **Арженовский С.В.**, д.э.н., профессор
2. **Атаров Н.З.**, д.э.н., профессор
3. **Вилсов В.Я.**, д.э.н., профессор
4. **Городилов М.А.**, д.э.н., профессор
5. **Зенкина Е.В.**, д.э.н., доцент
6. **Измайлова М.А.**, д.э.н., профессор
7. **Овсийчук В.Я.**, д.э.н., профессор
8. **Салманов О.Н.**, д.э.н., профессор
9. **Самаров К.Л.**, д.ф-м.н., профессор
10. **Сапир Е.В.**, д.э.н., профессор
11. **Секерин В.Д.**, д.э.н., профессор
12. **Ткаченко М.Ф.**, д.э.н., профессор
13. **Черникова Л.И.**, д.э.н., доцент

Подписано в печать 01.06.2018

Формат 176 х 250

Печать офсетная. Усл.печ.л. 9

Тираж 500 экз.

Заказ №

Отпечатано в типографии  
ООО «Научный консультант»  
г. Москва

Хорошевское шоссе, 35,  
корп.2

Г.С. Ферару, Д.Н. Киселев  
**РАЗВИТИЕ КОНЦЕПЦИИ КЛАСТЕРНО-СЕТЕВОЙ  
ОРГАНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО  
ПРОСТРАНСТВА ТЕРРИТОРИЙ**.....97

Е.С. Хаценко, К.А. Чудинов, Д.А. Лашин  
**РАЗВИТИЕ КЛАСТЕРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА  
ЕВРО-АРКТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ  
(НА ПРИМЕРЕ МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ)**.....104

**ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ**

Р.Ш. Абакарова  
**ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ  
ПО НАЛОГУ НА ИМУЩЕСТВО ФИЗИЧЕСКИХ  
ЛИЦ**.....112

А.В. Зверев, В.В. Мандрон, М.Ю. Мишина  
**СОСТОЯНИЕ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ  
В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**.....117

**БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА**

Л.Х. Боташева, М.А. Тухбатулина, И.И. Куницына  
**ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ  
МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СФЕРЕ  
ПОД/ФТ**.....125

**МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА**

В.Г. Алексахина, О.В. Игнатова  
**ТРАНСФОРМАЦИЯ ПЕНСИОННЫХ СИСТЕМ СТРАН  
БРИКС** .....133

П.М. Таранов, А.Н. Герасимов  
**РЕГИОНАЛЬНО-ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ  
ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА  
СТРАН ЕАЭС**.....140

УДК 332.13

**Механизм экономической агломерации территорий: вклад труда и эффективной заработной платы**

**В.А. Бородин**, доктор экономических наук, профессор, профессор,

**К.А. Мачин**, кандидат экономических наук, доцент, доцент,

ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова» (АлтГТУ), г. Барнаул

*В статье раскрывается экономический механизм аналитического моделирования пространственной неоднородности на основе хозяйственной агломерации. Особое внимание уделяется факторам рынка труда таким, как эффективная заработная плата, усилия работников и трудовая миграция. Миграционная мобильность труда порождается условием максимизации полезности у работника, а эффективная заработная плата в центрах агломераций выступает своего рода пропорциональным измерителем этой полезности. Более высокие показатели оплаты труда в агломерациях привлекают более качественных работников с близлежащих территорий и способствуют повышению усилий работников на их текущих рабочих местах. Таким образом, эффективная заработная плата создает синергетический производственный агломерационный эффект в развитии региона.*

Пространственная экономика, агломерация, эффективная заработная плата.

**Mechanism of economic agglomeration of territories: the contribution of labor and efficiency wages**

**V.A. Borodin**, Doctor of Economic Sciences, Professor,

**K.A. Machin**, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,

FSBEI HE «Altai State Technical University» (AltSTU), Barnaul

*The article describes the economic mechanism of analytical modeling of spatial heterogeneity based on economic agglomeration. Special attention is paid to labor market factors, such as effective wages, workers' efforts and labor migration. The migration mobility of labor is generated by the condition of maximizing the utility of the employee, and the effective wage in the centers of agglomerations acts as a kind of proportional measure of this utility. Higher wage rates in agglomerations attract better quality workers from nearby territories and contribute to increasing the efforts of workers in their current workplaces. Thus, effective wages create a synergetic production agglomeration effect in the development of the region.*

Spatial economy, agglomeration, efficiency wages.

**Введение**

Современная региональная экономика России, находясь в сложной ситуации экономического кризиса, все интенсивнее пытается искать пути повышения основных макроэкономических показателей и индикаторов жизни населения и бизнеса таких, как валовой региональный продукт, конечное потребление и валовое сбережение, индекс экономической активности бизнеса, уровень жизни населения, степень социально-экономического неравенства и других. Одним из направлений способствующих консолидации таких созидательных усилий является применение агломерационного подхода в региональном управлении развитием территорий.

**Методы исследования**

Проблемам пространственного экономического развития достаточно при-

стальное внимание начали уделять сравнительно недавно. На западе это 1990-е годы, ознаменовавшиеся трудами таких ученых, как П. Кругман, Д. Джиллес и Д. Пуга, Д. Оттавиано, Э. Хелпман, Ж.-Ф. Тисс, А. Венаблес, М. Фуджита и другие. В России этот период пришелся на конец девяностых и начало двухтысячных. Этой проблеме уделили внимание такие российские ученые, как П.А. Минакир, Ю.Г. Лаврикова, А.И. Татаркин, В.С. Бочко, А.Г. Уляева, В.Ф. Лапо, В.А. Бородин, А.А. Антонова и другие.

Пусть полезность потребления ( $U$ ) товаров для работников состоит из двух частей. Первая часть может включать инновационные товары и составит инновационный сектор ( $I$ ) с индексом потребления  $Q$ . Вторая часть будет включать остальные товары и составит традиционный

сектор ( $T$ ) экономики региона с индексом потребления  $D$ . При этом, учитывая эластичность потребления ( $0 < \mu < 1$ ), общую полезность потребления работников можно описать уравнением типа Кобба-Дугласа [1]:

$$U = \frac{1}{\mu^\mu (1-\mu)^{1-\mu}} \cdot Q^\mu D^{1-\mu} \quad (1).$$

То есть, используем модель экономики региона состоящей из двух секторов: инновационного сектора создающего множество разнообразных товаров, имеющих горизонтальную дифференциацию, и использующего исключительно квалифицированный труд и сектора традиционных товаров однородных с постоянной отдачей, использующих один неквалифицированный труд. Всего в экономике используется  $H$  квалифицированных рабочих и  $L$  неквалифицированных рабочих региона. Пусть также имеется  $R$  регионов ( $r = \overline{1, \dots, R}$ ), в каждом  $r$  из которых живёт неизменная часть квалифицированного персонала  $0 < \lambda_r < 1$  и постоянная часть неквалифицированного персонала  $0 < \eta_r < 1$ .

Если инновационный сектор способен предлагать континуум разновидностей товаров  $M$ , то  $Q$  может быть представлен интегралом:

$$Q = \left[ \int_0^M q(i)^\rho di \right]^{1/\rho} \quad (2),$$

где  $q(i)$  показывает потребление из множества товаров  $i \in \overline{1, M}$ , учитывающее вариацию предпочтений каждого потребителя. Параметр  $\rho$  здесь представляет инверсию интенсивности желания дифференцированных товаров в множестве  $M$ , изменяясь в интервале  $[0; 1]$ . При росте  $\rho$  уменьшается желание приобретать дифференцированные товары. В то же время существует тождественная взаимосвязь этого показателя и эластичности замещения потребительских товаров ( $\varepsilon$ ):

$$\varepsilon \equiv \frac{1}{1-\rho} \quad (3).$$

Рассмотрим ситуацию монополистической конкуренции, в которой фирмы не располагают стратегическим взаимодействием, что значит нулевые предполагаемые вариации (*conjectural variation*), близкую к бесконечности эластичность, но обязательный учет рыночных условий. В таких условиях функция спроса для фирм может быть представлена:

$$q(i) = \frac{\mu \cdot Y}{p(i)} \cdot \left( \frac{p(i)}{P} \right)^{-(\varepsilon-1)} = \mu Y p(i)^{-\varepsilon} P^{\varepsilon-1} \quad (4),$$

а функция спроса на традиционные товар сектора ( $T$ ):

$$D = \frac{(1-\mu) \cdot Y}{p^T} \quad (5),$$

где  $Y$  – потребительский доход,  $p^T$  цена товара традиционного сектора,  $p(i)$  цена товара  $i$ -й разновидности.  $P$  – индекс цен дифференцированных товаров составляющих множество  $M$ :

$$P \equiv \left[ \int_0^M p(i)^{-(\varepsilon-1)} di \right]^{\frac{1}{(\varepsilon-1)}} \quad (6).$$

Функция косвенной полезности получится, если ввести (4) и (5) в (1):

$$v = Y \cdot P^{-\mu} (p^T)^{-(1-\mu)} \quad (7).$$

Предположим, что технология  $T$ -сектора требует для производства одной единицы продукции одну единицу неквалифицированного труда  $L$ . В том числе по сектору  $I$  каждый вид товаров пусть будет производиться по аналогичной технологии, таким образом, для производства  $q(i)$  товаров требуется  $l(i)$  единиц квалифицированного труда, тогда получим:

$$l(i) = f + cq(i) \quad (8),$$

где  $f$  составят фиксированные потребности в рабочей силе, а  $c$  предельные потребности (будут единичными, т.е.  $c = 1$ ). Подобная технология должна демонстрировать экономию от масштаба. Так как предпочтение определяется предрасположенностью к разнообразию с ростом дохо-

да, а экономия от масштаба не увеличивается, то каждая фирма будет производить свою разновидность (модификацию) товара. При этом, каждая фирма получит большую рыночную долю, если станет производить дифференцированные товары, а не генерировать какой либо один уже существующий. Это может означать, что численность фирм соответствует числу видов товаров и что объем производства фирмы соответствует спросу определенного вида (разновидности) товара.

Пусть выпуск  $T$ -сектора распределяется по двум регионам –  $r$  и  $s$ . Выберем его началом отсчета приняв  $p^T = 1$ . При этом, объем  $I$ -сектора будет распределяться с возрастанием стоимости, то есть единицу дифференцированного товара перевозят из  $r$  в  $s$  и лишь одна часть  $1/\varphi_{rs}$  достигнет пункта назначения, при  $\varphi_{rs} > 1$ , для  $r \neq s$ , а  $\varphi_{rr} = 1$ . Поэтому, когда множество  $i$  производится в регионе  $R$  и реализуется по цене  $p_r(i)$  у производителя, то цена  $p_{rs}(i)$  которую оплачивают потребители находящиеся в соседнем регионе  $s$  ( $\neq r$ ), составит:

$$p_{rs}(i) = \varphi_{rs} \cdot p_r(i) \quad (9)$$

Если распределение фирм представляет  $(M_1, \dots, M_R)$  (согласно [5]), то индекс цен  $P_r$  в регионе  $r$  возможно найти используя (6), получим:

$$P_r = \left\{ \sum_{s=1}^R \varphi_{sr}^{-(\varepsilon-1)} \int_0^{M_s} p_s(i)^{-(\varepsilon-1)} di \right\}^{-1/(\varepsilon-1)} \quad (10).$$

Обозначим через  $w_r$  оплату труда квалифицированных рабочих, живущих в регионе  $r$ . Так как цена традиционного блага составляет единицу, то и оплата труда неквалифицированных рабочих также равна единице по всем регионам. В итоге, при наличии свободного входа и выхода, а также с нулевой прибылью в равновесии, доход области  $r$  можно представить:

$$Y_r = w_r \cdot H \cdot \lambda_r + 1 \cdot L \cdot \eta_r \quad (11).$$

Воспользовавшись (4) можно также найти совокупный спрос фирм из ре-

гиона  $r$ , производящих  $i$ -ю разновидность (модель) товара:

$$q_r(i) = \mu \cdot p_r(i)^{-\varepsilon} \sum_{s=1}^R Y_s \cdot \varphi_{rs}^{-(\varepsilon-1)} (P_s)^{\varepsilon-1} \quad (12).$$

Здесь следует отметить, что выражение  $\mu \cdot Y_s [p_r(i) \cdot \varphi_{rs}]^{-\varepsilon} (P_s)^{\varepsilon-1} \varphi_{rs}$  определяет количество товара, которое фирма из региона  $r$  отправляет в регион  $s$ . При этом региональное потребление в регионе  $s$ , составляющее

$$\mu \cdot Y_s [p_r(i) \cdot \varphi_{rs}]^{-\varepsilon} (P_s)^{\varepsilon-1},$$

следует скорректировать на  $\varphi_{rs}$ , потому что партия отправленная фирмой в дороге по объему как бы сократится, этому будет способствовать транспортный тариф повышающий цену, т.е. на одинаковое количество денежных средств возможно будет приобрести меньше товаров, т.к. цена учитывающая транспортный тариф увеличится. И для получения объема товаров равного ситуации нахождения фирмы-закупщика в том же регионе, что и фирма-производитель, производителю следовало бы отправить количественно больше своей продукции. Учитывая, что описывается ситуация монополистической конкуренции, то фирмы оказывают незначительное воздействие на рынок и можно пренебречь влиянием изменения цен на потребительские доходы ( $Y_r$ ) и цены остальных фирм, в том числе и на региональный индекс цен ( $P_r$ ). Поэтому согласно (12) можно предположить, что вне зависимости от пространственного распределения потребителей, каждая фирма сталкивается (при эластичности  $\varepsilon$ ) с нисходящим спросом. В таком случае функция прибыли фирмы из региона  $r$  может быть представлена, так:

$$\pi_r(i) = p_r(i) \cdot q_r(i) - w_r \cdot (f + q_r(i)) = [p_r(i) - w_r] \cdot q_r(i) - w_r \cdot f \quad (13).$$

Учитывая, что различные товары в одинаковой мере взвешены по функции полезности, то цена равновесия окажется одинаковой для всех фирм региона  $r$ . Решение условия первого порядка при использовании (12), приводит к получению

общей равновесной цены в регионах  $r = \overline{1, R}$ :

$$p_r^* = w_r / \rho \quad (14)$$

Уравнение (14) означает, что фирмами используется относительная надбавка, равная  $1 / \rho$ , независимая от распределения как фирм, так и потребителей. При этом повышение дифференциации товаров ведет к повышению надбавки и, как следствие, к повышению равновесной цены. Но уровень равновесной цены зависит от числа фирм и работников, имеющих в регионе  $r$  через местный уровень оплаты труда. Подставляя (14) в функцию прибыли получим:

$$\pi_r = \frac{w_r}{\varepsilon - 1} (q_r - (\varepsilon - 1) \cdot f) \quad (15).$$

В ситуации отсутствия барьеров входа фирм на рынок прибыль стремится к нулю, и соответственно, выпуск фирмы в равновесии становится постоянной величиной:

$$q_r^* = (\varepsilon - 1) \cdot f, \text{ при } r = \overline{1, R} \quad (16).$$

Подчеркнем, что данная величина не имеет зависимости, как от распределения фирм, так и от распределения работников и одинакова для различных регионов. В итоге, равновесные требования к труду фирм тоже не связаны с их распределением, поэтому:

$$l^* = \varepsilon \cdot f, \text{ для } r = \overline{1, R} \quad (17).$$

При этом, общее число фирм в  $I$ -секторе будет постоянным и равным  $N/l^*$ , а соответствующее распределение фирм, будет:

$$I_r = \frac{\lambda_r H}{l^*} = \frac{\lambda_r H}{\varepsilon \cdot f}, \text{ при } r = \overline{1, R} \quad (18).$$

Выходит, что данное распределение фирм зависит только от распределения квалифицированных работников. Данные уравнения подтверждают возможности моделей типа «ядро-периферия» и тезис о том, что в экономическом пространстве происходит перераспределительный процесс инноваций  $I$ -сектора, но не рост, потому что общее количество фирм (разных товаров) остается постоянным [7, 8].

Вводя цены равновесия (14) и подставив (18) в региональный индекс цен (10), получится:

$$P_r = \left[ \sum_{s=1}^R \frac{\lambda_s H}{\varepsilon \cdot f} \left( \frac{w_s \varphi_{sr}}{\rho} \right)^{-(\varepsilon-1)} \right]^{-1/(\varepsilon-1)} \quad (19),$$

что, конечно, определяется пространственным распределением квалифицированных рабочих  $H$ , а также зависит от размера транспортных расходов.

И конечно, необходимо еще описать условия расчищающие рынок труда для полученного распределения работников. Оплата труда в регионе  $r$  является самой высокой у фирм, которые там находятся и могут платить по неотрицательно-ограничению прибыли [4]. Тогда необходимо провести оценку спроса (12), как функцию оплаты труда по равновесной цене (14):

$$q_r(w_r) = \frac{\mu \cdot \rho^\varepsilon}{w^\varepsilon} \sum_{s=1}^R Y_s \varphi_{rs}^{-(\varepsilon-1)} P_s^{\varepsilon-1} \quad (20).$$

Так как данное уравнение эквивалентно  $(\varepsilon - 1)f$ , при прибыли равной нулю, то получим следующее неявное выражение для заработной платы:

$$w_r^* = \gamma \left[ \sum_{s=1}^R Y_s \varphi_{rs}^{-(\varepsilon-1)} P_s^{\varepsilon-1} \right]^{1/\varepsilon} \quad (21),$$

где:

$$\gamma \equiv \rho \left( \frac{\mu}{(\varepsilon - 1)f} \right)^{1/\varepsilon} \quad (22).$$

Здесь,  $w_r^*$  – равновесная оплата труда, преобладающая в регионе  $r$  при  $\lambda_r > 0$ . Реальную заработную плату в регионе  $r$  можно получить подставив (21) для  $Y$  и полагая  $p^T = 1$  в косвенной полезности (7):

$$v_r = w_r = \frac{w_r^*}{P_r^\mu} \quad (23).$$

Таким образом, косвенная полезность в данном случае равносильна максимизации реальной ставки заработной платы. При этом согласно закону Вальраса предполагается выполнение условия нахождения также и рынка традиционных

товаров в равновесии, если представленные выше условия равновесия выполняются [6]. Чтобы определить пространственное распределение квалифицированных работников, необходимо понять имеются ли у них стимулы к мобильности (миграции) в другие регионы, и если такие стимулы есть, то стоит определить, в каком направлении будут двигаться потоки мигрантов.

**Результаты**

Для детального исследования влияния эффективной заработной платы на стимулы к миграционному поведению работников предположим, что условие по первой и второй производным для выпуска репрезентативной фирмы выполнено:

$$F'(e(L+H)) > 0, F''(e(L+H)) < 0 \tag{24}$$

где  $e$  – усилия которые прилагают работники, а  $F(e(L+H)) = F(eH(1+\alpha))$  – выпуск фирмы. Где  $\alpha = L/H$  является нормой управляемости, характеризующей численность рабочих приходящихся на одного специалиста или руководителя.

В ситуации, когда мобильность работников создает определенную гибкость на рынке труда, функция усилий ( $e$ ) предполагает зависимость от оплаты труда текущего рабочего места ( $w_r$ ), оплаты труда на функционально подобном рабочем месте за пределами данной фирмы в этом же регионе  $r$  ( $w_{ar}$ ) и платы труда на таком же месте в другом регионе  $s$  ( $w_s$ ). Усилия работника будут максимизироваться на его текущем рабочем месте, если он будет получать максимум заработной платы из потенциальных альтернатив мобильности или миграции. В случае, когда оплата труда в регионе потенциальной миграции ( $s$ ) будет предпочтительнее, с учетом покрытия издержек мобильности, персонал может предпринять стратегию снижения собственных усилий в рамках текущего рабочего места и может совершить попытку

перехода на фирму-конкурента, либо эмигрировать в регион  $s$ . Так же, работники могут учесть уровни безработицы в регионах  $r$  и  $s$ , и в случае более низкой безработицы в текущем регионе понизить стимулы к миграции и повысить прилагаемые усилия в текущем регионе.

В итоге обобщенную функцию усилий и ее условия можно представить, как [2]:  $e = e(w_r, w_{ar}, w_s, u_r, u_s)$ ,

$$\frac{\partial e(\cdot)}{\partial w_r} > 0, \frac{\partial e(\cdot)}{\partial w_{ar}} < 0, \frac{\partial e(\cdot)}{\partial w_s} < 0, \frac{\partial e(\cdot)}{\partial u_r} > 0, \frac{\partial e(\cdot)}{\partial u_s} > 0. \tag{25}$$

Мы должны помнить, что у работника присутствуют стимулы к максимизации индивидуальной полезности потребления (1). Потребление будем отождествлять с доходом работника или заработной платой. Заработную плату работник потратит на покупку продукции I-сектора и T-сектора в определенном временном интервале. В определенном смысле рост оплаты труда должен вести к повышению полезности потребления. При отсутствии ограничений выбора фирмы, условия первого порядка для  $L+H = H(1+\alpha)$  по  $H$  и  $w_{Hr}$  – заработной плате квалифицированного персонала в регионе  $r$ , можно представить так:

$$F'(eH(1+\alpha)) = \frac{w_{Hr} \left(1 + \frac{\alpha}{\sigma}\right)}{e \cdot (1+\alpha)}, \tag{26}$$

$$\frac{we'_1(w_r, w_{ar}, w_s, u_r, u_s)}{e(w_r, w_{ar}, w_s, u_r, u_s)} = 1. \tag{27}$$

Где  $1/\sigma = w_{Lr}/w_{Hr}$ , а  $\sigma$  – выполняет роль тарифного коэффициента, показывая количество раз превышения заработной платы квалифицированного персонала ( $w_{Hr}$ ) над заработной платой неквалифицированного персонала ( $w_{Lr}$ ) в текущем регионе  $r$ . При этом, (27) являет-

ся условием Солоу, которое гласит, что эластичность усилий по оплате труда приравнивается к единице. Данное условие идентифицирует проблемы при выборе ставок текущей заработной платы ( $w_{Hr}$ ), приводя к минимуму издержек эффективного квалифицированного труда ( $w_{Hr} / e$ ). Если данное условие выполняется, то заработную плату следует считать эффективной. Учитывая наше допущение участия в миграционных процессах только квалифицированного персонала, можно принять, что  $w_{Hr} \equiv w_r$  и рассматриваются параметры ( $w_{ar}$ ,  $w_s$ ,  $u_r$ ,  $u_s$ ) характеризующие квалифицированный труд. Тогда, для определения эффективной оплаты труда в условиях наличия миграции следует предположить, что функция  $e(\cdot)$  при фиксированных  $w_{ar}$ ,  $w_s$ ,  $u_r$  и  $u_s$  дает единственную оптимальную ставку  $w$ . Данная ставка  $w$  стимулирует выбор и поведение работников и фирм.

При наличии мобильности между фирмами и регионами можно предположить, что функция усилий работника представляет систему уравнений [1, 3]:

$$e = \begin{cases} \left( \frac{w - \chi_{ar}}{\chi_{ar}} \right)^\beta \left( \frac{w - \chi_s}{\chi_s} \right)^{1-\beta}, \\ \mathbf{0} \text{ в остальных случаях;} \end{cases}$$

при  $w_r > \chi_{ar}$ ;  $w_r > \chi_s$ ; (28)

$$\chi_{ar} = (1 - bu_r)w_{ar}, \quad \chi_s = (1 - b_s u_s)w_s, \quad (29)$$

где  $0 < \beta < 1$  характеризует предпочтения работника в отношении определенного региона и его отношение к изменению региона (миграции). При приближении  $\beta$  к единице, становится предпочтительнее текущий регион.  $b > 0$  и  $b_s > 0$  следует интерпретировать, как параметры учета индивидуального восприятия работниками безработицы в текущем регионе  $r$  и в регионе  $s$ . При превышении значений единицы этими параметрами, можно считать, что для работников важнее «страх» безработицы нежели «ущемление» в заработной

плате. Показатель  $\chi_{ar}$  дает характеристику условий сложившихся внутри рынка труда текущего региона  $r$ , а параметр  $\chi_s$  показывает условия труда региона  $s$ .

Находя производную усилий (28) получим условие Солоу:

$$w_r = \frac{\chi_{ar} \chi_s}{\beta \chi_{ar} + (1 - \beta) \chi_s}. \quad (30)$$

И с учетом (29) получим:

$$w_r = \frac{(1 - bu_r)w_{ar}(1 - b_s u_s)w_s}{\beta(1 - bu_r)w_{ar} + (1 - \beta)(1 - b_s u_s)w_s}, \quad (31)$$

Из (30) и (31) видно, что фирмы должны платить работникам эффективную заработную плату учитывая оплату труда фирм-конкурентов региона  $r$  по данной профессии и принимать во внимание размер заработной платы по аналогичной специальности в других регионах ( $s$ ). Тогда получим:

$$w_r = \frac{(1 - bu_r)w_{ar}}{\beta \cdot \left( \frac{(1 - bu_r)w_{ar}}{(1 - b_s u_s)w_s} - 1 \right) + 1}. \quad (32)$$

И пусть:

$$\delta = \frac{1}{\beta \cdot \left( \frac{(1 - bu_r)w_{ar}}{(1 - b_s u_s)w_s} - 1 \right) + 1}, \quad (33)$$

тогда:

$$w = \delta \cdot (1 - bu_r)w_{ar}. \quad (34)$$

Параметр  $\delta$  можно интерпретировать как премию компенсирующую межрегиональную разницу в оплате труда. Согласно функции усилий, с фиксацией ее параметров в регионе  $r$  может соблюдаться  $w_r = w_{ar}$ , что инициирует установление равновесия внутри региона. В такой ситуации фирмы должны учесть:

$$w_r = \frac{w_s(1 - b_s u_s)(\beta - bu_r)}{\beta(1 - bu_r)}, \quad (35)$$

то есть текущая зарплата в регионе  $r$  в значительной степени будет зависеть от ставок в регионе миграции  $s$ . Тогда при стремлении фирм сохранить работников на их текущих местах в регионе  $r$ , с учетом  $w_s \geq w_{ar} \geq w_r$  или  $\beta \rightarrow 1$ , фирмы



должны предложить работникам  $w_r = w_s(1 - b_s u_s)$ . Если  $\chi_{ar} = \chi_s$ ;  $w_{ar} = w_s$ , то уровень оплаты труда фирмами и выбор рабочего места персоналом будут определяться восприятием безработицы и ее уровнем по каждому региону. Усилия при этом составят:

$$e = \frac{\frac{\beta}{1-\beta} \cdot \frac{b_s}{b} + 1}{\frac{b_s}{b} + 1} \quad (36)$$

Из (36) можно заключить, что если  $w_r = w_{ar} = w_s$ , то усилия работника определяются предпочтениями регионов и желанием миграции ( $\beta/(1-\beta)$ ), а также отношением преобладания безработицы региона  $s$  над текущей ( $b_s/b$ ). Когда  $\beta = 0,5$  и  $b = b_s$ , усилия станут единичными  $e(w_r, w_{ar}, w_s, u_r, u_s) = 1$ , в этом случае можно сказать, что работник безразлично относится к выбору в каком ре-

гионе работать, а его усилия обеспечивают классическое равенство предельного продукта труда реальной заработной плате (27). При учете равенства  $w_r = w_{ar} = w_s$ , равновесная ставка будет соответствовать:

$$w^* = F'(e(w_r, w_{ar}, w_s, u_r, u_s)(L+H))e(w_r, w_{ar}, w_s, u_r, u_s) \quad (37)$$

Данные аналитические результаты показывают, каких стратегий должны придерживаться фирмы и к каким решениям могут прийти работники в рамках межрегиональной мобильности труда и агломерационной концентрации производства.

**Выводы**

Синергетический агломерационный эффект в межрегиональном экономическом пространстве формируется в основном за счет высокой оплаты труда в агломерационных центрах и усиливается при снижении безработицы приводя в итоге к росту и интенсификации усилий работников в реализации производственных функций.

*Литература*

1. Бородин В.А., Мачин К.А. Экономический механизм интеграции и развития территорий на основе агломерационного подхода и мобильности факторов производства // В сборнике «Создание саморазвивающегося макрорегиона на основе хозяйственной агломерации», Материалы XIII Всероссийской научной конференции с международным участием. 2017. С. 14-26.
2. Мачин К.А. Экономическая теория профессиональной мобильности на рынке труда // Журнал экономической теории. 2015. № 3. С. 176-184.
3. Мачин К.А. Экономический анализ модели эффективной заработной платы в условиях профессиональной мобильности // Экономический анализ: теория и практика. 2015. №3 (402). С. 59-66.
4. Fujita M. A monopolistic competition model of spatial agglomeration: A differentiated product approach. // Regional Science and Urban Economics. 1988. Vol. 18. № 1. P. 87-124.
5. Gilles D., Puga D. Micro-foundations of urban agglomeration economies. In Vernon Henderson and Jacques François Thisse (eds.) // Handbook of Regional and Urban Economics. – Amsterdam: NorthHolland, Vol. 4. 2004. P. 2063-2117.
6. Ginsburgh V., Papageorgiou Y.Y., Thisse J.-F. On existence and stability of spatial equilibria and steady-states // Regional Science and Urban Economics. 1985. №15. P. 149-158.
7. Krugman P. Development, Geography, and Economic Theory. – Cambridge MA: MIT Press, 1995.;
8. Puga D., Ottaviano G.I.P. Agglomeration in the global economy: a survey of the «new economic geography» // World Economy. 1998. №21. P. 707-731.

УДК 338.2, 330

**Формирование системы управления стратегической устойчивостью развития инновационной деятельности организации**

**С.В. Григорьева**, кандидат физико-математических наук, доцент кафедры информационных систем, технологий и автоматизации в строительстве, Московский государственный строительный университет, г. Москва

*В статье рассмотрены основные положения формирования системы управления стратегической устойчивостью развития инновационной деятельности организации. Предложены структура и содержание системы управления стратегической устойчивостью развития инновационной деятельности организации. Система управления стратегической устойчивостью развития инновационной деятельности организации выражается в управлении эффективным использованием стратегических ресурсов организации, управлении результатами стратегической устойчивости с учетом рисков хозяйственной деятельности и управлении инновациями для повышения уровня стратегической устойчивости.*

Стратегическая устойчивость, инновационная деятельность, концептуальная модель, информационная модель.

**Formation of the strategic sustainability management system for the organization's innovation activities**

**S.V. Grigorieva**, Candidate of physico-mathematical sciences, Associate Professor, of the Department of Information Systems, technologies and automation in construction, Moscow State University of Civil Engineering, Moscow

*The article deals with the main provisions of the formation of the management system of strategic sustainability of the innovative activity of the organization. The structure and content of the management system of strategic sustainability of innovative activity of the organization are proposed. The management system of strategic sustainability of innovation development of the organization is expressed in the management of effective use of strategic resources of the organization, management of the results of strategic sustainability taking into account the risks of economic activity and innovation management to improve the level of strategic sustainability.*

Strategic sustainability, innovation, conceptual model, information model.

В условиях неопределенности внешней среды резко возрос интерес к проблемам обеспечения стратегической устойчивостью развития инновационной деятельности организации. В период глобализации экономики стратегическая устойчивость развития инновационной деятельности организации необходимо адекватно реагировать на вызовы внешней и внутренней среды. Это определяется быстротой и эффективностью осуществления нововведений организации.

Для того чтобы инновации в организациях приносили ощутимые результаты, необходимо разработать теоретико-методические основы эффективной организации управленческого процесса внедрения новшеств. Разработанные практические инструменты для успешного управления стратегической устойчивостью развития инновационной деятельности организации способствуют достижению

устойчивого развития организации в долгосрочном периоде времени.

Существует много алгоритмов стратегического управления, выражающих необходимость определения миссии, анализа внешней и внутренней среды, формулирования целей и стратегии их достижения [8], но что касается стратегической устойчивости развития, то здесь научные разработки находятся только в начальной стадии.

Сложность стратегической устойчивости заключается в том, что процесс стратегического управления разворачивается во времени и пространстве, что нередко приводит к пересмотру целей стратегического развития, постоянной корректировке инновационной деятельности организаций согласно меняющимся условиям внешней среды. Необходимость поддержки стратегической устойчивости организации делает стратегическое управление процессом непрерывным и динамич-

ным, при этом стратегическое управление не претендует на то, чтобы постоянно использовались одни и те же алгоритмы в системе менеджмента организации.

Термин «управление» имеет различные сферы применения. При системном подходе под управлением понимается «целеобусловленное, целеподчиненное субъектно-объектное взаимодействие, в результате которого достигается в той или иной степени цель субъекта» [4].

Система управления стратегической устойчивостью – это совокупность идей, принципов, объектов управления, механизмов взаимодействия субъекта и объекта управления, предназначенные для достижения целей функционирования организации, связанные друг с другом в единое целое.

Признаки, которыми должен обладать сложный многофакторный процесс управления инновационной деятельностью [9], представлены в известном международном документе «Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям» [7].

Вопросы инновационного развития необходимо решать с использованием современных технологий стратегического менеджмента [3].

Формирование системы управления стратегической устойчивостью развития инновационной деятельности организации, позволит повысить эффективность управления развитием инновационной деятельности при внедрении различных видов инноваций, снижая при этом период неустойчивого состояния, а также перейти на качественно новый уровень развития организации, наращивая при этом инновационный потенциал.

Экономическая основа управления стратегической устойчивостью развития инновационной деятельности организации заключается в обеспечении высокоэффективной деятельности предприятий, создании предпосылок для их стабильного развития и обоснования важнейших параметров функционирования. Главной целью управления стратегической устойчивостью

развития инновационной деятельности организации является обеспечение взаимосогласованного развития всех видов деятельности организации, что должно выразиться в (1) управлении эффективным использованием стратегических ресурсов организации, (2) управлении результатами стратегической устойчивости с учетом рисков хозяйственной деятельности и (3) управлении инновациями для повышения уровня стратегической устойчивости.

На рисунке 1 показаны объекты системы управления стратегической устойчивостью развития инновационной деятельности организации.

1. Управление эффективным использованием стратегических ресурсов организации.

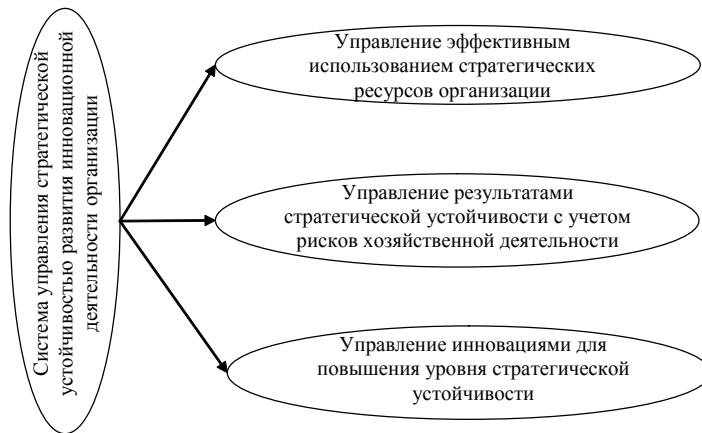
Системный характер взаимозависимости всех видов деятельности приводит к необходимости консолидации усилий администрирования предприятий по ресурсному обеспечению, что представляет собой достаточно специфический объект системы управления стратегической устойчивостью развития инновационной деятельности организации. К стратегическим ресурсам, необходимым для достижения стратегических целей относятся материальные, людские (персонал), информационные, временные и финансовые ресурсы. Стратегические ресурсы формируют стратегический потенциал организации. Поскольку стратегические ресурсы находятся в постоянном движении, следовательно, организации должны обладать:

- способностью к прогнозированию ситуации в экономике страны, региона и конкретной организации с целью формирования снабженческой политики организации;

- способностью раннего обнаружения негативных проявлений в хозяйственной деятельности и передачи ресурсов на более перспективные направления деятельности;

- способностью эффективного использования ресурсов для достижения стратегических целей;

- способностью ориентироваться на будущее стабильное развитие организации.



**Рисунок 1 – Объекты системы управления стратегической устойчивостью развития инновационной деятельности организации**

Анализ эффективности использования стратегических ресурсов осуществляется с помощью оценки, которая позволит определить сильные и слабые стороны, а также рыночные возможности и угрозы.

2. Управление результатами стратегической устойчивости с учетом рисков хозяйственной деятельности.

Устойчивое развитие необходимо рассматривать как способность организации ведения инновационной деятельности в условиях неопределенности факторов внешней среды, которые могут нарушить ход нормального развития. Устойчивое развитие в динамике характеризует процесс приобретения нового качественного уровня развития организации. В этом будет выражаться экономическая сторона стратегической устойчивости.

Рассматривая результаты стратегической устойчивости развития инновационной деятельности организации, необходимо установить совокупность факторов, влияющих на ее формирование. При этом устойчивость динамики должна оцениваться с учетом экономической, социальной и экологической эффективности деятельности.

Эффективность реализации стратегии устойчивого развития инновационной деятельности организации можно оце-

нить с помощью методик интегральной оценки устойчивого развития для выявления целенаправленных процессов, позволяющих предприятию эффективно функционировать и устойчиво развиваться в долгосрочном периоде времени.

Управление рисками хозяйственных операций оценивается по уровню их компенсации или устранения в будущем. При прогнозировании рисков необходимо помнить, что мероприятия по нейтрализации рисков эффективны до определенного предела, после чего организация начинает тратить больше средств на устранение рисков по сравнению с потерями от них. Учитывая особенности компенсационных затрат при применении различных методов управления рисками, возникает необходимость в определении оптимального метода устранения рисков для устранения угроз стратегической устойчивости предприятия.

3. Управление инновациями для повышения уровня стратегической устойчивости

К управлению инновациями при стратегическом развитии относят определение источников возникновения инноваций; обеспечение золотого сечения между различными типами нововведений; предсказания технологического замещения

техники. В организации должна быть сформирована инновационная политика, учитывающая различные варианты инновационной деятельности.

В системе управления стратегической устойчивостью развития инновационной деятельности организации инновации должны характеризоваться определенными экономическими условиями, которые формируют фундамент стратегической устойчивости и могут определять пути долговременного развития организации. Успех инновационной деятельности зависит от цепочки, начиная с разработки инновации, внедрения и результативности ее использования. Управление инновационным развитием – многоаспектный процесс. Стратегические аспекты управленческого процесса обеспечивают сохранение и укрепление рыночных позиций организации в долгосрочном периоде времени, целью которых является привлечение инноваций. Оперативные аспекты – деятельность, направленная на совершенствование существующих методов и инструментов. Такой подход будет обеспечивать стратегическую устойчивость развития инновационной деятельности организации.

Система управления стратегической устойчивостью развития инновационной деятельности организации – многоплановый управленческий процесс, который призван помочь при достижении ус-

тановленных целей в разработке и реализации эффективных стратегий для поддержания баланса отношений между организацией и внешней средой.

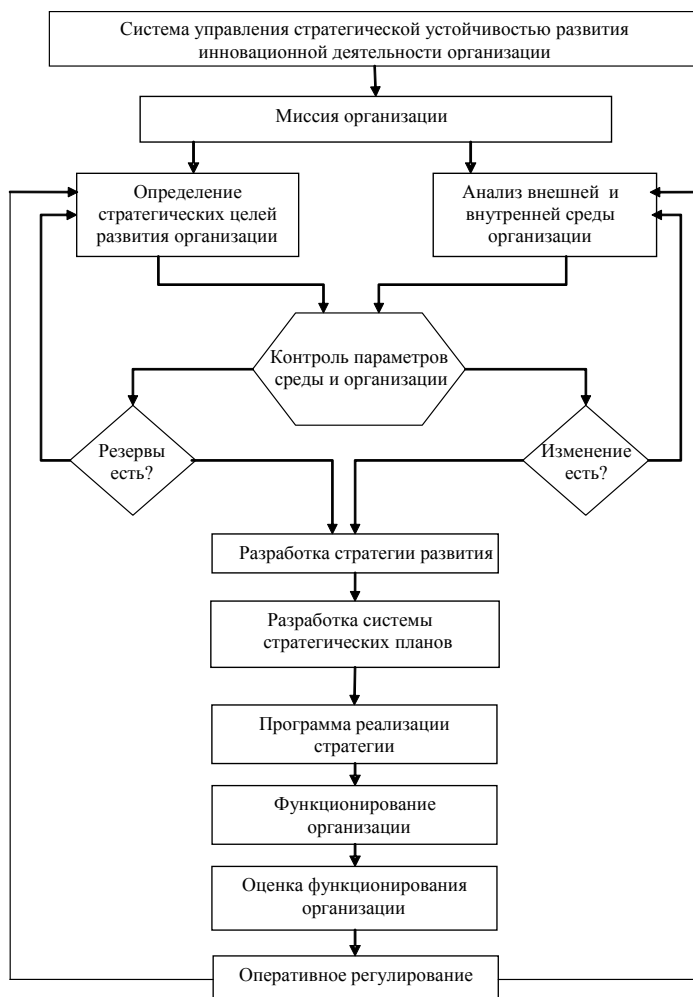
Принципиальная схема системы управления стратегической устойчивостью развития инновационной деятельности организации представлена на рисунке 2.

Организация процесса управления стратегической устойчивостью развития инновационной деятельности организации предполагает решение следующих задач:

- формирование системы показателей стратегической устойчивости развития инновационной деятельности организации;
- оперативного мониторинга уровня стратегической устойчивости развития инновационной деятельности организации в различных вариантах взаимодействия с внешней средой;

- формирование умения принимать управленческие решения для поддержки требуемого уровня стратегической устойчивости развития инновационной деятельности организации;

- разработки концепции системы управления стратегической устойчивостью развития инновационной деятельности организации - регламентации обязанностей, прав и ответственности подразделений организации в процессе осуществления данной деятельности.



**Рисунок 2 – Принципиальная схема системы управления стратегической устойчивостью развития инновационной деятельности организации**

Регламентация нововведений как основа системы управления стратегической устойчивостью развития инновационной деятельности организации состоит из следующих структурных элементов:

1) концептуальная модель системы управления стратегической устойчивостью развития инновационной деятельности организации;

2) информационная модель – система данных, свидетельствующих о динамике показателей устойчивости развития инновационной деятельности организации и последствий внедрения мероприятий по ее поддержке;

3) функциональная модель – система функциональных обязанностей между участниками управления развитием инновационной деятельности организации;

4) структурная модель – система изменений в организационной структуре управления развитием инновационной деятельности организации для обеспечения возможности усиления контроля за реализацией стратегии развития;

5) методическая модель – система методик управления развитием инновационной деятельности организации.

Рассмотрим процессный метод [5], [6] к реализации функциональной модели

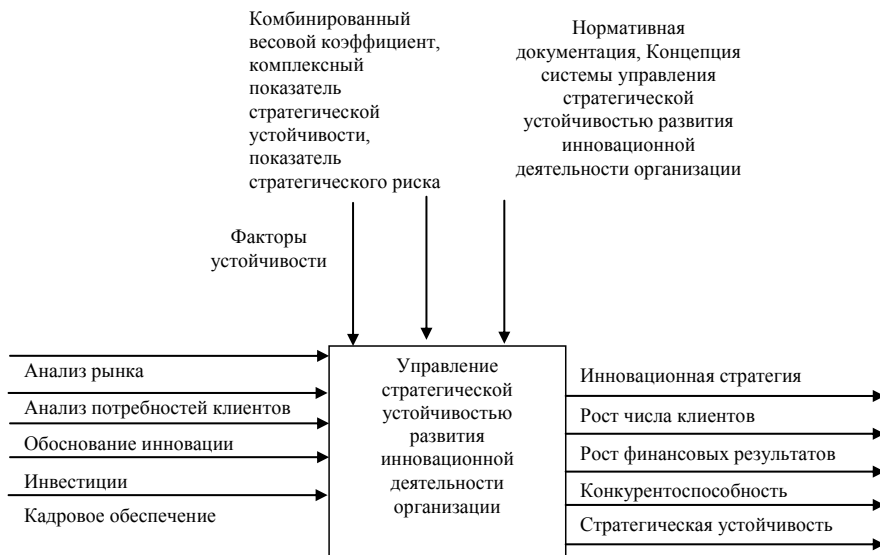
системы управления стратегической устойчивостью развития инновационной деятельности организации, основными целями применения которого являются:

- показать основные процессы управления стратегической устойчивостью развития инновационной деятельности организации;
- выявить связи между процессами;
- показать формирование механизмов управления стратегической

устойчивостью развития инновационной деятельности организации;

- раскрыть ресурсы, необходимые для управления стратегической устойчивостью развития инновационной деятельности организации.

Принципиальную схему функциональной модели системы управления стратегической устойчивостью развития инновационной деятельности организации представим на рисунке 3.



**Рисунок 3 – Функциональная модель системы управления стратегической устойчивостью развития инновационной деятельности организации**

Концептуальная модель системы управления стратегической устойчивостью развития инновационной деятельности организации как объектом, функционирующим в условиях трансформации экономической среды, включает введения понятий временной устойчивости, пространственной устойчивости, стратегической устойчивости и неустойчивости, системы показателей инновационной деятельности организации как инструментов практического управления, методику формирования комплексного показателя, его прогнозирования и проведение трендового анализа [1].

Для оценки стратегической устойчивости развития инновационной деятельности организации принимается комплексный показатель, обосновывающий отклонения от стратегических целей развития; для углубленного анализа и выявления резервов используется расширенная система показателей. Таким образом, оценка стратегической устойчивости развития инновационной деятельности организации предусматривает оценивание разных сторон инновационной деятельности организации, причем такая оценка проводится в динамике и пространстве.

Концептуальная модель системы управления стратегической устойчивостью | развития инновационной деятельности организации представлена на рисунке 4.



**Рисунок 4 – Концептуальная модель системы управления стратегической устойчивостью развития инновационной деятельности организации**

Принципиальная схема информационной модели системы управления стратегической устойчивостью развития инновационной деятельности организации представлена на рисунке 5.

Показанные на рисунке 5 базы данных среды и организации создаются на основе анализа детерминант, характеризующих развитие отраслей хозяйствования, социальные и экологические условия деятельности, что выступает необходимым

условием в рамках выработки стратегических управленческих решений по устойчивому развитию инновационной деятельности. Суть базы знаний системы управления стратегической устойчивостью развития инновационной деятельности организации состоит в ведении всей информации относительно состояния стратегической устойчивости развития инновационной деятельности организации в реальном режиме времени.





**Рисунок 5 – Принципиальная схема информационной модели системы управления стратегической устойчивостью развития инновационной деятельности организации**

Таким образом, можно сделать вывод о том, что формирование системы управления стратегической устойчивостью развития инновационной деятельности играет значительную роль в функционировании современной организации.

Тщательная подготовка организации является важным инструментом для формирования системы управления стра-

тегической устойчивостью развития инновационной деятельности организации.

Определение наилучшего экономически обоснованного решения обеспечивает максимальную эффективность и успешность управления стратегической устойчивостью развития инновационной деятельности организации в среднесрочном и долгосрочном периоде времени.

*Литература*

1. Григорьева С.В. Инновации в системе управления стратегической устойчивостью предприятия // Экономические науки. 2013. № 5. С. 114-118.
2. Кондратьев В.В., Кузнецов М.Н. Показываем бизнес-процессы от модели процессов компании до регламентов процедур // М.: Эксмо. 2008. 256с.
3. Кушхова Э.И. Проблемы управления инновационной деятельностью в регионе // Российский экономический интернет-журнал [Электронный ресурс]: Интернет-журнал АТиСО / Акад. труда и социал. отношений. М.: АТиСО, 2010. No гос. регистрации 0420600008. Режим доступа: <http://www.e-rej.ru/Articles/2010/Kushkhova.pdf> (дата обращения: 15.05.2018).
4. Мингалева Ж.А. Устойчивое развитие экономики: инновации, рациональное природопользование и ресурсосбережение // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4. С. 120-122.
5. Репин В.В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов // М.: РИА «Стандарты и качество». 2004. 398 с.
6. Репин В.В. Бизнес-процессы компании: построение, анализ, регламентация // М.: РИА «Стандарты и качество». 2007. 240 с.
7. Руководство по отчетности в области устойчивого развития. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://rспп.рф/12/11938.pdf> (дата обращения 24.04.2018).
8. Chandler A. D. Strategy and Structure: Chapters in the History of the industrial Enterprise // Cambridge. Mass.: MIT Press, 1962.
9. O'Sullivan D. Applying Innovation, Sage Publication, Inc // Los Angeles. 2009.

УДК 502.33

## Анализ и перспективы развития атомной энергетики России

**В.А. Тупчиенко**, доктор экономических наук, профессор кафедры «Стратегический менеджмент и управления инновациями»,

**Х.Г. Иманова**, магистрант первого года обучения кафедры «Стратегический менеджмент и управления инновациями»,

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ», г. Москва

*В статье рассматривается проблема перспектив развития атомной энергетики России. В работе проанализирован ключевой документ в данной сфере – «Энергетическая стратегия России на период до 2030 г.» Было обнаружено, что на сегодняшний день Россия сформировала для себя ключевые аспекты развития атомной энергии, что обуславливается не только потребностью населения и предприятий в энергии, но также необходимостью страны обеспечивать собственную энергетическую безопасность и экономическую стабильность.*

Атомная энергетика, Россия, ядерная энергетика, энергетика, развитие.

## Analysis and prospects of development of Russian nuclear energy

**V.A. Tupchienko**, Doctor of Economics, Professor of the Department of Strategic Management and Innovation Management,

**H.G. Imanova**, graduate first year of the department Strategic Management and Innovation Management, National Research Nuclear University MEPhI (Moscow Engineering Physics Institute), Moscow

*The article deals with the prospects of nuclear power development in Russia. The paper analyzes the key document in this area – «Energy strategy of Russia for the period up to 2030». It was found that today Russia has formed for itself the key aspects of the development of nuclear energy, which is due not only to the need of the population and enterprises in energy, but also the need of the country to ensure its own energy security and economic stability.*

Nuclear power, Russia, nuclear power, energy, development.

Рассматривая на современном этапе проблему развития атомной энергетики России, следует отметить, Россия продолжает оставаться одним из лидирующих государств в сфере атомной энергетики. Актуальность исследования определяется тем, что в нашей стране с 2006 г. существует дефицит потребления энергии и возможностей ее производства. В рамках данных обстоятельств с целью избегания дефицита энергии в России был создан документ под названием «Энергетическая стратегия России на период до 2030 г.» Следовательно, можно говорить о том, что проблема рассмотрения перспектив развития атомной энергетики в РФ является высоко актуальной сферой научного знания. Более того, именно атомная энергетика является ключевым надежным и доступным источником базовой нагрузки, использование которого не ведет к увеличению антропогенного воздействия на окружающую среду.

Научная новизна исследования

обуславливается рассмотрением и анализом современных документов, определяющих стратегию развития атомной отрасли России.

Рассматривая упомянутый выше документ – «Энергетическая стратегия России на период до 2030 г.» – можно сказать, что до 2030 г. определяется концепция энергетической отрасли России. Сбалансированы и объединены и приоритеты потребителей, органов власти, энергокомпаний, участников других, смежных отраслей и, конечно, стратегические интересы страны. В рамках данного документа в сфере атомной энергетики предполагается решить следующий ряд задач, а именно:

- модернизировать механизмы производства, обращения и захоронения топливно-сырьевых ресурсов;
- развить программы, которые призваны обеспечить обновление, устойчивость и повышение эффективности существующей топливной базы;

- реализовать проекты относительно повышения безопасности и надежности в сфере атомной энергетики;
- нарастить объемы экспорта ядерных технологий в зарубежные государства [3].

Здесь также необходимо упомянуть о том, что после аварии на Чернобыльской АЭС атомная отрасль страны переживала наиболее тяжелые времена. Но в контексте поддержки со стороны государственных властей, притока зарубежных инвестиций атомная отрасль была сохранена. Более того, на сегодняшний день атомная энергетика России – одна из ключевых высокотехнологичных и конкурентных отраслей страны, которые остались после распада СССР.

Можно отметить, что 2006 г. стал отправной точкой в реформировании атомной энергетики страны, когда была утверждена «Программа развития атомной отрасли РФ» Президентом РФ. Ключевой целью данной Программы стало наращивание в стране доли генерации атомной мощности в объеме выработки электроэнергии в стране к 2030 г. до 25% [2].

На сегодняшний день атомная отрасль РФ включает в себя комплекс из более 300 организаций и предприятий, причем единственный и уникальный в мире атомный ледокольный флот.

Важно отметить, что в России в рамках развития атомного энергетического комплекса к 2025 г. планируется построить 26 новых энергоблоков действующих атомных электростанций (далее – АЭС), ввести к эксплуатации 6 АЭС, два из которых будут плавучими [1].

Организацией, которая осуществляет эксплуатацию все отечественных АЭС – АО «Концерн Росэнергоатом». Под управлением данной компанией в 2016 г. отечественные АЭС выработали 196,37 млрд. кВт.ч.

В настоящее время в мировых масштабах на Россию приходится около 9% добычи урана, 18% поставок ядерного топлива для АЭС, и 40% рынка услуг по обогащению урана [8, С.12-13].

Первой в мире АЭС, введенной в эксплуатацию в 1954 г., является Обнинская АЭС. Реактор данной АЭС служил не только для выработки энергии, но также и для экспериментальных исследований и для выработки изотопов для нужд медицины. На сегодняшний день данная АЭС выведена из эксплуатации – ее реактор был заглушен 29 апреля 2002 г. Следовательно, атомная отрасль, сформированная в СССР, стала мощным фундаментом для развития атомной энергетики не только России, но и всего Содружества Независимых Государств (далее – СНГ).

На современном этапе, ключевым аспектом обеспечения стабильного роста экономики страны и энергетической независимости государства, является атомная энергетика России. Особенностью отечественной атомной энергетики является то, что для ее функционирования требуется небольшой расход ядерного топлива, который, в свою очередь, обеспечивает выделение огромного количества энергии. Развитие атомной энергетики, как в России, так и в мире невозможно без укрепления мер доверия к данному источнику энергии со стороны населения. Это может быть реализовано на основании повышения прозрачности работы АЭС, а также на базе постоянного контроля Международного Агентства по атомной энергии (далее – МАГАТЭ) [6, С.23].

Необходимо также сказать, что одной из ключевых целей развития атомной энергетики России является формирование топливно-энергетической базы, экологической безопасности АЭС, а также научного руководства энергетической деятельностью в соответствии с экологическими и экономическими обоснованными потребностями государства [5, С.147].

Говоря о развитии ядерного топлива, энергостанций, а также отечественных атомных технологий, следует сказать о том, что перспективными направлениями в данной отрасли являются:

- привлечение инвесторов для строительства и достройки действующих АЭС на территории России;

- продление сроков эксплуатации действующих энергоблоков;
- разработка для энергоблоков АЭС новых видов топлива;
- сооружение энергоблоков с реакторами на быстрых нейтронах с жидкометаллическим теплоносителем [4, С.22-24].

Поднимая вопрос модернизации атомного топлива, следует сказать о том, что в данной сфере отечественная атомная энергетика может развиваться в ряде следующих направлений, а именно: разработка нового поколения центрифуг; разведка новых месторождений урана в принципиально новых регионах; развитие концепции замкнутого топливного цикла (далее – ЗТЦ). Здесь следует отметить, что одним из ключевых барьеров развития атомной энергетики России является то, что потребление урана Россией превышает объемы внутренней добычи. Необходимые объемы урана для обеспечения бесперебойной работы действующих на территории России АЭС покрывается за счет импорта, главным образом из Казахстана [8, С.12-13].

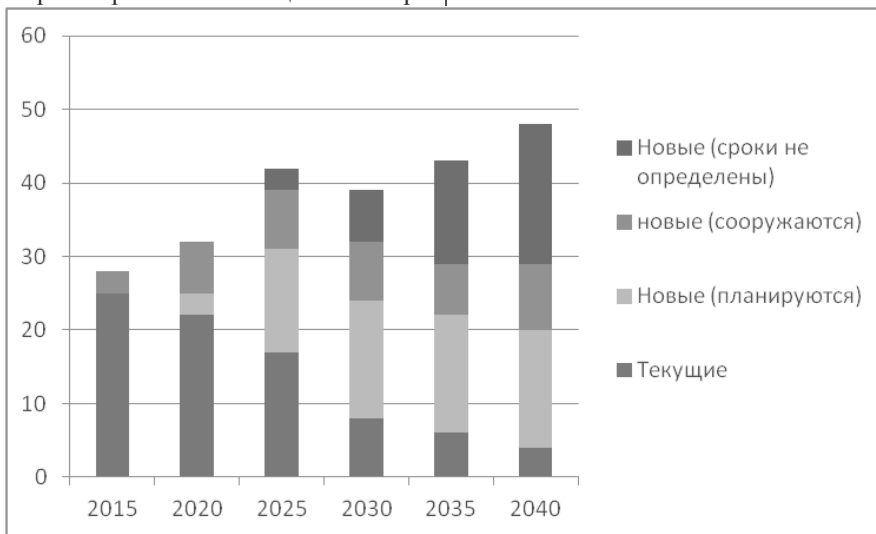
Современным направлением развития ядерной энергетики России является малая атомная энергетика, которая подразумевает производство и использование ядерных реакторов малой мощности. Пер-

спективными регионами для строительства томных станций малой мощности (далее – АСММ) являются удаленные энергодефицитные территории, которые предъявляют достаточно высокий спрос на энергию и расположены, по большей части, на севере и востоке России [7, С.18].

Также в России в атомной сфере планируется внедрение технологий АЭС IV поколения, подразумевающие под собой реакторы на быстрых нейтронах (далее – РБН). Данный процесс планируется начать в 2025-2030 гг., что позволит России более эффективно решать одну из ключевых проблем отрасли – проблему обращения с радиоактивными отходами.

Важно также отметить, что с 2016 г. по 2030 г. в России будет построено 23 принципиально новых энергоблока, которые составляют 23,4 ГВт мощности. При этом 21 энергоблок, дающий мощность 13 ГВт, будет закрыт.

Следует отметить, что значительный вклад в объем установленных мощностей может внести продление сроков службы АЭС до 44-45 лет. К 2020 г. это позволит сохранить 2,8 ГВт, а к 2030 г. – уже 17,3 ГВт мощностей АЭС. Рассмотрим перспективу динамики номинальной мощности российских АЭС (с учетом продления срока эксплуатации до 44-45 лет) (рис.1.) [8, С.12-13].



**Рисунок 1 – Динамика номинальной мощности российских АЭС (с учетом продления срока эксплуатации до 44-45 лет)**

Подводя итог, можно говорить о том, что Россия на сегодняшний день сформировала для себя ключевые аспекты развития атомной энергии. Данное развитие обуславливается не только потребностью населения и предприятий в энергии, но также необходимостью страны обеспечивать собственную энергетическую безо-

пасность и экономическую стабильность.

Практическая ценность работы заключается в том, что аналитические центры могут использовать результаты исследования с целью построения сценариев развития энергетической безопасности России в сфере атомной энергетики.

### *Литература*

1. Постановление Правительства РФ от 2 июня 2014 г. N 506-12 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие атомного энергопромышленного комплекса». Официальный сайт Правительства России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gov.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm> (дата обращения: 30.05.2018).
2. Программа развития атомной отрасли РФ. Указ Президента РФ от 8 июня 2006 г.
3. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года. Официальный сайт Министерства энергетики России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://minenergo.gov.ru/node/1026> (дата обращения: 02.06.2018).
4. Тупчиенко В.А. Экономика России: курс на инновации: монография / В.А. Тупчиенко. – Москва: Товант. 2015. С. 22-24.
5. Фролов И.Э. Атомная промышленность России: итоги реформирования, политика и проблемы развития // Проблемы прогнозирования. 2014. №6 (147). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/atomnaya-promyshlennost-rossii-itogi-reformirovaniya-politika-i-problemy-gazvitiya> (дата обращения: 02.06.2018).
6. Шегельман И.Р., Васильев А.С., Шукин П.О. Экологические аспекты развития атомной энергетики // ИВД. 2013. №3 (26). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekologicheskie-aspekty-gazvitiya-atomnoy-energetiki> (дата обращения: 04.06.2018).
7. Энергетический бюллетень. Атомная энергетика: большие надежды на малые реакторы. Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. № 40. 2016. С. 18. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/10294.pdf> (дата обращения: 04.06.2018).
8. Энергетический бюллетень. Перспективы атомной энергетики в России и Европейском союзе. Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. №6. 2013. С. 12-13. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/746.pdf> (дата обращения: 02.06.2018).

УДК 339.137.2

**Методические подходы к оценке конкурентоспособности торгового предприятия**

**Э.С. Киренкина**, кандидат экономических наук, доцент,  
**И.Г. Павленко**, кандидат экономических наук, доцент,  
Институт экономики и управления Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»,  
г. Симферополь, Республика Крым

*Статья посвящена вопросам обеспечения конкурентоспособности торгового предприятия путем ее количественной оценки. Условно выделены аналитические и графические методы оценки. Охарактеризованы методические подходы к оценке конкурентоспособности торгового предприятия, в том числе Модель Розенберга, оценка уровня качества продукции, матричные методы, оценка по сравнительным преимуществам, многофакторная балльная оценка, модель конкурентоспособности, определены их сильные и слабые стороны.*

Торговля; торговое предприятие; конкурентоспособность; оценка.

**Methodical approaches to the evaluation of the trading enterprise competitiveness**

**E.S. Kirenkina**, PhD in economics, associate professor,  
**I.G. Pavlenko**, PhD in economics, associate professor,  
Institute of Economics and Management of «V.I. Vernadsky Crimean Federal University»,  
Simferopol, the Republic of Crimea

*The article is devoted to the issues of ensuring the competitiveness of a trading enterprise through its quantitative assessment. Analytic and graphical methods of evaluation are conventionally identified. The methodical approaches to the evaluation of the competitiveness of the trading enterprise, including the Rosenberg Model, the assessment of the quality level of production, matrix methods, the evaluation of comparative advantages, the multifactor score, the model of competitiveness are described, their strengths and weaknesses are identified.*

Trade; commercial enterprise; competitiveness; evaluation.

На сегодняшний день перед предпринимателями ставятся новые задачи повышения эффективности производства, качества обслуживания клиентов и потребителей, решить которые помогает менеджмент как важная и многогранная сфера деятельности. Существующая конкурентная среда способствует увеличению предпринимательской активности субъектов экономической деятельности, а также увеличивает привлекательность отрасли.

Торговля является главным звеном между товарным предложением и спросом платежеспособных потребителей.

На коммерческий успех любой организации влияет её конкурентоспособность. В современных условиях предприятия стремятся повысить уровень конкурентоспособности, улучшить свои позиции и получить максимальную прибыль.

Рыночный механизм на современном этапе требует поисков путей для по-

вышения конкурентоспособности товаров и услуг, где каждое предприятие вырабатывает собственную конкурентную стратегию рыночного успеха.

Успешность компании зависит от способности произвести и реализовать свои товары и услуги на рынке, которые наиболее полно будут соответствовать нуждам потребителей. Поэтому конкурентоспособность предприятия должна развиваться с учётом изменений на рынке.

Для того чтобы обеспечить конкурентоспособность продукции предусматривается необходимость ее количественной оценки. Так, по каждому рассматриваемому товару должна существовать методика оценки конкурентоспособности, учитывающая особенности формирования рынка товаров и тенденции развития инноваций.

Анализ конкурентоспособности продукции осуществляется с помощью

сравнения параметров продукции на предприятии со спросом потребителей, с товарами конкурентов [1]. На сегодняшний день, с учетом достаточно глубокого уровня разработки проблематики конкурентоспособности торгового предприятия, все же отсутствует единый подход к ее количественной оценке.

Стоит отметить, что оценка конкурентоспособности предприятия – это составная часть маркетинга. О конкурентных преимуществах предприятия говорит высокая рыночная доля наряду со слаженной логистикой, яркой рекламой и эффективным маркетингом.

Резкое развитие розничных сетей способствовало развитию конкурентной среды среди них, поэтому и появилась необходимость в определении специальной методики, позволяющей оценить конкурентное положение предприятий на рынке. Так, первоначально для оценки конкурентоспособности продукции важно определить цель проводимого исследования, то есть определить место товаров в аналогичном ряду, сбыт и динамику спроса.

В современных условиях оценка конкурентоспособности предприятия является необходимым условием выработки государственной и региональной политики. Совокупность характеристик продукции предприятия способствуют созданию конкурентных преимуществ над продукцией конкурентов для удовлетворения потребностей населения и оценки конкурентоспособности продукции с помощью количественных методов.

Для того чтобы разработать мероприятия на предприятии для повышения уровня конкурентоспособности, необходимо проанализировать выбор поставщиков для совместной деятельности; опреде-

лить программы поиска новых рынков сбыта; внедрение современной инвестиционной политики [4].

Существуют разнообразные способы оценки конкурентоспособности торгового предприятия, которые могут делиться на графические и аналитические [2]. Однако, данное деление условное с учетом изменения объекта исследования (рис. 1).

Так, исходя из модели Розенберга, потребители сами оценивают товары, исходя из собственных потребностей. Данную модель можно представить в виде формулы [4]:

$$A_j = \sum_{i=1}^n V_j I_{ij}, \quad (1)$$

где  $A_j$  – субъективное отношение потребителей к продукции;

$V_j$  – ценность мотива непосредственно для совершения покупки;

$I_{ij}$  – оценка продукции для удовлетворения данного мотива.

Данная модель позволяет учитывать то, что чем больше число, тем более конкурентоспособна продукция. Для того, чтобы рассчитать интегральный показатель, необходимо определить показатели конкурентоспособности продукции с помощью их сопоставления с первоначальными показателями [4]:

$$Q_i = \frac{P_i}{P_{i0}}, \quad (2)$$

где  $Q_i$  – показатель конкурентоспособности продукции по  $i$ -му параметру;

$P_i$  – величина  $i$ -го параметра продукции;

$P_{i0}$  – величина  $i$ -го параметра для базовой продукции.

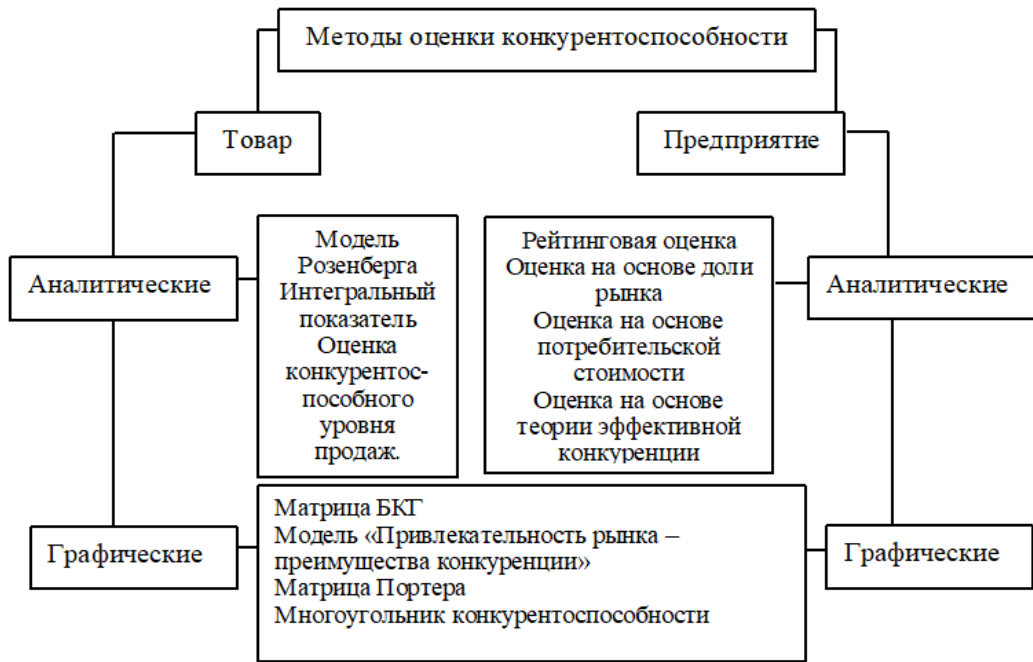


Рисунок 1 – Иерархия методов оценки конкурентоспособности  
Источник: [2]

Необходимо, чтобы оцениваемая продукция была аналогична по значению и условиям использования с продукцией конкурента, а также удовлетворяла потребности потребителя [4].

Отечественный экономист Е.Т. Гребнев в алгоритм для расчета конкурентоспособности продукции включает совокупность показателей качества продукции, определение ее параметров и количественных характеристик; разработка эталона модели, а также анализ уровня качества продукции по формулам [8]:

$$K = \sum a_i \cdot \frac{n_i}{n_i^g}, \quad (3)$$

$$K = \sum a_i \cdot \frac{n_i^k}{n_i^g}, \quad (4)$$

где  $K$  – уровень качества продукции;

$n_i$  – оценка  $i$ -го параметра качества по продукции;

$n_i^g$  – оценка  $i$ -го параметра качества эталона с позиции показателя.

Так, если показатель конкурентоспособности продукции является меньше единицы, то продукция является не конкурентоспособной, тогда происходит изменение технических характеристик.

Матричные методы оценки конкурентоспособности торгового предприятия (функционально-стоимостной анализ, Бостонская матрица) рассматривают перспективность товарных групп на предприятии [7].

Так, например, основой для построения матрицы БКГ является анализ конкурентоспособности продукции, учитывающий жизненный цикл. По горизонтали отображены темпы роста количества продаж и относительная доля рынка по вертикали. Таким образом, наиболее конкурентоспособные торговые предприятия будут те, которые занимают большую долю рынка.

Однако при данном методе отсутствует анализ причин всего происходящего и появляется сложность для выработки эффективных управленческих решений, что и является недостатком данного матричного метода.



Определяющим в матричной модели «Привлекательность рынка – преимущества в конкуренции» является привлекательность рынка (характеристика и

качество рынка, сбыт) и конкурентные преимущества (потенциал продукта, квалификация сотрудников (рис. 2).

Привлекательность Рынка	Высокая			
	Средняя			
	Низкая			
		Малые	Средние	Большие
Преимущества по отношению к конкурентам				

**Рисунок 2 – Модель «Привлекательность рынка – преимущества в конкуренции»**  
Источник: [4]

Стоит отметить, что благодаря матричным методам предприятия могут позиционировать свою деятельность с учетом жизненного цикла продукции, а также методы способны обеспечить высокую оценку при достоверной и реальной информации.

К распространенным методам с позиции оценки их основных преимуществ относят: оценка по сравнительным преимуществам; анализ по теории равновесия; оценка по теории эффективности конкуренции; SWOT-анализ; анализ конкурентоспособности предприятия исходя из внешних преимуществ; оценка конкурентоспособности предприятия процессным подходом (все процессы делятся на 3 группы и выделяют «вход» и «выход» для каждой управленческой, основной и поддерживающей группы); способы оценки конкурентоспособности предприятия по факторам внешней и внутренней среды.

На основании методов оценки конкурентоспособности предприятия отечественный ученый В.А. Березин предложил использовать методы количественной оценки на основе многофакторной балль-

ной оценки конкурентоспособности с классификацией по масштабам деятельности. К основным факторам отнесено: широта ассортиментного ряда; наличие собственного разработанного и узнаваемого бренда, а также системы продвижения товара и сбыта; развитость логистической системы; наличие собственных производственных мощностей.

Однако М.В. Станиславская объединяет данные направления и разделяет на показатели предпочтений потребителей (ассортимент, качество продукции, месторасположение, уровень обслуживания) и экономические показатели (рентабельность продаж, общие издержки, занимаемая доля рынка) [7].

Таким образом, внутренняя конкурентоспособность торгового предприятия формирует внешнюю конкурентоспособность, а потребитель, совершая определенную покупку в определенном магазине, является прямым источником её финансирования. Поэтому розничные торговые предприятия должны развивать и улучшать внутреннюю и внешнюю конкурентоспособность (рис. 3).



Рисунок 3 – Модель конкурентоспособности торгового предприятия

Источник: [5]

Как уже было отмечено, сам потребитель является источником финансирования розничных торговых предприятий, поэтому параметры внешней конкурентоспособности целесообразно разделить на 4 блока (рис. 4).

Данная модель полностью учитывает показатели конкурентоспособности.

Схожую методику предлагает В.Л. Белюсов, который кроме этого учитывает экономические показатели (коэффициенты ликвидности, собственные и заемные средства) и другие показатели, связанные с привлекательностью товаров для самих потребителей [3].



Рисунок 4 – Параметры внешней конкурентоспособности торгового предприятия

Источник: [6]

С.В. Иванова предложила анализ конкурентоспособности предприятия на

основе учёта способности продавцов удовлетворить спрос потребителей и использо-

вания привлекательности цен и качества продукции и услуг [6]. Главным недостатком этой методики является отсутствие учета предпочтения покупателей и показателей экономической деятельности предприятия.

Также учитываются специальные оценочные характеристики работы служб,

а также реакция деятельности фирмы на изменение факторов внешней среды. Таким образом, способы анализа конкурентоспособности предприятий имеют сильные и слабые стороны, области применения, однако стандартной методики данной оценки не существует.

### *Литература*

1. Алгоритм выбора критериев для оценки конкурентоспособности товара [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://studopedia.org/8-43545.html> (дата обращения: 21.02.2016 г.).
2. Ахматова М., Попов Е. Теоретические модели конкурентоспособности // Маркетинг. 2003. № 4. С. 25-38.
3. Белоусов В.Л. Анализ конкурентоспособности фирмы // Маркетинг в России и за рубежом. 2009. № 5(25). С.15-20.
4. Воронов Д. Оценка и анализ конкурентоспособности предприятий [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cfin.ru/management/strategy/competit/analysis2.shtml> (дата обращения: 21.02.2016 г.).
5. Жилина Е.В. Параметры оценки конкурентоспособности розничной торговой сети // Экономика, управление, финансы: материалы III междунар. науч. конф., февраль 2014 г. // Пермь: Меркурий. 2014. С. 44-48.
6. Иванова С.В. Конкурентоспособность предприятий торговли // Российское предпринимательство. 2010. № 9 (167). С. 124-128.
7. Станиславская М.В. Методические основы оценки конкурентоспособности предпринимательских структур в сфере розничной торговли // Российское предпринимательство. 2012. № 09 (207). С. 135-140.
8. Тебекин А.В., Касаев Б.С. Менеджмент организации: учебник. 4-е изд. // М.: КНОРУС. 2008. 420 с.

УДК 338.27

**Прогноз развития отрасли овощеводства на Северо-Западе России**

**Е.А. Киселёва**, аспирант,

ФГБОУ ВО «Вологодская государственная молочнохозяйственная академия им. Н.В. Верещагина»,  
г. Вологда

*В статье рассматривается развитие отрасли овощеводства на Северо-Западе России. В ходе анализа выявлены основные тенденции в производстве овощей. Дана оценка обеспеченности и потребления овощей населением региона. Предложена система показателей для инновационного прогнозирования развития отрасли на среднесрочную и долгосрочную перспективу. Описаны основные направления инвестирования для развития отрасли позволяющие достичь показателей продовольственной безопасности. Построен прогноз производства овощей в Северо-Западном федеральном округе на основе внедрения инноваций до 2022 года.*

Производство овощей, инновации, прогноз.

**Forecast of development of vegetable growing industry in the North-West of Russia**

**E.A. Kiseleva**, postgraduate,

FSBEI HE «Vologodskaya GMHA», Vologda

*The article discusses the development of the vegetable industry in the North-West of Russia. The analysis reveals the main trends in the production of vegetables, the assessment of their provision to the population of the region. The system of indicators for innovative forecasting of development of branch on the medium-term and long-term prospect allowing to reach further indicators of food safety is offered. The main directions of investment for the development of the industry are described. The forecast of vegetable production in the North-West Federal district is based on the introduction of innovations until 2022.*

Vegetable production, innovation, forecast.

Северо-Западный федеральный округ является одним из наиболее урбанизированных регионов в России. Доля сельского населения составляет 15,7%, при этом среднее значение данного показателя по стране находится на уровне 26%. Значительная часть региона находится в зоне рискованного земледелия. Поэтому земельные ресурсы (малоплодородные подзолистые, серые лесные и болотные почвы), климат (прохладное лето, обилие атмосферных осадков) и другие условия ведения сельского хозяйства связаны с необходимостью окультуривания почв:

- известкование;
- мелиорация (осушение) земель;
- внесение минеральных удобрений;
- расчистка территории (уборка камней, вырубка леса, выкорчевывание пней).

В связи с этим основными направлениями развития сельского хозяйства являются молочное и мясное скотоводство, льноводство, производство скороспелых зерновых (ржи, ячменя, овса) и кормовых культур, картофеля. Удельный вес растениеводства региона от всего объема по РФ составляет 3%.

Овощеводство на Северо-Западе России представлено производством овощей открытого и закрытого грунта. Общая посевная площадь овощных культур в хозяйствах всех категорий в 2016 году составила 20,9 тыс. га. За последнее десятилетие этот показатель сократился на 1,5 тыс. га. Валовой сбор овощей в отчетном периоде составляет 557 тыс. тонн это 3,4% от общероссийского производства (рис. 1). Урожайность овощных культур в среднем составляет 230 ц/га.

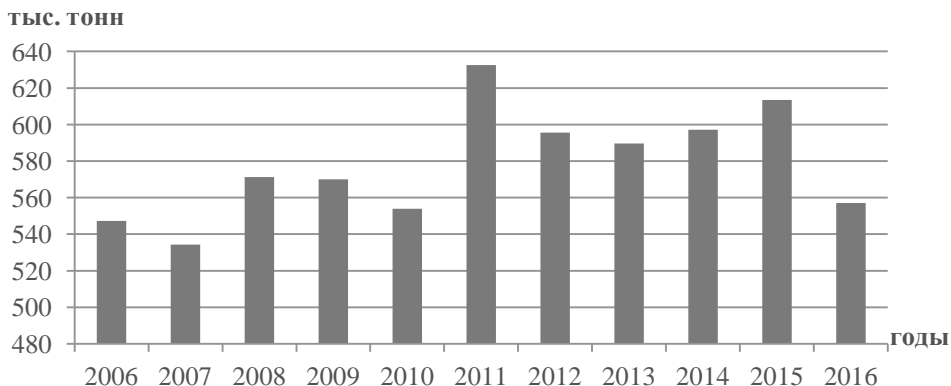


Рисунок 1 - Динамика производства овощей в хозяйствах всех категорий на Северо-Западе России за 2006-2016 годы

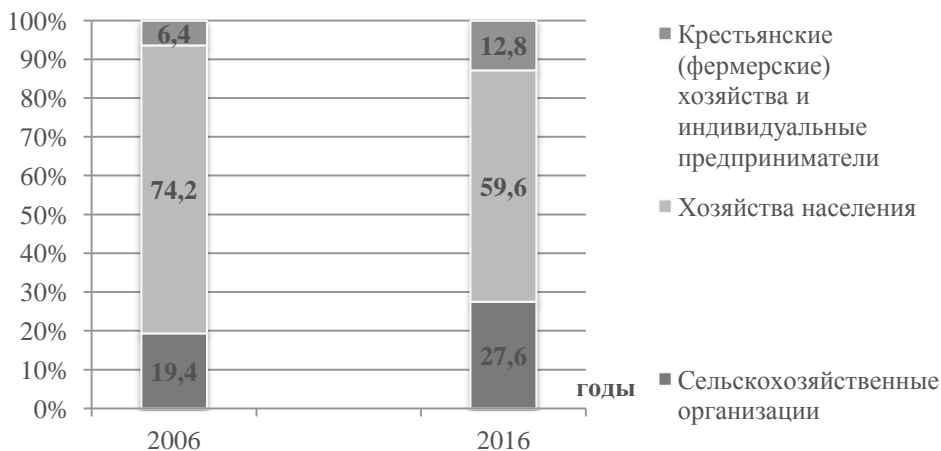
В разрезе субъектов, входящих в состав Северо-Западного федерального округа производство овощей распределено неравномерно. Ленинградская область является лидером по сбору овощей, на ее долю приходится до 40% от общего объема по региону. Новгородская область производит до 20%, до 10% приходится на Вологодскую, Калининградскую и Псковскую области, 3%-5% производят Республика Коми, Республика Карелия и Архангельская область и менее 0,5% доля производства овощей в Мурманской области.

В структуре производства овощей по категориям хозяйств наибольший удельный вес в 2016 году занимают хозяйства населения – 60%, на втором месте сельскохозяйственные организации – 27,5% на долю крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей приходится лишь 12,5% (рис. 2). За период с 2006 по 2016 годы произошли существенные структурные трансформации: рост на 14,6% доли промышленного производства и сокращение валового сбора овощей в хозяйствах населения. Поскольку доля сельского населения на Северо-Западе за анализируемый период со-

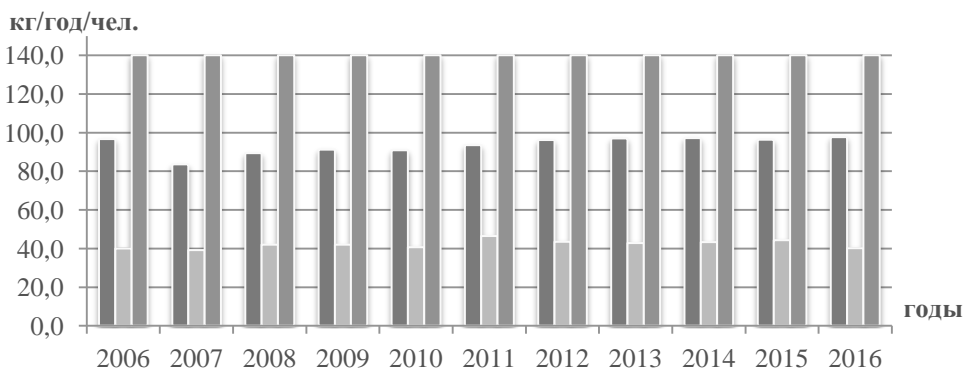
кратилась всего на 1,5%, то это свидетельствует об улучшении инвестиционного климата в регионе, повышении эффективности мер государственной поддержки сельхозтоваропроизводителей.

Не смотря на незначительную долю овощеводства в сельском хозяйстве Северо-Запада России, оно играет большую роль в продовольственной безопасности региона. За период с 2006 по 2016 годы производство овощей и продовольственных бахчевых культур на душу населения в округе составляло в среднем – 40 кг в год, фактическое потребление – 94 кг, при рекомендованных Министерством здравоохранения РФ – 140 кг (рис. 3).

Для здорового питания жителю Северо-Запада в среднем за год не хватает 46 кг овощей. В пересчете на всю численность населения региона 13,8 млн. человек, объем потребления (за счет собственного производства или ввоза продукции) должен быть увеличен на 638 тыс. тонн овощей в год. Это превышает существующий объем производства овощей в 2,1 раза.



**Рисунок 2 - Структура производства овощей в СЗФО по категориям хозяйств**



- Потребление овощей и продовольственных бахчевых культур на душу населения
- Производство овощей на душу населения
- Рациональная норма потребления

**Рисунок 3 - Динамика производства, потребления и рациональных норм потребления на душу населения СЗФО за 2006 - 2016 годы**

Согласно положению Доктрины продовольственной безопасности страны действующей до 2020 года, должны соблюдаться не только рациональные нормы потребления пищевых продуктов, но и экономическая и физическая доступность продовольствия. Это означает возможность приобретения пищевых продуктов по сложившимся ценам в объемах и ассортименте во всех населенных пунктах страны не меньше установленных норм [5, С.1-3].

Для выполнения данных требований к 2020 году на Северо-Западе страны с учетом имеющихся ресурсов и сложившейся ситуации за ряд лет, необходим переход на инновационный путь развития сельского хозяйства, в том числе и овощеводства, обеспеченный достаточным объемом привлечения инвестиций, внедрением инноваций и технологической модернизации, а также увеличения объемов государственной поддержки отрасли.

Использование системы показателей для прогнозирования развития отрасли овощеводства позволит оценить сельское хозяйство как сложную экономическую систему с учетом влияния множества внутренних и внешних факторов. При анализе, предлагаемая система, позволяет сделать акцент на факторы опережающего развития, обеспечивающие достижение прогнозируемых показателей в современных условиях функционирования России, а также дать оценку эффективности развития отрасли в долгосрочной перспективе. В структуре системы учтены индикаторы инновационного развития АПК, уровень государственной поддержки и инвестиционная привлекательность данной отрасли [1, С.4-6], [2, С.94-96].

При разработке системы показателей для оценки развития овощеводства, были учтены отечественные и зарубежные методологические рекомендации, касающиеся сбора информации об инновационной деятельности. В состав предлагаемой системы включены показатели, входящие в состав существующей статистической отчетности, а также новые показатели, позволяющие дать более полную и всестороннюю оценку развития сельского хозяйства.

Одним из таких направлений являются показатели, позволяющие дать оценку развития отрасли овощеводства с точки зрения выращивания «органической» (экологически чистой) продукции. Такой вид продукции относится к категории «премиум» класса и является инновационной для сельского хозяйства нашей страны.

В целом, анализ и всесторонняя оценка факторов развития отрасли позволили определить, что система показателей для прогнозирования исследуемого объекта должна включать девять аналитических блоков (потенциалов).

*Трудовой потенциал* включает показатели, описывающие наличие рабочей

силы, пути ее формирования и уровень профессиональной подготовки.

*Ресурсно-сырьевой потенциал* – это группа показателей, характеризующей состояние и обновление материально-технической базы отрасли овощеводства, обеспеченность ее энергоресурсами и земельный фонд (табл. 1).

*Производственный потенциал* – достигнутый уровень производства овощной продукции в регионе (табл. 1).

*Потребительский потенциал* – это совокупная покупательная способность населения и потенциальная емкость рынка овощей (табл. 1).

*Финансово-экономический потенциал* – определяется удельным весом прибыльных организаций, занимающихся овощеводством, рентабельность отрасли и долей в ВРП региона.

*Инвестиционный потенциал* – блок показателей, отвечающих за объем инвестиционных вложений на развитие отрасли, источники капитальных вложений (табл. 1).

Система показателей развития отрасли овощеводства включает три блока, характеризующих инновационную составляющую как фактор интенсивного развития производства в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

*Инновационный потенциал* – технологические инновации в производстве овощей (табл. 1).

*Научно-технический потенциал* – научные исследования и их результаты

*Качество инновационной политики* – организация инновационной деятельности в сельском хозяйстве на законодательном уровне.

Группировка показателей по блокам (потенциалам) позволяет:

- проанализировать влияние отдельных групп показателей на ее эффективность;
- соизмерять потребление овощей с объемом их производства;

- учитывать цели и задачи сельскохозяйственного производства, овощеводства;
- связать прогнозы научно-технического прогресса, внедрения инно-

ваций и производственно-хозяйственной деятельности в овощеводстве [1, С.151-153], [2, С.70-71].

**Таблица 1 – Система показателей для инновационного прогнозирования развития отрасли овощеводства в регионе (фрагмент)**

Группа показателей	Наименование показателя, ед. изм.
Производственный потенциал	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Производство рассады овощей, млн. шт.</li> <li>2. Валовой сбор овощей открытого грунта, тыс. тонн</li> <li>3. Валовой сбор овощей закрытого грунта в сельскохозяйственных организациях, тыс. тонн</li> <li>4. Валовой сбор овощей, сертифицированных как «органическая продукция», тыс. тонн</li> <li>5. Урожайность овощей, ц/га</li> <li>6. Посевные площади овощей, тыс. га</li> <li>7. Внесено минеральных удобрений на 1 га в пересчете на 100% питательных веществ, кг</li> <li>8. Внесено органических удобрений на 1 га, тонн</li> <li>9. Индекс производительности труда сельского хозяйства, %</li> <li>10. Индекс производства продукции растениеводства, %</li> </ol>
Ресурсно-сырьевой потенциал	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Площадь пашни, тыс. га</li> <li>2. Используемая площадь теплиц в сельскохозяйственных организациях, тыс. м<sup>2</sup></li> <li>3. Приходится тракторов на 1000 га пашни, шт.</li> <li>4. Энергетические мощности на 100 га посевной площади, л.с.</li> <li>5. Приходится на 1000 га посевов (посадки) свеклоуборочных машин соответствующих культур, шт.</li> <li>6. Стоимость основных фондов сельского хозяйства на конец года, млн. руб.</li> <li>7. Коэффициент годности основных фондов в сельском хозяйстве, %</li> <li>8. Коэффициент обновления ОФ в сельском хозяйстве, %</li> </ol>
Потребительский потенциал	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Потребительские расходы в среднем на душу населения, руб.</li> <li>2. Доля расходов домашних хозяйств на продукты питания, %</li> <li>3. Коэффициент обеспеченности рациональных норм потребления овощей и бахчевых культур на душу населения в регионе в год</li> <li>4. Производство овощей в регионе на душу населения в год, кг</li> <li>5. Среднедушевые денежные доходы населения в месяц, руб.</li> </ol>
Инвестиционный потенциал	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Инвестиции в основной капитал, направленные на развитие отрасли овощеводства, млрд. руб.</li> <li>2. Доля инвестиций на машины и оборудования, зданий и сооружения (кроме жилых) организаций сельского хозяйства в общем объеме инвестиций, %</li> <li>3. Доля инвестиции в основной капитал организаций сельского хозяйства за счет собственных источников, %</li> <li>4. Получено субсидий из бюджетов всех уровней на 1 рубль инвестиций в овощеводство, руб.</li> </ol>
Инновационный потенциал	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Затраты на технологические инновации в растениеводстве, тыс. руб.</li> <li>2. Расходы на консультационные услуги в сельском хозяйстве, тыс. руб.</li> <li>3. Удельный вес продукции овощеводства, произведенной на основе инновационных технологий, %</li> <li>4. Удельный вес организаций сельского хозяйства региона, зарегистрированных как производителей «органической продукции», %</li> <li>5. Удельный вес организаций сельского хозяйства региона, использующих альтернативные источники энергии, %</li> <li>6. Количество организаций, занимающихся сортоиспытаниями, ед.</li> </ol>

Инновационный сценарий развития отрасли овощеводства основывается на интенсивном пути развития за счет сохра-

нения или увеличения посевных площадей, росте урожайности культур и сдерживания доли импорта продукции в регионе.



Инновации должны быть направлены на повышение качества производимой продукции и снижению ее себестоимости. Благодаря этому к 2030 году потребление овощей на душу населения Северо-Запада достигнет рекомендуемых рациональных норм потребления в размере 140 кг на человека в год.

Для построения инновационного прогноза на среднесрочный период до 2022 года будем придерживаться следующих положений:

- прогноз численности населения региона на основе трендовых моделей;
- сохранение посевных площадей на уровне 2016 года;
- сохранение объема импорта/ввоза овощей на уровне 2016 года;
- рост валового сбора овощей за счет роста урожайности;
- увеличение валового сбора овощей к 2030 году с учетом ввоза продукции в регион должен обеспечивать продовольственную безопасность.

Анализ динамики численности населения показал, что за период с 2006 по 2016 годы наблюдается неустойчивая тен-

денция роста показателя, которая описывается уравнением тренда  $y_t = 5,45t^2 - 40,78t + 13704,94$ . Численность населения региона к 2022 году достигнет значения 14 587 тысяч человек, что на 5,1% больше уровня 2016 года (табл. 2).

Посевные площади составят 20,9 тыс. га, при этом валовой сбор должен ежегодно увеличиваться на 3,3% за счет роста урожайности и технологической культуры производства (посев, уходные работы, уборка) и в 2022 году составят 676,9 тыс. тонн. Это позволит увеличить объем производства овощей на душу населения до 46,4 кг на человека в год, а показатель потребления до 100,6 кг.

Сегодня отрасль овощеводства переживает кризис, вызванный рядом факторов: рост цен на энергоресурсы, отсутствие качественных семян, средств защиты растений и специализированной техники российского производства. Затраты сельхозтоваропроизводителей по данным статьям выросли в 2-3 раза, что привело к значительному удорожанию производства овощей на фоне незначительного роста цен на рынке продовольствия в 10%-20%.

**Таблица 2 – Инновационный прогноз развития отрасли овощеводства на Северо-Западе России до 2022 года**

Показатель	2018г. прогноз	2019г. прогноз	2020г. прогноз	2021г. прогноз	2022г. прогноз
Посевная площадь овощей, тыс. га	20,9	20,9	20,9	20,9	20,9
Валовой сбор овощей, тыс. тонн	594,5	614,1	634,4	655,3	676,9
Урожайность овощей, ц/га	284,4	293,8	303,5	313,5	323,9
Среднегодовая численность населения, тыс. чел.	14 096	14 202	14 319	14 448	14 587
Производство овощей на душу населения, кг в год	42,2	43,2	44,3	45,4	46,4
Потребление овощей на душу населения, кг в год	98,1	98,8	99,5	100,1	100,6

В связи с этим необходимы инновации в отечественном семеноводстве, химической промышленности, сельскохозяйственном машиностроении, а также развитие энергосберегающих технологий. Предложенные мероприятия должны быть включены в список приоритетных отрас-

лей государственной поддержки, что позволит увеличить инвестиционную активность предприятий отрасли и в целом улучшит инвестиционный климат в регионе для развития овощеводства открытого и закрытого грунта.

### *Литература*

1. Ганиева, И.А. Обоснование методики прогнозирования долгосрочного развития сельскохозяйственной экономики // Достижения науки и техники АПК. 2012. № 9. С. 4-6.
2. Ганиева И.А. Совершенствование системы внедрения аграрных инноваций // Вестник Алтайского аграрного университета. 2011. № 8 (82). С. 94-96.
3. Медведева Н.А. Теоретико-методологическое обоснование прогнозных сценариев развития сельского хозяйства европейского севера Российской Федерации.: дисс. докт. экон. Наук // Вологда. 2016. 350 с.
4. Медведева Н.А. Система показателей прогнозирования развития сельского хозяйства региона // Казанская наука. 20015. № 4. С. 52-55.
5. Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации: Указ Президента РФ от 30.01.2010 № 120 // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

**К вопросу об «образовательных услугах»:  
экономический и социальный аспекты**

**А.В. Коротков**, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры статистики,  
**Э.А. Ярных**, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры статистики,  
Российский экономический университет им. В.Г. Плеханова, г. Москва,  
**Т.П. Горелова**, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры организационного менеджмента,  
Университет «Синергия», г. Москва

*Термин «образовательные услуги» широко распространен и со словом «платные» присутствует в действующем законодательстве в сфере образования. Однако по вопросу о правомерности применения данной категории ведется дискуссия в научной литературе и в СМИ. Цель статьи состоит в экономическом обосновании несостоятельности категории «образовательные услуги» с позиций теории маркетинга услуг. Сформулированы неприусице услугам эксклюзивные свойства образования. Проанализирован механизм снижения качества образования и выявлены соответствующие социально-экономические последствия для общества в условиях сервисной, по сути, парадигмы образования.*

Образование, услуги, образовательные услуги, сервисная парадигма образования, маркетинг услуг, качество образования.

**To the question of «educational services»: economic and social aspects**

**A.V. Korotkov**, Doctor of Economic Sciences, professor, professor of the department of statistics,  
**E.A. Yarnykh**, Doctor of Economic Sciences, associate professor, professor of the department of statistics,  
Plekhanov Russian University of Economics, Moscow,  
**T.P. Gorelova**, PhD in economics, associate professor, associate professor of organizational management,  
University of Synergy, Moscow

*The term «educational services» is widely distributed and with the word «paid» is present in the current legislation in the field of education. However, the question of the legitimacy of this category is being debated in the scientific literature and in the media. The purpose of the article is to economically substantiate the insolvency category «educational services» from the perspective of the theory of marketing services. Excluded services of exclusive education are formulated. The mechanism for reducing the quality of education is analyzed and the corresponding social and economic consequences for society in the conditions of a service, in fact, education paradigm are revealed.*

Education, services, educational services, service paradigm of education, marketing of services, quality of education.

**1. Содержание и обсуждение проблемы**

**1.1. Степень проработанности проблемы в научной литературе.** Дадим краткую характеристику степени научной проработанности проблемы о применимости понятия и термина «образовательные услуги» в литературе. Тема активно обсуждается после перехода нашей экономики к рыночным отношениям. Существует множество статей и диссертаций, в названии которых содержится термин «образовательные услуги». Так на портале elibrary.ru содержится 17.829 публикаций! В значительной части публикаций собственнo термину «образовательные услуги» внимания не уделяется и он применяется как данность.

Понятно, что встречаются две точки зрения. В одном случае предлагает-

ся рассматривать образование как услугу, как в [5], [6] и [7]. В другом случае, авторы в той или иной степени возражают против «образовательных услуг», как в [1] и [8]. Интересно, что даже «многие западные авторы обоснованно отклоняют чисто рыночный подход в образовании ...», на что указано в [5, с. 143].

Проблема «быть или не быть образовательным услугам» имеет не только экономический, но и *юридический*, правовой аспект. Отметим глубокий анализ проблемы, проведенный исследователями В.М. Сырых [8] и В.С. Потапенко [5] на страницах Журнала российского права, хотя эти авторы и придерживаются различных точек зрения. В.М. Сырых пишет, что при рассмотрении образовательных отношений в качестве разновидности об-

разовательных услуг, субъекты образовательных отношений обладают юридическим равенством и, соответственно, «студенты обладают правами, равными с профессорами, а последние низводятся до уровня парикмахеров, сапожников и иных исполнителей услуг, которые обязаны постоянно согласовывать свои действия с желаниями и волей студентов или, говоря языком законодателя, «по заданию заказчика оказать услуги (совершить определенные действия или осуществить определенную деятельность)». В результате автор цитируемой статьи делает вывод, что образование не вписывается в рамки *гражданско-правовых* отношений и полагает, что образовательные отношения являются разновидностью иных правоотношений – *публично-правовых* [8, с. 69].

**1.2. Анализ применимости термина «образовательная услуга» в Законе об образовании.** Проанализируем, насколько широко и в каком контексте представлен термин «образовательная услуга» в Федеральном законе «Об образовании в Российской Федерации» N 273-ФЗ от 29 декабря 2012 года с изменениями 2018 года [13]. Дадим краткий статистический частотный контент-анализ. Термин «образовательная услуга» в российском законе встречается 34 раза (а всего термин услуга встречается 59 раз), но в сочетании с прилагательным «платные». Например: «... документа о порядке оказания *платных* образовательных услуг, в том числе образца договора об оказании платных образовательных услуг, ...».

Важно отметить, что, несмотря на такое широкое использование, сами термины «образовательная услуга» и «платная образовательная услуга» в Законе не определены – их нет в статье 2 «Основные понятия», что вызывает сомнение в правомерности их использования непосредственно в тексте Закона. При этом в Статье 2. Основные понятия (позиция 1 и позиция 17 рассматриваемой статьи) Федерального закона присутствуют два близких по значению и понятных термина –

образование и образовательная деятельность.

Отметим, что в Постановлении Правительства РФ от 15.08.2013 N 706 «Об утверждении Правил оказания платных образовательных услуг» [14] в разделе «Общие положения» дается определение платным образовательным услугам – это «осуществление образовательной деятельности по заданиям и за счет средств физических и (или) юридических лиц по договорам об образовании, заключаемым при приеме на обучение (далее – договор)». Таким образом, в законодательстве на уровне определений образовательные услуги формально «привязаны» к платности, однако неформально этой привязки нет, что вызывает вопросы.

Потапенко В.С. в работе [5, с. 144] убедительно излагает, что «введение понятия «образовательные услуги» позволило узаконить платные формы образования и расширить тем самым возможности финансирования государственных и муниципальных образовательных учреждений. Появились условия для активного использования гражданско-правовых форм регулирования образовательных отношений, основанных на договорных обязательствах возмездного оказания образовательных услуг».

И далее: «... не может образовательная деятельность быть услугой для обучающихся на платной основе и не быть таковой для обучающихся на бюджетной основе. Видимо авторы Закона понимали «неприглядность» термина «образовательная услуга» и не осмелились обобщить его на всё образование. Но практика такова, что этот термин прижился в школе, где образование почти всё бюджетное. И нет двух Законов об образовании» [5, с. 148].

Мы солидарны с теми, кто понимает, что факт платности не разграничивает услуги и «неуслуги» и считает, что в настоящее время на практике при применении термина «образовательные услуги» не делается различий между платностью и бесплатностью услуг. Тем более что за бесплатные «образователь-

ные услуги» платит государство. К тому же в теории рынка и маркетинга услуг понятие продукта и услуги не опирается на факт оплаты, а лишь на факт предназначенности для внешнего потребления (определение см. ниже). По нашему мнению, термин «образовательные услуги» неприемлем как для платного, так и для «бесплатного» обучения, что будет показано в разд. 2 и в разд. 3 (см. рис. 2).

**2. Некоторые подтверждения несостоятельности категории «образовательных услуг»**

**2.1. Услуга и её отличительные свойства.** Услуга наиболее пристально изучается в литературе по маркетингу, например, в [3] и другой учебной литературе. В маркетинге услуга представляет собой разновидность продукта, это полезное действие, предлагаемое для внешнего потребления [2]. Услуга – это результат трудовой деятельности, являющийся полезным эффектом, удовлетворяющим какие-либо потребности человека [10]. В словаре русского языка С.И. Ожегова под услугой понимается «действие, приносящее пользу другому» [9].

Продукт может быть отнесен к услуге, если он обладает так называемыми отличительными свойствами услуги (термин авторов), которыми товар не обладает. По нашему мнению, следует ориентироваться на следующий *авторский* перечень отличительных свойств: 1) невозможность хранения; 2) непостоянство качества; 3) неотделимость предоставления нематериальной услуги от ее производства; 4) прямой канал сбыта – без посредников; 5) нетранспортируемость; 6) нематериальность – часть услуг не име-

ет материального выражения; 7) адресность оказания *индивидуальной (выделено нами)* услуги; 8) неосвязаемость – только покупка услуги позволяет увидеть результат, конкретную реализацию услуги; 9) невозможность демонстрации перед покупкой; 10) связана с личностью исполнителя; 11) связана с личностью заказчика в том смысле, что он в определенной степени задает требования в части облика продукта – набора и присутствия свойств.

Развивая сказанное, выскажем мнение, что продукт является услугой, а не товаром при наличии хотя бы одного вышеперечисленного отличительного свойства. По сути, услуга (service) может рассматриваться как дизъюнкция (логическое сложение, «или») *n* её отличительных свойств:  $S = x_1 \vee x_2 \dots \vee x_n$ .

**2.2. Эксклюзивные свойства образования.** Несмотря на то, что с позиции теории услуги, образование подпадает под понимание услуги, обладая отличительными свойствами от товара, но, по нашему мнению, образование услугой не является, поскольку обладает минимум двумя эксклюзивными свойствами, которыми услуга не обладает:

1. *Активность* двух сторон в производстве образования – учащегося и преподавателя – с акцентированием внимания на активности учащегося;
2. *Необезличенность* или, иначе, персонализация при массовом характере предоставления.

Далее эти свойства образования будут рассмотрены подробнее. Наглядная иллюстрация дана на рисунке 1.

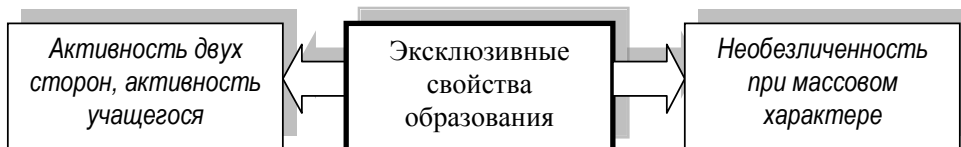


Рисунок 1 – Эксклюзивные свойства образования

**2.3. Характеристика двухсторонней активности в процессе обучения.**

Охарактеризуем подробнее *первое* эксклюзивное свойство образования – активность учащегося, а не только преподавателя. Здесь нет пассивной стороны. В отличие от исполнителя услуги здесь в образовании не всё зависит только от преподавателей – трудиться должен и обучающийся. Образовательный процесс – это совместное творчество. С *позиций услуги* такая ситуация *нонсенс*. Она не вписывается в рамки того, что мы понимаем под услугой. Если это услуга, то это супер-услуга, далеко ушедшая от стрижки и кровельных работ. По сути, имеет место конъюнкция (логическое умножение, «и»), когда образование (E) предполагает совместное наличие активности двух сторон – учащегося ( $y_1$ ) и преподавателя ( $y_2$ ):

$$E = y_1 \wedge y_2.$$

Да, в образовании при совместном участии двух сторон инициатива *принадлежит учащемуся* – он принял решение учиться и в результате обучения изменяет себя. Изменение себя также возможно и в части самовоспитания и повышения культурного уровня.

Современный школьник и студент часто не понимает, что образование требует инициативы, морально-волевых усилий, самоограничения и даже насилия над собой, как бы неожиданно это ни звучало.

Приведем несколько подтверждений необходимости активности учащегося:

- 1). Бытовало такое утверждение: «В школе учат, а в институте помогают учиться». Сказанное конечно справедливо и для школы, но важно, что преподаватель помогает, а помочь можно только тому, кто трудится сам. Другое дело, что в школе может существовать принуждение, но это не правило, а исключение особенно в современной школе;
- 2). Учащиеся в классе (группе) не готовы к занятию. Такое занятие бесполезно. Полноценное обучение становится невозможным;
- 3). Подтверждением активности учащегося может служить известное утвержде-

ние, что «образование длится всю жизнь». И это не может происходить без желания, усилий и воли обучающегося.

**2.4. Учащийся и обучающийся: частотный контент-анализ.** Интересно сравнить терминологию в части терминов «учащийся» и «обучающийся» в советском и российском законах об образовании. По нашему мнению, термин «учащийся» подразумевает большую активность, чем «обучающийся», хотя и этот термин предполагает взаимную коммуникацию. Частота появления этих терминов в советском и российском законах существенно различается, причем в советском законе преобладает термин «учащийся», а в российском – «обучающийся». И хорошо, что нет термина «обучаемый», который, по нашему мнению, предполагает пассивность.

Перейдем к частотному контент-анализу. В *советском* законе [12] термин «учащийся» применен 67 раз, а «обучающийся» всего два раза, причем там, где первый термин неприменим по контексту. В *российском* законе термин «учащиеся» применен только единожды, когда дается определение: «*учащиеся* – лица, осваивающие образовательные программы начального общего, основного общего или среднего общего образования, дополнительные общеобразовательные программы» (статья 4, пункт 2). Термин «обучающийся» встречается 395 раз, в том числе один раз в определении: «*обучающийся* – физическое лицо, осваивающее образовательную программу» (статья 2, пункт 15). Судя по определениям, различия между терминами неуловимы. В настоящей статье авторы преимущественно используют современную терминологию российского закона.

Дополнительно заметим, что в школе наблюдается ситуация, когда уходят из обращения термины «ученик» и «учащийся». Вместо этого говорят «ребята», «дети», с чем сложно согласиться, поскольку принижается и теряется социальная функция учеников, их самосознание, ответственность, активная роль в образовательном процессе.

**2.5. Необезличенность при массовом характере образования – второе эксклюзивное свойство.** Рассмотрим второе эксклюзивное свойство образования, которое означает его принципиальное отличие от услуги. Это – необезличенность при массовом потреблении. Услуги могут быть индивидуальными (персональными) и массовыми (коллективными), как, например, кино или городской транспорт. Причем массовая услуга принципиально отличается от индивидуальной – она не есть адресная и предполагает обезличенность – кино для всех одно, кинотеатр не подстраивается под зрителя. Таким образом, если услуга коллективного потребления, то она *становится обезличенной*, как и товар.

Обучение может быть индивидуальным, но чаще оно носит массовый характер. При этом образовательный процесс при массовом характере является индивидуальным, персональным. Массовый характер обучения сочетается с индивидуальной направленностью. Обучение направлено на всех вместе и на каждого в отдельности. Каждый преподаватель и вуз в целом не просто выдает материал и ставит оценку, не просто «ставит зеркало перед обучающимся», а заинтересовывает его, старается вызвать у него интерес, выявить у него проблемы и пробелы в знаниях, дать совет, мотивировать, индивидуально принимает экзамены. Он влияет на ум и сердце, а не только на прическу, как в случае услуг.

Называя образование услугой, мы исключаем индивидуальный подход к обучающемуся в классе или группе. И ни один преподаватель, особенно школьный учитель, не скажет, что в школе нет индивидуального подхода, убедительно свидетельствуя тем самым против того, чтобы образование называть услугой.

### **3. Снижение качества образования в условиях сервисной парадигмы**

**3.1. Объяснение снижения качества образования с позиций маркетинга.** Провозглашая образование образовательной услугой и, соответственно принимая

отношения «заказчик-исполнитель», снижается качество образования. Всё происходит в соответствии с концепцией маркетинга, когда производится и предлагается рынку такой продукт, который востребован потребителем. При этом заказчик имеет возможность требовать от исполнителя облика продукта в соответствии со своими потребностями и своим представлением о продукте. Признавая образование услугой, обучающийся становится всемогущим заказчиком, а преподаватель подневольным исполнителем.

Что же желает заказчик? Обучающийся работать особенно много и усердно может и не хотеть. В результате востребован такой образовательный продукт, чтобы работать по минимуму, чтобы всё понять на лекции без самостоятельной работы, чтобы двоек не было, чтобы на занятии была «полная демократия», чтобы от обучения получить только удовольствие. Однако, как отмечалось выше, обучение невозможно без активности обучающегося и требует от него умственных и морально-волевых усилий.

По существу, часть потребителей требует снижения *качества образования* до той степени, когда образование уже нельзя назвать образованием, особенно высшим. Немотивированная на глубокие знания часть аудитории требует упрощения образовательного продукта вплоть до элементарности. В этом случае обучение не имеет результата – знаний и умений и навыков, которых не прибавилось.

Специально отметим, что можно выделить две группы обучающихся – тех, кто не заинтересован в качестве, а заинтересован в легкости обучения, и те, кто мотивирован на учебу и заинтересован в качестве образования. Они, наоборот, страдают от сервисной парадигмы. С позиций маркетинга это означает, что можно выделить два сегмента учащихся в зависимости от их заинтересованности в качестве образовательного продукта.

Авторы отмечают, что ситуация, когда потребитель не заинтересован в качестве, является парадоксальной, это нон-

сенс для маркетинга услуг, что еще раз приводит к выводу, что обучение услугой не является и термин «образовательная услуга» несостоятелен.

Данный вывод можно рассматривать как *третье, дополнительное обоснование*

того, что образование – не есть услуга, причем заказчиком, предъявляющим требования к качеству образовательного продукта, может быть только государство (рис. 2).

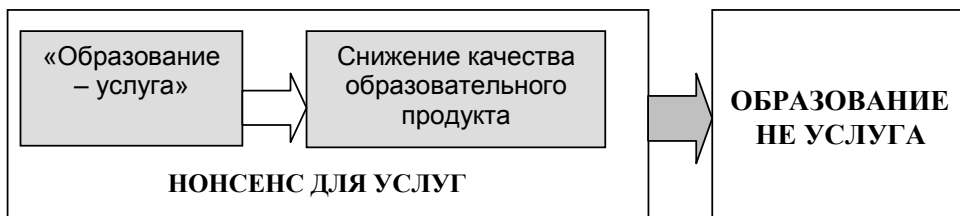


Рисунок 2 – Дополнительное обоснование несостоятельности «образовательных услуг»

В рамках сервисной парадигмы система образования не может развиваться.

**3.2. Сопротивление части обучающихся требовательности и воспитанию как механизм снижения качества образования.** По нашему мнению механизмом снижения качества образования при сервисной парадигме является сопротивление обучающихся в двух аспектах:

- сопротивление требовательности преподавателя в процессе обучения;
- сопротивление поведенческому воспитанию, сопротивление установлению дисциплины на занятиях.

Требовательность наряду с владением предметом и умением подать материал важная составляющая труда преподавателя – обучения. При отсутствии мотивации у обучающегося на получение качественных знаний хорошее образование может стать результатом требовательности преподавателя. Но требовательность нужна не каждому обучающемуся, поскольку требует от него активности – труда, волевых усилий и даже самоограничения, а не минимизации трудовых затрат.

Далее, по сопротивлению воспитанию. Как результат сопротивления регламентированные Законом меры воспитательного воздействия – замечание и особенно выговор, и отчисление почти не применяются в некоторых учебных заведениях. Таким образом, воспитательная

функция образования не вписывается в узкие рыночные рамки «образовательных услуг». В то же время образование – это единство обучения и воспитания, что и отражено в Законе об образовании – в Статье 2 сказано, что «образование – единый целенаправленный процесс воспитания и обучения, являющийся общественно значимым благом и осуществляемый в интересах человека, семьи, общества и государства...». Вывод состоит в том, что в результате снижения действенности воспитательной составляющей образования образование перестает быть образованием в полной мере.

#### 4. Значение решения проблемы на государственном уровне

**4.1. Государственный уровень обсуждения.** Отметим, что на проблему правомерности категории «образовательных услуг» обращено ныне Министром просвещения, а в то время Министром образования и науки РФ, Васильевой Ольгой Юрьевной на третьем Общероссийском родительском собрании 30 августа 2017 года: «... Должно исчезнуть понятие «услуги образования». Должно у нас, у самих учителей уйти представление, что мы оказываем услуги. Мы воспитываем будущее поколение страны» [11].

Приведем некоторые высказывания в поддержку, появившиеся в Интернет непосредственно после выступления Министра и задающие направление дискуссии



в СМИ. Так, ученый и педагог Е.Ю. Спицын считает, что следует законодательно исключить норму «образовательные услуги», сообщить всему педагогическому сообществу, что в школе главное – это учитель. Педагог приводит проблемы школьной жизни, наличие которых он напрямую связывает с подменной образования на образовательные услуги: «Услуга воспринимается в большинстве случаев, что «клиент всегда прав»... Из школы ушли дисциплина, главенство учителя...» [11].

Еще одно высказывание на тему серьезности реформирования системы. Член Общественной палаты РФ Сергей Марков считает, что заявление Министра о необходимости «вывести» из сферы образования термин «услуги» означает призыв к смене парадигмы, в которой вынуждено было существовать российское образование в последние годы [11]. Да, можно утверждать, что фактически в настоящее время господствует рыночная или точнее *сервисная парадигма образования* (термин наш), а отказ от «образовательных услуг» затрагивает основы. Не случайно цитируемый выше Е.Ю. Спицын задает вопрос – удастся ли переформатировать министерство, поправить законодательную базу [11].

Однако обсуждение не сводится к поддержке Министра. Возникла дискуссия, что следует, например, из опубликованным «по горячим следам» мнениям директора по развитию Национальной родительской ассоциации [11] и главы Общества защиты прав потребителей образовательных услуг [4].

**4.2. Негативные социально-экономические последствия рыночного подхода в образовании.** У рынка есть свои проблемы, когда стремление к безграничной власти рынка, к прибыли часто противоречит социальным, культурным и

духовным ценностям граждан и государства. Перенос формулы «клиент всегда прав» из торговли в сферу образования означает вторичную роль преподавателя и образовательного учреждения в роли поставщика услуг – исполнителя, сопротивление обучающихся обучению и воспитанию, снижение дисциплины и в результате снижение качества образования и минимизация важнейшей функции образования – воспитательной. В России преподаватель всегда был авторитетом для учащихся и их родителей.

Сервисная парадигма вредна не только для системы образования, но и для общества в целом. Она не нацелена на будущее. Для общества «минусы» состоят в следующем:

- Не выполняется социальный заказ общества на качественное образование и воспитание достойного гражданина. Возникает противоречие между социальным заказом общества и результатами сервисной парадигмы. Известно негативное отношение социума к термину «образовательные услуги», как к принижающему общественно-социальную ценность и значимость образования;
- Образование и культурный уровень граждан – достояние государства. Снижается конкурентоспособность, способность к инновационному развитию и национальная безопасность государства. Состояние сферы образования – важнейший фактор глобальной конкурентоспособности и инновационного развития экономики.

Таким образом, имеем порочную последовательность от принятия категории образовательных услуг и, по сути, сервисной парадигмы образования, до снижения социально-экономического потенциала государства (рис. 3).

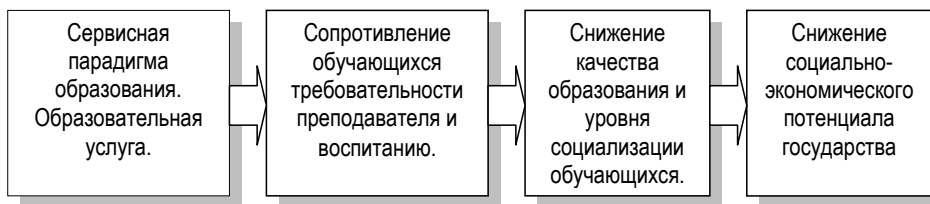


Рисунок 3 – Порочная последовательность сервисной парадигмы образования

Общий вывод состоит в том, что плюсы от сервисной парадигмы образования все местечковые, личные и меркантильные, а минусы играют против развития страны – сервисная парадигма образования сдерживает социально-

экономическое развитие страны.

Работа выполнена при финансовой поддержке ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова».

### Литература

1. Волкова Ж.В. Аналитический обзор содержания понятия «образовательная услуга» / Сборник: Теоретические и методологические проблемы современного образования. Материалы XVII Международной научно-практической конференции // М.: Научно-информационный издательский центр «Институт стратегических исследований». 2014. с. 37-41.
2. Коротков А.В. Маркетинговые исследования: Учебник для бакалавров / А.В. Коротков. 3-е изд., перераб. и доп. // М.: Издательство Юрайт. 2017. 595 с. Серия: Бакалавр. Академический курс.
3. Маркова В.Д. Маркетинг услуг // М.: Финансы и статистика. 2006. 126 с.
4. Егорова О. Игра в слова. Зачем Ольга Васильева запретила термин «услуга» в школах [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://life.ru/t/%D0%B7%D0%B2%D1%83%D0%BA/909419> (дата обращения 12.02.2018).
5. Потапенко В.С. Образовательная деятельность и образовательные услуги: соотношение понятий // Журнал российского права. 2009. № 3 (147). С. 139-160.
6. Скоробогатова Ю.А. Об определении понятия «образовательная услуга» // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2010. № 5. С. 254-257.
7. Степанова В.С., Миронова И.Б. О дефиниции понятий «образование», «образовательная деятельность», «образовательная услуга» // Гуманизация образования. 2015. № 1. С. 22-26.
8. Сырых В.М. Образовательные услуги и образовательные правоотношения: дискуссионные взгляды и действительное содержание // Журнал российского права. 2010. № 4 (160). С. 69-79.
9. Толковый словарь Ожегова [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://slovarozhegova.ru/word.php?wordid=33359> (дата обращения 1.06.2018).
10. Тультаев Т.А. Маркетинг услуг: Учебно-методический комплекс // М.: Изд. центр ЕАОИ. 2008. 176 с.
11. «Учитель должен перестать просто оказывать услуги, как вагоновожатый» [Электронный ресурс] // НАКАНУНЕРУ. Аналитика. Режим доступа: <https://www.nakanunere.ru/articles/112056> (дата обращения 12.02.2018).
12. Закон СССР от 19.07.1973 N 4536-VIII «Об утверждении Основ законодательства Союза ССР и союзных республик о народном образовании» [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=ESU&n=606#07906490845261711> (дата обращения 10.12.2017).
13. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. «Об образовании в Российской Федерации» N 273-ФЗ [Электронный ресурс] // Гарант. Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/70291362/paragraph/1:1> (дата обращения 15.05.2018).
14. Постановление Правительства РФ от 15 августа 2013 г. N 706 «Об утверждении Правил оказания платных образовательных услуг» // Гарант. Режим доступа: <http://base.garant.ru/70436460> (дата обращения 15.05.2018).

УДК 331.5

**Методологические подходы к исследованию рынка труда  
Вологодской области**

**Н.П. Крылова**, кандидат педагогических наук, доцент кафедры экономики и управления,  
**Е.Н. Левашов**, старший преподаватель кафедры экономики и управления,  
ФГБОУ ВО «Череповецкий государственный университет»,  
г. Череповец, Вологодская область

*В статье рассматриваются методологические подходы к исследованию регионального рынка труда. Дается трактовка понятия методологический подход и приводится характеристика существующих подходов к исследованию рынка труда. Авторы рассматривают показатели рынка труда Вологодской области в динамике за несколько лет, проводят прогноз потребности трудовых ресурсов области, выявляют наиболее востребованные направления подготовки в среднем профессиональном и высшем образовании и анализируют трудоустройство и заработную плату выпускников вузов Вологодской области.*

Методологический подход, рынок труда, уровень безработицы, трудоустройство.

**Methodological approaches to labor market research the Vologda region**

**N.P. Krylova**, candidate of pedagogical sciences, associate professor of Economics and management department,  
**E.N. Levashov**, senior lecturer of Economics and management department,  
Cherepovets State University, Cherepovets, Vologda region

*The article considers methodological approaches to the study of the regional labor market. The interpretation of the methodological approach concept is given, the description of existing approaches to the labor market research is given too. The authors consider the indicators of the labor market in the Vologda region in the course of several years, carry out a forecast of the needs of the region's labor resources, identify the most demanded areas of training in secondary vocational and higher education, and analyze the employment and wages of graduates of Vologda region universities.*

Methodological approach, labor market, unemployment rate, employment assistance.

На фоне стремительных изменений в жизни российского общества исследование методологических подходов к анализу рынка труда приобретает особую актуальность и значимость. Данные исследования позволяют проанализировать не только текущую ситуацию, но и дают возможность строить прогнозы на будущее.

Социально-экономическое развитие страны характеризуется новыми трендами, затрагивающими социально-экономическое устройство общества. Изменения на рынке труда оказывают непосредственное влияние на потенциал экономического развития как страны в целом, так и отдельных ее регионов.

Очевидным является факт приоритетности внимания общества, государства к вопросам обеспечения полной занятости населения, что достигается путем выполнения рынком труда своих основных функций.

Объектом данного исследования

является рынок труда Вологодской области.

Предметом выступают социально-экономические показатели рынка труда Вологодской области.

Актуальность исследования методологических подходов к анализу рынка труда для Вологодской области заключаются в том, что отсутствуют комплексные, системные исследования, посвященные изучению регионального рынка труда, разработке методологии его исследования.

Обратимся к рассмотрению понятия «методологический подход». В переводе с греческого слово «методология» означает учение о способах и методах исследования определенного предмета. Методология затрагивает и теоретический и практический аспект изучаемого вопроса. Термин «подход» в свою очередь подразумевает некоторый комплекс механизмов к познанию изучаемого предмета. Таким образом, методологический подход, его

составные элементы можно представить в | следующем виде (рисунок 1).

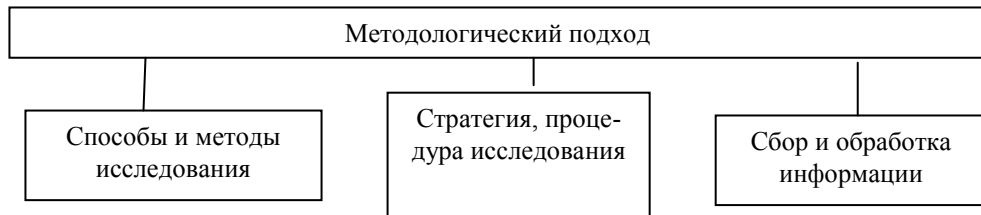


Рисунок 1 – Понятие методологического подхода

С.М. Анпилов, А.Н. Сорочайкин, Е.С. Шишкина выделяют следующие этапы развития экономической науки касательно исследования рынка труда.

Начало исследования рынка труда и трудовых отношений связаны с создателями теории трудовой стоимости У. Петти, А. Смита, Д.Рикардо, Ж.Б. Сэя, К. Маркса. Представители классической политэкономии были уверены в том, что экономикой можно управлять с помощью рыночных регуляторов без вмешательства государства. Продвигая эту идею, они утверждали, что полная занятость обеспечивается в силу того, что спрос и предложение на рынке труда всегда сбалансированы. Равновесие спроса и предложение рабочей силы обеспечивается её ценой, т.е. заработной платой.

К. Маркс, развивая идеи представителей классической школы, завершил разработку трудовой теории стоимости. Трудовая теория стоимости базируется на том, что рабочие продают не труд, а свою способность к труду – рабочую силу.

В конце 19 века возникло неоклассическое направление экономической теории. Его представителями были А. Маршалл, Дж. Б. Кларк, А. Пигу, Л. Вальрас, А. Лаффер, Р. Холл. В рамках неоклассического направления труд не является создателем стоимости товара, а ценность товара определяется величиной его предельной полезности. В неоклассической теории доход создается всеми факторами производства [1, С. 104].

Кейнсианское направление экономической теории рассматривает занятость как функцию эффективного спроса. По

мнению Дж. Кейнса, в рыночной экономике нет механизма, который гарантировал бы полную занятость, а причины безработицы находятся в экономической системе, которая не является саморегулируемой системой. Государству отводится роль регулирования рынка труда, которое воздействуя на совокупный спрос, может привести рынок в равновесие [1, С. 106].

И.А. Ашмаров выделяет следующие методологические подходы к анализу рынка труда:

**Историко-модельный подход.** Данный подход представляет экономические процессы и явления в виде моделей, которые функционально повторяют изучаемый процесс в историческом контексте.

**Институциональный подход.** Рынок труда имеет явно выраженную институциональную природу и рассматривается, во-первых, как самостоятельный экономический институт и, во-вторых, как совокупность представляющих его экономических институтов.

**Структурный подход.** Рынок труда имеет собственную объектно-субъектную структуру и инфраструктуру. Они характеризуют рынок труда как особый рынок ресурсов.

**Функциональный подход.** Представление рынка труда в виде моделей, которые функционально различаются между собой.

**Процессный подход.** Рынок труда насыщен разнообразными экономическими процессами. Учёт действия этих рыночных процессов является необходимым для понимания рынка труда как экономического явления [2, С. 191].

Дрокина К.В. выделяет следующие методологические подходы к исследованию рынка труда:

1. Системно-структурный подход позволяет определить социально-экономические компоненты рынка труда, проанализировать структуру рынка труда.

2. Системно-эволюционный подход учитывает характер трансформации законов рынка труда под влиянием определенных правил и процедур; эволюционные преобразования рынка труда и причины усложнения его структуры.

3. Когнитивный подход позволяет проводить качественный анализ социально-экономической системы рынка труда, определить взаимосвязи между элементами рынка труда, разработать и обосновать стратегию развития рынка труда с учетом изменяющейся внешней среды, определить тенденции развития рынка труда, прогнозировать возможные направления его развития.

4. Теоретико-игровой подход позволяет определить уровень взаимного влияния субъектов рынка труда учесть их антагонистические интересы, разрешить конфликтные ситуации на рынке труда, предсказать поведение субъектов на рынке труда [3, С. 49-50].

Однако в настоящее время требуется особое внимание к изучению регионального аспекта рынка труда, формированию качественной статистической информационной базы на региональном уровне.

Г.Н. Строева выделяет следующие критерии анализа состояния регионально-

го рынка труда:

- численность населения, экономически активного населения, занятых, безработных;
- уровень безработицы;
- уровень оплаты труда;
- нагрузка незанятого населения на одну вакансию;
- показатель трудоустройства [6, С. 15].

Согласно направлениям, разработанным в Стратегии инновационного развития Российской Федерации до 2020 года человеческий капитал выступает одним из важнейших приоритетов развития страны в целом. В данной стратегии выделяются такие показатели развития рыночной экономики, как уровень занятости населения, создание новых рабочих мест, трудовое законодательство, социальная защита населения и пр.

Перейдем к анализу показателей рынка труда Вологодской области. Вологодская область принадлежит к Северо-Западному федеральному округу, здесь развита металлургическая, химическая, лесная, строительная, пищевая и другие типы промышленности, сельское хозяйство (молочное скотоводство и птицеводство). Все эти отрасли требуют наличия квалифицированных трудовых ресурсов.

Обратимся к такому важнейшему показателю, как численность населения Вологодской области.

На рисунке 2 показана динамика численности населения Вологодской области за 2007-2017 гг. (в тыс. человек).

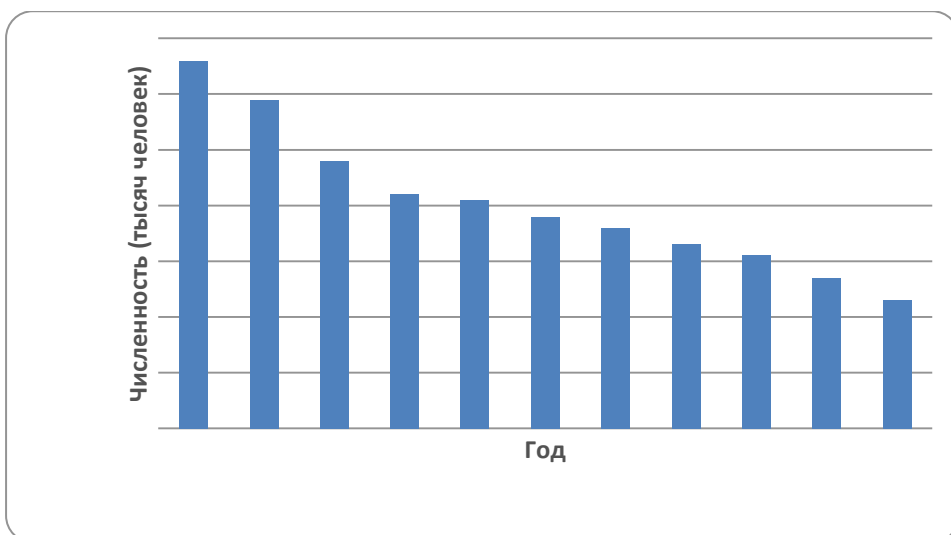


Рисунок 2 – Динамика численности населения Вологодской области за 2007-2017 гг. (в тыс. человек)

Исходя из полученных данных, за последние 10 лет население Вологодской области сократилось на 42 тысячи человек. Среди основных причин убыли населения области выделяется миграция населения в столичные города (Москва и Санкт-

Петербург), а также превышение уровня смертности над рождаемостью.

В таблице 1 представлена численность экономически активного населения, занятых и безработных по Вологодской области.

Таблица 1 – Численность экономически активного населения, занятых и безработных по Вологодской области

Показатель	Год				
	2012	2013	2014	2015	2016
Численность экономически активного населения (тыс. чел.)	640	628	625	611	611
Занятые (тыс. чел.)	603	590	590	569	571
Безработные (тыс. чел.)	37	38	35	42	40
Уровень безработицы (%)	5,8	6,1	5,6	6,8	6,5

Из представленной таблицы видно, что численность экономически активного населения Вологодской области имеет тенденцию к снижению, также снижается численность занятых. Уровень безработицы характеризуется снижением в 2014 году и ростом в 2015 году, в 2016 году от-

мечается незначительное уменьшение безработицы.

Сравнение уровня безработицы в Вологодской области, Северо-Западном Федеральном округе и РФ представлено в таблице 2.

Таблица 2 – сравнение уровня безработицы в Вологодской области, Северо-Западном Федеральном округе и РФ (%)

	Год				
	2012	2013	2014	2015	2016
Уровень безработицы					
Вологодская область	5,8	6,1	5,6	6,8	6,5
Северо-Западный федеральный округ	4,0	4,3	4,1	4,7	4,6
РФ	5,5	5,5	5,2	5,6	5,5

Уровень безработицы по Вологодской области превышает данный показа-

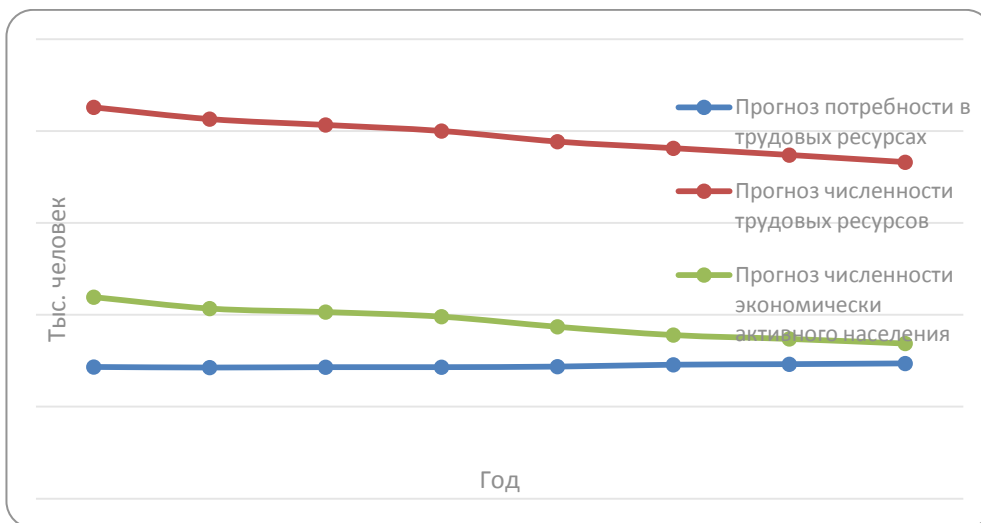
тель по Северо-Западному федеральному округу и по РФ. Также необходимо отме-

тить, что уровень безработицы в Вологодской области характеризуется большей амплитудой колебаний, чем по РФ и по Северо-Западному федеральному округу.

На март 2018 года численность незанятых трудовой деятельностью граждан, обратившихся за содействием в поиске работы составляет 8 667 человек. При этом заявленная работодателями потребность в работниках составляет 12 680 человек, это значит, что нагрузка незанятого населения на одну вакансию равно 0,68 [9].

Рассмотри прогнозную потребность в трудовых ресурсах Вологодской области (рисунок 3).

Общая потребность в трудовых ресурсах области за прогнозируемый период увеличится незначительно и в целом сохранится на одном уровне. Демографические тенденции обуславливают снижение численности трудовых ресурсов и экономически активного населения в прогнозируемом периоде.



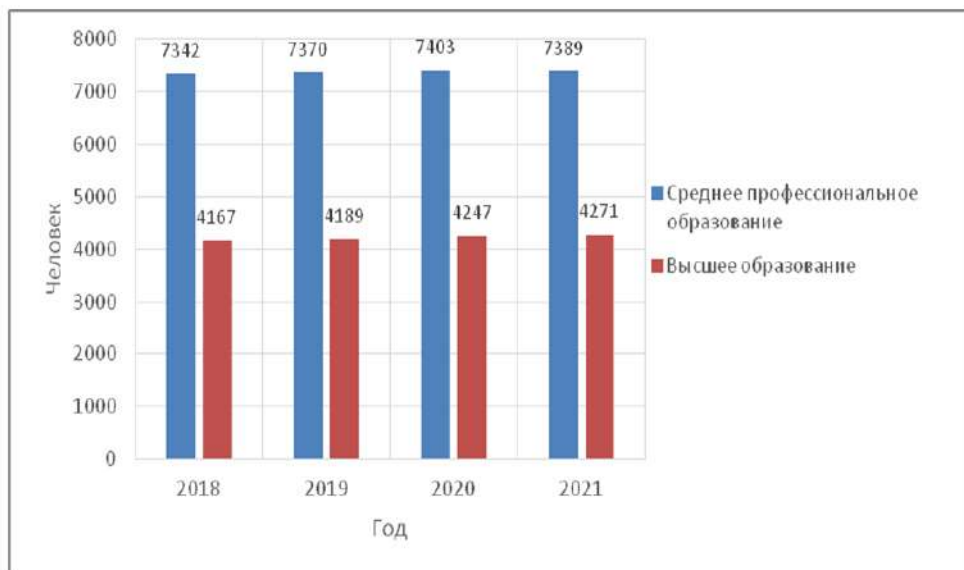
**Рисунок 3 – Прогнозная потребность в трудовых ресурсах Вологодской области**

В прогнозируемом периоде Вологодская область обеспечена трудовыми ресурсами. Однако разрыв между численностью экономически активного населения и прогнозной потребностью в трудовых ресурсах с каждым годом уменьшается и к 2026 году сократится до минимума.

Кроме того, Золин Е.И. выделяет проблему дисбаланса предложения рабочей силы с запросами рынка труда. Причину этой проблемы он видит в серьезных недостатках в подготовке специалистов. В течение последних лет упор был сделан на подготовку кадров в области экономических и гуманитарных наук, а естествен-

ным, техническим наукам, а также некоторым рабочим профессиям не уделялось должного внимания. Вследствие чего возник дефицит кадров определенных профессий и направлений подготовки. Золин Е.И. также отмечает, что у 34% выпускников учреждений среднего образования и 29% выпускников высшего образования работа не связана с полученной ими ранее специальностью [4, С. 29].

Динамика изменения социального заказа на подготовку специалистов со средним профессиональным и высшим образованием представлена на рисунке 4.



**Рисунок 4 – Динамика социального заказа на подготовку специалистов со средним профессиональным и высшим образованием**

За рассматриваемый период заказ на подготовку специалистов со средним профессиональным образованием увеличится на 47 человек, с высшим образованием на 104 человека.

Согласно сводному прогнозу занятости населения и потребности экономики области в трудовых ресурсах по видам экономической деятельности по области и в разрезе муниципальных районов и городских округов на среднесрочный и долгосрочный период наибольшую потребность в специалистах со средним профессиональным образованием [8] имеют следующие укрупненные группы специальностей:

- машиностроение;
- сельское, лесное и рыбное хозяйство;
- техника и технологии наземного транспорта;
- техника и технологии строительства;
- экономика и управление;
- технологии материалов;
- образование и педагогические науки;
- промышленная экология и биотехнологии;

- сервис и туризм;
- сестринское дело;
- электро- и теплоэнергетика;
- клиническая медицина;
- информатика и вычислительная техника.

Наименьшую потребность испытывают следующие укрупненные группы специальностей:

- юриспруденция;
- физическая культура и спорт;
- история и археология;
- фотоника, приборостроение, оптические и биотехнические системы;
- сценические искусства и литературное творчество;
- фармацевция

Касательно высшего образования наибольшую потребность имеют следующие укрупненные группы специальностей [8]: строительство, электроэнергетика и электротехника, педагогическое образование, технологические машины и оборудование, агроинженерия, информационные системы и технологии. Таким образом, наибольшую потребность рынок труда испытывает в специалистах с инженерным



образованием.

Кроме того, существует ряд специальностей и направлений (не включенных в социальный заказ) по которым не производится обучение в системе высшего образования области, но являющихся востребованными на рынке труда области. Это специальности в сфере деятельности в области здравоохранения: врач – специалист и врач – педиатр.

Наименьшую потребность имеют геология, реконструкция и реставрация

архитектурного наследия, оплотехника, дизайн.

Проанализируем трудоустройство выпускников Череповецкого государственного университета и Вологодского государственного университета по наиболее востребованным направлениям подготовки на рынке труда области: 08.03.01 Строительство, 13.03.02 Электроэнергетика и электротехника, 15.03.02 Технологические машины и оборудование (таблица 3).

**Таблица 3 – Трудоустройство выпускников вузов Вологодской области (%)**

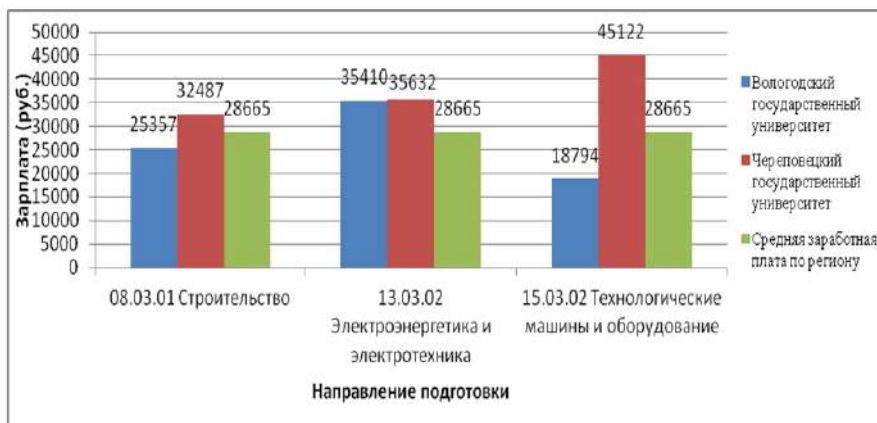
Направление подготовки	Вологодский государственный университет			Череповецкий государственный университет			Пороговое значение показателя мониторинга эффективности вузов по Вологодской области
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	
08.03.01 Строительство	77	81,2	84,3	83,2	85	87,2	70
13.03.02 Электроэнергетика и электротехника	83,1	86,8	86,4	76,9	64,3	73,5	
15.03.02 Технологические машины и оборудование	66,7	83,3	60	76,9	71,4	72,7	

Источник: составлено по [7].

По направлению подготовки 08.03.01 Строительство показатель трудоустройства выпускников вузов превышает пороговое значение за каждый год рассматриваемого периода и имеет тенденцию к росту. По направлению подготовки 13.03.02 Электроэнергетика и электротехника показатель трудоустройства выпускников Вологодского государственного университета превышает значение по Череповецкому государственному университету. Показатель Череповецкого государственного университета по данному направлению подготовки за 2015 г. ниже порогового значения мониторинга эффек-

тивности вузов. Касательно направления подготовки 15.03.02 Технологические машины и оборудование в 2015 г. показатель трудоустройства выше у Вологодского государственного университета, в 2014 и в 2016 году показатель выше у Череповецкого государственного университета. В 2014 и 2016 году показатель трудоустройства Вологодского государственного университета ниже порогового значения.

Проанализируем заработную плату выпускников этих направлений подготовки (рисунок 5).



**Рисунок 5 – Зарботная плата выпускников вузов Вологодской области (руб.)**

Зарботная плата выпускников Череповецкого государственного университета превышает данный показатель Вологодского государственного университета по всем рассматриваемым направлениям подготовки. Зарботная плата выпускников Череповецкого государственного университета по рассматриваемым направлениям подготовки выше, чем средняя зарботная плата по региону. У выпускников Вологодского государственного университета зарботная плата по направлениям подготовки 08.03.01 Строительство и 15.03.02 Технологические машины и оборудование ниже средней зарботной платы по области.

Таким образом, в статье были рассмотрены основные методологические подходы к исследованию регионального рынка труда проанализированы показатели

численности населения, занятых, безработных, уровень безработицы в динамике за несколько лет, определена прогнозная потребность в трудовых ресурсах Вологодской области, выявлены наиболее востребованные укрупненные группы специальностей в среднем профессиональном и высшем образовании, проведено сравнение трудоустройства выпускников вузов Вологодской области по наиболее востребованным направлениям подготовки и их зарботной платы.

### **БЛАГОДАРНОСТИ**

*Настоящее исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и Правительства Вологодской области, проект № 18-410-350001 «Совершенствование методологии исследования регионального рынка труда».*

### *Литература*

1. Анпилов С.М., Сорочайкин А.Н., Шишкина Е.С. Основные подходы к анализу функционирования современного рынка труда // Основы экономики, управления и права. 2013. № 2 (8). С. 103-110.
2. Ашмарова И.А. К вопросу методологии исследования рынка труда // Вестник Воронежского государственного технического университета. 2010. № 4. Т.6. С. 191-194.
3. Дрокина К.В. Сравнительный анализ методических подходов к исследованию рынка труда // Альманах современной науки и образования. 2013. № 5 (71). С. 48-51.
4. Золин И.Е. Образовательный комплекс и рынок труда: парадоксы взаимодействия // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2015. № 10 (295). С. 28-39.
5. Подгорная А.В. Систематизация экономико-географических подходов к исследованию регионального рынка труда // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия Экономика. Социология. Менеджмент. 2015. № 2 (15). С. 210-218.
6. Строева Г.Н. Основные тенденции развития регионального рынка труда // Региональная экономика: теория и практика. 2015. № 12 (387). С. 12-22.
7. Портал мониторинга трудоустройства выпускников [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://vo.graduate.edu.ru/#/?year=2015&year\\_monitoring=2016](http://vo.graduate.edu.ru/#/?year=2015&year_monitoring=2016) (дата обращения: 5.06.2018).
8. Сводный прогноз занятости населения и потребности экономики области в трудовых ресурсах по видам экономической деятельности по области и в разрезе муниципальных районов и городских округов на среднесрочный и долгосрочный период, 2017 год.
9. Федеральная служба государственной статистики по Вологодской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://vologdstat.gks.ru/> (дата обращения: 5.06.2018).

УДК 338.24

**Инновации и научно-технический прогресс как катализаторы  
эффективности развития предприятий промышленности**

**Ю.С. Мещерякова**, аспирант кафедры экономики,  
Государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования Московской области  
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

*Инновационные аспекты являются итоговым результатом от внедрения элементов научно-технического прогресса, что целесообразно в условиях изменения процесса управления промышленным предприятием и повышения эффективности его развития.*

Промышленные предприятия, инновации, научно-технический прогресс, эффективность, катализаторы развития.

**Innovation and technological progress as a catalyst development effectiveness of  
industrial enterprises**

**Y.S. Meshcheryakova**, graduate student of department of economy,  
State Educational Institution of Higher Education  
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

*Innovative aspects are the final result of the introduction of elements of scientific-technical progress that is appropriate in a changing process of industrial enterprise management and improve the efficiency of its development.*

Industrial enterprise, innovation, technological progress, efficiency, catalyst development.

В настоящее время в текущих экономических условиях общеустановленным фактом является положение о том, что научно-технический прогресс являет собой бесперебойную процессуальную модернизацию научной, технологической и технической областей, модификации труда, его предметов и элементов, а также организационных способов производства.

Актуальность тематики исследования состоит в том, что этот прогресс есть ключевой системный аппарат, предназначенный для совершенствования всех экономических, политических, природных и социальных условий любого государства [8].

Проблематику исследования обуславливают преобразования научно-технического прогресса как на национальном, так и на уровне предприятия, которые выражаются в двух взаимообусловленных конфигурациях:

1. Эволюция, длительно продолжающаяся, предоставляющая систематическую и бесперебойную модернизацию технико-технологического и научного потенциалов.

2. Революция, наделенная краткой продолжительностью, стремительно развивающая производственные процессы с использованием технических и научных преобразований.

На уровне функционала промышленного предприятия принято говорить о микро научно-техническом прогрессе – инновациях, содействующих обновлению и расширению ассортимента и качественного состава продукции для обеспечения предложения на текущий потребительский спрос и приросту прибыли.

Инновации предстают ускоряющими эффективность развития предприятия аспектами, степень результативности которых определяется ко оказанному эффекту, полученному результату [5].

При этом на успех внедрения инноваций в деятельность промышленного предприятия оказывает воздействие ряд значимых факторов, рациональное соотношение которых в хозяйственной деятельности экономического субъекта обеспечивает его высокую эффективность развития.

На рисунке 1 в виде иерархиче-

ского подчинения представлены факторные аспекты и полученные эффекты, ка-

сающиеся эффективности инновационного развития.



Рисунок 1 – Иерархическая структура компонентов эффективности инновационного развития

Ускорение эффективности развития промышленной сферы с использованием инновационных аспектов деятельности бесспорно связано с рациональной адаптацией к воздействующим факторам, представленным на рисунке выше, большее значение из которых в текущих рыночных условиях имеют инвестиционные вложения в предприятия [4].

Суммой объем данных вложений по видам и направленности предопределен спецификой инновационного процесса, вариативностью желаемых к достижению целей, наличием рисков деятельности, степенью разработанности прогнозов, а также предполагаемыми уровнем и скоростью прироста эффективности развития.

Указанные факторы в действующей практике зачастую приравниваются к

задачам по достижению успешности развития и выработке инновационной стратегии [7].

Иными словами, экономическому субъекту промышленности для надлежащей реализации внедрения инновационных продуктов в процесс деятельности необходимо обладать достаточной производственно-технической базой и соответствующими видами ресурсов, руководствоваться при управленческих решениях научно-техническим потенциалом, регулировать систему управления и контролировать как внутренние, так и внешние инвестиции.

При формировании перспективной инновационной стратегии требуется принимать к учету текущий потенциал предприятий-конкурентов в аналогичной ры-

ночной нише, а также реальную ситуацию на территории страны, сложившуюся в областях политики, социума и экономики.

Итак, эффективность инновационного развития промышленного предприятия устанавливается посредством соотношения полученного эффекта и понесенных на внедрение продуктов научно-технического прогресса затрат.

Как отмечалось, повышение эффективности развития способствует при-

росту прибыли и сокращению издержек, соответственно, снижение результата от эффективности влечет за собой большие расходы и утраченную выгоду.

Полученный от введения в промышленную деятельность продуктов инновации эффект классифицируется на различные по целевому воздействию основополагающие результаты, детализированные и обоснованные посредством информационных данных таблицы 1.

**Таблица 1 – Классификация полученного эффекта от внедрения инноваций**

№	Эффект	Целевое воздействие
1	Экономический	Прирост трудовой производительности, результативности деятельности и прибыльных поступлений, снижение себестоимости при производстве, а также количества рабочих часов и расходования материальных средств
2	Ресурсный	Повышение мобильности отдельных видов ресурсов, включая финансовые, материальные, трудовые, с сокращением потребления других
3	Технический	Внедрение новейших технико-технологических ноу-хау в области механизмов, изобретений, информационных потоков и др.
4	Социальный	Долевой прирост качества жизни населения, сопряженный с удовлетворением нужд потребителей продукцией предприятия

В последнее десятилетие в практическом опыте российских промышленных предприятий наблюдается тенденция основательных преобразований технологических процессов, что обусловлено инновационными нововведениями в текущих экономических условиях, которые ускоряют рыночную конъюнктуру и повышают конкурентные возможности.

Важно отметить, что инновации и разработки научно-технического прогресса в качестве катализаторов эффективности развития промышленной сферы позволяют предприятиям не только результативно осуществлять свои функциональные возможности в уже постигнутых областях хозяйствования, но и открывают «новые

горизонты» для выхода на новые рыночные ниши и освоения новейших ответственных деятельностей [7].

Корректная формулировка желаемой к реализации инновационной стратегии содействует целесообразному и своевременному перераспределению ресурсов средств, а значит, косвенно наращивает результативность деятельности промышленного предприятия.

В условиях современности ключевыми направленными действиями по внедрению инноваций для эффективности развития промышленных экономических субъектов является перечень целевых назначений, изложенных в таблице 2.

**Таблица 2 – Целевые назначения внедрения продуктов инноваций и научно-технического прогресса в деятельность предприятия**

№	Направление	Область воздействия	Полученный эффект
1	Системное совершенствование механических функций и автоматизации деятельности	Внедрение на все производственные участки комплексных аппаратных систем	Бесперебойный, активный производственный процесс, облегчающий трудовые условия посредством частичной или полной замены человеческого труда машинным
2	Химические нововведения	Внедрение новейших материальных ресурсов и основных фондов с улучшенными химическими свойствами	Снижение расходования материальных и финансовых ресурсов в производственном процессе
3	Оптимизация электроэнергии	Внедрение прогрессивных электроэнергетических технологий	Совершенствование качественных и форменных характеристик конечного продукта
4	Технологические нововведения	Внедрение новейших результативных аппаратных и информационных средств и систем	Прирост трудовой производительности, сокращение производственного цикла, как следствие, увеличение совокупной производительности предприятия
5	Введение материальных средств, обладающих новыми свойствами	Внедрение новейших с точки зрения эффективности и качества материальных ресурсов	Повышение конкурентоспособности на рыночной ниши, как следствие, увеличение прибыльных поступлений

Представленные направления действуют достижению конкретной цели промышленного предприятия, именуемой «цель первого порядка». Соответственно, имеются и «вторичные» цели, комплексное исполнение которых способствует получению искомой первичной с надлежащим выполнением присущих задач.

В обобщенном смысле с точки зрения экономики и социума к таким целям относятся:

1. Увеличение масштабов и объема производственного процесса.

Задачи такой цели состоят в:

- расширении производства;
- внесении структурных изменений;

- использовании инновационных мощностей для создания новейшего продукта;

- совершенствовании имеющихся процессов и технологий.

2. Увеличение рыночной доли.

Задачи заключаются в:

- вытеснении предприятий-конкурентов;

- организации производства дополняющих друг друга видов продукции;
- совершенствовании технического оснащения;

- реализации мероприятий по стабильному снижению уровня затрат.

3. Поддержание константного рыночного состояния.

Задачи такой цели сводятся к:

- своевременному исполнению всех этапов жизненного цикла продукции;
- удержанию уровня себестоимости на низком уровне;

- освоение технико-технологического потенциала в должной степени.

4. Выход на новые рыночные ниши.

Задачи данной цели – это:

- производство новейшей продукции, способной удовлетворять интересы потребителей различных рынков;

- повышение мобильности используемых ресурсов;

- использование современной базы научно-технического прогресса для внедрения новой продукции в обращение.

Итак, подведем результирующие итоги настоящего исследования.

Установлено, что в настоящие дни большинство отечественных промышленных предприятий максимально адаптируются в современных условиях рынка, что свидетельствует о подъеме сферы промышленности.

Известно, что предприятия, используя внутренние и внешние источники инвестиций, осваивают и внедряют соответствующие научно-техническому прогрессу инновации [6].

Однако при этом руководящие аппараты промышленных экономических субъектов все больше внимания уделяют именно своевременному построению стратегического инновационного планирова-

ния в целях ускорения эффективности развития предприятия.

Отсюда следует, что существенная доля внутрифирменных инвестиций направлена именно на реализацию инноваций в деятельности.

Таким образом, утвердим однозначный информативный вывод, отражающий суть осуществленного исследования согласно поставленной тематике: инновации и научно-технический прогресс как катализаторы эффективности развития предприятий промышленности требуют для рационального и подлинного внедрения не только значительных вложений, но и прогнозирования получения от них максимально эффективных результатов.

### *Литература*

1. Банк С.В. Развитие партнерских отношений малого инновационного бизнеса с государственными и муниципальными органами // Вопросы региональной экономики. 2011. Т. 8. № 3. С. 3-11.
2. Банк С. Оценка эффективности подготовки человеческого капитала в целях инновационного развития предприятия // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2012. № 2. С. 126-130.
3. Банк С., Банк О. Роль инноваций в повышении эффективности деятельности кредитно-финансовых институтов // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2015. № 1. С. 82-84.
4. Буряков Н.С. Инновации как фактор развития промышленности России на современном этапе // М.: Региональная экономика: теория и практика. 2014. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsii-kak-faktor-razvitiya-promyshlennosti-rossii-na-sovremennom-etape>.
5. Еремеев А.А. Концепция инновационного развития промышленности // М.: Экономический журнал. 2011. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/kontseptsiya-innovatsionnogo-razvitiya-promyshlennosti>.
6. Овчинникова А.В. Проблемы и перспективы развития промышленности России // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2012. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-i-perspektivy-razvitiya-promyshlennosti-rossii>.
7. Сергеева И.Г., Орлова О.П. Оценка эффективности стратегии инновационного развития организации // Экономика и управление. 2017. № 7. С. 35-40.
8. Старостин А.Ю. Научно-технический прогресс и эффективность накопления // Молодой ученый. 2011. № 7. Т.1. С. 113-116. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/30/3453>.

УДК 332.74

**Совершенствование методики кадастровой оценки объектов  
недвижимости на основе градостроительной ценности территории.  
Часть II**

**А.В. Осенняя**, кандидат технических наук,

**Б.А. Хахук**, кандидат экономических наук,

**А.А. Коломыцева**, магистр,

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Кубанский государственный технологический университет»

(ФГБОУ ВО «КубГТУ»), г. Краснодар, Краснодарский край

*В статье авторами представлен пошаговый расчет кадастровой стоимости объектов недвижимости на примере шести оценочных зон МО г. Краснодар, расположенных в разных частях города, по предложенной методике на основе градостроительной ценности земель. Сформирован перечень объектов оценки, а также виды разрешенного использования. Произведен расчет интегрального показателя и определена кадастровая стоимость рассматриваемых объектов по предложенной методике.*

Кадастровая оценка, градостроительная ценность.

**Improvement of methods of cadastral valuation of real estate on the basis of urban development value of the territory.  
Part II**

**A.V. Osennyaya**, Candidate of Technical Sciences,

**B.A. Khakhuk**, Candidate of Economic Sciences,

**A.A. Kolomytseva**, master,

Federal state budgetary educational institution of higher professional education

«Kuban state technological University», Krasnodar, Krasnodar region

*In the article the authors present step – by-step calculation of cadastral value of real estate objects on the example of six valuation zones of Krasnodar municipal district, located in different parts of the city, according to the proposed methodology based on the urban value of land. A list of objects of evaluation, as well as the types of permitted use. The calculation of the integral index and the cadastral value of the considered objects are determined by the proposed method.*

Cadastral valuation, town-planning value.

Размер кадастровой стоимости является одной из основных составляющих, определяющих экономическую эффективность использования объекта недвижимости и затраты, связанные с приобретением и использованием земельных участков и объектов капитального строительства. Однако на сегодняшний день существует множество противоречий в процедуре выполнения кадастрово-оценочных работ на практике. Возникает ситуация, когда, с одной стороны, кадастровая стоимость явно завышена, несоразмерна по отношению к рыночной и неправильное ее определение приводит к большим финансовым потерям для правообладателей, с другой – возникает проблема самообеспеченности муниципальных образований – налогоплательщиков, стремящихся увеличить посту-

пления в бюджет, в целях решения социальных проблем населения [2-4, 10-12].

Главной спецификой городских земель является в несколько раз более высокая их стоимость по отношению к другим категориям, что обусловлено высокой степенью урбанизации и вложенных капитальных затрат. По своей экономической сути кадастровая стоимость должна являться расчетной величиной, отражающей представления о ценности объекта недвижимости, поэтому, считаем целесообразным определять ее исходя из градостроительной ценности объектов недвижимости [11], методика определения которой была представлена нами в части I настоящей статьи в предыдущем номере данного журнала.



Для доказательства эффективности и пригодности выдвинутого алгоритма определения кадастровой стоимости нами проведена его апробация на примере шести оценочных зон МО г. Краснодар. Необходимо отметить, что границы районов города давно требуют обновления, так как Краснодар по темпам и объёмам вводимого в эксплуатацию жилья по сравнению с другими регионами страны находится в числе лидеров вместе с Москвой и Санкт-Петербургом. На территории муниципального образования ежегодно увеличивается ввод в эксплуатацию жилья, так в 2013 было введено 1 304,016 тыс. кв.м., в 2014 – 1 719,313 тыс. кв. м., в 2015 – 2 009, 5 тыс. кв. м., 2016 – 2 128,102 тыс. кв. м. Именно поэтому необходимо выделить новые районы из уже существующих. Границы рассматриваемых нами для апробации предельно-разрешенных нами для апробации предельно-разрешенных районов выбраны в соответствии с границами кадастровых кварталов:

1. Оценочная зона № 1, ограничена улицами: Длинная, Чапаева, Костылева, Седина (ЦМР (Центральный микрорайон));

2. Оценочная зона № 2: ограничена улицами: Российская, Черкасская, Героев-Разведчиков, Героя Яцкова, Памирская (ККБ (район краевой клинической больницы));

3. Оценочная зона № 3: ограничена улицами: Магистральная, Дежнева, Сормовская, Текстильная (КСК (микрорайон Камвольно-Суконный комбинат));

4. Оценочная зона № 4: ограничена улицами: Шевченко, Лесная, Полино-Осипенко, Ставропольская (ЧМР (Микрорайон Черемушки));

5. Оценочная зона № 5: ограничена улицами: Дивная, Карла Гусника, Декоративная (мкр. Ейского шоссе и п. Березовый);

6. Оценочная зона № 6: ограничена улицами: Жлобы, Дачная, 1-го мая; Восточно-кругликовская (ККБ (Микрорайон Краевая Клиническая Больница)) [1].

Оценочные зоны были отобраны в разных частях МО г. Краснодар, для того, чтобы отобразить, как существенно может отличаться стоимость одних и тех же объектов, в зависимости от их местоположения, а также выяснить, в какой части города градостроительная ценность земель выше, а в какой, соответственно, ниже. Каждая зона включает порядка 150-300 земельных участков.

Данные по земельным участкам систематизируются в перечень объектов оценки, включающий в себя следующие основные параметры: кадастровый номер, площадь, адрес и вид разрешенного использования (ВРИ) [1, 4-9].

Далее происходит укрупнение видов разрешенного использования, после чего сформировались следующие виды разрешенного использования земельных участков:

- для размещения домов многоэтажной застройки;
- для размещения домов индивидуальной жилой застройки;
- для размещения личного подсобного хозяйства
- для размещения общественных зданий административного назначения (общественно-делового);
- для размещения объектов торговли;
- для размещения гаражей и автостоянок.

Далее для каждого вида разрешенного использования подбирались объекты-аналоги, в рамках каждой оценочной зоны. Наиболее оптимальное число объектов-аналогов для построения точной модели и оценки и для получения максимально точных результатов – не менее 10 объектов. Однако ввиду отсутствия достаточной информации о сделках на рынке земельных участков, а также ввиду исключения выбросов, для некоторых видов разрешенного использования нами было выбрано меньшее количество объектов-аналогов [1]. Средние значения удельных показателей стоимости объектов-аналогов, отражающих рыночную стоимость земельных участков по видам разрешенного исполь-

зования по оценочным зонам, представле- | ны в таблице 1 [1].

**Таблица 1 – Средние значения удельных показателей рыночной стоимости земельных участков по шести оценочным зонам**

Вид разрешенного использования	Цена 1 кв.м, руб
<b>Оценочная зона № 1 (ЦМР)</b>	
для размещения индивидуальной жилой застройки	8 877,25
для размещения объектов торговли	13 743,20
для многоэтажной застройки	13 781,08
для размещения гаражей и автостоянок	26 247,00
<b>Оценочная зона № 2 (ККБ)</b>	
для размещения индивидуальной жилой застройки	6 535,00
для размещения личного подсобного хозяйства	5 289,00
для многоэтажной застройки	7 250,95
для размещения общественных зданий административного назначения	17 589,48
<b>Оценочная зона № 3 (КСК)</b>	
для размещения индивидуальной жилой застройки	8 894,24
для размещения объектов торговли	10 662,42
для многоэтажной застройки	11 005,29
для размещения общественных зданий административного назначения	18 577,62
<b>Оценочная зона № 4 (ЧМР)</b>	
для размещения индивидуальной жилой застройки	8 713,61
для размещения объектов торговли	5 227,45
для многоэтажной застройки	8 898,14
для размещения общественных зданий административного назначения	8 352,28
<b>Оценочная зона № 5 (Ейское шоссе)</b>	
для размещения индивидуальной жилой застройки	2 798,00
для размещения объектов торговли	5 643,00
для многоэтажной застройки	2 985,00
для размещения общественных зданий административного назначения	5 188,00
<b>Оценочная зона № 6 (ККБ)</b>	
для размещения индивидуальной жилой застройки	8 559,75
для размещения объектов торговли	9 571,07
для многоэтажной застройки	16 437,82
для размещения личного подсобного хозяйства	9 339,72

Анализ данных таблицы 1 показывает, что в разных районах города ценится разная недвижимость, где-то дороже земельные участки, предназначенные для размещения объектов торговли, где-то земельные участки, предназначенные для размещенная многоэтажного жилищного строительства. Так, в Центральном микрорайоне самыми дорогими оказались земельные участки, предназначенные для размещения гаражей и автостоянок (около 26 тыс.руб./кв.м.), вровень идут земельные

участки, предназначенные для многоэтажной застройки и для размещения объектов торговли (около 14 тыс.руб./кв.м.). Стоимость земель для размещения индивидуальной жилой застройки значительно ниже и составляет около 9 тыс.руб./кв.м.

В районе микрорайона Краевая Клиническая Больница самыми дорогими являются земельные участки, предназначенные для многоэтажного жилищного строительства и для размещения общественных зданий административного назна-

чения. Земельные участки под индивидуальное жилищное строительство, личное подсобное хозяйство и торговлю имеют схожий удельный показатель. Причем, в районе улиц Черкасской, Российской и Памирской, удельный показатель земельных участков, предназначенных для размещения общественно-деловых объектов составляет около 17,5 тыс.руб./кв.м., а для осуществления личного подсобного хозяйства, индивидуального жилищного строительства и многоэтажного жилищного строительства практически в 3 раза дешевле (около 5-7 тыс.руб./кв.м.).

В микрорайоне Черемушки минимальные значения стоимости наблюдаются для земель под торговлю, тогда как удельный показатель для земель, предназначенных под индивидуальное жилищное строительство, многоэтажное жилищное строительство и под размещения объектов административного назначения значительно выше и колеблется в районе 8-9 тыс.руб./кв.м., в то время, как удельный показатель для земель под торговлю немногим выше 5 тыс.руб./кв.м.

В районе Ейского шоссе, стоимость земель под индивидуальное жилищное строительство и многоэтажное жилищное строительство находится на уровне около 3 тыс.руб./кв.м., а стоимость земель под торговлю и размещение общественных зданий административного назначения около 5-6 тыс.руб./кв.м. Сравнительный анализ удельного показателя рыночной стоимости по всем оценочным зонам показал, что минимальные значения стоимости наблюдаются в районе Ейского шоссе для земель, предназначенных для размещения индивидуального жилищного строительства, что обусловлено удаленностью от центра и недостаточным уровнем развитости инфраструктуры по сравнению с другими оценочными зонами. Максимальные значения стоимости наблюдаются в Центральном микрорайоне для земель, предназначенных для размещения гаражей и автостоянок в связи с их дефицитом. В среднем по рынку стоимость земельных

участков держится в районе 10 тыс.руб./кв.м. [1].

Далее происходит определение интегрального показателя каждого земельного участка, методом экспертной оценки по факторам ценообразования, определенным нами ранее. Каждому земельному участку присваиваются баллы по подобранным оценочным факторам, в зависимости от выбранной балльной системы (3-х или 5-ти балльная).

Интегральный показатель является отражением градостроительной ценности территории. Чем выше показатель, тем выше градостроительная ценность и престижность земли, соответственно и стоимость. Чем ниже интегральный показатель, тем ниже градостроительная ценность земли, ее престижность и стоимость. Полученные результаты интегральных показателей варьируются от 0,5 до 2,3. [1]

Нами проведен графический сравнительный анализ варьирования интегрального показателями по оценочным зонам в рамках разреза видов разрешенного использования. Полученные результаты свидетельствуют о возможности сильной вариации ценности, а, соответственно, и стоимости земельных участков в рамках одного небольшого района. Также определено, что, как самый высокий, так и самый низкий интегральный показатель для первой оценочной зоны встречается на землях, предназначенных для размещения многоэтажного жилищного строительства, что обусловлено возникающими в центре города сложностями, связанными с обеспечением инфраструктуры для многоэтажного жилищного строительства в связи со сложившейся исторической застройкой. Интегральный показатель для земельных участков под индивидуальное жилищное строительство распределяется равномерно, не показывает сильных разбросов.

Для второй оценочной зоны результаты следующие: интегральный показатель равномерен для земельных участков под личное подсобное хозяйство и индивидуальное жилищное строительство, а под общественно-деловое и многоэтажное

строительство показывают большой разброс в связи с неравномерностью инфраструктуры земельных участков, предназначенных для этих видов разрешенного использования. Здесь современная комплексная застройка, которая имеет более развитую инфраструктуру, но есть и застройка менее престижная и менее обеспеченная инфраструктурой. Также наблюдается небольшое количество образовательных учреждений, что отражается на ценности земель.

Анализ по третьей оценочной зоне показал, что в районе Камвольно-Суконного комбината интегральный показатель показывает разбросы, обусловленные также неравномерностью инфраструктуры, а также наличием транспортных развязок и дорог городского значения, таких как ул. Сормовская.

В оценочной зоне № 4 (микрорайон Черемушки) интегральный показатель неравномерен для земель видов разрешенного использования под многоэтажное жилищное строительство и для размещения общественных зданий административного назначения, что также, по большей части, как и в микрорайоне Камвольно-Суконный комбинат, объясняется наличием дорог городского значения (ул. Ставропольская).

Разброс интегральных показателей в районе Ейского шоссе (оценочная зона

№ 5) значительно отличается от остальных районов, в связи с расположением данного района практически за окраиной города. Здесь земельные участки, расположенные ближе к транспортным развязкам, объектам инфраструктуры, образовательным и медицинским учреждениям, будут резко отличаться по своей ценности от земельных участков, лишенных этих факторов.

В районе микрорайона Краевая Клиническая Больница (ул. Восточно-Кругликовская) (оценочная зона № 6) разброс присутствует по всем видам и зависит по большей части от близости к престижным объектам (стадион «Краснодар»), чем ближе, тем лучше развитость инфраструктуры, архитектурной привлекательности. Однако наличие таких улиц, как 1-е Мая, носит негативный фактор, в связи с большой транспортной загруженностью [1].

После определения интегрального показателя по всем оценочным зонам необходимо перейти к расчету кадастровой стоимости по представленной ранее формуле в части I данной статьи. В таблице 2 [1] представлены обобщенные результаты определения кадастровой стоимости с учетом градостроительной ценности земель путем расчета среднего удельного показателя стоимости по оценочным зонам в разрезах видов разрешенного использования.

**Таблица 2 – Обобщенные результаты апробации методики определения кадастровой стоимости с учетом градостроительной ценности земли**

Средний удельный показатель рассчитанной кадастровой стоимости, руб./кв.м					
Оц. зона № 1	Оц. зона № 2	Оц. зона № 3	Оц. зона № 4	Оц. зона № 5	Оц. зона № 6
<b>ИЖС</b>					
8 888,90	6 370,12	8 829,05	8 730,38	2 779,60	8 570,17
<b>ЛПХ</b>					
-	5 122,45	-	-	-	9 372,16
<b>МЖС</b>					
13 867,07	9 482,46	10 686,34	9 611,12	2 931,87	-
<b>Торговля</b>					
13 416,78	-	10 254,08	5 268,48	5 664,83	10 091,73
<b>Административные (общественно-деловые)</b>					
-	25 964,49	15 527,72	10 358,30	5 278,29	16 640,94
<b>Гаражи и автостоянки</b>					
26 559,98	-	-	-	-	-

Выполнив расчет кадастровой стоимости по разработанной нами методике, мы увидели, что полученные результаты хорошо коррелируются с рыночной стоимостью, определенной ранее в таблице 1, что говорит о достоверности и справедливости полученных результатов. Существуют небольшие отклонения в пределах нормы в некоторых оценочных зонах для видов разрешенного использования для многоэтажной застройки, торговли и для размещения общественных зданий административного назначения и составляют не более 2 тыс.руб./кв.м. Однако есть одно значение, отклоняющееся от нормы для земель под размещение общественных зданий административного назначения в оценочной зоне № 2: разница между

удельным показателем рыночной стоимости и рассчитанной составила 8 тыс. руб./кв.м. [1].

В целях проведения более тщательного анализа полученных результатов нами проведены расчет и сравнения отклонений между рыночной и рассчитанной кадастровой стоимостями, между рыночной и утвержденной кадастровой стоимостями, между рассчитанной кадастровой и утвержденной кадастровой стоимостями. Результаты данного анализа, а также полученные результаты оценки применения разработанной нами методики определения кадастровой стоимости на основе градостроительной ценности земель будут представлены в части III настоящей статьи в следующем выпуске данного журнала.

### *Литература*

1. Коломыцева А.А. Разработка методики определения кадастровой стоимости объектов недвижимости на примере земель населенных пунктов. Выпускная квалификационная работа по направлению 21.04.02 // Землеустройство и кадастры. ФГБОУ ВО «КубГУ». 2017. 198 с.
2. Осенняя А.В., Будагов И.В., Кравченко Э.В., Кушу А.А., Хахук Б.А. Анализ методов налогообложения земельной ренты // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2016. № 3 (185). С. 218-224.
3. Осенняя А.В., Будагов И.В., Кравченко Э.В., Кушу А.А., Хахук Б.А. Земельная рента как основа кадастровой стоимости // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2016. № 4 (190). С. 253-258.
4. Осенняя А.В., Будагов И.В., Денисенко В.В., Желтко Ч.Н., Кононенко В.Н., Кравченко Э.В., Пинчук А.П., Хахук Б.А. Мониторинг объектов недвижимости на примере муниципальных образований Краснодарского края: отчет о НИР. Министерство образования и науки РФ.
5. Осенняя А.В., Будагов И.В., Хахук Б.А. Кадастровая оценка объектов недвижимости в современных условиях. В сборнике: Современные тенденции развития науки и технологий // Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. В 5-ти частях. Под общей редакцией Ж.А. Шаповал. 2017. С. 85-89.
6. Осенняя А.В., Будагов И.В., Хахук Б.А., Бондаренко Е.С. Налогообложение объектов недвижимости: опыт зарубежных стран // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2017. № 2 (200). С. 153-162.
7. Осенняя А.В., Будагов И.В., Хахук Б.А., Кушу А.А. Кадастровая оценка единого недвижимого комплекса // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2017. № 2 (200). С. 118-124.
8. Осенняя А.В., Осенняя Е.Д., Хахук Б.А. Реализация процедуры кадастровой оценки земель населенных пунктов в Краснодарском крае // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2016. № 4 (190). С. 239-243.
9. Осенняя А.В., Осенняя Е.Д., Хахук Б.А., Гура Д.А., Коломыцев А.А. Совершенствование институционально-экономического механизма оценки земель в современных условиях: монография. Краснодар. 2013. 135 с.
10. Осенняя А.В., Середин А.М., Будагов И.В., Хахук Б.А., Анисимова Л.К., Кушу А.А., Гура Д.А., Пастухов М.А. Кадастровая оценка как основа налогообложения недвижимости. Краснодар. 2017.
11. Осенняя А.В., Середин А.М., Будагов И.В., Хахук Б.А., Кушу А.А., Гура Д.А., Пастухов М.А. Кадастровая оценка и налогообложение недвижимости в Краснодарском крае на примере земель населенных пунктов: монография. Краснодар. 2016.
12. Сидоренко М.И., Осенняя А.В. Совершенствование методики кадастровой оценки объектов недвижимости // Наука. Техника. Технологии (политехнический вестник). 2013. № 4 С. 42-43.

УДК 63:658

**Методика оценки ресурсного потенциала в сельском хозяйстве**

**С.П. Осмоловская**, кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита,  
**Н.А. Котяхова**, аспирант 1 года обучения кафедры экономики и менеджмента,  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
Вологодская государственная молочнохозяйственная академия имени Н.В. Верещагина,  
г. Вологда Вологодская область

*В исследовании на основе изучения использования ресурсного потенциала в сельском хозяйстве на примере Вологодской области, выявлены особенности его развития с учетом отраслевой специфики. Авторами предложена методика комплексной оценки ресурсного потенциала на предприятии с применением коэффициента силы предпринимательского воздействия.*

Ресурсный потенциал, сельское хозяйство, методика оценки.

**Methods of assessment the resource potential in agriculture**

**S.P. Osmolovskaya**, PhD in Economics, Associate Professor of the department of accounting and audit,  
**N.A. Kotakova**, graduate first year of the department of economics and management,  
Federal state budgetary educational institution of higher education  
«Vologda state dairy farming academy named after N.V. Vereshchagin»,  
Vologda city, the Vologda region

*In the research, based on the study of the use of resource potential in agriculture on the example of the Vologda region, has revealed the features of its development, taking into account industry specifics. The authors have proposed a method of complex assessment the resource potential at an enterprise using the coefficient of the force of entrepreneurial influence.*

Resource potential, agriculture, methods of assessment.

Важное место в мировой экономике и политике занимают продовольствие, а также его производство, распределение, обмен и потребление, которые являются составной частью деятельности мировой системы.

Аграрная отрасль, включающая различные формы собственности, использующая комплексные методы организации производства с учетом уровня развития предприятий, имеет свои специфические свойства, характерные только ей и отличающую ее от всех других отраслей народного хозяйства. Особенности организация аграрного производства не позволяют быстро реагировать на изменения внутренней и внешней среды. Следовательно, проблема эффективности использования ресурсного потенциала остается актуальной и на сегодняшний день, так как в современных условиях для повышения эффективности работы предприятия важным остается сбалансированное использование, а также своевременное регулирование главных факторов сельскохозяйственного производства, таких как капитал, земля,

труд.

Исходя из выше сказанного, необходимым является поиск новых эффективных направлений использования ресурсного потенциала в сельском хозяйстве, способствующих увеличению сельскохозяйственной продукции.

В современных литературных источниках термин «ресурсный потенциал» имеет значительное количество интерпретаций. С экономической точки зрения «ресурсный потенциал» – это совокупность отдельных элементов (источники сырья, денежные средства, материалы, труд и др.) прямо либо косвенно принимающие участие в процессе производства или оказании услуг.

Увеличение эффективности использования ресурсного потенциала в сельском хозяйстве связано с уровнем роста количественных показателей и улучшением качественных характеристик.

Ресурсный потенциал сельскохозяйственных организаций является комплексом основных факторов производства,

в состав которого входят: труд, земля, капитал, в качестве четвертого фактора выступает сила предпринимательского воздействия. Комплекс ресурсного потенциала при действенной силе предпринимательского воздействия преобразуется в комплекс производственного потенциала, целью которого является эффективное производство сельскохозяйственной продукции.

Одним из условий развития ресурсного потенциала является наличие движущей силы или фактора, который приводит в действие его элементы [1].

Ресурсный потенциал сельскохозяйственной организации является производственным комплексом, функционирующим в современных рыночных усло-

виях, в котором сила предпринимательского воздействия выступает в качестве определяющего фактора по отношению к трудовым и финансовым ресурсам с целью повышения эффективности их использования.

Для оценки уровня состояния и эффективности использования ресурсного потенциала в сельском хозяйстве авторами разработана методика, включающая также систему показателей.

Анализ и прогнозирование экономической эффективности производства в сельском хозяйстве формируется на основе актуальной аналитической информации по всему комплексу сельскохозяйственных ресурсов (рис. 1).

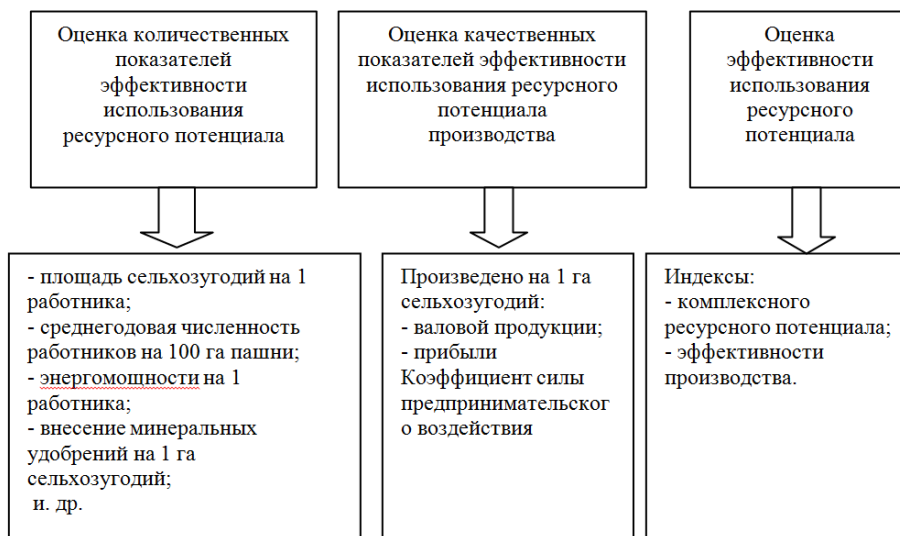


Рисунок 1 – Структура системы оценки использования ресурсного потенциала в сельском хозяйстве

Первый блок данной системы состоит из оценки количественных показателей эффективности использования ресурсного потенциала; второй – оценка качественных показателей эффективности использования ресурсного потенциала производства; третий – оценка эффективности его использования в сельскохозяйственной организации.

Формирования первого блока определяется по уровню обеспеченности

сельскохозяйственной организации ресурсами.

В исследовании методика оценки ресурсного потенциала апробирована на примере СХПК «Племзавод Майский» Вологодской области.

В состав основных показателей сельскохозяйственных ресурсов входят земельные, вследствие того, что в сельском хозяйстве именно эти ресурсы занимают особое место среди основных

средств производства, являясь не только основой размещения организации, но и непосредственно средством и предметом труда. Земельные ресурсы, их размер, со-

стояние и эффективность использования на сегодняшний день во многом зависят от развития отрасли (табл. 1).

**Таблица 1 – Оценка сельхозугодий**

Показатели	2015г.	2016г.	2017г	2017г. к 2015г., %
<b>СХПК «Племзавод Майский»</b>				
Численность всего, чел.	581	562	529	91,0
Площадь сельхозугодий, га	8616	8308	8863	102,9
Из них пашни, га	5975	5974	6575	110,0
Доля пашни, %	69,3	71,9	74,2	107,1
Сельхозугодий на 1 работника, га/чел.	14,8	14,8	16,8	113,5
<b>Вологодский район</b>				
Численность всего, чел.	4650	4893	4728	101,7
Площадь сельхозугодий, га	116600	115400	114900	98,5
Из них пашни, га	84600	83900	83300	98,5
Доля пашни, %	72,5	72,7	72,4	99,8
Сельхозугодий на 1 работника, га/чел.	25,1	23,6	24,3	96,8

Проведенный анализ показал, что на 2017г. площадь сельскохозяйственных угодий СХПК «Племзавод Майский» выросла на 2,9%. Однако, доля пашни и по хозяйству и по району составила порядка 70%. При сравнении количества площадей сельхозугодий в расчете на одного работника, показатель по организации выше в сравнении с показателями по району.

В Вологодской области значимой проблемой остается низкая эффективность использования сельскохозяйственных земель [2]. Отрицательным фактором стало и выбытие из хозяйственного оборота за 20 лет рыночных реформ 106 тыс. га пахотных угодий, а также сокращение доли пашни, занятой посевами сельскохозяй-

ственных культур, с 95,7 до 60% [4].

Одним из главных рычагов развития отрасли является трудовой потенциал. В Вологодской области, несмотря на наличие в сельской местности большого количества незанятого трудоспособного населения, сельхозпредприятия испытывают дефицит квалифицированных кадров всех категорий – от руководителей до рабочих [5]. В этой связи нельзя не обратить внимания и на то, что количество работников по Вологодскому району за 2015-2017 гг. имеет положительную динамику к росту, в то же время по хозяйству СХПК «Племзавод Майский» произошло сокращение (табл. 2).

**Таблица 2 – Оценка трудового потенциала**

Показатели	2015г.	2016г.	2017г	2017г. к 2015г., %
<b>СХПК «Племзавод Майский»</b>				
Площадь сельхозугодий, га	8616	8308	8863	102,9
Среднегодовая численность работников, чел.	565	572	546	96,6
Количество работников на 100 га пашни, чел./га	6,6	6,9	6,2	93,9
<b>Вологодский район</b>				
Площадь сельхозугодий, га	116600	115400	114900	98,5
Среднегодовая численность работников, чел.	4650	4893	4728	101,7
Количество работников на 100 га пашни, чел./га	3,9	4,2	4,1	105,1



За анализируемый период количество работников на 100 га площади по хозяйству сократилось на 6,1% за счет снижения среднегодовой численности работников, а по району этот показатель незначительно вырос на 5,1%.

Активная часть основных фондов представлена совокупностью тракторов, комбайнов, автомобилей, рабочих живот-

ных в пересчете на механическую силу, которые составляют основу рабочего процесса [3].

Как показал анализ (табл. 3), энергетические мощности за 2015-2017гг. по СХПК «Племзавод Майский» и Вологодскому району сократились на 6,1% и 0,6% соответственно.

**Таблица 3 – Оценка энергетических мощностей**

Показатели	2015г.	2016г.	2017г	2017г. к 2015г., %
<b>СХПК «Племзавод Майский»</b>				
Численность всего, чел.	581	562	529	91,0
Энергетическая мощность, кВт	4489	4418	4217	93,9
Энергомощностей на 1 работника, кВт/чел.	7,7	7,8	7,9	102,6
<b>Вологодский район</b>				
Работников всего, чел.	4650	4893	4728	101,7
Энергетическая мощность, кВт	260120	245783	258606	99,4
Энергомощностей на 1 работника, кВт/чел.	55,9	50,2	54,6	97,7

Уровень энергомощностей в расчете на одного работника по СХПК «Племзавод Майский» ниже показателя по Вологодскому району. В то же время существует динамика роста энергомощностей в расчете на одного работника по СХПК «Племзавод Майский».

Внесение удобрений в почву является важным фактором в развитии интенсификации земледелия и улучшении урожайности [6]. В регионе снижение плодородия земель является сдерживающим фактором в развитие отрасли растениеводства. В настоящее время в Вологодской области улучшение физико-химических характеристик почв посредством внесения удобрений осуществляется в крайне недостаточных количествах, вследствие ежегодного повышения цен на минеральные удобрения.

Внесение минеральных удобрений по хозяйству превышает показатели по району почти в 3 раза, а внесение органических удобрений по району превышает показатели по хозяйству в 2 раза. Однако, стоит отметить, что внесения минеральных удобрений на 1 га по хозяйству имеет по-

ложительную динамику (+10%) за рассматриваемый период, в то же время по району прослеживается негативная тенденция (-4%). Внесения органических удобрений на 1 га сельхозугодий имеет положительную динамику: так по району на 8 %, по хозяйству на 1%.

Так же, важную роль в развитие сельскохозяйственного производства, а именно отрасли растениеводства, имеет обеспеченность техникой. Списание старой техники в сельском хозяйстве происходит гораздо быстрее, чем поступление новой, и как следствие происходит значительная нагрузка на существующую технику, которая характеризуется высокой степенью износа.

Как показал анализ уровень обеспеченность сельскохозяйственных организаций техникой остается невысоким, незначительно возросло количество тракторов – 1,3%, однако, количество тракторов на 1 га сельхозугодий по СХПК «Племзавод Майский» сократилось на 1,1%, количество машин на 3,6%.

Сравнивая количественные показатели по Вологодскому району и СХПК «Племзавод Майский» 2015-2017 гг., по-

ложительная динамикой роста преобладает у организации по всем группам показателей за исключением таких показателей, как площадь сельхозугодий и энергоёмкости в расчете на одного работника. Следовательно, ресурсный потенциал исследуемого хозяйства выше среднего.

Анализ второго блока системы – «Оценка качественных показателей эффективности использования ресурсного потенциала производства» включает исследование динамики уровня производства валовой продукции, прибыли и коэффициента силы предпринимательского воздействия на ресурсный потенциал сельскохо-

зяйственной организации.

Коэффициент силы предпринимательского воздействия на ресурсный потенциал является интегрированным показателем и рассчитывается как произведение системы коэффициентов. Значение данного коэффициента близится к единице и выше.

Для расчёта коэффициента силы предпринимательского воздействия предложены показатели: уровень оплаты труда, обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами, а также уровень образования главных специалистов (табл. 4).

**Таблица 4 – Методика расчета коэффициента силы предпринимательского воздействия на ресурсный потенциал сельскохозяйственной организации**

Показатель	Формула расчета
$P_k$ – коэффициент силы предпринимательского воздействия на ресурсный потенциал сельскохозяйственной организации	$P_k=(K_1 * K_2 * K_3)^{1/3}$
Коэффициент уровня оплаты труда ( $K_1$ ): $P_1$ – сумма начисленной заработной платы СХПК; $P_c$ – сумма начисленной заработной платы по региону	$K_1=P_1/P_c$
Коэффициент обеспеченности рабочими и ведущими специалистами ( $K_2$ ): $R_f$ – фактическое наличие ведущих специалистов и руководителей; $R_c$ – количество ведущих специалистов и руководителей по штатному расписанию; $T_f$ – фактическое наличие в штате рабочих в разрезе профессий; $T_r$ – плановая потребность рабочих в разрезе профессий.	$K_2 = \sqrt{R_f/R_c * T_f/T_r}$
Коэффициент качества уровня образования ведущих специалистов ( $K_3$ ): $v_{iv}$ – доля ведущих специалистов с высшим образованием $i$ -специальности; $v_{is}$ -доля ведущих специалистов со средним профессиональным образованием $i$ -специальности; $k_{i1}$ – коэффициент профильности ведущих специалистов $i$ -специальности с высшим образованием; $k_{i2}$ – коэффициент профильности ведущих специалистов $i$ -специальности со средним профессиональным образованием; $S$ – количество направлений работы ведущих специалистов и руководителя.	$K_3 = (\sum k_{i1} v_{iv} / S) + (\sum k_{i2} (v_{is} / 2) / S)$

Значение силы предпринимательского воздействия на ресурсный потенциал СХПК «Племзавод Майский» составит:

$$P_k = (0,87 * 0,90 * 0,51)^{1/3} = 0,74$$

Следовательно, сила воздействия предпринимательского фактора в целом за 2015-2017 гг. составила 74%, так как значение коэффициента стремиться к единице, можно сказать о недостаточной эффективности использования трудовых ресур-

сов.

Уровень ресурсного обеспечения сельскохозяйственного производства определяется индекс как отношение значения территории района к показателю, умноженному на 100 по всем представленным показателям на рисунке 1.

Третий блок «Оценка эффективности использования ресурсного потенциала» рассчитывается как средневзвешенный индекс комплексного ресурсного потен-

циала.

Результаты анализа свидетельствуют о низкой эффективности сельхозпроизводства в СХПК «Племзавод Майский». Для увеличения отдачи ресурсного потенциала необходимы обеспечение рациональное их использование в процессе про-

изводства.

Внедрение разработанной методики позволит повысить уровень обоснованности управленческих решений в сельском хозяйстве и осуществить мониторинг эффективности использования ресурсного потенциала организации.

### *Литература*

1. Агапова Т.Н., Серегина С.А. Концепция рациональных ожиданий и эффективность макроэкономической политики // Российский экономический журнал. 1996. № 10. С. 86–93.
2. Агапова Т.Н., Вахрушева Л.В. Мониторинговые исследования в анализе экономической безопасности региона // Экономический анализ: теория и практика. 2003. № 1. С. 17–20.
3. Киприянов Ф.А., Медведева Н.А. Формирование условий эффективного использования машинно-тракторного парка в условиях Вологодской области // Инновационный путь развития предприятий АПК: Сборник научных трудов по материалам XXXIX Международной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава. 2016. С. 204-208.
4. Медведева Н.А., Бильков В.А. Методологические аспекты прогнозирования инновационного развития молочного скотоводства региона // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2016. № 3(45). С. 191–205.
5. Медведева Н.А., Агапова Т.Н. Диагностика реализации государственных программ развития сельского хозяйства регионов // Вестник Московского университета Серия 26: Государственный аудит. 2017. № 4(35). С. 6–16.
6. Осмоловская С.П. Оценка ресурсного потенциала сельскохозяйственных организаций // Молочнохозяйственный вестник. 2016. № 3(23). С. 111–121.

УДК 338.1

**Стимулирование развития инновационного предпринимательства  
в условиях глобализации**

- И.Г. Павленко**, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента предпринимательской деятельности, Институт экономики и управления (СП),  
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского», г. Симферополь,  
**Э.У. Османова**, главный специалист – эксперт отдела региональных счетов и балансов Крымстата,  
Председатель Совета молодых специалистов, г. Симферополь,  
**Н.П. Овчаренко**, кандидат технических наук, врио заведующей кафедрой сервиса и туризма,  
Школа экономики и менеджмента,  
ФГАОУ ВО «Дальневосточный федеральный университет», г. Владивосток,  
**Сюй Линьши**, доктор экономических наук, профессор, Первый заместитель директора,  
Исследовательский институт экономики и бизнеса,  
Харбинский университет коммерции, г. Харбин

*В статье рассмотрена роль и влияние инновационной деятельности в развитии реального сектора экономики государства. Обобщены и структурированы направления государственной политики в сфере регулирования молодежного инновационного предпринимательства на примере Республики Крым. Проведен анализ структуры занятости и безработица в Российской Федерации и Республики Крым.*

Инновационное предпринимательство, структура занятости, молодежное предпринимательство.

**Stimulating the development of innovative entrepreneurship in the context  
of globalization**

- I.G. Pavlenko**, Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor of the Department of Management of Entrepreneurship of the Institute of Economics and  
Management (JV) of the Federal State Unitary Enterprise  
«Crimean Federal University named after V.I. Vernadsky», Simferopol,  
**E.U. Osmanova**, chief specialist – expert of the department of regional accounts and balances of the Krymstat,  
Chairman of the Council of Young Specialists, Simferopol,  
**N.P. Ovcharenko**, Candidate of Technical Sciences,  
vice-head of the department of service and tourism, School of Economics and Management,  
FGAEU HE «Far Eastern Federal University», Vladivostok,  
**Xu Linshi**, Doctor of Economics, Professor, First Deputy Director,  
Research Institute of Economics and Business Harbin University of Commerce, Harbin

*The article considers the role and influence of innovation activity in the development of the real sector of the state economy. The directions of the state policy in the sphere of regulation of youth innovative entrepreneurship on the example of the Republic of Crimea are generalized and structured. The structure of employment and unemployment in the Russian Federation and the Republic of Crimea are analyzed.*

Innovative entrepreneurship, employment structure, youth entrepreneurship.

Конкурентоспособность территорий в условиях глобализации в высокой степени зависит от эффективного функционирования реального сектора экономики, а также склонности участников этого рынка к инновационной деятельности, возможности своевременно генерировать инновации и внедрять их. В условиях глобализации функционирование национальной экономики на инновационной платформе становится основополагающим условием независимости страны, устойчивости ее социального и экономического развития, обеспечивает защиту государствен-

ных интересов, как от внешних, так и от внутренних угроз и предоставляет толчок к дальнейшему качественному и устойчивому развитию.

Существенными аспектами глобализации экономики выступают следующие структурные элементы: интернационализация производственных процессов и капитала; взаимовлияние, взаимообусловленность, взаимозависимость, взаимосвязь стран, регионов, компаний; усиление интеграционных процессов; унификация и формирования цельного экономического пространства, единой экономической сис-

темы; вытеснение международным регулированием государственным.

Учитывая место молодежного сегмента в структуре рынка труда, особого внимания требует именно молодежь, поскольку она является будущим страны, от первоначальных условий деятельности которой зависит дальнейшее развитие всего общества. Эта категория относится к наиболее уязвимой среди всего населения, потому что в подавляющем большинстве она еще не имеет минимальных сбережений, не обеспечена жильем и другими материальными благами, не обладает необходимым жизненным и трудовым опытом. На рынке труда молодые специалисты имеют более высокую профессиональную и территориальную мобильность в поисках работы, более амбициозны и склонны к рискам с одной стороны, но, в то же время, они менее конкурентоспособны из-за отсутствия удовлетворительной профессиональной подготовки и опыта работы, по-прежнему остается проблема невысокого профессионального доверия к молодым кадрам.

В связи с этим очень важным для развития экономических систем страны и регионов является вопрос поиска путей стимулирования инновационного молодежного предпринимательства в условиях глобализации через призму всестороннего исследования состояния молодежной инновационной предпринимательской деятельности в Российской Федерации на

примере Республики Крым.

Впервые термин «молодежное предпринимательство» был применен в Постановлении Верховного Совета Российской Федерации от 03.06.1993 № 5090-I «Об основных направлениях государственной молодежной политики в Российской Федерации» [17]. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 29.11.2014 № 2403-р «Об утверждении Основ государственной молодежной политики Российской Федерации на период до 2025 года» даны следующие условия отнесения предпринимательской деятельности к молодежной:

- возраст граждан до 30 лет;
- средний возраст штатных работников и руководителя субъектов малого и среднего предпринимательства не превышает 30 лет
- в уставном капитале юридического лица доля вкладов штатных работников и руководителя в возрасте до 30 лет более 75 процентов [19].

На сегодняшний день молодежь выступает важным, однако не единственным субъектом рынка занятости. Вместе с ней на рынке труда активно действуют представители других возрастных групп экономически активного населения. Возрастной состав занятого населения в Российской Федерации и Республике Крым представлены в таблице 1.

**Таблица 1 – Возрастной состав занятого населения**

(по данным выборочных обследований рабочей силы; в процентах к итогу)

Год	Территория	Занятые - всего	в том числе в возрасте, лет						Средний возраст, лет
			15-19	20-29	30-39	40-49	50-59	60-72	
2016	Российская Федерация	100	0,6	20,9	27,4	23,7	22,1	5,3	40,7
	Республика Крым	100	0,4	21,2	27,1	24,5	22,0	4,8	40,6
2015	Российская Федерация	100	0,6	21,5	26,9	23,6	22,3	5,1	40,6
	Республика Крым	100	0,7	21,3	26,7	24,3	22,0	5,1	40,6

Источник: составлено автором по материалам [20, с. 190; 23].

Как видно из таблицы 1, доля занятого населения в 2015 году в возрасте до

30 лет в Российской Федерации составляла 21,5% и имеет тенденцию к снижению, что

отражает тенденцию занятости в Республике Крым – здесь общий уровень занятости населения в возрасте до 30 лет составляет 21,6% в 2015 году.

Недостаточная занятость молодежи обусловлена рядом причин: несоответствие спроса и предложения на рынке труда на рабочую силу в возрастной катего-

рии «молодежь», низкая адаптированность молодежи на рынке труда, отсутствие трудового опыта, зачастую повышенные требования относительно трудоустройства (престижа, заработка), содержания, характера и условий труда. Рассмотрим подробнее возрастной состав безработных, представленный в таблице 2.

**Таблица 2 – Состав безработных В Республике Крым и Российской Федерации по возрастным группам**

Год	Территория	Занятые – всего	в том числе в возрасте, лет						Сред- ний воз- раст, лет
			15- 19	20-29	30-39	40-49	50-59	60- 72	
2016	Российская Федерация	100	4,2	35,6	24,0	16,9	16,2	3,1	35,8
	Республика Крым	100	1,9	27,1	28,9	22,7	18,8	0,7	37,5
2015	Российская Федерация	100	4,7	35,9	23,0	16,8	16,8	2,8	35,7
	Республика Крым	100	3,5	31,3	26,6	22,1	16,1	0,5	36,1

Источник: составлено автором по материалам [20, с.202; 23].

Представленные в таблице 2 данные демонстрируют положительную тенденцию сокращения доли безработных молодых специалистов в возрасте до 30 лет как в стране в целом, так и в Республике Крым, при этом средний возраст безработных также вырос – на 1 месяц в РФ и на 1,4 года в РК. В целом же, в 2016 году доля безработных молодых граждан составляла 39,8%, по Республике Крым – 30,0%.

Приоритетами государственного регулирования молодежной занятости и трудоустройства на региональных рынках труда должно стать расширение их емкости за счет отраслей, составляющих основу инновационного роста этих территорий; снижение внутрирегиональной дифференциации основных показателей развития этого сегмента; оптимизация отраслевой структуры молодежной занятости; расширение сферы молодежной занятости вне базовых отраслей экономики и создание условий для эффективной реализации трудового, кадрового потенциала молодежи.

Инновационное развитие сегодня является одним из главных возможных направлений развития предприятий. Для обеспечения инновационного подхода к

развитию предприятий возникает объективная необходимость выделить и оценить существующие модели развития. Развитие любого предприятия представляет собой естественный процесс качественных трансформаций в организации, которые являются производными от его возраста [13, С. 37]. В общетеоретическом аспекте категория «развитие» раскрывает характер изменений, которые происходят в системе предприятия [12, С. 16]. То есть, это когда социально-экономическая система в определенной последовательности претерпевает изменений. Или же это промежуток времени от момента создания предприятия до момента его ликвидации, в течение которого происходит смена социально-экономической системы организации. Как правило, источником развития выступают внутренние противоречия, существующие в экономических системах.

Развитие предприятия характеризуется качественными изменениями и обновлением его хозяйственной системы и организационной структуры. Кроме того развитие предприятия связано с повышением эффективности функционирования на основе совершенствования как техники, так и организации труда, а также техноло-

гии во всех структурных подразделениях, повышением качества продукции и услуг.

Одновременно с этим, развитие предприятия можно рассматривать в трех основных аспектах [4, С. 156-158]:

1. Техническое (научно-техническое) развитие – это развитие, связанное с совершенствованием качества продукции, технологий, услуг, причем это усовершенствование является следствием внедрения технико-технологических нововведений.

2. Рыночное развитие – это развитие, что позволяет расширить сферы потребителей, увеличить долю рынка и тому подобное.

3. Организационное развитие – это развитие отдельного работника, группы работников, коллектива, путем совершенствования системы и процессов управления.

В целом, развитие предприятия – это продукт сознательного приспособления структуры к требованиям внешней среды с обязательным наличием нововведений. Главным образом это характеризуется тем, что управленческое звено структуры включается на этапе возникновения проблем, источником которых рассматривается неуправляемая внешняя среда. На этапе внедрения управленческих решений, последние согласуются с потребностями персонала предприятия.

Итак, в современной экономической литературе существует несколько научных подходов определения сущности категории развитие [4, С. 163-165]:

– методологический – рассматривает развитие организации как непрерывные изменения всех элементов системы в целях роста эффективности функционирования;

– методический – толкует развитие предприятия как последовательное изменение бизнес-процессов на предприятии;

– теоретический – базируется на изучении и выделении таких свойств систем, как закономерность, направленность и необратимость;

– непосредственно-практический – трактует развитие как постоянные изменения, которые приводят к повышению целевой эффективности использования ресурсов и потенциала предприятия в перспективе.

Под инновационной деятельностью понимается особый вид экономической деятельности, который заключается в преобразовании идей (как правило, результатов научно – технических достижений, исследований и разработок) в новые технологически или существенно усовершенствованные продукты или услуги, уже присутствующие на рынке, в новые или улучшенные процессы и технологии, способы производства товаров и передачи услуг, нашедшие применение в практической деятельности. Инновационная деятельность предусматривает необходимость комплексность и взаимосвязанность процессов, которые и дают возможность получить инновационный результат (научно-технологических, организационно-финансовых и коммерческих).

По нашему мнению, понятия «инновационно-инвестиционное предпринимательство» можно определить как комплексный процесс внедрения изменений, опирается на непрерывный поиск новых способов и сфер реализации потенциала предприятия и их использование и является результатом разработки и использования, новых средств и методов повышения потенциала предприятия в рамках нестабильной внешней среды.

Понятия «инновационное развитие предприятия» широко используется в трудах ученых. В то же время, необходимо отметить, что в иностранных источниках определение «innovation development» практически отсутствует. Вместо этого в похожих по содержанию исследованиях используется сочетание «innovation for development» – дословно с английского языка «инновации для развития». Во всех исследованиях по этому вопросу показатели инновационной деятельности коррелируют с показателями уровня развития. А также осуществляют оценку воздействия

инноваций на долгосрочное развитие социально-экономических систем и исследуют инновационную политику как составляющую стратегий развития. Так, Ю.С. Погорелов утверждает, что «с одной стороны, большое количество публикаций по инновационному развитию якобы обеспечивает его легитимность. А с другой, – почти в одной публикации не приводится собственное толкование инновационного развития, в частности предприятия; чаще всего его толкование не отличается от определения понятия развития [1].

Среди множества классификационных признаков инноваций, следует выделить следующие их наиболее обобщенные и широко используемые виды: технологические (продуктовые, процессные) и нетехнологические инновации (маркетинговые, организационные).

Процессные инновации являются важнейшей составляющей общего развития любой организации сферы услуг. Такие инновации, как правило, затрагивают изменения во внутренних процессах предприятий и логистических цепей поставки товаров и услуг до конечного потребителя. Может включать в себя как полное изменение бизнес-процессов, так называемый реинжиниринг, так и определенную стратегию, направленную на постоянные изменения в различных процессах.

Анализируя структуру затрат отечественных предприятий ораслей сферы услуг на производство инновационных мероприятий, можно отметить среди них преобладание именно процессных инноваций, направленных на изменение существующих способов и методов оказания услуг, далее следуют продуктовые инновации, а наиболее редкими в отечественной практике применения являются организационные и маркетинговые инновации, что отвечает текущим требованиям организаций сферы услуг в расширении клиентской базы и своей доли на рынке услуг [5].

Можно выделить следующие подходы к классификации инноваций организаций сферы услуг:

- По объекту изменения:

- технические, обеспечивающие внедрение новых видов приспособлений и техники, инструментов и приемов труда в обслуживании;

- организационно-технологические относятся к изменениям форм обслуживания клиентов и приемов труда;

- управленческие инновации относятся к изменениям внутренних и внешних отношений организации и обеспечиваются менеджментом;

- комплексные инновации сочетают в себе различные виды и комбинации аспектов сервисной.

- По степени новизны:

- прорывные инновации отражают существенные трансформации, способствующие структурным изменениям в технологии и способе оказания услуг;

- постепенные инновации существенно улучшают функционирующие способы оказания услуг;

- системные инновации отражают создание новых систем организации производства и оказания услуг [2, С. 221-222].

Каждая система в процессе своего развития проходит пограничные этапы, приводящие к существенным качественным изменениям процессов, протекающих в них и к изменению предприятия в целом. Главными движущими силами внедрения инноваций организаций сферы услуг выступают рынок и жесткая конкурентная борьба, высокая скорость разработки и освоения технологий и появления нового поколения техники, требующая усовершенствованного сервиса.

Таким образом, инновации сосредоточены на разработке новых услуг, их совершенствование, расширение сферы их применения, обеспечение услугами, а также качественное, существенное совершенствование и внедрение методов производства и предоставления услуг. А инновации в производственной сфере – это, прежде



всего, технологии, с помощью которых можно производить продукцию, разрабатывать новую продукцию и использовать ее, а также в создании нового продукта или товара. Между инновациями в секторе услуг и инновациями в промышленности есть существенные отличия.

Так отдельные исследователи определяют процесс инноваций в секторе услуг как «обратный цикл продукта». То есть предприятие сферы услуг сначала принимает новую технологию с целью увеличения эффективности уже существующего процесса; а уже потом усовершенствованный процесс приводит к значительному улучшению качества предоставляемых услуг, а новая технология создает основу для появления новой услуги. Единственное четкое различие между инновациями в услугах и инновациями в отраслях промышленности является то, что в сфере услуг меньше опираются на научно-исследовательские работы, как на ключевой движущий процесс инноваций. Хотя научно-исследовательские работы являются лишь одним из структурных элементов инновационного процесса в промышленности, инвестиции в НИР тесно взаимосвязаны с введением инноваций. В странах с высокой долей затрат на НИР в сфере бизнеса в ВВП, количество инновационных предприятий также является больше. Слабее связь имеет место в сфере услуг, где доля затрат на НИР в ВВП значительно ниже, чем в промышленности [2, С. 87-89].

Направления инновационного развития предприятия можно классифицировать по различным признакам. В зависимости от направленности стратегии инновационного развития выделяют [10, С. 298-299]:

– наступательное развитие (направление используют, если создается ситуация быстрых скачкообразных изменений, когда необходимо применять умение преодоления технологических разрывов, опережение или сохранение лидерства);

– сбалансированное инновационное развитие (данное направление используют в условиях непрерывных и по-

степенных технических изменений);

– абсорбирующее инновационное развитие (представляет собой имитацию инновационных преобразований и направления основных усилий на обеспечение производственного процесса);

– защищающее инновационное развитие (использование конечных результатов наблюдения за деятельностью предприятий-лидеров на рынке, что позволяет за короткий промежуток времени воспроизвести достижение этих фирм и выйти на рынок вслед за ними без претензий на должность ведущих позиций).

По срокам реализации направления инновационного развития разделяют на [9, с. 56]: долгосрочные (сроком более 8 лет); среднесрочные (сроком до 5-8 лет); краткосрочные (сроком до 2-3 лет).

В зависимости от сферы использования направления инновационного развития предприятия имеют такие варианты: продуктовые (ориентированные на продукт – разработку новейших моделей продукции для существующих и новых рынков); технологические (характеризуются ориентацией на внедрение качественно новой техники и ранее не использованных технологий); рыночные (ориентированы на модификацию и захват новых рынков); организационно-управленческие (ориентированные на применение новых методов организации производственного процесса, системы управления, маркетинга, новых финансовых инструментов и методов, внедрение новых форм мотивации персонала – стимулированию творческой деятельности, или использования новых знаний, либо улучшение условий безопасности труда, охраны здоровья и тому подобное); ресурсные (ориентированные на освоение новых видов и источников сырья, материалов и новых подходов к использованию традиционных ресурсов) [11, с. 26].

Исследование теоретических основ инновационного развития предприятий сферы услуг, позволяет утверждать, что данная проблема рассматривается поверхностно, от учета влияния таких предприятий на развитие отечественной эко-

номики, поэтому обеспечение их инновационного развития является необходимым условием обеспечения развития предприятий сферы услуг в целом.

Современное состояние сферы науки и исследовательской деятельности России отражает долгосрочное неблагоприятное воздействие общеэкономической системы государства, связанное с ее непропорциональной, деформированной структурой, доминированием в ней низкотехнологичных отраслей и укладов, производств продукции с низким уровнем добавленной стоимости, которые объективно маловосприимчивы к современным научным достижениям.

Разрушительное действие на научную сферу оказала несвоевременная политика проведения неолиберальных рыночных реформ, в частности, значительные потоки приватизации, трансформационные процессы в финансово-экономических системах не учитывающие сам научно-технический фактор, а также его место в формировании конкурентоспособной и эффективной экономики государства.

Полученная в наследство с советских времен малоэффективная система финансирования российской науки почти не изменилась, оставшись высокочувствительной от государственных средств, что при существенном сокращении инвестирования государства в науку стало критическим. Объемы инвестирования в отечественную науку незначительны, порядка 1,13% валового внутреннего продукта, что делает невозможной реализацию функции научного обеспечения инновационных процессов в экономике, при том, что такая эффективность возможна лишь при минимальном объеме инвестиций в науку не менее 2% ВВП [16, с. 145].

Устарелость современной технологической базы науки, безответственное отношение к приведению ее в соответствие с современными требованиями фактически делают невозможным проведение в России исследований на мировом уровне без помощи зарубежных партнеров, которая часто является бесполезной: немало

значимых достижений российских ученых становятся интеллектуальной собственностью других стран. Почти половина научных кадров России тратит свой творческий потенциал в основном в интересах зарубежных заказчиков.

Для развития интеллектуально-ориентированной экономики и формирования знающего общества, Россия должна иметь эффективную науку мирового уровня: высокопроизводительных научных работников, современное технологическое оснащение и информационное обеспечение их труда, рациональную организацию НИОКР, развитую систему коммерциализации научных результатов, иначе говоря, науку с высоким инновационным потенциалом.

Большое количество инновационных решений, изобретений, идей, остаются нереализованными из-за отсутствия структуры и компетенций, с помощью которых возможно доведение изобретения или идеи до состояния функционального прототипа. Самостоятельное создание адекватной технологической инфраструктуры является настолько сложным и долгим процессом, что становится основным ограничителем производственного проекта. Поэтому оптимальным решением для предприятий является использование услуг Центра прототипирования, который объединяет кластер специализированных технологических предприятий, предоставляющих комплекс условий и услуг по созданию макетов, прототипов, опытных образцов и иной продукции на этапах от компьютерного проектирования до изготовления продукции [6].

Рынок прототипирования в России является высоко диверсифицированным. Присутствует ограниченное количество компаний среднего и мелкого размера. При этом очевидных конкурентных преимуществ не имеет на данный момент ни одна из фирм. Ценовая конкуренция на рынке, очевидно, присутствует, однако ее влияние ограничено. Большинство предприятий функционирует в Москве, также центрами присутствия можно обозначить Санкт-Петербург, Уфу, Красноярск и Но-

восибирск [14, с. 23-24].

Параллельно с частными и государственными коммерческими компаниями, свои услуги в сфере прототипирования представляют некоммерческие организации и партнерства, созданные, в том числе,

на базе высших учебных заведений, научных инкубаторов, бизнес-парков и т.д.

Рассмотрим уровень инновационной активности организаций в 2014-2016 годах, представленный в таблице 3.

**Таблица 3 – Инновационная активность организаций**

(удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации, в общем числе обследованных организаций, в процентах)

	2014	2015	2016
Российская Федерация	9,9	9,3	8,4
Республика Крым	11,5	5,1	2,8

Источник: составлено автором по материалам [20, с.1142].

Как видно из таблицы 3, инновационная активность организаций Республики Крым имеет существенную тенденцию снижения – на 75,6% в течение 2014-2016 годов, в тоже время, динамика аналогичного показателя по Российской Федерации также отрицательна, однако демонстрирует меньшие темпы.

Важным индикатором инновационной активности выступают также показатели объемов инновационных товаров, работ, услуг (табл. 4). Инновационные товары, работы, услуги – это новые товары, работы, услуги, либо в течение последних 3 лет подвергавшиеся различной степени технологическим изменениям.

**Таблица 4 – Объем инновационных товаров, работ, услуг**

	2014		2015		2016	
	Млн. руб.	В процентах от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг	Млн. руб.	В процентах от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг	Млн. руб.	В процентах от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг
Российская Федерация	3579923,8	8,7	3843428,7	8,4	4364321,7	8,5
Республика Крым	151,2	0,7	772,0	1,2	1091,9	1,1

Источник: составлено автором по материалам [20, с.1146].

Структура объемов инновационных товаров, работ, услуг достаточно неоднозначна – так, при ежегодном увеличении их абсолютного объема, их доля в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг имеет отрицательную динамику, что свидетельствует о меньших темпах увеличения объемов инновационных товаров, работ и услуг по сравнению с темпами изменений общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг в Российской Федерации. Что касается Республики Крым, то здесь наблюдается положительная динамика увеличения как

объема инновационных товаров, работ, услуг, так и их доли. Тем не менее, показатели РК по-прежнему несопоставимы со среднероссийскими – в РК доля инновационных товаров, работ, услуг в 2016 году составляла лишь 1,1% против 8,5% среднероссийского значения.

Современное состояние инновационных процессов в России показывает, что неевысокая инновационная активность предприятий сферы услуг обуславливает незначительную долю инновационной продукции в общем объеме реализованной продукции предприятий сферы услуг. К

тому же как уже отмечалось, главным источником финансирования инноваций в России в течение последних лет остаются собственные средства предприятий, на долю которых приходится 75,5% общего объема затрат на инновации, а основным направлением инновационной деятельности производителей есть новые прогрессивные технологические процессы. Государственное участие в финансировании инновационной деятельности, включая местные бюджеты, составила в 2017 г. 5,7%. Такое состояние финансирования отражается на результативности инновационной деятельности предприятий сферы услуг. Система государственной финансовой поддержки инновационной деятельности в России не отвечает современным требованиям и отличается значительным количеством приоритетов.

По данным Крымстата на 01.01.2018 г. общее количество населения, входящего в состав рабочей силы, составляло 889,0 тыс. человек, из которых 21% – молодые граждане в возрасте 15-29 лет. Таким образом, каждый 4-й житель республики, вносящий свой вклад в ВРП, является представителем молодежи, средний уровень участия в рабочей силе которой составляет 63%, при этом уровень предпринимательской активности – 5% [15].

Наиболее популярными среди субъектов малого бизнеса, созданных представителями молодежи, являются следующие виды экономической деятельности: оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; гостиницы и рестораны и др.

Республика Крым характеризуется высокой долей производственных предприятий, что обеспечивает постоянный спрос на задачи разработки производств новой продукции и специализированное технологическое обеспечение производственных процессов. Другими словами, при разработке и производстве изделия, продукта предпринимателями, для решения задач штучного изготовления уникальных элементов, мелкосерийного изготовления уникальных элементов, при изготовлении

инструментального оборудования, в первую очередь, инструментальной и технологической оснастки, требуется специализированное инженерно-конструкторское и производственное подразделение, специализированная технологическая инфраструктура.

Самостоятельное создание начинающим предпринимателем адекватной технологической инфраструктуры является настолько дорогим, долгим и сложным, что зачастую становится основным ограничителем развития производственного проекта. Стоимость технологической инфраструктуры является одним из основных препятствий на пути развития малого и среднего предпринимательства в области производства, технологического и инновационного предпринимательства. Оптимальным решением для предпринимателя и инноватора является использование внешней технологической инфраструктуры.

Согласно Стратегии социально-экономического развития Республики Крым до 2030 года [22], Государственной программы труда и занятости населения Республики Крым на 2018-2020 годы [8], Государственной программы Республики Крым «Экономическое развитие и инновационная экономика» на 2017-2020 годы [21], одним из конечных результатов реализации которых является привлечение представителей молодежи к предпринимательской деятельности и самозанятости, что станет базисом для их практической инициативы, повышения уровня жизни, образовательного и интеллектуального потенциала, формированию активной социальной позиции, а также основой развития инновационной экономики Республики Крым.

На современном же этапе развития региональная инфраструктура поддержки молодежного предпринимательства включает в себя совокупность государственных, негосударственных, образовательных, общественных (Управление развитием предпринимательства и инновационной деятельности Министерства экономического развития Республики Крым, Торгово-

промышленная палата Крыма, Крымская ассоциация предпринимателей (КАП), Союз промышленников и предпринимателей Республики Крым, Крымское отделение Ассоциации молодых предпринимателей России (АМПР), ГКУ РК «Центр занятости населения», включая территориальные отделения, Крымский государственный фонд поддержки предпринимательства, Фонд микрофинансирования предпринимательства) и других организаций, регулирующих деятельность структур, оказывающих различные услуги (консалтинговые, образовательные и др.), необходимые для развития и поддержки предпринимательской деятельности представителей молодежи и обеспечивающие соответствующие условия для производства им товаров (работ, услуг).

В 2017 году в рамках федеральной программы «Ты – предприниматель» в Республике Крым было реализовано 5 проектов:

- «Первый бизнес» – обучающая программа для старшеклассников;
- «Коммерческая Тайна» – смена по основам предпринимательской деятельности для старшеклассников;
- «Акулы бизнеса» – образовательный проект для студентов;
- «Бизнес-клуб» – образовательный проект для молодых предпринимателей;
- «Молодой предприниматель России» – региональный этап Всероссийского конкурса.

Таким образом, одним из главных приоритетов и направлений развития экономики Крыма становится обеспечение перехода региона от сырьевой направленности к инновационной, поскольку инновации непосредственно влияют на социально-экономический прогресс и в современных условиях выходят на первый план.

Проведенное исследование свидетельствует о высоком уровне инновационного потенциала Республики Крым в совокупности с необходимостью вовлечения молодых специалистов в трудовой потен-

циал региона. Необходимость оптимизации основных параметров молодежного рынка занятости Крыма требует радикальных изменений в этом сегменте рынка труда с учетом перспектив развития на ближайшую и отдаленную перспективу. Современное поколение молодежи как никогда ранее имеют высокий уровень образования и профессионального обучения, может стать основой инновационного развития региона. Должны быть применены активные программы политики молодежной занятости: профессиональная подготовка и переподготовка молодежи, дотации предпринимателям, поддержка определенного уровня занятости среди молодых специалистов, финансовая помощь безработным, желающим открыть собственное дело и т.д.

Основным государственным механизмом развития экономики, предпринимательства является Государственная программа Республики Крым «Экономическое развитие и инновационная экономика» на 2017-2020 годы, где определены цели создания благоприятного предпринимательского климата и условий для ведения бизнеса, повышение инновационно-инвестиционной активности малого и среднего бизнеса [7].

С учетом, высокой доли производственных МСП в регионе, указанных проблем МСП, для достижения целей Государственной программы, требуется создание высокотехнологичной и эффективной специализированной технологической инфраструктуры, выполняющей функции развития сферы малого и среднего предпринимательства. Поэтому авторами предлагается создание Центра прототипирования в г. Симферополе – современной эффективной технологической инфраструктуры для производственных задач малого и среднего бизнеса, повышения инновационной активности и развития малого и среднего бизнеса.

Выбирая время для внедрения инновационных процессов, нужно обязательно учитывать макросреду (экономические, демографические, социальные, пра-

новые и другие факторы) и микросреду предприятия (для этого, как правило, осуществляется SWOT-анализ).

Основные задачи, которые решит реализация проекта:

- создание Центра проектирования и прототипирования, как самоокупаемого объекта инфраструктуры развития производственной сферы экономики Республики Крым;

- создание инженерно-производственного комплекса для решения задач малого и среднего бизнеса в области инженерно-конструкторский и технологических услуг для производства новой продукции, изготовления прототипов, мелкосерийного и штучного производства, инструментального производства;

- создание системы продвижения новых технологий конструирования и прототипирования, 3D сканирования, моделирования, печати, современных систем производств, технологического оснащения производственных процессов.

Решение первой задачи осуществляется за счет локализации и интеграции ЦП в действующие производственные процессы, что обеспечивает необходимый объем работ для полноценного функционирования ЦП с первых дней открытия.

Для решения третьей задачи организуется постоянно действующих конкурсов по предоставлению льготных услуг ЦП и образовательные семинары для целевой аудитории по продвижению технологий быстрого прототипирования и услуг ЦП.

ЦП представляет собой компактно размещенный комплекс из специализированных технологических предприятий с совокупно широким набором технологий АО Промышленно-инвестиционный комплекс «ВЕКТОР», управляющую компанию АНО «Агентство развития инноваций Крыма», включающую в себя компетентную группу специалистов, обеспечивающих процесс разработки и производства, структурное подразделение ООО «Эйч-Ар-Эф Эмпаер Интернейшнл», включающее станочный парк и специализированное программное обеспечение [18].

Отличительная особенность ЦП

заключается в том, что его деятельность определяется функционалом региональной инфраструктуры развития предпринимательства. Это предполагает специфические условия взаимодействия с МСП – льготный и равноправный доступ к услугам. Кроме того, ЦП осуществляя поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства, не должен подрывать конкурентный рынок профессиональных компаний в сфере технологической инфраструктуры, а должен способствовать его развитию. С этой целью, ЦП создается в тесной кооперации с действующими специализированными организациями и его деятельность направлена на развитие качества и ассортимента услуг.

Рынок прототипирования в России является высоко диверсифицированным. Присутствует ограниченное количество компаний среднего и мелкого размера. При этом очевидных конкурентных преимуществ не имеет на данный момент ни одна из фирм. Ценовая конкуренция на рынке очевидно присутствует, однако ее влияние ограничено.

Большинство фирм функционирует в Москве, также центрами присутствия можно обозначить Санкт-Петербург, Уфу, Красноярск и Новосибирск. Большинство фирм работают с клиентами по всей России.

Параллельно с частными и государственными коммерческими компаниями, свои услуги в сфере прототипирования представляют некоммерческие организации и партнерства, созданные, в том числе, на базе высших учебных заведений, научных инкубаторов, бизнес-парков и т.д.

Сегодня наша страна занимает лишь 1,4% мирового рынка аддитивных технологий, общий объем которого в 2012 году составил 2,204 миллиарда долларов (Wohlers). Лидируют в развитии этого направления США. В 2018 году прогнозируется рост рынка до 16 млрд. долларов [3].

Таким образом, собственно спрос на услуги 3D-печати только начинает формироваться. При этом есть все основания признать (в первую очередь, на основании опыта мировых лидеров инноваци-

онного развития), что аддитивные технологии являются эффективным решением при прототипировании, мелкосерийном и штучном производстве, которое значительно повышает качество решения задач при снижении затрат времени. Для качественного улучшения существующих произ-

водственных процессов, особенно при создании нового продукта внедрение аддитивных технологий является значимым и важным фактором. При этом требуется продвижение внедрения использования аддитивных технологий на рынке.

### Литература

1. Балаева О.Н., Предводителева М.Д. Эра услуг: требуются профессионалы, 2015. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://publications.hse.ru/articles/71840233> (дата обращения: 05.05.2018).
2. Бляхман Л.С. Экономика, организация управления и планирование научно-технического прогресса // М.: Высш. шк., 2015. 225 С.
3. Буров А.С. Конъюнктура мировых рынков товаров и услуг, 2016. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://investorschool.ru/rejting-doing-business-2016> (дата обращения: 05.05.2018).
4. Виханский О.С., Наумов Н.И. Стратегическое управление: Учебник // М: Гардарики. 2014. 528 С.
5. Глазкова Ю.С. Формирование механизма инновационного развития промышленного предприятия. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://psihdocs.ru/formirovanie-mehanizma-innovacionnogo-razvitiya-promishlennogo.html> (дата обращения: 05.05.2018).
6. Глущенко И.И. Оценка эффективности системы управления инновационными проектами [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://dis.ru/library/detail.php?ID=25861>. (дата обращения: 05.05.2018).
7. Государственная программа Республики Крым «Экономическое развитие и инновационная экономика» на 2017-2020 годы утв. Постановлением Совета Министров Республики Крым от 18 января 2017 г. № 9 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://budget.rk.ifinmon.ru/dokumenty/gosudarstvennyye-programmy> (дата обращения: 05.05.2018).
8. Государственная программа труда и занятости населения Республики Крым на 2018-2020 годы. Министерство труда и социальной защиты Республики Крым [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://mtrud.rk.gov.ru/file/mtrud12.pdf> (дата обращения: 25.06.2018).
9. Долгорукова И.В. Малое предпринимательство в России. Формирование нового социального института // М.: Научная книга, 2017. 156 С.
10. Завлин П.Н. Основы инновационного менеджмента: теория и практика: Учеб. пособие // М.: Издательство «Экономика», 2017. 475 С.
11. Зайченко С.А. Развитие инноваций в сфере услуг // Форсайт. 2017. № 1. С. 30.
12. Кумар Н. Маркетинг как стратегия // М.: Претекст, 2014. 352 С.
13. Ламбен Жан-Жак. Менеджмент, ориентированный на рынок // Жан-Жак Ламбен; пер. с англ. под ред. В. В. Колганова. СПб.: Питер. 2014. 800 С.
14. Лапина Л.М. Малое предпринимательство в России // М.: Росстат, 2017. 136 С.
15. Население. Управление Федеральной службы государственной статистики по Республике Крым и г. Севастополю. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://crimea.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/crimea/ru/statistics/stat\\_Crimea/population/](http://crimea.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/crimea/ru/statistics/stat_Crimea/population/) (дата обращения: 25.06.2018).
16. Орлов А.И. Экспертные оценки: учеб. пособ. // М.: МГТУ им. Баумана. 2015. 246 С.
17. Постановление Верховного Совета Российской Федерации от 03.06.1993 № 5090-1 «Об Основных направлениях государственной молодежной политики в Российской Федерации». Официальный интернет-портал правовой информации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&nd=102023954> (дата обращения: 25.06.2018).
18. Промышленно-инвестиционный комплекс «Вектор» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://pik-vector.ru/> (дата обращения: 05.05.2018).
19. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 29.11.2014 № 2403-р «Об утверждении Основ государственной молодежной политики Российской Федерации на период до 2025 года». Официальный интернет-портал правовой информации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&nd=102363167&intelsearch=2403-%F0+> (дата обращения: 25.06.2018).
20. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2017: Стат. сб. // Росстат. М. 2017. 1402 с.
21. Совет министров Республики Крым. Постановление от 18 января 2017 г. n 9 «Об утверждении государственной программы Республики Крым «Экономическое развитие и инновационная экономика» на 2017-2020 годы» [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://minek.rk.gov.ru/file/File/minek/2017/strategy/gosprog/utv/03/ekonomicheskoe\\_razvitie\\_i\\_innovatsionnaya\\_ekonomika.pdf](https://minek.rk.gov.ru/file/File/minek/2017/strategy/gosprog/utv/03/ekonomicheskoe_razvitie_i_innovatsionnaya_ekonomika.pdf) (дата обращения: 25.06.2018).
22. Стратегия социально-экономического развития Республики Крым до 2030 года. Правительство Республики Крым [Электронный ресурс]. Режим доступа:

[https://rk.gov.ru/file/strategiya\\_sotsialjno\\_ekonomicheskogo\\_razvitiya\\_respubliki\\_krim\\_do\\_2030.pdf](https://rk.gov.ru/file/strategiya_sotsialjno_ekonomicheskogo_razvitiya_respubliki_krim_do_2030.pdf) (дата обращения: 25.06.2018).

23. Федеральная служба государственной статистики. Регионы России. Социально-экономические показатели – 2016 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/B16\\_14p/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/B16_14p/Main.htm) (дата обращения: 25.06.2018).



УДК 332.1

**Влияние социальных инноваций на региональное развитие:  
концептуальные положения**

**Т.С. Соловьева**, научный сотрудник,  
Федеральное государственное бюджетное учреждение науки  
«Вологодский научный центр Российской академии наук» (ФГБУН ВолНЦ РАН), г. Вологда

*Статья посвящена анализу роли и направлений влияния социальных инноваций на развитие региона. Рассмотрена сущность социальных инноваций в ретроспективном аспекте. Выделены особенности социальных инноваций. Предложена концептуальная модель влияния социальных инноваций на региональное развитие. Сформулированы основные векторы содействия продвижению социальных инноваций как фактора социально-экономического развития региона.*

Социальные инновации, регион, региональное развитие.

**Impact of social innovations on regional development: conceptual framework**

**T.S. Soloveva**, research scientist,  
Federal state budgetary institution of science «Vologda research center of Russian academy of sciences»  
(VoIRC RAS), Vologda

*The article deals with the role and directions of the social innovations' impact on regional development. In retrospect, the author considers the essence of social innovations. The functional features of social innovations have been highlighted. A conceptual model of the social innovations' impact on regional development has been proposed. The results obtained made it possible to formulate the main vectors of social innovation development as a factor of social progress and economic growth of a region.*

Social innovations, region, regional development.

Современный период мирового развития многими специалистами рассматривается как эпоха постВВП, при этом экономику как систему предлагается оценивать не по показателям ВВП, а по «достижении принятых ею социально-экономических целей» [15, С.377], основной из которых является повышение качества жизни населения. Данный подход согласуется с концепцией инклюзивного социально-экономического развития, основные положения которой касаются ориентации на принципы равенства возможностей и справедливости при вовлеченности населения в экономические процессы и обеспечении равного доступа к благам [9, С.80-82]. В настоящее время проблемы, связанные с демографическим развитием, социально-экономическим неравенством, экологией, трансформацией трудовых отношений и т.д., приводят к кризису традиционных методов и форм управления. Зачастую это связывается с возникновением т.н. «провалов» рынка и государства, когда рыночный механизм оказывается не в со-

стоянии обеспечить Парето-оптимальное распределение ресурсов, а государство неспособно обеспечить эффективное распределение ресурсов и доходов в соответствии с представлениями о справедливости в обществе [11, С.3-12]. В связи с этим актуальным является поиск новых возможностей эффективного ответа общества и государства на стоящие перед ним вызовы национального и территориального развития. Одним из таких инструментов в мировой практике выступают социальные инновации.

Опыт европейских стран показывает, что социальные инновации выступают одним из направлений территориального развития, что отражено, в частности, в Стратегии Европа-2020 [13], где подчеркивается необходимость их внедрения и развития. Социальные инновации рассматриваются не только как источник повышения конкурентоспособности и экономического роста, но и как средство достижения социальных изменений и социальной сплоченности в обществе. В то же время

изучение социальных инноваций сопряжено с рядом сложностей, заключающихся в отсутствии общего понимания сущности данного термина в современной науке. Его значение может варьировать в зависимости от применяемого подхода и отрасли науки и практики. Ранее нами были выделены несколько территориальных подходов к определению социальных инноваций, которые рассматриваются в русле двух направлений: трансформационализма (как процесс, способствующий институционализации новых социальных практик и приводящий к системным изменениям) и функционализма (как ответ на «провалы» рынка и государства в отношении удовлетворения спроса на социальные услуги) [5, с. 67-69]. В таблице 1 представлены основные особенности трактовки социальных инноваций в разные временные периоды: в зависимости от социального кон-

текста и преобладающих политических и научных течений.

В самом общем виде социальные инновации приравниваются к новым идеям, которые успешно отвечают текущим социальным целям [14]. В настоящей работе социальные инновации рассматриваются как новые социальные практики в определенной области жизнедеятельности, целенаправленно иницируемые отдельными акторами / группами акторов с целью удовлетворения потребностей населения / решения социальных проблем, которые в случае институционализации могут привести к системным социальным изменениям. Подобная трактовка позволяет более широко подойти к рассмотрению сущности данного явления и показать его значимость для социально-экономического развития территорий [6, С.54].

**Таблица 1 – Сущность социальных инноваций в трактовках разного времени**

Автор	Период/ направление	Социальный контекст	Особенности трактовки
Вебер М. (1920)	Расцвет либерализма, поиск сильного государства	Отношения между социальным порядком и инновациями	Значительная роль отводилась лицам с различным поведением в контексте взаимосвязи социального порядка и инноваций
Шумпетер И. (1932)	Расцвет кейнсианства – перелом в сторону свободы рынка	Отношения между инновациями и социально-экономическим развитием	Поиск комплексной социальной теории (социология знания); инновации и структурные изменения имеют решающее значение для организации общества
Тард Г. (1898)	Практическая теория как критический ответ на структурализм Э. Дюркгейма	Отношения между имитациями и инновациями	Инновации основываются на психологическом взаимодействии между индивидами
Шамбон Ж.-Л., Давид А., Девиви Ж.-М. (1982)	Студенческие протесты/ движения за эмансипацию 1970-х гг.	Кризис фордизма, твердая уверенность в необходимости создания более инклюзивного государства «всеобщего благосостояния»	Социальные инновации направлены на решение социальных проблем и должны включать вовлечение пользователей в процесс реализации проекта («Les innovations sociales»)
Друкер П. (1987)	Расцвет корпоративного стратегического менеджмента	«Наука открытого управления» Социальные инновации в деловой и общественной жизни, массовые движения	«Социальные инновации» как укрепление позиций организации (бизнеса); перспективы развития корпоративной социальной ответственности
Муле Ф. и др., Клейн Ж.-Л. и др. (1995, 2000)	Городское и региональное развитие (1990-е гг.); соседство	Расцвет движений локального развития – территориальной динамики	Инновации в социальных отношениях с целью удовлетворения социальных потребностей – роль расширения полномочий и социально-политических преобразований
Малгэн Д. и др. (2007, 2012)	Ответ на «провалы рынка» и «провалы государства» в обеспечении работой и благополучием	Переход к «заботливому «либерализму» – гражданское общество как идея социального вспомощество-	Инновации являются социальными как в своих целях, так и в своих средствах

Остерлинка С., Казепов Ю. и др. (2013-2016)	Сохраняющиеся расхождения между потребностями социального обеспечения и предоставлением государственных услуг	вания  Продолжение рационализации в государствах всеобщего благосостояния. Социальные инновации как решение проблемы социальной эксклюзии	Действия и инициативы, направленные на удовлетворение социальных потребностей, которые не удовлетворяются должным образом (содержательный аспект) путем трансформации социальных отношений (процессный аспект), что предполагает расширение прав и возможностей и социально-политическую мобилизацию (политический аспект)
---	---	---	--

Источник: Social Innovation as a Trigger for Transformations – The Role of Research. European Commission, Directorate-General for Research and Innovation / Ed. by F. Moulaert, A. Mehmood, D. MacCallum, B. Leubolt. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2017. – pp. 16-17, с дополнениями автора.

Особенность социальных инноваций состоит в том, что, в отличие от технических инноваций, они, чаще всего, обладают более широкой сферой применения, являются продуктом коллективного творчества, а их результат не проявляется так быстро [5, с. 66]. По мнению специалистов, социальные инновации представляют собой не только определенный набор инструментов и действий, а являются динамичным коллективным процессом, своеобразной альтернативной стратегией человеческого развития [21, с. 60]. Социальные инновации могут быть инициированы различными акторами (агентами), которые также могут участвовать в реализации социальных инноваций на любой стадии их развития (социальные предприниматели, некоммерческие организации, кооперативные организации, государственный сектор, органы управления и т.д.). Таким образом, они, в отличие от традиционных инноваций, затрагивают все заинтересованные общественные структуры.

Как показывает практика и научные исследования, роль социальных инноваций в региональном развитии достаточно высока. Социальные инновации оказывают значительное влияние на развитие территории, обеспечивая занятость, доходы населения и развитие предпринимательства, а также стимулируют местную экономику [15]. При этом социальные инновации в контексте территориального развития направлены на местное развитие общин и микрорайонов и включение социально изолированных групп в различные

сферы жизни общества.

Социальные инновации способствуют расширению доступа к тем или иным услугам [7], поскольку вследствие неравномерности территориального развития отдельные группы населения могут быть подвержены риску социальной эксклюзии и уязвимости. К примеру, «Система Зобота» – первая в России круглосуточная многофункциональная служба социального сопровождения, основная цель которой состоит в оказании социальной помощи инвалидам и пожилым людям (социальный эффект). Проект представляет собой реализованную на базе сотовой связи систему, которая позволяет предоставлять широкий спектр услуг от юридических и информационных консультаций до решения реальных бытовых и социальных проблем, с которыми сталкиваются пожилые люди и инвалиды. Кроме того, функционирование проекта дает возможность снизить бюджетные затраты на стационарное обслуживание, снижение числа непрофильных вызовов скорой помощи и немотивированных вызовов социальных работников (экономический эффект) [2].

Социальные инновации вносят вклад в обеспечение занятости многих социально уязвимых категорий населения. Например, проект «Социальный бизнес: женщины» (Германия) оказывает поддержку женщинам, которые прервали свою трудовую деятельность, например, в целях ухода за детьми или лицами, находящимися на иждивении, для возвращения на рынок труда (социальный и экономиче-

ский эффект). Он предлагает специализированные меры по наставничеству и профессиональной подготовке для женщин, которые хотят найти работу или работать на себя. Во втором случае проект поддерживает стартапы с помощью микрокредитов и предлагает дополнительную помощь в обучении и наставничестве в течение первых трех лет (экономический эффект) [12].

Снижение неравенства населения выступает значимым направлением реализации социальных инноваций. В частности, Проект «Гражданский журнал» (Дания) помогает органам власти координировать помощь малоимущим слоям населения между различными государственными и частными структурами. Разработанная онлайн-система собирает и координирует всю необходимую информацию о каждом гражданине в личном журнале, открытом для доступа, как для граждан, так и для поставщиков услуг в целях получения оперативной информации о принятых и планируемых формах поддержки. Данный проект способствует развитию человекоориентированного подхода в государственном управлении, повышению адресности социальной помощи населению (социальный и политический эффект) и эффективности расходования бюджетных средств (экономический эффект) [19].

Социальное предпринимательство как один из проводников социальных инноваций также вносит значительный вклад в развитие территорий. Помимо очевидного социального эффекта, проявляющегося в решении социальных проблем (социальный эффект), социальное предпринимательство имеет и экономические результаты, выражающиеся в повышении уровня занятости, поступлений в региональные бюджеты и использования ресурсного потенциала территорий, снижении бюджетной нагрузки и т.д. (экономический эффект). К примеру, Ремонтно-сервисный центр (RUSZ, Австрия) является социальным предприятием, деятельность которого направлена на экономию ресурсов и предотвращение образования отходов электротехнического и электронного оборудо-

вания (экологический эффект). Центр предоставляет независимые и надежные услуги по ремонту данной техники, а также решает социальные задачи, создавая рабочие места для социально уязвимых категорий населения (социальный и экономический эффект), и вносит свой вклад в ВРП (экономический эффект) [20].

Социальные инновации в контексте развития корпоративной социальной ответственности (КСО) также оказывают влияние на развитие социально-экономических систем. С изменением отношения к социальной ответственности и благотворительности, вследствие того, что традиционная социальная сфера (образование, здравоохранение, культура и др.) становится значимым фактором экономического роста, бизнес-организации рассматривают КСО как важную часть корпоративной политики. Кроме того, в настоящее время активно развивается сектор корпоративных социальных инноваций (КСИ) как переходной формы между бизнес-инновациями и социальными инновациями. КСИ используют рыночные решения в интересах создания возможностей для прибыльного бизнеса, в то же время направленные на решение социальных и экологических проблем [18, С.152]. Например, глобальная фармацевтическая компания Novartis в целях получения прибыли разработала устойчивую инициативу в области здравоохранения (Arogya Parivar), представляющую собой новую бизнес-модель распространения лекарственных средств среди сообществ территорий с низким уровнем доходов, недостаточно охваченных данным видом услуг, и инвестирования в повышение медицинской грамотности для улучшения общего состояния здоровья населения (социальный эффект) [10]. Кроме того, проект способствовал созданию новых рабочих мест и повышению вклада в региональный доход (экономический эффект).

Влияние социальных инноваций, инициируемых некоммерческим сектором, особенно социально ориентированными некоммерческими организациями, на раз-

вите территорий также весьма существенно. Они играют важную роль в предоставлении социальных услуг, обеспечения занятости, повышении гражданского участия, возрождении городов и сельских районов, снижении неравенства населения и т.д. Проект «Fryshuset» (Швеция) представляет собой некоммерческую организацию, основная цель которой заключается в повышении активности населения в целях построения устойчивого общества. При этом организация реализует ряд отдельных социальных проектов, направленных на предоставление помощи в области образования, правопорядка, развития физкультуры и спорта, занятости и др. К примеру, проект «Мирная улица» ориентирован на молодежь, имеющую опыт употребления наркотиков и привлечения к уголовной ответственности, и способствует снижению риска рецидивов (социальный эффект), а также экономии возможных социальных расходов на здравоохранение, реабилитацию, содержание в тюрьме и др. (экономический эффект) [8].

Кроме того, социальные инновации могут способствовать созданию и трансформации социальных структур и институтов, развитию взаимодействия между отдельными элементами социально-экономической системы, напрямую воздействуя на повышение эффективности ее функционирования. С учетом существующих проблем социальные инновации играют важную роль в обеспечении устойчивости развития, поскольку без внедрения инноваций (в т.ч. и социальных) региональные системы постепенно утратят свою устойчивость, станут более уязвимыми [17, С.114-136]. Важным аспектом влияния социальных инноваций на развитие территорий является ориентация на вовлечение населения, особенно тех групп населения, которые подвержены риску социальной эксклюзии, как непосредственно в реализацию проектов социальных инноваций, так и в другие виды деятельности, способствуя расширению возможностей гражданского участия, что необходимо для устойчивого развития, как местных сооб-

ществ, так и регионов в целом (экономический и социальный эффект).

Поскольку социальные инновации зачастую тесно связаны с развитием технологий и технологическими инновациями, косвенно они способствуют развитию региональных инновационных систем (РИС) в целом (экономический эффект). Это подтверждается тезисом о взаимообусловленности социального и инновационного развития современной экономики [1].

Таким образом, разработка и распространение социальных инноваций может способствовать следующим позитивным изменениям в развитии территорий:

### 1. Социальные эффекты:

- удовлетворение социальных потребностей и решение социальных и экологических проблем, в т.ч. тех, которые возникают из-за «провалов рынка» и «провалов государства»;
- снижение социальной эксклюзии;
- повышение качества жизни населения;
- развитие социальной предпринимательской активности и социальной ответственности бизнеса;
- повышение качества человеческого капитала;
- создание новых социальных отношений и моделей сотрудничества и т.д.

### 2. Экономические эффекты:

- создание новых рабочих мест и производство товаров и услуг;
- развитие региональных инновационных систем;
- мобилизация ресурсов и связей для решения локальных территориальных потребностей;
- повышение уровня занятости населения;
- достижение целей инклюзивного экономического роста и социально ориентированной экономики;
- вклад в ВРП;
- повышение устойчивости территорий и т.д.

### 3. Политические эффекты:

- развитие институтов гражданского общества;

- развитие гражданской, в т.ч. социальной активности и местных сообществ;

- создание локальных и пространственно распределенных управленческих структур;

- снижение социальной напряженности;

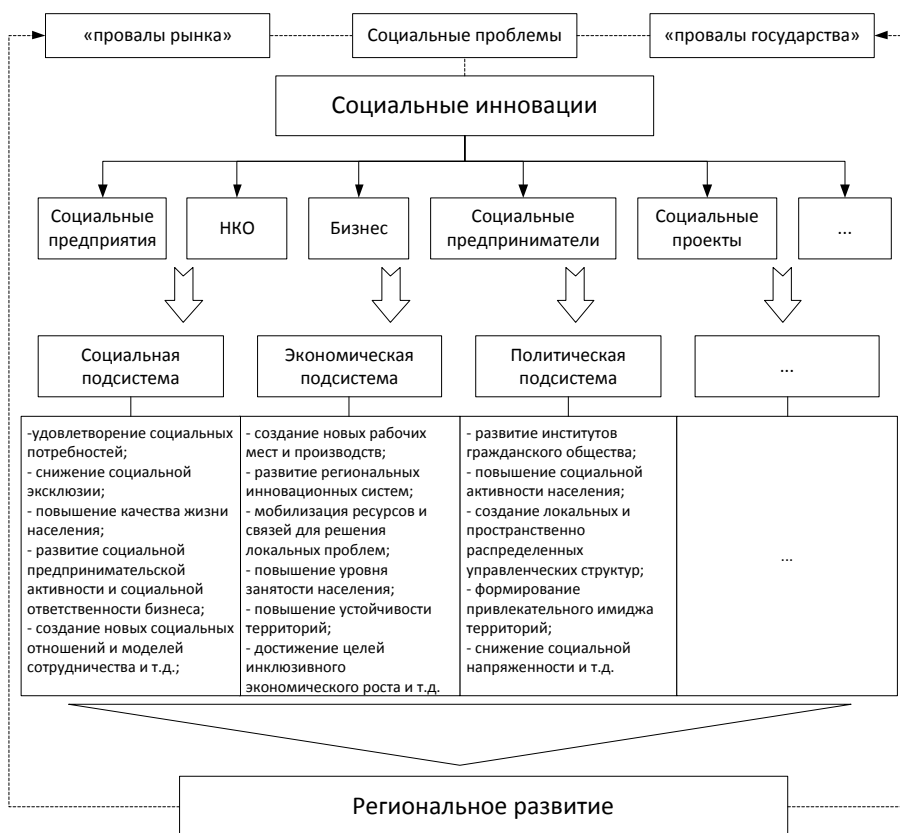
- формирование привлекательного имиджа территорий и т.д.

На основании вышеизложенного представляется возможным предложить следующую концептуальную модель влияния социальных инноваций на развитие региона (рис. 1).

Для российской действительности социальные инновации являются относительно новым явлением [5, с. 70] и их потенциал в настоящее время используется далеко не в полную силу по причине существования различных административных, финансовых, законодательных, ментальных барьеров [6, С.60]. Однако развитие социальных инноваций могло бы способствовать как эволюции гражданского общества, так и решению многих региональных проблем. Кроме того, это способствовало бы достижению многих поставленных в Указе Президента России от 7 мая 2018 года №204 «О национальных це-

лях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [3] целей и задач.

Для развития социальных инноваций необходимо создание определенных благоприятных институциональных, организационно-экономических и социальных условий. Однако в России в настоящее время отсутствует нормативно-правовая база, регулирующая отдельные направления развития социальных инноваций, в т.ч. касающаяся социального предпринимательства [4, с. 99-100]. Необходимо развитие партнерских отношений между бизнесом, органами власти, гражданским обществом и иными стейкхолдерами в целях достижения устойчивых результатов внедрения и продвижения социальных инноваций. Большое значение при этом играют информационные технологии, которые, с одной стороны, во многих случаях являются неотъемлемой частью социальных инноваций в отношении расширения инновационных технических возможностей для решения социальных проблем, а с другой – являются основой социального управления в различных сферах жизнедеятельности.



**Рисунок 1 – Концептуальная модель влияния социальных инноваций на региональное развитие**

Еще одним важным аспектом продвижения социальных инноваций выступает развитие местных сообществ, активизация социальной активности населения в целях решения локальных проблем, в том числе участие граждан в проектах социальных инноваций. В данном случае речь идет, как о непосредственном участии населения в разработке и реализации социальных инновационных проектов на различных стадиях, так и о косвенном содействии (информированность заинтересованных сторон, повышение осведомленности об имеющихся проблемах, участие в различных кампаниях в поддержку социальных инноваций и т.д.). В этой связи вовлеченность граждан в социальные инновационные проекты способствует развитию структур гражданского общества, более четкой идентификации территориальных проблем, расширению участия насе-

ления в практике территориального управления и т.д.

Таким образом, социальные инновации являются одним из эффективных инструментов территориального развития. С точки зрения социальных проблем они учитывают и проблематику устойчивого развития, при этом большое внимание уделяется устойчивым системным изменениям посредством трансформации общественных отношений за счет взаимодействия между всеми заинтересованными сторонами, оказывая непосредственное влияние на повышение функциональности и эффективности социальной системы. Важным направлением является совершенствование теории и методологии исследования социальных инноваций, особенно на региональном и муниципальном уровнях. Разработка эффективных управленческих механизмов развития и продвижения со-

циальных инноваций позволит оперативно реагировать на традиционные и новые социальные вызовы, что будет способствовать повышению устойчивости территориального развития и социальной ориенти-

рованности экономики регионов.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта №18-010-00717.

### Литература

1. Князев Ю. О взаимообусловленности инновационного и социального развития // Общество и экономика. 2017. № 12. С. 10-23.
2. О компании / Служба социального сопровождения «Система Забота» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.mobidok.ru/o-kompanii/> (дата обращения: 19.05.2018).
3. О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года: указ Президента РФ №204 от 7.05. 2018 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://kremlin.ru/events/president/news/57425> (дата обращения: 19.05.2018).
4. Соловьева Т.С. Роль социальных инноваций в решении социальных проблем: опыт России и Беларуси // Белорусский экономический журнал. 2017. № 3. С. 92-103.
5. Соловьева Т.С., Попов А.В. Социальные инновации в сфере занятости: региональный аспект // *Ars Administrandi* (Искусство управления). 2015. № 2. С. 65-84.
6. Соловьева Т.С., Попов А.В., Каро-Гонсалес А., Хуа Ли. Социальные инновации в Испании, Китае и России: ключевые аспекты развития // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2018. Т. 11. № 2. С. 52-68. DOI: 10.15838/esc.2018.2.56.4.
7. Социальные инновации повышения доступности социальных услуг в условиях территориальной дифференциации / под общ. ред. Т.В. Морозовой, Г.Б. Козыревой // Петрозаводск: КарНЦ РАН. 2016. 172 с.
8. About Fryshuset / Fryshuset [Electronic resource]. Access mode: <http://fryshuset.se/in-english> (accessed: 19.05.2018).
9. All on Board: Making Inclusive Growth Happen // Paris: OECD. 2014. 198 p.
10. Arogya Parivar: healthy family in rural India / Novartis [Electronic resource]. Access mode: [https://www.novartis.com/sites/www.novartis.com/files/Arogya-Parivar-fact-sheet\\_2014\\_final.pdf](https://www.novartis.com/sites/www.novartis.com/files/Arogya-Parivar-fact-sheet_2014_final.pdf) (accessed: 19.05.2018).
11. Atkinson A.B., Stiglitz J.E. Lectures on Public Economics. Updated Edition // Princeton University Press, 2015. 568 p.
12. Der Idee / Social business: women [Electronic resource]. Access mode: <http://www.social-business-women.com/> (accessed: 19.05.2018).
13. Europe 2020 Flagship Initiative Innovation Union // European Commission [Electronic resource]. Access mode: [http://ec.europa.eu/research/innovation-union/index\\_en.cfm?pg=keydocs](http://ec.europa.eu/research/innovation-union/index_en.cfm?pg=keydocs) (accessed: 19.05.2018).
14. European Commission: Communication from the European Commission // Annual Growth Survey. 2011. 23 November. P. 12 [Electronic resource]. Access mode: [http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/ags2012\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/ags2012_en.pdf) (accessed: 19.05.2018).
15. Klein J-L., Tremblay P-A. The social economy: a springboard for local development projects? / In: Bouchard M.J. Innovation and the social economy. The Québec experience // Toronto: University of Toronto Press. 2013. pp. 229-250.
16. Kolodko G.W. Dokąd zmierza świat. Ekonomia polityczna przyszłości // Prószyoski i S-ka. Warszawa. 2013. P. 377.
17. Moore M., Westley F., Tjornbo O., Holroyd C. The loop, the lens, and the lesson: using resilience theory to examine public policy and social innovation / In: A. Nicholls, A. Murdock, eds. Social innovation: blurring boundaries to reconfigure markets // New York: Palgrave Macmillan. 2012. pp. 114-136.
18. Popoli P. Corporate Social Innovation in Comparison with Corporate Social Responsibility: Integration, Development or Replacement? // International Business Research. 2017. Vol. 10. № 10. pp. 148-155. DOI:10.5539/ibr.v10n10p148.
19. Projekter / Socialt Udviklingscenter [Electronic resource]. Access mode: <http://www.sus.dk/projekter> (accessed: 19.05.2018).
20. R.U.S.Z. Kompetenzzentrum / R.U.S.Z. GmbH [Electronic resource]. Access mode: <http://rusz.at/kompetenzzentrum> (accessed: 19.05.2018).
21. Sandu S., Anghel I. Social innovation and innovation performance in the European Union // *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica*. 2016. № 18 (1). pp. 57-70.



УДК 332.1

**К вопросу развития регионального промышленного туризма  
и организации туристических маршрутов на предприятиях**

**А.В. Усова**, кандидат психологических наук,  
**Г.А. Ковшикова**, кандидат филологических наук,  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Череповецкий государственный университет», Бизнес-школа, г. Череповец, Вологодская область

*Промышленный туризм – это перспективное направление развития туристической отрасли. В статье дан анализ понятия «промышленный туризм»; на примере Вологодской области рассмотрен перечень предприятий, которые могут быть включены в тур, даны рекомендации для производственных компаний по организации промышленного туризма на предприятиях.*

Промышленный туризм, организация производственных туров, производственные процессы, организационно-технические аспекты реализации тура.

**Development of regional industrial tourism and the organization of tourist routes  
in enterprises**

**A.V. Usova**, Ph.D. in Psychology,  
**G.A. Kovshikova**, Ph.D. in Philology,  
Cherepovets State University, Business School,  
Cherepovets, Vologda region

*Industrial tourism is a promising direction of development of the tourism industry. The article analyzes the concept of «industrial tourism», authors made the list of enterprises that can be included in the industry tour on the example of the Vologda region, recommendations for production companies on the organization of industrial tourism in enterprises are given.*

Industrial tourism, organization of production tours, production processes, organizational and technical aspects of the tour.

**Введение**

Промышленный, или индустриальный, туризм – это вид туризма, который предполагает посещение действующих компаний и промышленного наследия; он предлагает посетителям изучить продукты, производственные процессы, историю развития различных отраслей.

Актуальность данной темы определяется ростом интереса к промышленному туризму, так как данное направление туризма предлагает новые возможности, как для отдельных фирм, так и для городов. В практическом плане, в том числе для промышленного сектора, это положительный пиар компании, продвижение продукции, формирование имиджа работодателя.

Работ, посвященных промышленному туризму, немного, поскольку данная тема не нашла широкого отражения в научной литературе, но исследователи сходятся во мнении: несмотря на то,

что промышленный туризм вносит стратегический вклад в повышение конкурентоспособности городов и предприятий, предлагает новые, интересные возможности для развития компаний и региона, его потенциал не используется в полной мере.

Задачи данной статьи состоят в следующем: 1) рассмотреть понятие «промышленный туризм»; 2) оценить современное состояние туристической отрасли РФ на основании статистических данных; 3) определить степень востребованности промышленных туристических маршрутов у населения на примере г. Череповца; 4) предложить вариант промышленного тура по предприятиям Вологодской области в качестве практического примера; 5) дать рекомендации по организации промышленных туров на производстве.

**Основной раздел**

*Понятие промышленного туризма.*

Более 100 лет назад зарубежные государственные и частные организации уже начали предлагать экскурсии в индустриальную сферу. Первыми примерами являются посещение французских виноделен и шоколадных фабрик.

Терминологический анализ источников позволил сделать вывод о том, что промышленный туризм является малоизученной темой исследования, с отсутствием ясности в определениях. В разных странах термин промышленный туризм имеет разное значение. Так, в США этот термин используется для определения туриндустрии в целом (Калиновски К.М., Вейлер Б. [23]).

В Европе и Азии под промышленным туризмом понимается посещение предприятий, но в одних странах (Германия и Франция) это знакомство с закрытыми предприятиями (наследие), а в других – посещение действующих компаний. В англосаксонской литературе проводится различие между промышленным туризмом (посещение действующих фирм) и туризмом индустриального наследия. В других европейских странах применяют более нейтральные термины: посещение предприятий или заводские экскурсии, во время которых компания информирует туристов о производственных процессах и о системе управления. Также довольно часто используется понятие «осмотр промышленных достопримечательностей». Особенно широко используют этот термин в Японии для обозначения посещения действующих производственных компаний. (Митчелл М.А., Орвиг Р.А. [26]).

Холл С.М. и Шарплес Л. [22] определяют промышленный туризм как посещение эксплуатирующихся промышленных объектов. Сойез Д., Ли Л. [24] трактуют промышленный туризм как направление, связанное с посещением бывших и эксплуатируемых производств, тогда как Бран Ф. [20] считает данный вид туризма одним из аспектов изучения наследия. Вайденфельдт А., Вильямс А., Батлер Р.В. [28] исключает из индустриального туризма сервисные компании, в то время как Макчаннел Д. [25] относит к объектам

промышленного туризма все существующие компании.

Таким образом, анализ термина и содержания понятия «промышленный туризм» в трудах зарубежных исследователей свидетельствует о том, что, несмотря на более чем столетнюю историю своего практического существования, данное направление не имеет четкого определения и единого смыслового контента. Однако, в более современных работах большинство ученых рассматривают промышленный туризм в более широком смысле, а именно: все типы посещений работающих и недействующих компаний и фирм вне зависимости от экономического сектора.

Анализ отечественной научной литературы показал, что промышленный туризм стал сферой научных интересов сравнительно недавно, поэтому здесь также не сложилось единого подхода к определению его сущности и специфики развития, не выработан инструментарий и унифицированные модели имплементации и развития [4, С.26].

Как правило, исследователи рассматривают понятия индустриальный и промышленный туризм, как один вид туризма, предполагающий посещение объектов производства и сферы услуг, которое позволяет посетителям узнать о технологическом процессе предприятия в прошлом, настоящем и будущем, для достижения познавательных, профессиональных и деловых целей, а также ознакомится с индустриальной архитектурой. Таким образом, термины «индустриальный туризм», «промышленный туризм» являются производными от понятия «туризм производственного наследия».

В других источниках, промышленный туризм – это массовая часть индустриального туризма, который в свою очередь является видом культурного туризма.

Можно соотнести понятие «индустриальный туризм» с понятием «сталкерство» (социокультурное явление, возникшее в эпоху краха СССР), представляющее собой изучение нефункционирующих индустриальных объектов. Такое определение является ограниченным, поскольку

индустриальный туризм представлен односторонне.

В соответствии с классификацией Акимовой М.А. и Рубана Д.А. индустриальный туризм относится к экстремальным видам туризма [1, С.99]. Основной целью таких путешествий является исследование заброшенных производственных объектов, подземных коммуникаций, горных разработок и прочее. Согласно Никулиной Е.Н. промышленный туризм – это туристическое направление, позволяющее выявить особенности производства продукции в рамках организации промышленных экскурсий [11, С.]. Ряд исследователей говорит о необходимости деления промышленного туризма на два направления: промышленно-исторический и собственно промышленный (Волков С.К., Гарнов А.П., Корабейников И.Н., Никулина Ю.Н., Струзберг Г.В. [5, 6, 8, 12, 16]).

В данной статье авторы будут придерживаться определения туризма представленном в ГОСТ Р ИСО 13810-2016, вступившем в силу с поправкой в 2017 году [7, С.3].

Особый интерес представляют исследования, посвященные региональному промышленному туризму. Так, Струзберг Г.В. и Докашенко Л.В. исследуют новые направления протуризма в Оренбургской области [17]. Косякова А.А. анализирует потенциал Вологодской области в развитии промышленного туризма [10]. Беленцова Т.Н. и Нарута Я.С. рассматривают возможности развития промышленного туризма в Приморском крае [2].

Реализация проектов по организации промышленного туризма дает возможности для развития всех секторов экономики региона, связанных с обслуживанием туристского потока, увеличении налоговых поступлений, развитию малого и среднего бизнеса, инвестиционной привлекательности, прямой и косвенной занятости.

И конечно, нужно учитывать прямой и мультипликативный эффекты развития туризма в регионе. Прямое воздействие туризма можно учитывать доходами от

туризма в регионе. Эффект мультипликатора позволяет оценить все экономические преимущества туризма. Уильямс А.М., Шоу Г. отмечают, что наибольшие мультипликативные эффекты в больших туристических центрах, которые имеют больше возможностей для поддержки связанных специализированных услуг [27].

И отечественные, и зарубежные исследователи сходятся во мнении, что промышленный туризм – один из действенных инструментов маркетинга, который должен соответствовать таким целям, как обмен управленческим опытом, реклама и привлечение клиентов, инвесторов, просветительская работа с детьми и молодежью [10, С.57], поиск сотрудников, налоговые поступления в бюджет региона.

*Современное состояние туристической отрасли РФ.*

Динамика туристических, гостиничных и санаторно-оздоровительных услуг по федеральным округам за последние 5 лет позволяет отметить рост на 32,7%. Лидерами роста здесь явились Южный Федеральный округ (63,6%); на втором месте Приволжский федеральный округ, где рост услуг составил 43%; хорошие темпы роста демонстрируют Дальневосточный, Уральский, Центральный федеральные округа. Худшие показатели у Северо-Кавказского федерального округа, но они объяснимы социально-экономическими и политическими процессами в регионе. Два других аутсайдера – Северо-Западный и Сибирский федеральные округа, для которых прирост за пять лет составил 11,7 и 6,3% соответственно (табл. 1). В аспекте перспектив развития промышленного туризма имеет смысл обратить внимание именно на эти регионы, так как они, однозначно, не являются территориями «пляжного туризма», а Сибирь, при всем природно-географическом потенциале, не может похвастаться большим количеством объектов культурно-исторического наследия. В то же время эти регионы обладают мощным производственно-промышленным потенциалом, плюс большинство промышленных объектов

Северо-Западного региона обладают высокой транспортной доступностью, то есть разработка и внедрение «промышленных» туристических маршрутов будет осущест-

вляться в развитой инфраструктурной среде.

**Таблица 1 – Объем и динамика туристических, гостиничных и санаторно-оздоровительных услуг по федеральным округам в 2012 и 2016 гг., млн. руб.**

Федеральный округ	2012	2016	Темп прироста, %, 2016/2012	Индекс роста цен за 2012–2016 гг. по РФ
В целом по РФ	121545,0	161344,5	32,7	1,51
Центральный федеральный округ	32302,3	42771,7	32,4	
Северо-Западный федеральный округ	14890,1	16629,7	11,7	
Южный федеральный округ	7877,2	12886,9	63,6	
Северо-Кавказский федеральный округ	5912,6	5188,9	-12,2	
Приволжский федеральный округ	19974,5	28547,4	43	
Уральский федеральный округ	17569,1	22444,3	27,7	
Сибирский федеральный округ	17221,3	18304,7	6,3	
Дальневосточный федеральный округ	5798,0	7680,3	32,5	

Источник: составлено и рассчитано авторами по: Официальный сайт Федерального агентства по туризму Министерство культуры Российской Федерации. - URL: <http://www.russiatourism.ru/contents/statistika/statisticheskie-dannye-po-rf/statisticheskie-dannye-po-subektam-rf>

В настоящий момент на российском туристском рынке очень мало предложений современных, актуальных и специально разработанных промышленных туров. На взгляд авторов, положительным примером и хорошей базой для развития промышленного туризма может стать Вологодская область.

Область обладает большим промышленным потенциалом, на ее территории компактно расположен целый ряд предприятий, относящихся к обрабатывающей, пищевой, металлургической, химической промышленности. Предприятия не просто интересны по направлениям деятельности, ряд из них является мировыми брендами – Вологодское масло, Вологодское кружево, Вологодский лен. Помимо этого, крупнейшие города области – Вологда и Череповец – имеют развитую транспортную инфраструктуру и расположены недалеко от российских столиц – Москвы и Санкт-Петербурга. В области достаточно хорошо развит гостиничный и

ресторанный бизнес, так как по ее территории проходят межрегиональные туристские культурно-исторические маршруты общероссийского значения.

*Степень востребованности промышленных туристических маршрутов у населения.*

Авторами были изучены предложения 83 действующих туристических фирм Череповца и 113 Вологды и ни в одной из них не нашлось пакета предложений по промышленным турам. Однако, по результатам опроса компаний, занимающихся заказными автобусными перевозками, они регулярно получают заявки по маршрутам промышленных объектов – в основном, от учебных организаций. Таким образом, мы видим, что туроператоры в силу разных причин не предлагают промышленные маршруты потребителям, в то время как потребители сами изыскивают такие возможности. Наш экспресс-анализ подтверждается и другими исследованиями, которые указывают, что в России на

промышленный туризм приходится всего 1% туристского рынка [10, С.57].

По составу групп можно выделить туры для школьников и студентов; туры для смешанных групп; туры для профессионалов. Для подтверждения тезиса о востребованности промышленных туристических маршрутов нами был проведен опрос среди жителей г. Череповца. В обследовании участвовали школьники, студенты, люди от 26 до 45 лет, и старше 46 лет.

В результате проведения опроса были получены следующие данные: большая доля респондентов (72%) собирается отправиться в туристическую поездку в ближайший год; 32% опрошиваемых предпочитает отдыхать за рубежом, 29% в России; 45% респондентов получают чаще всего информацию о туристических продуктах из интернета, 32% от знакомых, 15% по радио; для 36% опрошиваемых наиболее важным фактором, влияющим на выбор тура, является цена, для 30% – качество предоставляемых услуг, для 29% – наличие достопримечательностей; большинству респондентов (93%) интересны обзорные экскурсии; 53% хотят посетить экскурсии на предприятия, 34% хотели бы посетить определенные промышленные объекты; большинству опрошиваемых (40%) были бы интересны экскурсии на предприятия различных отраслей промышленности, 33% респондентов предпочитают посетить предприятия пищевой промышленности, 16% – предприятия тяжелой промышленности. Для 36% респондентов наибольший интерес представляет уникальность и особенности производственного процесса, для 28% важным является возможность участия в дегустациях. Для 64% опрошиваемых наиболее приемлемой является цена на промышленный тур – от 10 до 13 тысяч рублей. 79% респондентов считают, что у Вологодской области есть большой потенциал для развития промышленного туризма.

*Пример промышленного тура по предприятиям Вологодской области*

На начальном этапе развития про-

мышленного туризма в Вологодской области туры могут быть ориентированы на школьников. Во-первых, учащихся достаточно просто организовать, во-вторых, делясь своими впечатлениями с родителями, школьники будут разрушать стереотип «закрытого производства» и тем самым способствовать появлению спроса на экскурсии для смешанных групп.

Таким образом, разработка нового промышленного тура (маршрута) является перспективным инновационным направлением на туристском рынке Вологодской области по трем основным причинам: область имеет все необходимые для этого ресурсы; население области положительно оценивает данное направление; на туристском рынке России на данный момент отсутствуют предложения промышленных туров Вологодской области, т.е. рынки промышленного туризма характеризуются нулевой конкуренцией.

В качестве конкретного практического примера рассмотрим перечень предприятий, которые можно включить в промышленный тур по Вологодской области. В рамках данного тура предполагается посещение следующих промышленных объектов:

1. Вологодский завод строительных конструкций и дорожных машин. Это предприятие комплексного домостроения, лидер на отечественном рынке мобильных конструкций.
2. Вологодская кондитерская фабрика. Ассортимент выпускаемой продукции насчитывает около 300 наименований. При производстве сладостей фабрика использует только натуральное сырье. Предприятие выпускает продукцию профилактического, диетического назначения. Продукция сертифицирована по системе «Настоящий вологодский продукт».
3. Вологодский пивоваренный завод. Вологодский пивоваренный завод функционирует с 2001 года. «Живое пиво» от Вологодского пивоваренного завода – это продукт натурального

- брожения, без добавления консервантов и добавок.
4. Вологодский оптико-механический завод, который входит в состав холдинга государственной корпорации «Ростех». Предприятие производит различные виды луп, окуляров, приборов медицинского назначения.
  5. Шекснинский маслозавод. Как и все молочные предприятия Вологодской области, имеет спрос на свою продукцию как внутри, так и за пределами региона.
  6. Шекснинский льнозавод – главное производство льняной отрасли региона. Завод специализируется на производстве длинного и короткого льноволокна, реализуемого в другие области и страны ближнего зарубежья.
  7. Птицефабрика «Шекснинский бройлер». Основной вид деятельности предприятия – это разведение сельскохозяйственной птицы, производство мяса бройлеров и его переработка.
  8. АО «Апатит» – крупнейший не только в России, но и в Европе производитель фосфоросодержащих удобрений, фосфорной и серной кислот.
  9. Центр металлургической промышленности – интерактивный музейный комплекс, который знакомит посетителей не только с работой металлургического комбината, но и всей металлургической промышленности.
  10. Череповецкая спичечная фабрика «ФЭСКО». Фабрика оснащена современным оборудованием, выпускает различные виды спичек, которые пользуются спросом.

Все предложенные предприятия имеют хорошую транспортную доступность, предлагаемые к посещению населенные пункты расположены на расстоянии 50-60 км друг от друга. Тур может быть проведен в течение двух-трех дней, с остановкой на ночь в г. Череповце и г. Вологде.

*Организационно-технические рекомендации по реализации тура*

Посещение промышленных пред-

приятий может выступать, как самостоятельное направление, так и в качестве скорректированного дополнения к программам других культурно-познавательных туров по городам Вологодской области.

Для удобства туристов, например, из Санкт-Петербурга, маршрут может быть скорректирован и иметь начальную точку в городе Череповец (Череповец-Шексна-Вологда).

Обязательным условием для организации промышленного тура является представление руководителям интересующих предприятий проектной документации по организации данного тура для согласования. Частью данного промышленного тура является транспортное обслуживание, организация питания, размещения.

Для реализации тура необходим компетентный персонал, а именно: водитель со стажем; высококвалифицированный гид-экскурсовод, главная задача которого – сопровождение туристов. Экскурсовод должен быть ответственным, опытным, коммуникабельным, иметь широкий кругозор, грамотную речь, знания в области истории развития городов и их промышленности (Вологда, Череповец, Шексна), а также главных особенностей функционирования промышленных предприятий Вологды, Череповца, Шексны.

Организация посещений на предприятия должна соответствовать требованиям безопасности. Перед началом каждой производственной экскурсии для туристической группы является обязательным проведение пятиминутного инструктажа, освещающего особенности поведения каждого на производственных участках.

Представитель принимающего предприятия (инструктор) обеспечивает туристов необходимым защитным и вспомогательным оборудованием, специальной одеждой, обувью, другими необходимыми приспособлениями. Он следит за соблюдением туристами правил безопасности, так же обязательным является страхование жизни и здоровья туристов на время тура.

### Заключение

Большинство отечественных и зарубежных исследователей относят к промышленному туризму посещение действующих или закрытых (наследие) промышленных предприятий, а так же компаний, работающих в сфере услуг.

Динамика показателей объема туристических, санаторных и гостиничных услуг нашей страны говорит о стабильном росте в отрасли. В связи с этим представляется особенно актуальным рассмотрение возможностей промышленного туризма в данном регионе, который обладает значительным промышленным потенциалом и развитой транспортной инфраструктурой. Опрос жителей г. Череповца подтвердил заинтересованность населения в разработке промышленных туров.

Авторы рассчитывают, что приведенный в качестве примера перечень объектов и рекомендации по организации туров будут интересны не только туроператорам, но и представителям производственных компаний, поскольку промышленный туризм открывает широкие возможности для рекламы их продукции, брендинга и продвижения тор-

говой марки. Фактически любая производственная компания может открыть двери для посетителей, и предприниматели должны понимать, что промышленный туризм – это еще одна возможность для освоения рынков сбыта, и никто кроме самих производителей не сможет предложить туристам интересный и безопасный продукт. Конечно, экскурсия на мясокомбинат или птицефабрику не может включать цеха по забою скота, а при организации экскурсии на высокотехнологичные объекты руководители предприятия должны, прежде всего, позаботиться об информационной безопасности, чтобы не стать жертвами промышленного шпионажа. Но все эти задачи решаются организационными мерами: грамотным планированием маршрута экскурсии и оценкой объектов посещения по критериям эстетичности, зрелищности, информационной безопасности и т.д. Тогда промышленный туризм будет еще одним действенным инструментом в процессе организации маркетингово-сбытовой деятельности промышленных предприятий и новым фактором успешного развития региона.

### Литература

1. Акимова М.А. Экстремальный туризм: совершенствование // Географический вестник. 2016. № 1. С. 95–103.
2. Белентьева Т.Н. Анализ состояния промышленного туризма в Приморском крае // Вестник современной науки. 2015. № 11-2. С. 23–28.
3. Божко Л.Д. Индустриальный туризм на Украине // Известия Уральского федерального университета: Проблемы образования, науки и культуры. 2015. № 4 (105). С. 156.
4. Волков С.К. Нужно ли развивать в России промышленный туризм? // Актуальные научные исследования в современном мире. 2016. № 8-1. С. 26–30.
5. Волков С.К. Промышленный туризм: обзор немецкого опыта и перспективы для российских регионов // Менеджмент в России и за рубежом. 2015. № 5. С. 68–75.
6. Гарнов А.П. Актуальность системного формирования отечественного промышленного туризма // Вестник Российского экономического университета им.Г.В. Плеханова. 2012. № 2. С. 60–63.
7. ГОСТ Р ИСО 13810-2016 Туристические услуги. Промышленный туризм (с поправкой) // М.: Стандартинформ. 2016. 14 с.
8. Корабейников И.Н. Некоторые особенности формирования туристско-рекреационного кластера на региональном уровне // Казанская наука. 2014. № 2. С. 71–73.
9. Корешков М.В. Промышленный туризм: знакомство с производством // Профессиональное образование и рынок труда. 2015. № 9–10. С. 42–43.
10. Косякова, А.А. Перспективы развития промышленного туризма в России // Научная мысль. 2016. № 1. С. 56–59.
11. Никулина Е.Н. Исследование востребованности и перспектив развития промышленного туризма в регионе: взгляд предприятий // Креативная экономика. 2017. Т.11. № 8. С. 875-892.
12. Никулина Е.Н. Промышленный туризм в мировой практике: особенности организации и тенденции развития // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2017. № 9. С. 40-44.

13. Никулина Е.Н., Трусов С.В. Развитие промышленного туризма в регионе: региональные аспекты // Российское предпринимательство. 2017. Т.18. № 13. С.2061-2078.
14. Складенко С.А., Панченко Т.М., Селиванов И.А., Головенко М.В. Перспективы развития промышленного туризма в России // Российское предпринимательство. 2011. № 10-1. С. 146–150.
15. Яшалова Н.Н., Акимова М.А., Рубан Д.А., Бойко С.В., Усова А.В., Мустафаева Э.Р.к. Перспективы регионального развития промышленного туризма в свете анализа основных экономических показателей российской туристической индустрии // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2017. № 2 (50). С. 195-213.
16. Струзберг Г.В. Современное состояние и перспективы развития промышленного туризма // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития. 2013. № 3. С. 147-151.
17. Струзберг Г.В. Потенциал Оренбургской области в сфере промышленного туризма // Новый университет. Серия: Экономика и право. 2014. № 4. С. 122–125.
18. Федеральное агентство по туризму Министерства культуры Российской Федерации (Ростуризм) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.russiatourism.ru/contents/statistika/statisticheskie-dannye-por/statisticheskie-dannye-po-subektam-rf/>. (Дата обращения: 12.03.2018).
19. Федеральный закон от 24.11.1996 N 132-ФЗ (ред. от 05.04.2016) «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017). // КонсультантПлюс. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).
20. Bran F. The industrial tourism // Quality – Access to Success. 2012. Vol. 13, suppl. 3. pp. 1–6.
21. Bujok P. Industrial tourism in the context of the industrial heritage // Geojournal of Tourism and Geosites. 2015. Vol. 15. pp. 81–92.
22. Hall C.M., Sharples L. The consumption of experiences or the experience of consumption? An introduction to the tourism of taste. // C.M. Hall, L. Sharples, R. Mitchell, N. Macionis, & B. Cambourne (Eds.), Food tourism around the world: Development, management and markets. Oxford: Butterworth Heinemann. 2003. pp. 1–24.
23. Kalinowski K.M., Weiler B. Educational travel. – London: Belhaven Press. 1992. pp. 15–26.
24. Li L., Soyez D. Industrial tourism destination management in Germany: A critical appraisal of representation practices // Community Tourism and Border Tourism, edited by BAO Jigang, XU Honggang and Alan Lew. Beijing: China Travel Publisher, 2006. pp. 408–429.
25. Maccannel D. The Tourist: A New Theory of the Leisure Class. – New York: Schocken Books. 1976. 231 p.
26. Mitchell M.A., Orwig R.A. Consumer experience tourism and brand bonding // Journal of Product and Brand Management. 2002. Vol. 11 (no. 1). pp. 30–41.
27. Williams A., Shaw G. Tourism and Regional Development: Polarization and New Forms of Production in the U.K. // TESG. 1995. Vol.86. pp.50-63.
28. Weidenfeld A., Butler R.W., Williams A.M. Clustering and Compatibility Between Tourism Attractions // International Journal of Tourism Research. 2010. Vol. 12. № 1. pp. 1-16.



УДК 332.1

**Развитие концепции кластерно-сетевой организации социально-экономического пространства территорий**

**Г.С. Ферару**, доктор экономических наук, доцент,  
**Д.Н. Киселев**, аспирант,

Белгородский Государственный Национальный Исследовательский Университет, г. Белгород

*В статье отражены основные теоретические положения, раскрывающие особенности развития концепции кластерно-сетевой организации социально-экономического пространства территорий и отражающие авторское видение преимуществ сетевых взаимодействий по сравнению с иерархическим механизмом в структуре экономики, а также результаты компаративного анализа кластерной и кластерно-сетевой моделей организации социально-экономического пространства территорий.*

Социально-экономическое пространство, кластер, сетевые экономические отношения, кластерно-сетевая модель, регион.

**The development of the concept of cluster and network organization of socio-economic space of the territories**

**G.S. Feraru**, doctor of Economics Sciences,  
**D.N. Kiselev**, postgraduate student,  
Belgorod State National Research University, Belgorod

*The paper describes general theoretical principles, revealing the peculiarities of development of the concept of cluster and network organization of socio-economic space of the territories and reflecting the author's vision of the benefits of network interactions in comparison with a hierarchical mechanism in the structure of the economy, as well as the results of the comparative analysis of cluster and cluster-network models of the socio-economic space of the territories.*

Socio-economic space, cluster, network economic relations, cluster-network model, region.

Путь России в XXI веке находится в неизбежном поиске устойчивой формы организации обширного регионального многообразия. Экономика регионов является определяющей для развития экономики страны в целом. Для реализации своих конкурентных преимуществ, технологического и человеческого потенциала в условиях глобализации регионы должны иметь доступ к самым передовым средствам, которые помогают оставаться конкурентоспособными рабочей силе и экономике. Одним из таких средств является экономическое развитие территорий на основе кластерно- сетевого подхода [11], имеющего территориально-отраслевую привязку и включающего симбиоз двух форм организации социально-экономического пространства территорий: кластерную и сетевую.

Если ещё несколько десятилетий назад вопросы формирования кластеров

являлись темой многих научных дискуссий и требовали чётко оформленной концепции территориального развития, основанного на кластерном подходе, то уже сегодня в мире существуют научные школы, изучающие территориальные кластеры, а также успешно функционируют кластерные национальные обсерватории: Европейская кластерная обсерватория ([http://ec.europa.eu/growth/industry/policy/clusters/observatory\\_en](http://ec.europa.eu/growth/industry/policy/clusters/observatory_en)); Российская кластерная обсерватория (<http://cluster.hse.ru/>); Индийская кластерная обсерватория (<http://www.clusterobservatory.in/>) и др.

Кластер, как объект экономической агломерации взаимосвязанных предприятий на некоторой территории, известен со времён ремесленного производства. Но, только начиная с последней четверти XX века, промышленные кластеры начали

проявлять себя как важный фактор экономического развития регионов.

Кластерная концепция экономического развития региона представляет альтернативное видение конкуренции, новую модель структурирования экономики региона, а также комплексный подход к инновационному развитию как отдельных экономических агентов, так и территории в целом. Логика развития наиболее успешных глобальных компаний и наиболее экономически развитых регионов и стран мира свидетельствует о том, что кластеризация — это закономерный этап эволюции форм комплексной организации хозяйствования, позволяющий связать воедино единичное и общее, сбалансировать интересы человека, фирмы и региона, задать вектор их совместного единого направленного развития. Кластерные преобразования решают проблему разобщённости государства, бизнеса, науки, финансовых и образовательных учреждений.

Сегодня кластерная форма организации территорий стала важнейшим фактором воздействия на развитие социально-экономического пространства во всем мире. В свою очередь интеграция регионов на уровне «мегакластеров» позволяет усилить процесс совместного взаимодействия, порождающий благоприятные условия для развития корпоративных, сетевых и локальных мегаструктур и мегаэкономики территорий их базирования. Тенденция мегакластерной интеграции способствует созданию среды распространения и активного развития очагов глобального экономического роста, получению кумулятивного эффекта в интернальном и экстернальном аспекте в результате сотрудничества отдельных предприятий, фирм и их специфически структурированных групп по цепям взаимодействий [3, с.76].

Мегакластеры, которые могут быть отнесены к современным феноменам мегаэкономического типа, пока остаются малоисследованными объектами,

требующими чёткого категориального определения и классификации, а обеспечение баланса интересов участников сложных вертикально и горизонтально интегрированных структур в формате мегаэкономического кластера требует обоснования содержания соответствующих экономических механизмов.

Сегодня все больше учёных, занимающихся исследованием процессов кластеризации, обращают внимание на тот факт, что в кластерах существует сетевой характер взаимоотношений и предлагают интегрировать подход к кластеру как экосистеме [2] и одному из видов межорганизационных сетей [14]. По их мнению, кластеры могут рассматриваться как один из видов открытой межорганизационной сети, характеризующейся комплексными, стабильными и скорее кооперативными, нежели конкурентными взаимоотношениями между фирмами — участниками сети [10].

Анализ литературы последнего десятилетия позволяет предположить, что кластеры не только состоят из разного рода сетей, но и могут в свою очередь образовывать единую сеть в рамках более широкой территории [2]. Ярким примером является так называемый «научно-технический треугольник» ELAt (Eindhoven-Leuven-Aachentriangle) — один из европейских регионов экономики знаний, представляющий собой трансграничную систему инновационных кластеров [12]. В настоящее время он считается признанным примером стимулирования инновационного развития Европы с использованием кластерного подхода. Влияние получаемых в ELAt результатов, касающихся новых процессов и продуктов, распространяется не только на три урбанизированных региона, давших название треугольнику (Эйндховен, Лёвен, Аахен), но и на окружающие европейские территории.

Большинство исследователей считают, что толчок сетевому подходу дала социология, а именно: теория

социального обмена, родоначальником которой считается Джордж Хоманс – американский социолог и представитель необихевиоризма [6].

Основоположниками использования сетевого подхода в промышленности принято считать шведских экономистов Х.Хоканссона и Я. Ехансона. Они использовали результаты социологических исследований (К. Кука и Р.Эмерсона), а также концепцию межорганизационных отношений и новую институциональную теорию. Таким образом, появилась идея сетевого подхода в промышленности, которая предлагала новый взгляд на рынок как совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых групп организаций и индивидуумов, представляющих собой сеть. Промышленные рынки, благодаря доминированию долгосрочных взаимоотношений, обусловленных сильной функциональной, ресурсной и временной зависимостью, предлагалось рассматривать как закрытые сети. Сама сетевая модель состояла из трёх основных элементов: деятелей, деятельности и ресурсов, имела определённую, но меняющуюся во времени структуру, а целью деятелей в сети декларировалось увеличение контроля над одним из сетевых элементов (деятелями, деятельностью или ресурсами).

Особенностью этой концепции было рассмотрение не столько сетей одной фирмы, сколько всего рынка или его части как сети. Таким образом, предполагалось, что в сеть могут входить и конкуренты, а не только деловые партнёры отдельной фирмы. Вопрос определения границ сети оставался открытым и отдавался на усмотрение конкретному исследователю. Стоит отметить, что несмотря на свою большую привлекательность, данная концепция не получила широкого развития. Видимо, ей не хватало большей определённости в части функциональности сетей.

Начиная с 90-х гг. XX в., сетевой подход стал особо популярным в

экономике. Импульс исследованиям сетевой перспективы дали примеры организации сетевых компаний в США, а также большой практический материал исследований особенностей функционирования сетей в Юго-Восточной Азии. В теории менеджмента чётко прослеживаются две концепции организации корпорации в противовес более традиционным (У-форма, Х-форма, М-форма), а также концепция развития сетевого/виртуального предприятия – сети предприятий, являющихся формально независимыми, но объединяющих свои ресурсы для формирования дополнительных компетенций, требующихся в рамках цепочки по созданию конкретной потребительской ценности.

Наиболее яркой и результативной была работа Р. Майлза и Ч. Сноу [13], которые не только описали сущность сетей как новой формы организации бизнеса, но и предложили классификацию сетевых структур, выделив три её разновидности: внутреннюю (когда корпорация выделяет свои подразделения в отдельные виды бизнеса и сотрудничает с ними на рыночных условиях); стабильную (когда центральная фирма сосредоточена на нескольких ключевых компетенциях, а вспомогательные виды деятельности отдаёт на аутсорсинг постоянным партнёрам); динамическую (когда центральная фирма может вообще не обладать активами, привлекать их на условиях аутсорсинга, но должна обладать хотя бы одной наиболее важной компетенцией – как правило, знанием того, что хочет потребитель. В этом случае стабильной сети не существует, её участники могут постоянно меняться, однако центральная фирма должна постоянно развивать свою компетенцию для управления динамичной сетью).

На наш взгляд, сетевые экономические отношения в контексте экономических взаимодействий являются незаменимым механизмом экономической

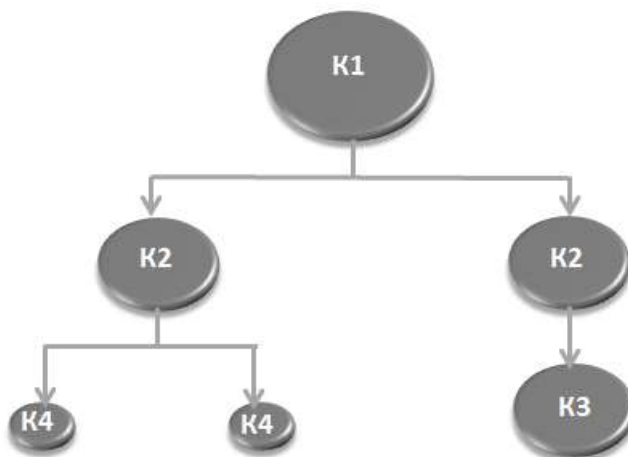
координации, благодаря наличию адаптационной функции сети. Классическое и неоклассическое направление экономической теории в качестве идеального механизма координации рассматривают рынок. Однако противники этой точки зрения указывают на ряд недостатков рынка как механизма координации, которые, на их взгляд, свидетельствуют о необходимости организованного действия в иерархической форме. Иерархический механизм облегчает формулирование целей, важных для экономики и общества, мобилизацию ресурсов для их достижения, а также контроль исполнительных действий [5]. С одной стороны, он необходим в определённых сферах экономической деятельности, с другой – может приводить к бюрократизации, растягиванию времени принятия решения, коррупции и другим явлениям, характеризующимся с позиции институциональной экономики как оппортунистические.

Иными словами, координацию экономических взаимодействий невозможно свести к традиционной дихотомии «рынок — иерархия». Как отмечает Р. Доманьски, существуют области, в которых они не обеспечивают надлежащей координации. В этих областях существенны неформальные механизмы взаимодействия независимых субъектов. Координация этих областей осуществляется переплетающимися

цепями общественных, политических и хозяйственных отношений, приобретающими форму сети [5]. При этом, на наш взгляд, перечисленные механизмы координации сосуществуют, дополняя друг друга, а не являются взаимоисключающими.

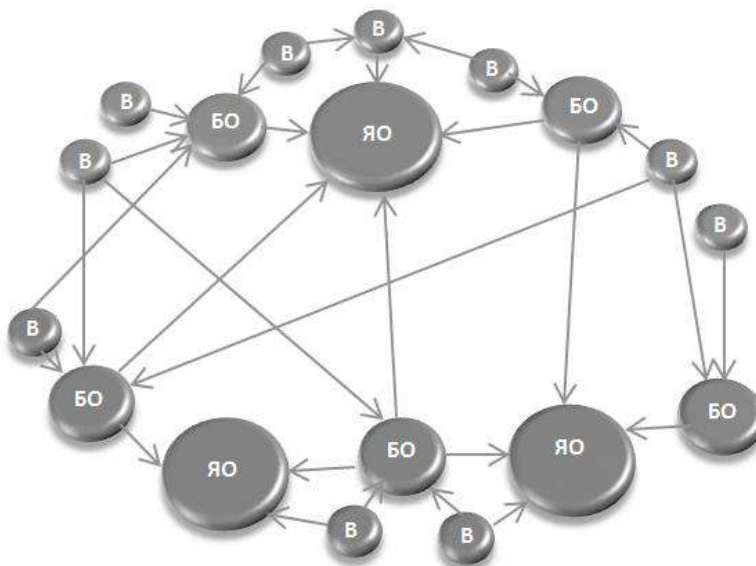
Среди инструментов рынка выделяют такие, как цена, спрос и предложение, формальные правила и принуждение – инструменты иерархии [8, с.81]. Сети, в отличие от иерархии, основаны на горизонтальных связях и действуют на основании принципов, отличных от рынка и иерархии. Их характерной чертой являются доверие, самоорганизация и сотрудничество. Сравнение моделей иерархических и сетевых экономических взаимодействий приведено на рисунках 1 и 2.

Исходя из сравнения моделей, представленных на рисунках 1 и 2, можно сделать вывод о том, что сетевой механизм координации экономических взаимодействий – это, в первую очередь, адаптационный механизм. По отношению к государству он может смягчать неэффективность институциональной среды за счёт действия неформальных институтов. При этом неэффективность формально институциональной среды можно рассматривать как одно из условий формирования сетевых экономических отношений.



**Рисунок 1 – Модель иерархических экономических взаимодействий\***

\*Легенда обозначений рисунка 1.3: K1 – компания первого уровня или «иерархический корень», организация сверху; K2, K3, K4 – компании второго, третьего и четвертого уровней. Основа взаимодействия между компаниями – подчинение, вид ответственности – возложенная



**Рисунок 2 – Модель сетевых экономических взаимодействий\***

\*Легенда обозначений рисунка 1.4: ЯО – якорные организации, ключевые фирмы; БО – базовые организации входящие в сеть; В – вспомогательные, инфраструктурные сетевые организации; в сетевой структуре преобладают горизонтальные связи; основа взаимодействия – сотрудничество/доверие; вид ответственности – восприимчивая

Поскольку сетевая природа современной экономики задаёт определённые условия функционирования предприятий и отраслей, то здесь основным вопросом является вопрос идентификации сетевых взаимосвязей с

другими составляющими экономики региона. В качестве формы организации сети в решении поставленной задачи целесообразно рассмотреть кластер, так как ряд исследователей с убеждённой уверенностью отмечают, что кластеру присущи черты

сети [7]. Реальный кластер есть группа предприятий, которые не просто соседствуют территориально, но объединяются в сеть, нацеленную на достижение определённого общего результата, причём, как правило, в этой сети необходимо присутствие компаний, представляющих разные отрасли (не случайным образом, а по принципу комплементарности ресурсов и компетенций) [9]. Следовательно, можно говорить о новой, инновационной модели экономических взаимодействий внутри социально-экономического пространства региона – кластерно-сетевой модели.

Преимущество экономических сетей организованных в виде кластеров заключается в том, что кластеры

выступают в роли инструмента «сборки» и структуризации «местных» игроков, представляющих отдельные элементы региональных инновационных систем (бизнес, науку, образование и т.д.), в целях осуществления совместных проектов, способствующих повышению конкурентоспособности участников кластера [1, с.6].

В отличие от широко используемой кластерной модели организации экономических взаимодействий, кластерно-сетевая модель обладает рядом дополнительных преимуществ. Компаративный анализ кластерной и кластерно-сетевой модели приведён в таблице ниже.

**Таблица 1 – Сравнительный анализ кластерной и кластерно-сетевой моделей организации социально-экономического пространства территорий (сост. авт.)**

Критерии	Кластерная модель	Кластерно-сетевая модель
<b>Структура состава</b>	в кластер входят только местные (региональные) взаимосвязанные предприятия	расширение системы взаимосвязей как внутри кластерных образований, так и с внешними агентами
<b>Распределение ресурсов</b>	перераспределение ресурсов внутри системы, ограниченной границами кластера	расширение каналов ресурсообеспечения за счёт сетевых взаимосвязей
<b>Разновидности связей в структуре</b>	взаимосвязи, которые позволяют участникам кластеров приобретать более мощный производственно-рыночный потенциал в сравнении с теми организациями, которые работают в одиночку (производственно-финансовые и организационные взаимосвязи)	рациональность образования взаимосвязей (вертикальное выстраивание связей при горизонтально-сетевой интеграции элементов)
<b>Масштаб эффекта</b>	повышение конкурентоспособности экономики на уровне региона, края	повышение конкурентоспособности экономики в более крупных масштабах, например округа, страны, союза государств
<b>Особенности государственной поддержки</b>	обеспечение соответствия стратегии каждого отдельного вида предпринимательской деятельности общей стратегии развития региона.	ориентация управления деятельностью кластеров за счёт стимулирования сетевых взаимосвязей

Проведенный сравнительный анализ данных в таблице 1 позволяет нам сделать вывод о том, что кластерно-сетевая модель организации экономических взаимодействий позволяет обеспечить повышение конкурентоспособности экономики в более

крупных масштабах, по сравнению с кластерной моделью, и обеспечивает более высокие результаты экономической деятельности за счет мультипликативного эффекта процессов кластеризации и сетизации.

Кластерно-сетевая модель – это,

прежде всего, новая управляющая технология, позволяющая повысить эффективность функционирования территориальных образований. Социально-экономическое развитие региона должно базироваться на взаимодействии трёх основных принципов : устойчивости, пропорциональности и сбалансированности [4]. Все эти свойства системы взаимосвязаны друг с другом и должны присутствовать одновременно в любой момент времени. Устойчивость

предполагает сохранение воспроизводственного потенциала кластерных структур в течение длительного периода времени. Пропорциональность обеспечивает функционально-эффективное перераспределение ресурсов внутри кластеров и между кластерами по сетевым связям. Сбалансированность определяется сетевыми взаимодействиями всех экономических систем в кластерно-сетевой структуре региона.

### Литература

1. Абашкин В.Л., Голанд М.Ю., Гохберг Л.М., Куценко Е.С., Рудник П.Б., Шадрин А.Е. Пилотные инновационные территориальные кластеры в Российской Федерации // Под общ. ред.: Л.М. Гохберг, А.Е. Шадрин. М.: Издательский дом НИУ ВШЭ. Москва. 2013.
2. Бек М.А., Бек Н.Н., Бузулукова Е.В. и др. Методология исследования сетевых форм организации бизнеса. Коллект. моногр. под науч. ред. М.Ю. Шерешевой; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики» // М.: Изд. дом Высшей школы экономики. 2014. 446. [2] с.
3. Волошина А.Ю. Мегакластеры как объекты современной мегаэкономики // Инновации. 2013. № 5 (175). С. 75-79.
4. Данько Т.П., Клягин А.В., Куценко Е.С. Кластеры в конкурентоспособной национальной экономике // Маркетинг взаимодействия: Концепции, стратегии, эффективность // СПб. 2009. С. 534-537.
5. Доманьски Р. Экономическая география: динамический аспект. Пер. с пол. // М.: Новый хронограф. 2010. 376 с.
6. Катнев В.И. Перспективы развития сетевой экономики в условиях формирующегося общества знаний // Проблемы современной экономики. 2007. №2 (22). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1353>.
7. Лаврикова Ю.Г. Кластеры как рыночный институт пространственного развития экономики региона: дис. ...д-ра экон. наук // Екатеринбург. 2009. 358 с.
8. Муравьев А.А. Сетевые экономические отношения и координация экономических взаимодействий // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. 2013. № 4. Том 19. С.81-84.
9. Шерешева М.Ю. Сетевой подход к изучению кластеров предприятий: опыт исследовательской группы IMP. В сборнике: Сетевой бизнес и кластерные технологии сборник статей. Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Лаборатория сетевых форм организации, Факультет менеджмента ; составитель У. В. Ломакова; под редакцией В.П. Третьяка, М.Ю. Шерешевой. Москва. 2011. С. 51-69.
10. Bode A., Talmonl' Armee T.B, Alig S. Research note: clusters vs networks – a literature-based approach towards an integrated concept // International Journal Globalisation and Small Business. 2010. Vol. 4. No. 1.
11. Lindqvist G., Ketels C., Solvell O. (2013) The Cluster Initiative Greenbook 2.0. Stockholm: Ivory Tower Publishers // Access mode: <http://www.ivoi-ytower.se/>. переадресация <http://cluster-research.org/>.
12. Nauwelaers C., K. Maguire and G. Ajmone Marsan (2013), The Case of the Top Technology Region/Eindhoven-Leuven AachenTriangle (TTR-ELAt) – Regions and Innovation: Collaborating Across Borders, OECD Regional Development Working Papers, 2013/22, OECD Publishing Access mode: <http://dx.doi.org/10.1787/5k3xv0lg3hf5-en>.
13. Raymond E. Miles, Charles C. Snow and David J. Ketchen, Jr. // Building Effective Networks. The Academy of Management Executive. 2005. Vol. 17. No. 4. pp. 97-104.
14. Riemer K., Klein S., Gogolin M. Network Business Model Configuration – New Roles for Dynamic Network Arrangements // Challenges and Achievements in E-Business and E-Work/ ed. by B. Stanford-Smith, E. Chiozza, M. Edin. Part 2. Amsterdam: IOS Press, 2002. P.892-899.

УДК 332.145

**Развитие кластерного предпринимательства Евро-Арктической экономической зоны (на примере Мурманской области)**

**Е.С. Хаценко**, кандидат экономических наук, профессор РАЕ,  
г. Мурманск, Мурманская область,

**К.А. Чудинов**, заместитель председателя,

**Д.А. Лашин**, председатель комиссии по экономической политике,  
Общественная молодежная палата при Мурманской областной Думе,  
г. Мурманск, Мурманская область

*Статья посвящена проблемам и перспективам развития кластерного предпринимательства в Евро-арктической экономической зоне. Рассмотрены меры поддержки региональных производителей, определены меры поддержки регионального предпринимательства. Особое внимание уделено развитию маркетинговой концепции предпринимательского кластера. Предложен инструмент развития кластерного предпринимательства через внедрение системы зонтичного брендинга.*

Предпринимательские структуры; кластер; зонтичное брендинг.

**Development of cluster business of the Euro-Arctic economic zone  
(on the example of the Murmansk region)**

**E.S. Khatsenko**, Candidate of Economic Sciences, professor RAЕ,  
Murmansk, Murmansk region,

**K.A. Chudinov**, deputy chairman,

**D.A. Lashin**, head of the Commission on economic policy  
Youth chamber of the Murmansk Regional Parliament,  
Murmansk, Murmansk region

*The article is devoted to the problems and prospects of cluster entrepreneurship development in the Euro-Arctic economic zone. Consider measures to support regional producers, sets out measures to support regional entrepreneurship. Special attention is paid to the development of the marketing concept of the enterprise cluster. A tool for the development of cluster entrepreneurship through the introduction of umbrella branding system is proposed*

The business structure; the cluster; the branding.

Развитие регионального предпринимательства – одна из стратегических задач социально-экономического развития регионов. Каждый субъект Федерации пытается создать среду, обеспечивающую поддержку и развитие предпринимательского климата в регионе. Создание новых рабочих мест, увеличение фискальных поступлений в региональный бюджет обеспечивает высокую оценку экономической политики в регионе. В последнее время, большое внимание заслужило развитие Арктической зоны. Особое место в системе Российского Евро-арктического региона занимает Мурманская область с высокими темпами роста промышленности, обеспеченностью ресурсами, развитием и поддержанием показателей экономической достаточности промышленных моногородов и закрытых административно-территориальных образований. Безуслов-

но, одним из приоритетных вопросов развития промышленности и инвестиционно-го климата Мурманской области стала задача по развитию и поддержанию региональных предпринимательских структур, в условиях экономической зависимости от промышленной специфики региона (рыбное хозяйство, горная промышленность) и муниципальных образований (рудная промышленность, оборонная промышленность).

Основным нормативно-правовым актом, регулирующим статус Мурманской области, как базисного региона экономического развития Арктической зоны является Государственная программа «Социально-экономического развития Арктической зоны Российской Федерации на период до 2020 года» [1]. На базе стратегии внесены конструктивные изменения в Стратегию социально-экономического



развития Мурманской области до 2025 года. В частности, определено стратегическое место Мурманской области в анклав Арктических регионов в базисах финансовых и индустриальных направлений развития. Особое место в стратегии отведено роли региона, как центра морехозяйственной деятельности в Арктической зоне [2]. Согласно стратегии, запланировано существенное развитие инновационного сектора экономики и диверсификация ее структуры. Особая роль отведена сервисной экономике и ее кластеризации. Стратегия предусматривает «освоение природных ресурсов территории области, океана и прилегающего шельфа северных морей на принципах комплексного подхода, инновационных и экологически совместимых технологий составит основу развития Мурманской области. Научный и технологический компоненты исследований Арктики, поиска и добычи ресурсов на ее территории и в прилегающих акваториях в значительной степени локализируются в Мурманской области, создавая полноценные региональные и отраслевые кластеры, к ядрам и районам локализации которых будут приурочены территории опережающего развития» [2].

Развитие и поддержка предпринимательства в Мурманской области закреп-

лено в ряде нормативных актов и планов среднесрочного и долгосрочного развития инвестиционно-предпринимательского климата региона. Так, Правительством Мурманской области, определены меры поддержки через субсидирование предпринимателей на покрытие затрат, связанных с удорожанием товаров при производстве на территории региона, существует обширная система поддержки социального предпринимательства, субсидирование затрат на покрытие обязательств по кредитным и лизинговым операциям. Активную поддержку оказывают профильные инвестиционные компании, созданные при поддержке Правительства региона – Фонд поддержки малого и среднего бизнеса, Корпорация развития Мурманской области. Однако при столь большом комплексе мер развития предпринимательства, остается нерешенной задача поддержки местных производителей при реализации продукции на региональном и макрорегиональных рынках сбыта. Региональной программой социально-экономического развития Мурманской области не предусмотрена концепция маркетинговой поддержки и сопровождения местных товаропроизводителей, что снижает потребительскую привлекательность для ряда специфических товаров и услуг (табл. 1).

**Таблица 1 – Меры поддержки развития предпринимательства в Мурманской области**

Направление поддержки	Вид поддержки	Наличие административных барьеров
Финансовая	Представление гранатов, субсидий, микрозаймов, финансирование социального предпринимательства, реализация кредитных программ поддержки совместно с крупнейшими финансово-кредитными институтами	Да
Информационная	Организация и поддержания информационных порталов развития бизнеса на региональном и муниципальных уровнях (организация работы ЕИЦК, бизнес-инкубаторов, исследовательских центров совместно с опорными ВУЗами и научными организациями региона)	Нет
Инвестиционная (реализована частично)	Развитие института внешних инвестиций в региональные предпринимательские структуры (за счет дискуссионных площадок на региональных бизнес-форумах)	Нет
Логистическая (не реализована)	Развитие транспортных кластеров, транспортных и складских узлов	Да
Маркетинговая/брендинговая (не реализована)	Формирование единой маркетинговой стратегии регионального рынка производства и сбыта. Формирование единого кластерного товарного знака	Да

Как можно увидеть в представленной таблице, все меры поддержки бизнеса, по нашему мнению, агрегировано должны быть представлены в 5 направлениях. На данный момент, в регионе реализовано только 2 направления (финансовое, информационное). Наибольшее развитие получил институт финансирования, за счет предоставления заемных средств предпринимательским структурам при поддержке областного бюджета и кредитных программ крупных финансовых институтов. Информационная поддержка представлена созданием информационно-консалтинговых подразделений в муниципалитетах области, основная задача которых проведение семинаров и сбор аналитических данных об объемах рынка. Свое развитие не получила логистическая поддержка, при условии, что региона располагает в районах Крайнего Севера и возможность осуществления поставок обеспечивается только магистральными перевозками.

В данной статье авторами предложено рассмотреть возможность реализации плана маркетинговой поддержки предпринимательских структур региона через создание системы кластерной классификации предпринимательских структур и развитие в регионе инвестиционно-маркетингового зонтичного бренда (суббренда), обеспечивающих рациональное разделение и классификацию программ поддержки в зависимости от функционального кластера и повышающие инвестиционную и потребительскую привлекательность для товаров местных производителей.

Определим понятие предпринимательского кластера, в призме исследуемой темы. На наш взгляд, определение предпринимательского кластера, функционально раскрывающее суть понятия звучит следующим образом, предпринимательский кластер – инвестиционно-производственная классификация/объединение участников рынка хозяйственных отношений, обеспечивающая объединение участников регионального рынка в инвестиционные группы по ряду

признаков (объемы выручки, специфика рынка сбыта и производства, покупательская активность). По факту, формирование региональных предпринимательских кластеров, дает возможность созданию условного макроучастника рынка, что облегчает выработку стратегических решений по развитию сбыта, производства, формирования программ поддержки. Органам государственной власти субъекта, кластеризация предпринимательских структур дает возможность формировать программы поддержки в едином инвестиционном поле, что сократит сроки получения положительного эффекта.

В своей статье канд.эконом. наук Антипин И.А. [3], четко формулирует преимущества кластеризации регионального предпринимательства. Так, по мнению автора, преимуществом создания системы кластеров предпринимательских структур является длительность жизненного цикла кластера и большая защищенность от рисков возникающий во внешней и внутренней средах развития, эффективное разделение труда, возможности стабильного функционирования на рынке малых предприятий при поддержке кластера. Считаем, что целесообразно согласиться с канд.эконом. наук Антипиным И.А. относительно определения целей создания системы кластеров. В частности, налаживание выпуска готовой продукции в обрабатывающих производствах очень актуальна для Мурманской области, а диверсификация экономики региона даст возможность улучшения инвестиционного климата за счет улучшения показателей ВРП и занятости.

По мнению А. Н. Асаула, «создание и эффективное функционирование кластеров придает дополнительный стимул решению общественных задач. Возрастают возможности получения работы для большого количества трудоспособного населения, что частично решает проблемы безработицы; усиливается экономическое развитие регионов, которые оказывают содействие созданию и развитию кластеров; происходит совершенствование базы

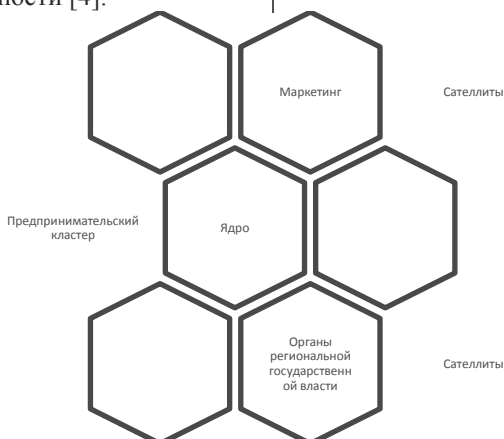
налогообложения за счет привлечения местной власти для лоббирования мероприятий по поддержке развития предпринимательства в регионе» [4].

Кластеризация подталкивает региональное предпринимательское сообщество к совершенствованию средств производства, использованию в операционной деятельности современных механизмов, которые четко отвечают высоким стандартам развития. Безусловно, развитие кластеризации привлекает инвестиционные и «длинные» капиталы, формируют среду надежных кредитных взаимоотношений. Предпринимательский кластер, фактически обеспечивает гарантии возврата кредитных средств. А.Н. Асаул полагает, что «объединение организаций в кластеры открывает более реальные возможности получить инвестиции и для небольших организаций-участников соответствующих объединений». Безусловным преимуществом кластеризации предпринимательских структур будет являться более совершенная и гибкая система закупок и поставок материалов производства. Для поставщиков, кластер будет представляться единым объединением, на участников которого будут распространяться все торговые льготы и преференции. Все элементы кластерного объединения получают бесспорное преимущество от сотрудничества при этом, не теряя своей правовой и хозяйственной самостоятельности [4].

Рассмотрим основные элементы (структуры) предпринимательского кластера с точки зрения экономики предпринимательства. Структура кластера представляет собой матричную систему, базовым ядром которой являются предпринимательские структуры (ассоциации, производители). На ядро кластера, в зависимости от различных факторов (специфика рынка, участие государственных органов власти, темп влияния региональной фискальной политики и тд) оказывают влияние сателлиты кластера (участники, формирующие внешнюю кластерную оболочку и оказывающие влияние на объемы и интенсивность развития кластера).

Одним из базовых сателлитов предпринимательского кластера является маркетинговая среда и среднесрочная потребительская стратегия развития, которые обеспечивают увеличение объемов рынка, расширение каналов сбыта, рост выручки и чистого дохода, снижение покупательской стоимости при осуществлении комиссионных функций реализатором.

По нашему мнению, при формировании предпринимательского кластера, критерием оценки единого предпринимательского кластера будет являться его экономическая эффективность и возможность покрытия понесенных затрат с формирование положительного финансового резерва.



**Рисунок 1 – Типовая структура предпринимательского кластера**

Для проведения промежуточной | экспресс-оценку уровня финансовой дос-

таточности предпринимательского кластера, нами предлагается использовать показатель КФП (контрольный финансовый показатель), с учетом влияния входящих инвестиций и реализации маркетинговой стратегии.

$$ККП = \frac{\sum D_{к(n1+n2+...+nm)}}{\sum P_{к(n1+n2+...+nm)}} \cdot k_i \cdot k_{м.р.} \quad (1),$$

где,  $\sum D_{к(n1+n2+...+nm)}$  – доходы кластера, представленные, как совокупность доходов (выручки) членов кластера до налогообложения,

$\sum P_{к(n1+n2+...+nm)}$  – расходы кластера, представленные, как совокупность расходов членов кластера,

$k_i$  – коэффициент инвестиционных вложений, являющийся постоянной величиной. Референсные и текущие значения которого определяются Министерством экономического развития региона на основании анализа регионального инвестиционного климата и уточнения социально-экономического прогноза развития региона.

$k_{м.р.}$  – коэффициент маркетинговой реализации, представленный соотношением объема товарооборота кластера к сумме чистого дохода, скорректированный на коэффициент маржинальности:

$$k_{mp} = \frac{\sum \text{Товарооборота}}{\sum \text{Чистый доход}} * k_{\text{марж}} \quad (2),$$

где,  $k_{\text{марж}}$  – коэффициент маржинальности, рассчитываемый соотношением расходов на закупки товаров, материалов, услуг для производства кластерного продукта к расходам на рекламную и маркетинговую поддержку:

$$k_{\text{марж}} = \frac{\sum Z (\text{расходы})}{\sum P_{\text{ИМ}} \text{расходы}} \quad (3)$$

Авторами предлагается формирование маркетинговой среды предпринимательского кластера через инструмент брендирования и создания специального регионального зонтичного бренда товаропроизводителей. Зонтичный бренд, с точки зрения товарного маркетинга, предполагает объединение товарных знаков производителей в единую торговую марку, с общей сбытовой стратегией позиционирования на рынке всеми участниками-товаропроизводителями. Предложение авторов основывается на создании зонтичного бренда, отражающего месторасполо-

жение производства продукции и товаропроизводителя. По нашему мнению, наиболее интересным вариантом, с точки зрения развития Арктической зоны в направлении сервисной экономики, является товарный знак «Сделано в Арктике».

Создание и развитие регионально-го зонтичного бренда должно идти параллельно или быть предпосылкой к созданию кластера. Так анализ состояния крупного и малого регионального производства показал, что за последние несколько лет производители лишились весомой части рынка сбыта. Это происходит, в том числе и из-за того, что в регионы активно стали заходить крупные федеральные торговые сети, которые эскалируя рынок, вытесняют мелких предпринимателей, которые осуществляли реализацию местных продуктов. Для формирования взаимоотношения с федеральными ритейлерами, небольшой производитель должен обладать выстроенной системой менеджмента качества на производстве, быть обеспечен ресурсами мобильной логистики, высокой производительной мощностью. Для крупной сети важно, чтобы объем продукции покрывал все её потребности, то есть из-за особенностей формирования торговой матрицы невозможно предоставить «полку» в нескольких отдельно взятых магазинах, продукт выставляется во всей сети региона. Естественно, технологическое обновление производства возможно только при наличии достаточных инвестиций, которых не имеет производитель из-за отсутствия достаточного рынка сбыта. При совокупности остальных проблем связанных с «северным удорожанием» и отсутствием достаточной сырьевой базы, производство поставлено в крайне тяжелые условия, речь не идет о развитии, речь идет о технологической стагнации.

В данном случае, конкуренция между местными производителями минимальна, по сравнению с производителями из регионов с развитым рынком, так как себестоимость их продукции ниже, что зачастую является предпосылкой к снижению и качества продукции в погоне за его удешевлением. Общая доля рынка местного производителя не более 10-15% [5].

Правительством Мурманской области, в 2017 году подготовлен доклад о состоянии и развитии конкурентной среды на рынках товаров, работ, услуг Мурманской области [5]. При подготовке доклада, были проведены исследования деятельности хозяйствующих субъектов во всех сферах экономики региона. Так, согласно приведённым данным, многие опрошенные респонденты, отмечали существующие барьеры ведения хозяйственной и предпринимательской деятельности. Согласно докладу, «половина опрошенных хозяйствующих субъектов (47%) оценивают уровень конкуренции на рынке социальных услуг, как высокий, так как для сохранения рыночной позиции им необходимо регулярно (раз в год или чаще) предпринимать меры по повышению конкурентоспособности предлагаемых услуг (повышение качества, развитие сопутствующих услуг), а также время от времени применять новые способы повышения конкурентоспособности, не используемые ранее. Вместе с тем, конкурентное давление на негосударственные организации в данной сфере оказывают преимущественно государственные учреждения, занимающие доминирующее положение на рынке, что отмечено в числе одного из наиболее значимых экономических барьеров (40%). Выделение хозяйствующими субъектами проблем отсутствия платежеспособного спроса со стороны потребителей (67%) и значительных первоначальных капитальных вложений при длительных сроках окупаемости этих вложений (40%) свидетельствуют о необходимости развития государственной поддержки рынка» [5]. При анализе рынка розничной торговли отмечено, что «факторы, препятствующие дальнейшему развитию конкуренции в розничной торговле как в Мурманской области, так и, на наш взгляд, в целом для Арктической зоны Российской Федерации:

- неравномерное распределение свободных торговых площадей по муниципальным образованиям Мурманской области;

- постоянный рост расходов, свя-

занных с логистикой и транспортировкой товаров, из-за увеличения транспортных тарифов;

- недостаток финансовых средств, в особенности у малых и средних организаций торговли, для формирования оборотного капитала;

- неодинаковый уровень доступности к продукции рыбодобывающих компаний для хозяйствующих субъектов торговли;

- высокие транспортные расходы в связи с удаленностью некоторых населенных пунктов от административных центров и тупиковым положением в системе основных транспортных связей области» [5].

Авторами предлагается проект, направленный на создание эффективно работающей модели суббренда для отрасли пищевой промышленности региона. Суббрендинг является частью общей концепции развития портфеля брендов региона, куда в перспективе должны входить и другие направления объединяющие: научный потенциал, туризм, промышленность, культурные ценности, бренды территории. Таким образом, весь генеральный портфель брендов должен входить в общую концепцию портфеля брендов Арктической зоны РФ.

Для эффективного управления любым региональным брендом, а тем более портфелем брендов, необходима серьезная заинтересованность исполнительной власти, качественное взаимодействие между всеми реципиентами. В данном вопросе, существует проблема кроссфункционального взаимодействия системы региональных органов власти, так как создание маркетинговой стратегии региона (суббрендинга) не входит функционал профильных министерств. Эффективное межведомственное взаимодействие возможно при наличии третьей стороны, постоянно координирующей весь процесс взаимодействия между бизнесом и властью и не находящейся внутри этих структур. Таким образом, данная система может сформироваться при наличии управляю-

щей организации в регионе, в состав которой могут войти представители профильных региональных ведомств. По нашему мнению, данная структура должна представлять собой некоммерческую организацию или некоммерческое партнерство, уставной фонд которой формируется за счет взносов из регионального бюджета субъекта, бюджета региональных бизнес-ассоциаций, взносов членов-юридических лиц. Основное направление деятельности данной структуры ведение – формирование методической и инвестиционной сферы для создания специализированных кластеров, подготовка проектов решений, сводной аналитики по рынкам сбыта и рынкам ресурсов, проведение маркетинговых исследований, организация законотворческой работы в рамках кластериза-

ции предпринимательства при взаимодействии с законодательной ветвью власти региона. Однозначно, мы полагаем, что финансирование ассоциации должно частично быть предусмотрено бюджетом расходов профильного регионального министерства (Министерства промышленности и предпринимательства или Министерства экономического развития). Структура ассоциации матричная состоящая из наблюдательного совета (представитель промышленных структур региона, бизнеса, профильных региональных ведомств) и правления ассоциации (представитель предпринимательских структур, профильных ведомств). Структура ассоциации представлена на рисунке 2.



**Рисунок 2 – Типовая структура управляющей организации/ассоциации**

Центральной задачей при формировании суббренда предпринимательского кластера является соответствие стандарту высокого качества продукции. Соответственно, одним из первых этапов реализации проекта, является создание и реализация единой кластерной системы качества, формирование системы оперативного аудита и технологического независимого контроля. Это позволит сформировать репутационную защиту у всех членов кластера и положительный имидж при выходе на внутренние и внешние рынки.

С правовой точки зрения, формирование и реализации проекта зонтичного брендинга, по нашему мнению, должна быть закреплена в стратегии социально-

экономического развития региона или выделена отдельным аналитическо-правовым документом. Маркетинговый раздел может содержать анализ и методические рекомендации по следующим вопросам: эффективное рекламное бюджетирование, система взаимодействия с федеральными потребительскими сетями при поддержке региональной власти, формирование и поиск рынков сбыта, создание системы собственного ребрендинга, инвестиционная поддержка, развитие конгрессионно-выставочной региональной системы (актуально для производителей ресурсозатратной продукции). Как следствие, интенсивное развитие института предпринимательских кластеров окажет положительное

влияние на инвестиционный климат региона, формирование импульса развития производства, открытие специализированных региональных торговых сетей, формирование новых рабочих мест, формиро-

вание предпосылок для развития туристической отрасли региона (рейсовый и гастрономический туризм).

### *Литература*

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 21.04.2014 №366 Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации на период до 2020 года» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/AtEYgOHutVc.pdf> (дата обращения: 30.06.2018).
2. Постановление Правительства Мурманской области от 25.12.2013 №768ПП/20 О СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ ДО 2020 ГОДА И НА ПЕРИОД ДО 2025 ГОДА (в редакции постановления Правительства Мурманской области от 10.07.2017 N 351-ПП) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/465602093> (дата обращения: 10.05.2018).
3. Антипин И.А. Кластерный подход в развитии малого и среднего предпринимательства региона // Universum: Экономика и юриспруденция: электрон. научн. журн. 2017. № 2(35). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://7universum.com/ru/economy/archive/item/4216> (дата обращения: 18.06.2018).
4. Асаул А.Н., Скуматов Е.Г., Локтева Г.Е., Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей// под ред. д. э. н., проф. А.Н. Асаула // СПб.: «Гуманистика». 2004. 256 с.
5. Доклад Министерства экономического развития Мурманской области «Состояние и развитие конкурентной среды на рынках товаров, работ, услуг Мурманской области» подготовлен во исполнение Стандарта развития конкуренции в субъектах Российской Федерации, утвержденного распоряжением Правительства Российской Федерации от 05.09.2015 № 1738-р [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://invest.gov-murman.ru/upload/files/6\\_1\\_doklad\\_sostoyanie\\_i\\_razvitie\\_konkurentnoj\\_sredy\\_na\\_rynках\\_tovarov\\_rabot\\_uslug\\_murmanskoj\\_oblasti\\_za\\_2015\\_god.pdf](http://invest.gov-murman.ru/upload/files/6_1_doklad_sostoyanie_i_razvitie_konkurentnoj_sredy_na_rynках_tovarov_rabot_uslug_murmanskoj_oblasti_za_2015_god.pdf) (дата обращения: 10.05.2018).

УДК 336.22

**Характеристика основных изменений по налогу на имущество физических лиц**

**Р.Ш. Абакарова**, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Налоги и налогообложение», Государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Дагестанский государственный университет народного хозяйства» (ГАОУ ВО «ДГУНХ»), г. Махачкала, Республика Дагестан

*Налог на имущество физических лиц претерпел множество преобразований. В работе анализируются изменения в налогообложении имущества физических лиц, вступившие в силу с 1 января 2015 г. Подведены итоги реформирования налога на имущества физических лиц. Приведены положительные и отрицательные стороны коренных изменений данного налога.*

Кадастровая стоимость, налог на имущество физических лиц, инвентаризационная стоимость, льготы.

**Characteristics of the main changes in the tax on property of individuals**

**R.Sh. Abakarova**, candidate of economic sciences, assistant professor of the department «Taxes and taxation», State Autonomous Educational Institution of Higher Education «Dagestan State University of National Economy» (GAOU VO «DGUNH»), Makhachkala, the Republic of Dagestan

*The personal property tax has undergone many transformations. The paper analyzes changes in the taxation of individuals' property that came into force on January 1, 2015. The results of reforming the tax on property of individuals are summarized. The positive and negative aspects of the fundamental changes in this tax are given.*

Cadastral value, property tax of individuals, inventory value, benefits.

До недавнего времени в России вопрос налога на имущество физических лиц не стоял остро, поскольку сумма данного налога исчислялась, исходя из инвентаризационной стоимости, и не представляла собой серьезную статью расхода физических лиц. В настоящее время был принят ряд поправок в Налоговом кодексе, которые касались исчисления данного налога. Это привело к увеличению налога в несколько раз, а в ближайшее будущее может привести к тому, что часть налогоплательщиков будет не в состоянии выполнять свои налоговые обязательства.

В результате включения Главы 32 «Налог на имущество физических лиц» в НК РФ был сформирован новый более подробный подход к расчету налога. Основным нововведением стал расчет налоговой базы, исходя из инвентаризационной стоимости объекта недвижимости.

Следующим важным шагом на пути реформирования налога на имущество физических лиц стало внесение поправок от 1 января 2015 года, в соответствии с

которыми, расчет налога должен производиться не по инвентаризационной, а по кадастровой стоимости имущества, поскольку кадастровая стоимость более точно отражает рыночную стоимость объекта.

Многие регионы перешли к оценке налога на имущество физических лиц по кадастровой стоимости. Соответствующий законопроект был принят в 2014 г. Поправки, внесенные в Налоговый кодекс, начали действовать 1 января 2015 г. Однако использование кадастровой стоимости как основы расчета налога происходит не во всех регионах. Субъекты Федерации могут перейти на кадастровый порядок расчета до 2020 г. В 2015 г. 28 субъектов приняли новый порядок расчетов, в 2016 г. – еще 49.

Кадастровая стоимость объектов недвижимости формируется на базе кадастровой оценки объектов недвижимости, выполняемой независимыми оценщиками.

Так, неизбежны ошибки при расчете кадастровой стоимости. Недвижимость оценивают независимые оценщики –



саморегулируемые организации, а не Росреестр. Заказчиками оценки являются региональная и местная власти. Росреестр не может контролировать качество осуществленных оценщиками работ на местах. Этот порядок создает опасность сговора оценщиков с местными властями, желающими повысить собираемость налогов, а также многочисленных ошибок.

При неправильной оценке кадастровой стоимости гражданин имеет право обратиться в суд. Кроме того, могут состояться и досудебные разбирательства в специальных комиссиях. Счетная палата выставляла данные за 2014-2015 гг. Налогооблагаемая база по налогам на недвижимое имущество уменьшилась на 4 трлн. руб. из-за решений комиссий по рассмотрению споров о кадастровой стоимости. Были удовлетворены требования по переоценке 65 тыс. объектов.

Необходимо отметить, что налоговое бремя ложится неравномерно на крупный и малый бизнес. В большинстве регионов налог на недвижимость для малых предприятий вырос до 10 раз.

В целом переход к кадастровой оценке происходит в децентрализованном ключе и в рамках весьма фрагментированной процедурной практики. При росте кадастровой стоимости в одних регионах в других происходит ее резкое снижение. Власти отдельных регионов и муниципа-

литетов сетуют на масштабную переоценку кадастровой стоимости с ее понижением в десятки и сотни раз. Имеется мнение, что это происходит в тех местах, где бизнес вступает в сговор с оценщиками и местными властями.

Риском для граждан является также повышение налоговой нагрузки даже при корректном расчете. В преобладающем большинстве случаев кадастровая стоимость превышает инвентаризационную в 2-7 раз.

Льготы по уплате налога на имущество физических лиц остаются неизменными, здесь важно отметить, что льготы будут предоставляться в отношении одного объекта недвижимого имущества каждого вида. Налогоплательщику предоставлена возможность самостоятельно определить объект налогообложения, относительно которого будет применяться данная льгота [3, С.77-78].

Льготниками являются Герои Советского Союза и Герои РФ, инвалиды I, II группы, инвалиды с детства, а также ликвидаторы аварии на ЧАЭС, пенсионеры, ветераны войны и др.

Принятые налоговые изменения говорят о том, что переход на кадастровую стоимость будет производиться равными долями в течение пяти лет. Предусмотрены и налоговые вычеты (табл. 1).

**Таблица 1 – Налоговые вычеты**

Объект имущества	Налоговый вычет
Квартира	Сокращение налоговой базы происходит на кадастровую стоимость 20 кв. м общей площади
Комната	10 кв. м
Жилой дом	50 кв. м
Единый недвижимый комплекс	1 млн. рублей вне зависимости от общей площади имущества

Данные налоговые вычеты не являются чем-то неизменным: Правительство РФ предоставило право законодательным органам муниципалитетов увеличи-

вать их размер. Раздельный учет имущества по кадастровой и инвентаризационной стоимости предполагает применение различных ставок (табл. 2).

**Таблица 2 – Ставки по налогу на имущество физических лиц**

Инвентаризационная стоимость имущества с учетом коэффициента – дефлятора и доли налогоплательщика в собственности объекта	Ставка	Кадастровая стоимость объекта налогообложения	Ставка
До 300 тыс. руб. включительно	До 0,1 % включительно	Жилой дом и жилое помещение, гараж, машино – место, недостроенные жилые дома, хозяйственные строения	0,1 %
Более 300 тыс. руб. и до 500 тыс. руб. включительно	Свыше 0,1 до 0,3 % включительно	Иные здания, строения, сооружения	0,5 %
Более 500 тыс. руб.	Свыше 0,3 % до 2 % включительно	Дорогая недвижимость стоимостью свыше 300 млн. руб. и торговые офисные центры	2 %

Определенная налоговая ставка устанавливается местными законодательными органами власти в зависимости от кадастровой стоимости имущества, его типа и территории, где находится объект налогообложения.

Благодаря введению кадастровой стоимости, которая превышает инвентаризационную, и установлению ставки для дорогой недвижимости в 2%, многим предпринимателям, оформляемым торговые и административные центры на физических лиц с целью уплаты меньшей суммы налога, придется «раскошелиться», т.е. таким образом, им не удастся сократить налог. Однако инвентаризационная стоимость имущества, которое было приобретено и начало использоваться в последние годы, была приближена к рыночной. Поэтому собственникам нового имущества будет не так проблематично перейти к новым нормам.

Новое налоговое законодательство ликвидирует пути обхода законов по экономике на налогах, что значительно увеличит налоговые поступления. Во всем мире имущественные налоги играют большую роль в бюджете: во Франции чуть более 50% местных бюджетов составляют имущественные налоги, в США – 70%, в Великобритании и Австралии – почти 100%, в России только 20% приходится на имущественные поступления.

Несмотря на значительные перемены, произошедшие с налогом на имущество физических лиц, изменения не коснулись налоговых льгот, применяемых отно-

сительно определенных категорий граждан, представленных в статье 407 НК РФ.

Льгота будет актуальна только для находящегося в собственности имущества и не используемого в предпринимательских целях. Однако льготу можно применять только по одному объекту каждого вида. Если гражданин имеет несколько объектов одного вида, то он должен уведомить налоговую службу о своем выборе. В противном случае ИФНС сама определит льготный объект, выбрав имущество с наибольшей стоимостью, что приведет к применению максимальной льготы. В отношении дорогих объектов, облагаемых по ставке 2%, льгота не будет действовать [2, С.111].

Ранее владельцы жилья платили до 2% от налоговой базы, сейчас налог составляет не более 0,1%. Благодаря этому рост налоговой нагрузки должен прекратиться, несмотря на увеличение налоговой базы. Тем не менее, если кому-то будет начислена кадастровая стоимость в десятки раз выше инвентаризационной, низкая налоговая ставка не сыграет никакой роли – граждане подвергнутся серьезному финансовому удару.

Кроме того, бизнес-субъекты (торговые и офисные центры) неизбежно столкнутся с ростом нагрузки по налогу на недвижимость, ведь для бизнеса торговая ставка в большинстве случаев не изменится, составив 2%, а налоговая база, напротив, возрастет.

Налогоплательщикам с 2016 г. были направлены налоговые уведомления

на уплату налога на имущество физических лиц по из кадастровой стоимости.

Также был изменен срок уплаты налога: срок уплаты продлили до 1 декабря года, следующего за истекшим налоговым периодом (ранее срок уплаты налога был установлен не позднее 1 октября года, следующего за истекшим налоговым периодом).

На Законодательном уровне все субъекты Российской Федерации, в срок до 1 января 2020 года должны установить единую дату начала применения на их территориях порядка определения налоговой базы, исходя только из кадастровой стоимости объектов налогообложения.

В статье 406 Налогового Кодекса РФ были также предусмотрены налоговые ставки по налогу на имущество, основанием, для расчета которого является кадастровая стоимость.

Таким образом, можно говорить о полноценном реформировании налога на имущество физических лиц, которое должно позволить сгруппировать и стандартизировать уплату налога, а также повысить его бюджетную эффективность. Рассмотрим подробнее результаты и дальнейшие перспективы проведенной реформы.

К положительным сторонам проведенных реформ налога на имущество физических лиц можно отнести следующее:

- 1) расчет налога производится по кадастровой стоимости, более близкой к рыночной, что соответствует мировой практике;
- 2) налог включен в Налоговый Кодекс РФ, что позволяет систематизировать и унифицировать процесс его исчисления и уплаты;
- 3) увеличение налога на имущество позволит местной власти вкладывать дополнительные средства в социальную сферу.
- 4) уплата налога владельцами крупных и дорогостоящих объектов

недвижимости по новой налоговой базе, выгодно для бюджета муниципальных образований.

Вместе с тем, результаты реформирования налога на имущество физических лиц обладают и серьезными недостатками:

- 1) увеличение налоговой нагрузки на большинство физических лиц в связи с ростом налоговой базы;
- 2) уменьшение предоставляемых налоговых льгот. По оценке ФНС России, в среднем налоговая нагрузка для налогоплательщиков, не имеющих льготы, возрастет вдвое. Законодатели говорят о том, что платежи вырастут постепенно, говоря о льготном пятилетнем периоде. Таким образом, в первый год платежи по налогу вырастут не более 20%, затем 40%, 60% и так далее. Начиная с 2020 года налог по кадастровой стоимости будет уплачиваться в полном объеме.

Вышесказанные недостатки проведенной реформы, представляют собой ключевые проблемы налога на имущество физических лиц в России, в частности: несоответствие прогнозируемой суммы налога рассчитанной по кадастровой стоимости с реальным уровнем доходов налогоплательщиков.

На основе анализа Налогового Кодекса РФ и иных нормативных актов, можно сделать вывод, что для дальнейшего совершенствования налога на имущество физических лиц стоит рассмотреть следующие направления:

- 1) совершенствование механизма проведения кадастровой оценки, в том числе, за счет федерального регулирования и обучения оценщиков, для более точной и детальной оценки, а также ее адекватности, стоимость объектов;
- 2) расчет налоговой базы должен происходить исходя из уровня доходов населения

3) расширение льготных категорий налогоплательщиков.

Реализация представленных выше мероприятий будет способствовать дальнейшему совершенствованию налогообложения имущества физических лиц в Российской Федерации [1, С. 89-90].

Основной целью государства в связи с вступлением в силу новой главы НК РФ, является желание быть справедливым по отношению к гражданам с разным достатком: сумма налога на имущество физических лиц для владельцев элитного жилья и собственников однокомнатных квартир должна значительно отличаться. Эти средства по решению органов местного самоуправления должны направляться впоследствии на строительство парковок, детских садов и площадок. Новые правила также помогут собственникам хозпостроек решить, стоит ли содержать их и платить налог или выгоднее снести, а собственникам 10 квартир подумать, стоит ли приобретать одиннадцатую, чтобы не жить в

ней, но опять же уплачивать налог. Риэлторы уже прогнозируют уменьшение спроса на большие апартаменты и повышение цен на малогабаритную недвижимость.

В связи с бюджетным кризисом был предпринят переход на максимально приближенную к рыночной кадастровую стоимость в оценке налога на недвижимость. Власти вынуждены пополнять бюджет всеми возможными способами, в большей степени им приходится ориентироваться на денежные средства населения. К примеру, потери нефтегазовых доходов бюджета пока что компенсируются в основном за счет граждан. Новая система оценки налога на имущество является лишь одним звеном в общей цепи поступательного повышения налоговой нагрузки в условиях кризиса. В ближайшее время мы, скорее всего, будем наблюдать множество инициатив по новым налогам. Так, в 2019 г. прогнозируется повышение НДС и НДФЛ.

*Литература*

1. Калачев М.А., Белова М.В., Литвинова В.Ю. Итоги реформирования налога на имущество физических лиц в Российской Федерации // Actualscience. 2017. Том 3. № 2. С.89-90.
2. Матушкина Ю.Н. Налог на имущество физических лиц: что нового? // Успехи современной науки. 2017. Том 3. № 2. С.110-112.
3. Самойлов И.Д., Осадчий Э.А. Особенности введения налога на недвижимое имущество физических лиц на основе кадастровой стоимости в условиях нестабильной экономики // Вестник молодых ученых СГЭУ. 2017. № 2. С. 77-80.

УДК 347.27.01

**Состояние рынка ипотечного кредитования в России  
на современном этапе**

**А.В. Зверев**, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и статистики,  
**В.В. Мандрон**, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и статистики,  
**М.Ю. Мишина**, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и статистики,

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского», г. Брянск, Брянская область

*Рынок ипотеки является крупным сегментом в экономической системе государства и на развитие данной формы кредитования влияют определенные факторы. В статье представлены особенности ипотечно-го кредитования в России. Проведен анализ и дана оценка рынка жилищного кредитования за последние годы в условиях нестабильности национальной экономики. Выявлены основные проблемы, которые препятствуют эффективному развитию ипотечного кредитования в современных экономических условиях.*

Ипотека, кредитование, ипотечный рынок, жилищное кредитование, процентная ставка.

**State of the mortgage market in Russia at present stage**

**A.V. Zverev**, PhD in economics , Professor, associate Professor of Finance and statistics,  
**V.V. Mandron**, PhD in economics , associate Professor of Finance and statistics,  
**M.Y. Mishina**, PhD in economics , Professor, associate Professor of Finance and statistics,  
Federal state budgetary educational institution of higher professional education  
«Bryansk state University named after academician I. G. Petrovsky», Bryansk, Bryansk region

*Mortgage market is a large segment in the economic system of the state and the development of this form of lending is influenced by certain factors. The article presents the features of mortgage lending in Russia. The analysis and assessment of the housing lending market in recent years in the conditions of instability of the national economy. The main problems that hinder the effective development of mortgage lending in modern economic conditions are identified.*

Mortgage, lending, mortgage market, housing lending, interest rate.

В России строительная отрасль характеризуется определенными инфраструктурными изменениями и значительным расширением фонда недвижимости как промышленного, так и жилого назначения. Увеличение объемов ввода в эксплуатацию новых коммерческих, промышленных и жилых объектов связано с максимальным обеспечением потребностей субъектов хозяйствования и населения, так как операции на рынке недвижимости относятся к одним из самых распространенных форм сохранения и приумножения капитала. В соответствии с данными тенденциями на рынке недвижимости становится необходимым возможность получения физическими и юридическими лицами средств, которых будет достаточно для приобретения необходимой недвижимости на выгодных условиях. Спрос населения на не дорогие долгосрочные денежные ресурсы способствует дальнейшему

развитию такого направления деятельности кредитных организаций, как ипотечное кредитование.

Уровень развития рынка ипотечного кредитования определяется по его доле в ВВП страны. Необходимо отметить, что данный показатель в развитых странах с рыночной экономикой находится на достаточно высоком уровне. К примеру, в странах входящих в Европейский союз данный показатель достигает 44%, в США – 71%; Голландия – 90%. В Южной Корее и Колумбии, данный показатель находится на уровне 12-14% ВВП. В соответствии с этим в таблице 1 отражена динамика объемов выдачи ипотечных кредитов и их доли в ВВП России (табл. 1).

Из данных таблицы следует, что до 2014 г. рынок ипотеки активно развивался, удельный вес которого в объеме ВВП достиг 2,3%. Тенденция роста данного показателя характеризующего состоя-

ние рынка ипотеки и отражает стабилизацию экономической конъюнктуры, приведшей к улучшению качества жизни населения.

Из-за кризиса 2014-2016 гг. произошли отрицательные тенденции в национальной экономике, что привело к стагнации многих отраслей экономики и ипотечного рынка в частности, в результате доля ипотечных кредитов в ВВП снизи-

лась до 1,5%. В 2016 г. доля ипотечных кредитов в ВВП возросла по сравнению с уровнем 2015 г. и составила – 1,7%. В 2017 г. доля ипотечных кредитов в ВВП составила – 2,2%. Подобная тенденция, подтверждает факт, что российский рынок ипотечного кредита находится на начальной ступени развития, однако потенциал ипотечного кредита в России достаточно велик.

**Таблица 1 – Динамика объемов выдачи ипотечных кредитов и их удельный вес в ВВП России, за 2012-2017 гг.**

Период	Совокупный объем рынка ипотечного кредитования, млрд. руб.	Объем ВВП, млрд. руб.	Удельный вес ипотечных кредитов в ВВП, %
2012	1032	66927	1,5
2013	1354	71017	1,9
2014	1764	77945	2,3
2015	1176	80804	1,5
2016	1473	85881	1,7
2017	2032	92037	2,2

Основная тенденция, характеризующая состояние рынка ипотечного жилищного кредитования 2014-2017 гг. – происходит уменьшение количества участников банковской отрасли, которые оперируют на рынке ипотечного кредитования и предоставляющие жилищные кредиты.

Количество участников из банковского сегмента функционирующих на

рынке жилищного кредитования ежегодно уменьшается, так 1 января 2017 года число организаций рынка первичного жилищного кредитования в сравнении с уровнем 2014 года уменьшилось на 174 организации из банковского сектора. И по итогам 2017 года их общее число составило 484 организации, в том числе 41 кредитная организация проводила обслуживание ранее выданных кредитов (табл. 2).

**Таблица 2 – Число функционирующих участников банковского сегмента на рынке ИЖК**

Года	Число функционирующих кредитных организаций, всего	Число финансово-кредитных организаций, оперирующих на рынке ИЖК	Число финансово-кредитных организаций, предоставляющих ИЖК	Число финансово-кредитных организаций, действующих в системе перекредитования ранее выданных ИЖК
<b>2014 год</b>				
01.01.2014	923	715	658	26
01.07.2014	884	676	635	23
<b>2015 год</b>				
01.01.2015	834	673	629	37
01.07.2015	797	606	574	24
<b>2016 год</b>				
01.01.2016	733	587	559	34
01.07.2016	680	522	499	34
<b>2017 год</b>				
01.01.2017	623	506	484	41
01.07.2017	589	440	423	34
Изменение за 2015 год	-89	-42	-95	+11
Изменение за 2016 год	-101	-86	-70	+7

Спад в экономической системе всегда сопровождается тем, что происходит рост банкротства кредитных учреждений. Так, 2014 год ознаменовался беспрецедентным количеством аннулирования банковских лицензий и массовых банкротств кредитных организаций. Причиной всему этого явилась неспособность кредитных организаций качественно выполнять и проводить банковские операции, связанные с привлечением средств и направлением их на проведение активных операций [10, С.258].

Количество кредитных организаций с каждым годом снижается, а с 2015 года наклон графика отражает рост скорости отзыва лицензий у кредитных организаций [9].

Так, рост количества кредитных организаций, по которым внесена запись об их ликвидации, за последние 10 возросла на 585, т.е. более чем в 1,5 раза.

Эксперты и аналитики финансовых рынков полагают, что в Российской Федерации должно остаться не больше

500-550 банков, что составляет около 50% функционирующих организаций на рынке банковских услуг.

Из данных таблицы 3 видно, что кризис 2014-2015 гг. проходит для ипотечного кредитования существенно мягче кризиса 2008-2009 гг., когда произошло резкое снижение активности участников на рынке ипотеки. Благодаря предложенной программы субсидирования удалось избежать шоковой терапии для ипотечной и строительной отраслей.

Для ипотечного рынка в период с 2012 года по 2014 год была характерна тенденция роста объема выдачи ипотечных кредитов: в 2012 г. объем выдачи составил – 1 031 992 млн. руб., в 2013 г. он увеличился на 31,2% , и составил – 1 353 936 млн. руб., а в 2014 г. объем выдачи ипотечных кредитов достиг 1 762 523 млн. руб. Подобная динамика объясняется тем, что заемщики желали успеть приобрести жилье на более благоприятных условиях в ситуации роста процентов на рынке [9, 7].

**Таблица 3 – Данные о динамике объема выданных ИЖК (млн. руб.) и темпы роста за год (%), в 2008-2017 гг.**

Год	Выдача, млн. руб.	Прирост, %	Выдача, шт.	Прирост, %
2008	655 808	17,87	349 502	-11,52
2009	152 500	-76,75	130 085	-62,78
2010	376 331	146,77	301 433	131,72
2011	716 994	90,51	523 582	73,7
2012	1 031 922	43,94	691 724	32,11
2013	1 353 926	31,2	825 039	19,27
2014	1 762 523	30,18	1 012 301	22,7
2015	1 147 399	-37,90	691 034	-31,65
2016	1 473 227	28,40	855 200	23,6
2017	2 032 000	37,93	1 086 939	27,10

В 2015г. произошло снижение рынка ипотеки на 37,9% и объем данного рынка составил 1 147 399 млн. руб. 2017 год является самым результативным за всю историю наблюдения за российским ипотечным рынком. Так на российском рынке ипотечного кредитования было выдано 1 086 939 шт. кредитов на общую сумму в 2 032 000 млн. рублей, что составило 2,2% от годового ВВП страны. Показатели, характеризующие состояние рынка

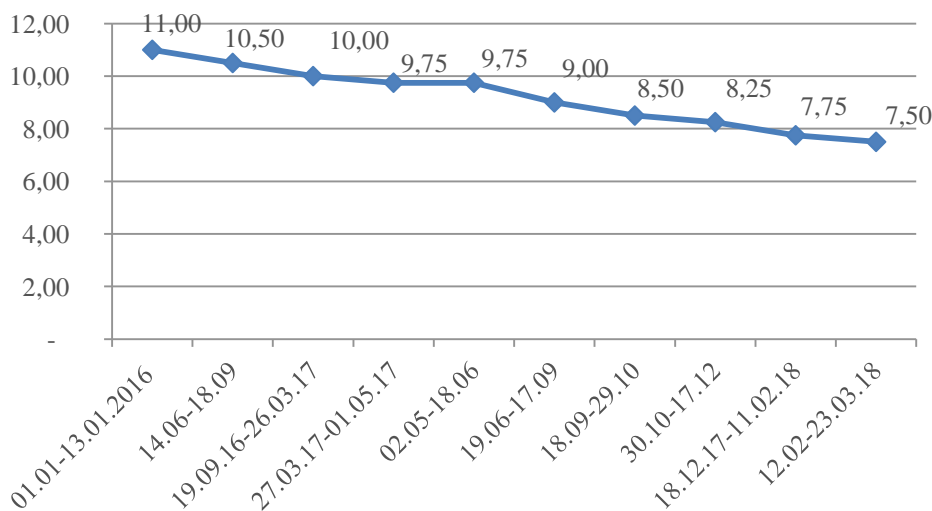
жилищного кредитования полностью превзошли докризисный уровень кредитования. По сравнению с 2014 годом число выданных в прошлом году ипотек превысило 7%, а их денежный объем – на 15%. По сравнению с 2016 годом по этим критериям ипотечный рынок увеличился соответственно на 27% и 37% [6].

Ключевым моментом, способствующим снижению темпов развития ипотечного кредитования в России, является

дестабилизация экономики, что отражается в динамике роста процентных ставок по всем формам и видам инструментов кредитного рынка, включая и ипотеку. Наибольшее снижение ставок по инструментам кредитного рынка наблюдалось с 01.01.2016 года. Динамика максимального снижения ключевой ставки Банка России

отражена на рисунке 1.

На функционирование банковского сектора оказывают влияние высокие процентные ставки по банковским кредитам, а цена кредита влияет на величину спроса на ресурсы кредитных организаций.



**Рисунок 1 – Динамика максимального снижения ставки рефинансирования с 01.01.2016 г., %**

Следствие процентной политики Банка России – понижение ключевой ставки. В соответствии с этим кредитные организации стали уменьшать стоимость ипотеки. Количественный рост показателей рынка ипотеки в 2017 году связан с программой субсидирования банковских ставок, что существенно повлияло на качественное улучшение показателей (табл. 4). Что в первую очередь отразилось в пони-

жении средних процентных ставок по ипотечным кредитам.

За 2017 год средняя ставка по данной форме кредита уменьшилась с 11,54% до 9,79%, снижение произошло на 1,75 п.п.. Ипотечное кредитование в России не было столь выгодным – последний минимум, которые достигали ставки, был зафиксирован в ноябре 2011 года – 11,40%.

**Таблица 4 – Уровень средневзвешенных процентных ставок по ИЖК в национальной и иностранной валютах в 2011-2017 гг.**

Период	Средний уровень %-ой ставки по кредитам, выданным в рублях	Средний уровень %-ой ставки по кредитам, выданным, в иностранной валюте
2011	11,9%	9,65%
2012	12,3%	9,82%
2013	12,5%	9,57%
2014	13,2%	9,25%
2015	13,59%	10,09%
2016	11,54%	8,65%
2017	9,79%	8,15%

Аналитики и эксперты рынка ипотеки в начале 2015 г. давали пессимистич-

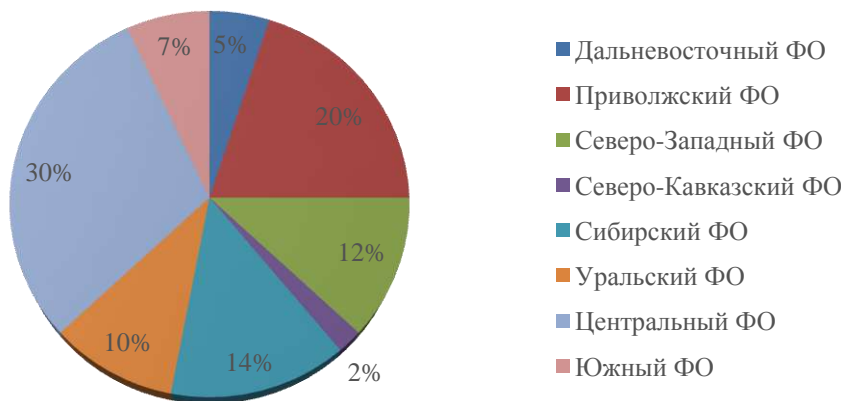


ные прогнозы, и характеризовали сложный выход данного сегмента банковского кредитования на приемлемые для заемщиков условия кредитования. Однако уровень состояния рынка ипотеки достиг докризисного периода, и если не будет в дальнейшем негативных проявлений в экономической системе государства влияющих на состояние финансового рынка, то данный рынок будет иметь рост количественных и качественных показателей [4].

Лидером по числу кредитных организаций, функционирующих на рынке ИЖК является ЦФО – 363, в том числе в г. Москва – 312 организаций. Затем располагается Приволжский федеральный круг –

92 кредитные организации, в том числе в Республике Татарстан – 20. Меньшее количество участников рынка ИЖК расположено в Северо-Кавказском федеральном округе, всего – 9.

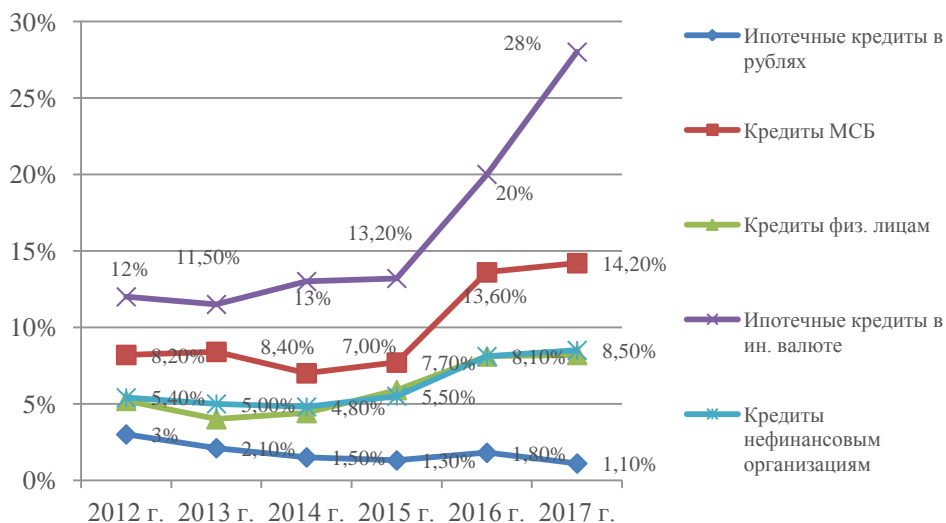
Регионы с наибольшим объемом выдачи ипотечных кредитов отражены на рисунке 2. В разрезе региональных структур в разные годы традиционно в лидеры по ипотечному кредитованию выходила Москва и Московская область. Затем по объему ипотеки занимал Санкт-Петербург. Треть кредитов выдавалась под доленое строительство. В приоритете – первичный рынок.



**Рисунок 2 – Доли регионов в общем объеме выданных ипотечных кредитов в 2017 г., %**

При рассмотрении процесса ипотечного кредитования важным является определение объемов и доли просроченной ссудной задолженности в структуре кредитного портфеля. Величина просро-

ченной задолженности негативно влияет на финансовый результат кредитных организаций и их устойчивость на финансовом рынке (рис. 3).



**Рисунок 3 – Удельный вес просроченной задолженности по видам и формам кредитов**

Произошло также укрепление доверия населения к банкам, что подтверждается объемами депозитных вкладов, которые ежегодно возрастают. В действительности, многие эксперты банковского сообщества говорят о том, что трёхлетний период нестабильного развития экономического сектора показал, что предприятия и банки могут успешно приспособиться к новым условиям (рис. 3) [16].

Таким образом, на основании проведенного исследования, установлено, что национальный банковский сектор способен преодолевать негативные проявления в экономической системе и последствия от санкционных мер. Главной антикризисной мерой по стабилизации банковской системы стало выделение Правительством РФ одного триллиона рублей на содействие поддержки банковского сектора, что, оказало высокий стабилизирующий эффект.

Развитие рынка жилищного кредитования является одним из ключевых направлений роста национальной экономики. Данная форма банковского кредитования на современном этапе требует больших вливаний в экономику «длинных денег», что в последствии приведет к стабилизации активности инвесторов [1]. Вовлечение инвесторов на рынок коммерческих и жилых объектов послужит инфра-

структурному развитию. В соответствии с последними изменениями в градостроительном положении многих субъектов процесс становления инфраструктуры коммерческого кредитования может послужить хорошим стимулом притока частных инвестиций [5, С. 37].

По результатам проведенного анализа были выявлены условия, которые приведут к развитию рынка ипотечного кредитования (рис. 4):

- устойчивость показателей характеризующих макроэкономическое положение государства;
- эффективная законодательная база, регламентирующая функционирование банковской системы;
- платежеспособный уровень спроса;
- доступность финансовых инструментов;
- высокий уровень развития инфраструктуры финансового рынка;
- перспективное развитие рынка недвижимости;
- доступность долгосрочного финансирования;
- систематический подход в решении проблем рынка ипотеки.

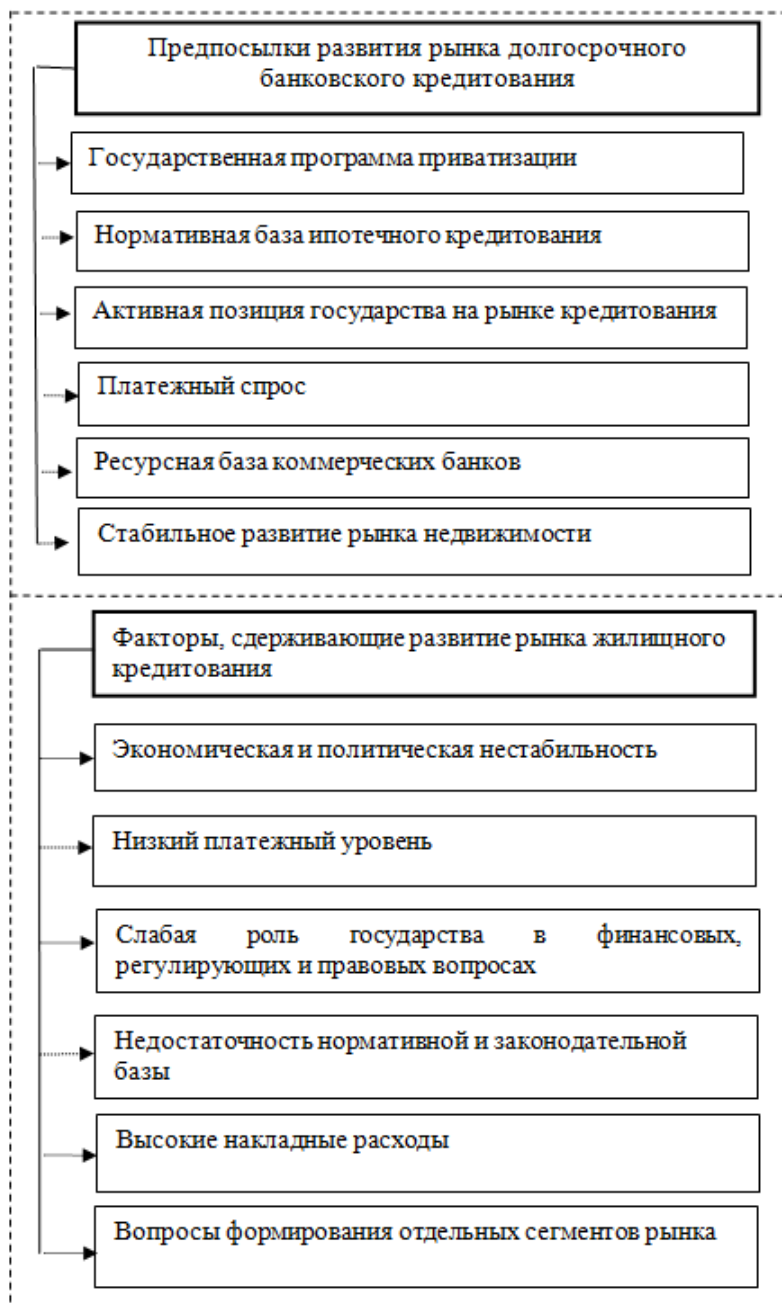


Рисунок 4 – Факторы, влияющие на развитие рынка ипотеки

На основании данных АИЖК по итогам 2017 года лидерами на рынке жилищного кредитования стали ПАО «Сбербанк России», ПАО «Банк ВТБ24» и АО

«Газпромбанк». Доля ПАО «Сбербанк России» на рынке ипотечного кредитования в 2017 году составила 52% с общим объемом ипотеки 929 млрд. рублей. ВТБ24

в данной форме кредитования занимает второе место и его доля на рынке жилищного кредитования 18% с объемом выдачи 322,2 млрд. рублей. В тройку лидеров вошел и «Газпромбанк», его доля 3,6% с денежным объемом выдачи ипотечных кредитов 64,7 млрд. рублей. Удельный вес иностранных банков «Дельтакредит» и «Райффайзенбанк» составил 5% от общего объема ипотечного рынка. Заключительные позиции рейтинга заняли «Российский капитал» доля на рынке 0,8% и объем выдачи 13,5 млрд. рублей и «Промсвязьбанк»

с долей 0,7% и объемом 11,7 млрд. рублей [8].

Национальная банковская система имеет определенные проблемы, которые сдерживают развитие рынка жилищного кредитования. Проблемы ипотечного кредитования являются комплексными, решение которых затрагивает разные сферы экономического, политического и социального секторов. Решение проблем российской ипотеки требует длительного времени.

### *Литература*

1. Алехина Е.С. Исследование факторов, влияющих на развитие долгосрочного банковского кредитования в России // Белгородский университет кооперации, экономики и права. 2014. 4 (52). С. 225–229.
2. Государственное регулирование развития ипотеки в России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.getbanks.ru/goons-170-1.html> (дата обращения: 20.04.2018).
3. Итоги функционирования банковской отрасли и банковского контроля в 2016 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.cbr.ru/publ/bsr/bsr\\_2016.pdf](http://www.cbr.ru/publ/bsr/bsr_2016.pdf) (дата обращения: 21.04.2018).
4. Экспресс-выпуск обзора банковского сегмента Российской Федерации (интернет-версия): аналитические показатели [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.cbr.ru/analytics/bank\\_system/obs\\_ex.pdf](http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_ex.pdf) (дата обращения: 21.04.2018).
5. Лаврова М.И., Худорошкова, М.А. Проблемы развития ипотечного кредитования в России // Молодой ученый. 2016. 10.5. С. 36–38.
6. Что мешает развиваться ипотеке в России? [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://moezhile.ru/ipoteka/problemu.html> (дата обращения: 21.04.2018).
7. Развитие ипотечного кредитования в России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://nsportal.ru/ap/library/nauchno-tehnicheskoe-tvorchestvo/2016/06/16/razvitie-ipotechnogo-kreditovaniya-v-rossii> (дата обращения: 21.09.2017).
8. Ипотека в банках России на 2017 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.vbr.ru/banki/ipoteka/> (дата обращения: 21.04.2018).
9. Динамика кредитных организаций – участников рынка ИЖК (в целом по Российской Федерации) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TbIID=3-1> (дата обращения: 21.04.2018).
10. Сайбель Н.Ю., Данилова Ю.А. Развитие банковской отрасли России в условиях санкций // Молодой ученый. 2017. 1. С. 257–260.

УДК 336.7

**Построение системы внутреннего контроля микрофинансовых организаций в сфере ПОД/ФТ**

**Л.Х. Боташева**, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Анализ рисков и экономическая безопасность»,

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва,

**М.А. Тухбатулина**, интерн в ООО «Эрнст Энд Янг – Оценка и Консультационные Услуги», г. Москва,

**И.И. Кунцына**, бизнес-аналитик ООО «Элемент Лизинг», г. Москва

*В работе рассматриваются основные характеристики рынка микрофинансирования в РФ, охарактеризована основная нормативно – правовая база в части регулирования деятельности микрофинансовых организаций в области противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма. В работе показана значимость внутреннего контроля для ПОД/ФТ. Целью статьи выступает разработка ряда мероприятий, которые должны осуществляться службой внутреннего контроля в микрофинансовых организации в целях ПОД/ФТ.*

Микрофинансовые организации, контроль, отмывание, легализация.

**Building a system of internal control of microfinance organizations in the field of AML / CFT**

**L.H. Botasheva**, PhD of Economic Sciences, Associate Professor of the Department «Risk Analysis and Economic Security»,

FGBOU VO «Financial University under the Government of the Russian Federation», Moscow,

**M.A. Tukhbatulina**, intern at Ernst & Young - Valuation and Consulting Services, Moscow,

**I.I. Kunitsyna**, business analyst of Element Leasing LLC, Moscow

*The paper says the main characteristics of a microfinance market in the Russian Federation, reflects the main regulatory and legal framework for regulating the core activities of microfinance organizations and activities to counter money laundering and terrorist financing. The work shows the importance of internal control for AML / CFT. The purpose of the article is the development of a few activities that should be carried out by the internal control service in microfinance organizations for AML / CFT purposes.*

Microfinance organizations, control, money laundering, legalization.

*Введение.* Российский рынок микрофинансирования представлен микрофинансовыми организациями (МФО) являющимися юридическими лицами, осуществляющими микрофинансовую деятельность в форме микрокредитной компании (МКК) или микрофинансовой компании (МФК) [1].

По состоянию на 1 июля 2017 года в государственном реестре было зарегистрировано 2330 микрофинансовых организаций. В течение первого полугодия 2017 года из реестра были исключены 201 МФО ввиду неоднократного нарушения требований законодательства, а также 69 организаций покинули рынок по собственному желанию [2]. Кроме того, прирост портфеля МФО во II квартал 2017 года составил 31,5% по сравнению с аналогичным периодом 2016 года. Таким образом, про-

фильные активы всех МФО, представляющие собой сумму задолженности по выданным микрозаймам на 1 июля 2017 года, достигли объема 104,1 млрд руб. При этом 49,2% указанной суммы приходится на МФК, несмотря на то, что на их долю приходится менее 2% всего количества МФО [2].

Рынок микрофинансирования привлекает достаточное количество капитала как физических, так и юридических лиц. Так, по состоянию на 01.07.2017 г. количество МФО превышает в четыре раза число финансово-кредитных организаций, имеющих право осуществлять банковскую деятельность, что обуславливает необходимость регулирования этого рынка, а также осуществления надзора с целью обеспечения прозрачности, текущих операций [3]. Важно отметить, что требова-

ния, действующие для рынка микрофинансирования, не должны быть аналогичными требованиям для кредитных организаций, имеющих право на осуществление банковской деятельности, иначе ввиду более меньших объемов рынка регулирование уничтожит его, а это может привести к социальной нестабильности [4].

Так как МФО обеспечивают, как правило, кредитными средствами население с невысоким уровнем дохода, (пенсионеров, инвалидов, безработных и других групп) которые не соответствуют возросшим требованиям банков по критерию кредитоспособности.

В настоящее время государство фокусирует внимание на регулирование деятельности финансового сектора, в том числе и микрофинансовых учреждений в области противодействия легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем (ПОД/ФТ). Регулирование и надзор деятельности МФО осуществляет Банк России.

*Методы.* Применены следующие методы исследования: монографический, статистический, теоретических обобщений, абстрактно-логический, анализа и синтеза и другие общенаучные методы.

*Результаты.* Анализ нормативно-законодательных актов, регулирующих как основную деятельность МФО, так и в части ПОД/ФТ свидетельствует о том, что базовым документом является Федеральный закон Российской Федерации №151-ФЗ от 02.07.2010 года «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», который в п. 4 ст. 5 формулирует необходимые условия для приобретения статуса МФО, в частности необходимость документов, содержащих правила внутреннего контроля, разработанные в целях ПОД/ФТ [1]. Также данные правила должны выполняться и в соответствии с Федеральным законом Российской Федерации №115-ФЗ от 07.08.2001 г. «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», согласно которому к микрофинансовым организациям принято относить также организа-

ции, реализующие операции с денежными средствами или иным имуществом. В нем также определены основные обязанности указанных организаций в сфере ПОД/ФТ [5].

Также важное значение в деятельности МФО имеет Указание Банка России «О порядке представления некредитными финансовыми организациями в уполномоченный орган сведений, предусмотренных Федеральным законом «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» №3484-У от 15.12.2014 г. [6].

Выделенная законодательная база предусматривает административную и уголовную ответственности. МФО как юридическое лицо несет административную ответственность, закрепленную в ст. 15.27 КоАП РФ, так нарушение требований МФО ведет к штрафу от 50 000 до 1 000 000 рублей, и приостановлению деятельности до 90 дней [7]. Кроме того, может быть реализована уголовная ответственность, в виде штрафа от 120 000 до 1 000 000 рублей или ограничения свободы до двух лет, в соответствии со ст. 174 УК РФ. Практика применения указанных мер, в части административной ответственности показывает, что, по данным портала о микрофинансировании, в 2016 году Банк России оштрафовал 27 МФО на общую сумму 6 млн рублей, это на 16 организаций и на 11,2 млн рублей меньше, чем в 2015 году [9,10].

В части несоблюдения законодательства о ПОД/ФТ (ч. 1 ст. 15.27 КоАП РФ), а также отсутствия правил предоставления микрозаймов, в том числе на сайтах МФО (ч. 2 ст. 15.26.1) было выписано три штрафа на общую сумму 170000 рублей, в итоге данные правонарушения заняли четвертое место по количеству назначенных штрафов Банком России микрофинансовым организациям [10].

Таким образом, МФО необходимо ведение внутреннего контроля, в том числе необходимо иметь утвержденные правила внутреннего контроля, которые в свою очередь должны разрабатываться с

соблюдением нормативно – правовых актов, перечень которых размещен на сайте Центрального банка РФ. Внутренний контроль является необходимым в целях обеспечения соблюдения требований законодательства, лицензионных требований, а также в целях выявления и предупреждения нарушений в деятельности МФО. В том числе служба внутреннего контроля устанавливает причины нарушений и виновных лиц, по причине которых произошли эти нарушения.

В соответствии с требованиями законодательной и нормативно-правовой базы в области ПОД/ФТ микрофинансовые организации, как субъекты, осуществляющие операции с денежными средствами или иным имуществом, обязаны реализовывать в своей деятельности ряд мероприятий [5]:

- разрабатывать правила внутреннего контроля, предназначенные для противодействия легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, а также осуществлять их регулярное обновление с учетом изменений законодательной базы РФ;

- должно быть назначено ответственное лицо в организации, которое будет отвечать за создание локальных положений в целях ПОД/ФТ, а также отвечать за соответствие внутренней нормативно – правовой базы законодательству РФ в сфере ПОД/ФТ и отвечать за реализацию данных положений;

- проводить качественный анализ, идентификацию клиентов, с которым планируется заключение договоров;

- проводить регулярное обновление информации о клиентах;

- заниматься выявлением подозрительных сделок и передача информации о них в Росфинмониторинг;

- замораживать (блокировать) движение денежных средств или использование иного имущества клиентов, если он причастен или возникает подозрение, что он причастен к экстремистской дея-

тельности или терроризму, проинформировав при этом Росфинмониторинг;

- на регулярной основе должен осуществляться мониторинг клиентов, в отношении которых должны реализовываться мероприятия по замораживанию (блокированию) денежных средств или иного их имущества. А также должно осуществляться соответствующее информирование Росфинмониторинга о проведенных проверках;

- уделять повышенный уровень внимания операциям, которые связаны с клиентами, имеющим регистрацию, место жительства или место нахождения в странах, не соблюдающих предложения Группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег;

- осуществлять ряд декларированных мер, направленных на выявление среди своих клиентов лиц с высоким уровнем риска, а также обнаружение среди своих клиентов зарубежных публичных должностных лиц и лиц, замещающих государственные и/или публичные должности в РФ. А также МФО должны осуществлять ряд обязательных мер, установленных законодательством РФ о ПОД/ФТ в отношении вышеуказанных категорий клиентов;

- необходимо проводить обучение всех сотрудников организации в сфере ПОД/ФТ в различных формах (инструктажей, курсов повышения квалификации, семинаров) на регулярной основе, установленной требованиями нормативно – правовых актов РФ в сфере ПОД/ФТ;

- хранить необходимую документацию (на протяжении не менее пяти лет с момента завершения договорных отношений), связанную с осуществлением внутреннего контроля в организации в целях ПОД/ФТ;

- соблюдать режим конфиденциальности документов и иных сведений в целях реализации правил ПОД/ФТ;

- проводить регулярный мониторинг за осуществлением реализации внутренних и внешних нормативно – правовых актов в целях ПОД/ФТ, а также составле-

ние и предоставление отчетов по результатам проведенного мониторинга;

- МФО должны осуществлять регистрации на портале Росфинмониторинга и получить доступ к своему личному кабинету для осуществления дистанционного взаимодействия с Росфинмониторингом;

- несмотря на требования, обязывающие микрофинансовые организации выстраивать систему данных мероприятий по ПОД/ФТ, при анализе рынка микрофинансовых компаний по итогам деятельности 2016 года, в разрезе «Топ-10» в 9 микрокредитных организациях не было обнаружено правил внутреннего контроля среди открытых источников при том, что по объему портфеля займов на них приходилось 49 % рынка на конец 2016 года [11].

Также в рамках исследования системы внутреннего контроля МФО в области ПОД/ФТ была проанализирована зарубежная практика в данном вопросе. В первую очередь, важно отметить, что зарубежные рынки МФО (Европы, США) являются более развитыми в сравнении с рынком России. При анализе европейского рынка, было выявлено, что важную роль в регулировании микрофинансовых организаций играет Европейская Микрофинансовая Сеть (ЕМН). Европейская сеть микрофинансирования (ЕМН) является некоммерческой организацией, базирующейся в Брюсселе. Она стимулирует микрофинансирование как инструмент борьбы с социальной и финансовой изоляцией в Европе. Задача сети заключается в содействии наращиванию потенциала и проведении информационно-пропагандистской работы в целях содействия развитию ее членов и сектора. В ЕМН на конец 2016 года насчитывалось 85 МФО из 23 стран ЕС [12].

Тем не менее, внедрить данную практику на российском рынке МФО на сегодняшний день не представляется возможным, так как ЦБ – основной регулятор рынка МФО – многие годы ведет политику мегарегулятора. Во-вторых, рассмотрим общее регулирование деятельности некредитных финансовых организаций в сфере ПОД/ФТ в странах Европейского Союза,

которое основывается на Директиве Европейского Парламента и Совета Европейского Союза «О предотвращении использования финансовой системы для целей отмывания денег или финансирования терроризма» от 20 мая 2015 г. № 2015/849. Директива определяет основные направления деятельности финансовых организаций в целях ПОД/ФТ.

Следует отметить, что все директивы, принятые в ЕС, основаны на рекомендациях от ФАТФ. Так, 10 июня 1991 года была принята первая Директива Европейского союза (№ 91/308/ЕС) по предотвращению функционирования финансовых структур для отмывания денег. Позднее, вторая Директива «О предотвращении использования финансовой системы для отмывания денежных средств и финансирования терроризма» от 26 октября 2005 года № 2005/60/ЕС расширила сферу применения. Следует отметить, что радикальные изменения произошли именно в 2005 году, поскольку двумя годами ранее ФАТФ пересмотрела свои рекомендации, включая финансирование терроризма. Кроме того, появился разработанный механизм, позволяющий принимать усиленные меры контроля в ситуациях с повышенным риском и, соответственно, более незначительные меры, если риск минимален, также разработано требование к верификации и идентификации клиента.

Таким образом, опыт ЕС показывает, что возможно достигнуть хорошего развития рынка МФО, при использовании международных принципов ФАТФ и выстроенного диалога, через объединенную сеть МФО. Также важно отметить, что выделение единого мегарегулятора (в России в лице ЦБ) не является положительным аспектом для реализации эффективных мер контроля. Исходя из этого, может быть предложено создание отдельной структуры по контролю за некредитными организациями (МФО) под руководством ЦБ.

*Обсуждение.* Результаты проведенного исследования наглядно демонстрируют необходимость внедрения эффективной работы внутреннего контроля в



микрофинансовых организациях. Для его осуществления необходимо выполнение ряда конкретных мероприятий, обеспечивающих внутренний контроль за микрофинансовыми организациями в части ПОД/ФТ, включающие:

- проведение тренингов среди всех сотрудников организации. Данные тренинги позволят всем сотрудникам в должной мере ознакомиться со сферой ПОД/ФТ, знать необходимые функции в целях соблюдения законодательной базой, а также сотрудникам, занимающимся вопросами ПОД/ФТ обладать более полной и обновленной информацией;

- идентификацию и углубленное изучение клиента, даже если он не является подозрительным в части легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем и финансировании терроризма по первичным критериям. Подобная идентификация позволяет более подробно изучить клиента, сферу его деятельности и, возможно, найти скрытую, но важную информацию о клиенте.

- осуществления управления рисками в целях ПОД/ФТ, что позволит конкретизировать риски, осуществить их анализ и оценку, а также минимизировать выявленные риски, при этом финансовые вложения необходимые для минимизации рисков будут целенаправленны на конкретный процесс, а не распространены на минимизацию рисков, которые не причастны к деятельности организации;

- осуществление учета данных, предоставляемых Федеральной службой по финансовому мониторингу, о подозрительных лицах в сфере противодействия отмыванию доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма и вести постоянный мониторинг этих данных. На основе регулярного мониторинга (например, один раз в квартал) появляется возможность актуализации и корректировки критериев проверки в целях ПОД/ФТ;

- взаимодействие с консультационными агентствами по разработке новых продуктов в целях ПОД/ФТ. Как правило,

новые программные или организационные решения в целях ПОД/ФТ приходят от частных компаний, опыт которых может быть применен для регулирования общего рынка;

- осуществление внутренних исследований по установлению причины возникших нарушений в работе организации и виновных лиц, по причине которых произошли эти нарушения. В МФО должна быть разработана процедура на уровне внутреннего нормативного документа организации, которая регулирует процесс расследования нарушений и виновных лиц, а также ответные меры МФО на установленные нарушения;

- осуществление регулярного информирования Росфинмониторинга по подозрительным операциям, лицам и иным критериям, которые предусмотрены законодательством РФ в сфере ПОД/ФТ. Предполагается сотрудничество на взаимовыгодных условиях между регуляторами ЦБ и Росфинмониторингом и объектом регулирования – МФО. Решением данной задачи может служить создание единой информационной базы с личным кабинетом МФО, где как сами организации, так и регуляторы смогут использовать всю необходимую информацию.

Кроме того, нами были предложены критерии, позволяющие проводить оценку эффективности данных мероприятий: степень глубины идентификации клиента; зрелость системы управления рисками в целях ПОД/ФТ; профессиональные компетенции сотрудника, обеспечивающего исполнение мероприятий в целях ПОД/ФТ. В части процесса цифровизации экономики, возможно применение современных технологий, таких как терминалы или мобильные приложения по выдаче микрозаймов, имеющие возможность идентификации внешности, сканирования документов и других функций, а также осуществляющий автоматизированную проверку с электронными базами данных государственных институтов и микрофинансовых компаний.

По итогам проведенного анализа и

сформированных предложений была оценена эффективность системы внутреннего контроля МФО в области ПОД/ФТ на сегодняшний день, а также была проведена повторная оценка эффективности, которая

осуществлялась с учетом того, что были реализованы предложенные мероприятия по совершенствованию данного вопроса (табл. 1,2).

**Таблица 1 – Оценка эффективности до внедрения мероприятий по совершенствованию**

Критерий оценки внутреннего контроля	Наличие критерия	Оценка по 10-ти бальной шкале	Коэффициент значимости
Проработка требования внутреннего контроля в сфере ПОД/АН в нормативно – правовой базе РФ	1	5	0,12
Разработка правил внутреннего контроля в сфере ПОД/ФТ в микрофинансовых организациях	0	-	0,12
Требования комплаенс – контроля в микрофинансовых организациях	1	4	0,1
Закрепление ответственных лиц за соблюдение требований ПОД/ФТ микрофинансовых организациях	0	-	0,08
Анализ, идентификация клиентов, с которым планируется заключение договоров	1	8	0,12
Обновление информации о клиентах	1	7	0,12
Выявлением подозрительных сделок и передача информации о них в Росфинмониторинг	1	9	0,12
Немедленная заморозка денежных средств при возникновении подозрения причастности к экстремистской деятельности или терроризму	1	7	0,1
Декларирование мер, направленных на выявление среди своих клиентов лиц с высоким уровнем риска во всех МФО	1	7	0,12

Источник: разработано авторами

**Таблица 2 – Оценка эффективности после внедрения мероприятий по совершенствованию**

Критерий оценки внутреннего контроля	Наличие критерия	Оценка по 10-ти бальной шкале	Коэффициент значимости
Проработка требования внутреннего контроля в сфере ПОД/ФТ в нормативно – правовой базе РФ	1	10	0,12
Разработка правил внутреннего контроля в микрофинансовых организациях в сфере ПОД/ФТ	1	10	0,12
Требования комплаенс – контроля в микрофинансовых организациях	1	9	0,1
Закрепление ответственных лиц за соблюдение требований ПОД/ФТ в микрофинансовых организациях	1	9	0,08
Анализ, идентификация клиентов, с которым планируется заключение договоров	1	8	0,12

Критерий оценки внутреннего контроля	Наличие критерия	Оценка по 10-ти бальной шкале	Коэффициент значимости
Обновление информации о клиентах	1	9	0,12
Выявлением подозрительных сделок и передача информации о них в Росфинмониторинг	1	9	0,12
Немедленная заморозка денежных средств при возникновении подозрения причастности к экстремистской деятельности или терроризму	1	9	0,1
Декларирование мер, направленных на выявление среди своих клиентов лиц с высоким уровнем риска в микрофинансовых организациях	1	10	0,12

Источник: разработано авторами

Сама оценка эффективности рассчитывается по формуле:

$$= \sum_{1}^9 A_1 * B_1 + C_1 + \dots + A_9 * B_9 + C_9, \text{ где}$$

Y – Коэффициент эффективности системы внутреннего контроля МФО в сфере ПОД/ФТ

A – наличие критерия;

B – оценка по 10-ти бальной шкале;

C – коэффициент значимости.

*Заключение.* Таким образом, оцен-

ка эффективности до внедрений мероприятий по совершенствованию системы внутреннего контроля составляет 5,42. Оценка эффективности после внедрений мероприятий по совершенствованию системы внутреннего контроля составляет 9,24. Результаты проведенных исследований и оценки эффективности позволяют сказать о необходимости введения ряда мероприятий по совершенствованию системы внутреннего контроля микрофинансовых организаций в сфере ПОД/ФТ.

*Литература*

1. Федеральный закон Российской Федерации № 151-ФЗ от 02.07.2010 года (ред. от 01.05.2017) «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях».
2. Обзор ключевых показателей микрофинансовых институтов за II квартал 2017 года // Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.cbr.ru/finmarkets/files/supervision/review\\_mfo\\_17Q2.pdf](http://www.cbr.ru/finmarkets/files/supervision/review_mfo_17Q2.pdf).
3. Информация о регистрации и лицензировании кредитных организаций в 2017 году // Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank\\_system/inform\\_17.htm&pid=lic&sid=itm\\_43766](http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/inform_17.htm&pid=lic&sid=itm_43766).
4. Абалкин А.А., Шамин В.А. Развитие рынка микрофинансовых организаций в России // Universum: Экономика и юриспруденция: электронный научный журнал. 2015. № [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://7universum.com/ru/economy/archive/item/2115>.
5. Федеральный закон Российской Федерации № 115-ФЗ от 07.08.2001 года «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (с изменениями и дополнениями).
6. Указание Банка России № 3484-У от 15.12.2014 года «О порядке представления некредитными финансовыми организациями в уполномоченный орган сведений, предусмотренных Федеральным законом «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».
7. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях (с изм. и доп. 26.08.2017 г.).
8. Уголовный кодекс Российской Федерации (с изм. и доп. 26.08.2017 г.).
9. За что штрафуют МФО // Официальный сайт информационного портала о микрофинансировании «Easyfins.ru» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://easyfins.ru/article/za-chto-shtrafuyut-mfo> (дата обращения 08.11.17).
10. За что штрафуют МФО: в 2017 году административному взысканию подверглись 27 микрофинансовых организаций // Официальный сайт информационного портала о микрофинансировании «Easyfins.ru» [Элек-

тронный ресурс]. Режим доступа: <http://easyfins.ru/article/za-chto-shtrafuyut-mfo-v-2017-godu-administrativnomu-vzyskaniyu-podverglisy-27-mikrofinansovyh-organizaciy> (дата обращения 08.11.17).

11. Рынок микрофинансирования по итогам 2016 года: время перемен // Официальный сайт Рейтингового Агентства «РА Эксперт» [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://raexpert.ru/researches/mfo/itog\\_2016/](https://raexpert.ru/researches/mfo/itog_2016/) (дата обращения 08.11.17).
12. Aboutus // Официальный сайт EuropeanMicrofinanceNetwork [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.european-microfinance.org/about> (дата обращения 23.04.18).

УДК 338.001.36

## Трансформация пенсионных систем стран БРИКС

**В.Г. Алексахина**, кандидат экономических наук, доцент,  
Государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования Московской области  
«Технологический университет», г. Королев, Московская область,  
**О.В. Игнатова**, кандидат экономических наук, доцент,  
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

*В статье рассматриваются особенности пенсионного обеспечения стран БРИКС.*

Пенсионное обеспечение, БРИКС, глобальный индекс выхода на пенсию, пенсионная система, реформирование системы пенсионного обеспечения.

## Peculiarities of pension systems of the BRICS countries

**V.G. Aleksahina**, Associate Professor, PhD in economics,  
State Educational Institution of Higher Education  
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region,  
**O.V. Ignatova**, Associate Professor, PhD in economics,  
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

*The article deals with features of pension provision in the BRICS countries.*

Pension provision, BRICS, Global Retirement Index, pension system, pension system reform.

Доля БРИК в мировом ВВП 1999 года по 2014 год выросла в три раза с 7% до 22%. Однако в последние два года экономики стран блока пребывают в стагнации. И хотя их доля в мировом ВВП по-

прежнему остается довольно высокой, некогда оптимистичные прогнозы роста сменились на более осторожные. Величина и доля стран БРИКС в мировом ВВП представлены в таблице 1.

**Таблица 1 – Величина и доля стран БРИКС в мировом ВВП в 2010 – 2016 гг., млн. долл. [2]**

	2010 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
мир в целом	65911732	74796675	76830809	78612132	74176854	76349410
Бразилия	2208838	2460698	2465786	2417095	1772591	1771782
Россия	1524 917	2170144	2230625	2 030 973	1326 016	1283542
Индия	1650 635	1862249	1 923751	2 046 257	2116239	2274 998
Китай	6066351	8570348	9635026	10534527	11158457	11382057
ЮАР	357348	396344	367595	351306	314571	291856
БРИКС в целом	11808089	15459783	16622783	17380158	16687874	17004235
доля БРИКС в мировом ВВП, %	17,92	20,67	21,64	22,11	22,50	22,27

Зачастую при анализе экономической ситуации в странах блока, западные эксперты не учитывают ЮАР из-за его

скромной доли в совокупном ВВП. На ЮАР в 2016 г. пришелся только 1,7% суммарного ВВП БРИКС (см. рис. 1).



Рисунок 1 – Доля стран в совокупном ВВП в 2016 г., млн. долл. [2]

Западные эксперты считают, что уровень пенсионного обеспечения в странах БРИКС примерно одинаковый.

В Китае до 2007г. пенсионное обеспечение охватывало только государственных служащих и граждан, проживающих в городах и работающих в промышленности. С 2009 г. в Китае началась пенсионная реформа, результатом которой стало распространение регулярных выплат на всех лиц, достигших пенсионного возраста. Однако жители сельскохозяйственных районов получают пенсии в размере 9-17 долларов США в месяц, поэтому их содержание по-прежнему лежит на детях. Кроме того, власти страны планируют повысить пенсионный возраст.

Для получения пенсии рабочий стаж должен составлять не менее 15 лет. Каждый дополнительный год и вредность производства увеличивают размер выплат. Занятые на государственной службе и в промышленности осуществляют отчисления в размере 11% заработной платы, из которых 7% перечисляют работодатель, а 4% – работник. Ряд предприятий осуществляет параллельное формирование фондов,

используемых для выплат сотрудникам, достигшим пенсионного возраста.

В России пенсия по старости назначается женщинам с 55 лет, а мужчинам – с 60 лет. Кроме того, законодательством предусмотрены регулярные денежные выплаты по инвалидности и по утери кормильца, за выслугу лет и социальные пенсии. Даже если граждане имеют право на несколько видов пенсий, выплата производится только одной из них. Средний размер пенсии в 2016 г. составил 12391,1 рублей, что примерно составляет 207 долларов США. Основные показатели пенсионного обеспечения в РФ представлены в таблице 2 [3].

Государство использует смешанную систему начислений пенсий, которая включает распределительную и накопительную части. Размер взносов составляет 22% заработной платы. Распределительная (страховая) часть идет в Пенсионный фонд России, где трансформируется в баллы. Баллы ежегодно подлежат индексации. К страховой части также прибавляется дополнительная фиксированная выплата.

Таблица 2 – Основные показатели пенсионного обеспечения в РФ

	2010	2012	2013	2014	2015	2016
Средний размер назначенных пенсий, в среднем за год, руб.	7476,3	9040,5	9917,5	10786,0	11986,0	12391,1
Величина прожиточного минимума пенсионера, руб.	4521	5123	5998	6617	7965	8081
в процентах к предыдущему году	110,3	101,8	107,7	110,3	120,4	101,5

Соотношение среднего размера назначенных пенсий, процентов:						
с величиной прожиточного минимума пенсионера	165,4	176,5	165,4	163,0	150,5	153,3
со средним размером начисленной заработной платы	35,7	33,9	33,3	33,2	35,2	33,7
Реальный размер назначенных пенсий, в процентах к предыдущему году	134,8	104,9	102,8	100,9	96,2	96,6

Накопительная часть может также поступать в ПФР или негосударственные фонды с целью последующего инвестирования. С 2014 по 2016 г. в соответствии с постановлением Правительства передача средств управляющим компаниям и не-

сударственным фондам была заморожена. В настоящее время идет обсуждение о поднятии пенсионного возраста до 63 лет независимо от пола. Сравнительная таблица пенсионного обеспечения в странах БРИКС представлена в таблице 3.

**Таблица 3 – Пенсионное обеспечение в странах БРИКС**

	Возраст выхода на пенсию, полных лет		Размер пенсии
	мужчины	женщины	
Бразилия	65	62	665
Россия	60	55	207
Индия	60		3
Китай	60	50-55	9-240
ЮАР	60		90

В Бразилии до последнего времени действовала одна из самых лояльных в мире систем пенсионного обеспечения. Страна считалась одной из самых благоприятных для лиц пожилого возраста. Большинство граждан имело возможность оформить пенсию с 54 лет. Невысокие цены и льготный визовый режим для лиц, чьи пенсионные выплаты составляют не менее 1 000 долл. США привлекают сюда выходцев из Северной Америки и Западной Европы. Средняя пенсия в стране составляет порядка 665 долл. США. При средней заработной плате в 678,9 долл. люди, выходя на пенсию, не снижают уровня жизни. В структуре населения страны пенсионеры занимают только 8%.

«Уйти на покой» в Бразилии можно было, выплатив 180 месячных отчислений с заработной платы. Размер ежемесячного взноса составляет 8,5%, из них 8% поступает в пенсионный фонд, а 0,5 – в фонд правительства. Средства фонда правительства выступают своего рода гарантией на случай внеземного увольнения, кроме того ими можно воспользоваться при выходе на пенсию.

В последние годы страна переживают сильную рецессию. Одной из причин экономического спада называют как раз щедрость социального обеспечения. Под давлением международных организаций правительство страны начало пенсионную реформу. Первым ее итогом стало повышение пенсионного возраста до 65 лет для мужчин и 62 лет – для женщин. По мнению президента страны М. Темера, перераспределение финансовых потоков позволит создать благоприятный инвестиционный климат в стране и привлечь в экономику как национальных, так и иностранных инвесторов.

В Индии в пенсионную систему включены только государственные служащие, что составляет 12% работающего населения, а размер ежемесячных выплат едва ли превышает три долл. США. Для начисления ежемесячного пособия, трудовой стаж должен составлять не менее 40 лет. Забота о престарелых членах семьи ложится на родственников, которым могут помогать частные и / или религиозные фонды. Возраст выхода на пенсию одинаков для мужчин и женщин и составляет 60 лет. Однако в некоторых штатах он увели-

чен до 62 лет. Многие граждане работают неофициально или сдельно, что тоже препятствует их включению в социальные программы. Кроме того, лица, получающие минимальную заработную плату, не могут в будущем претендовать на пенсию. Таким образом, индийцы вынуждены сами копить себе на старость. Для поддержки малоимущих слоев населения государство реализует программу по распределению продуктов питания по демпинговым ценам через сеть государственных магазинов.

Обязательное пенсионное страхование включает три вида пенсий: базовую, выплачиваемую из федерального бюджета, страховую, формируемую пенсионным фондом, и накопительную, основой которой выступают средства, зачисленные на личный счет гражданина. Взнос в пенсионную систему по закону составляет не более 10% заработка сотрудника и не более 150000 индийских рупий в год. При пересчете в долларовой эквивалент ежегодный платеж не может превышать 2318 долл. США.

На текущий момент правительство страны рассматривает законопроект, результатом которого будет гарантированное повышение пенсий госслужащих и их вдовам до 1000 индийских рупий или 15,4 долл. США в месяц. Данная программа охватит около 3 млн. человек. Кроме того, власти открыли пенсионную сферу для иностранных инвесторов и одобрили большую часть страховых проектов с иностранным участием. По прогнозам, данные шаги должны стимулировать рост экономики, и вызвать доверие к внутреннему рынку. Помимо этого внедряется система накопительных пенсионных фондов, предполагающая отчисление в них взносов работающих граждан, с последующей выплатой при выходе на пенсию. Государство обязуется регулярно индексировать полученные средства в соответствии с установленной нормой прибыли.

В Южно-африканской республике (ЮАР) действует двухуровневая пенсионная система. Первый уровень представлен

государственной целевой программой, направленной на граждан с минимальной заработной платой. Социальная пенсия составляет около 90 долл. США. При этом размер субсидий зависит не только от уровня доходов, но и от семейного положения. После того, как в 2009 г. пенсионный возраст для мужчин был понижен, граждане независимо от пола имеют право претендовать на получение государственных выплат с 60 лет. Ежемесячные отчисления в бюджет составляют 7,5% заработной платы. Государственная пенсионная программа, целью которой является борьба с бедностью, охватывает 75% пожилых людей.

Второй уровень системы представлен негосударственными фондами, которые впервые появились в ЮАР в 1956 г. после принятия соответствующего закона. Все негосударственные пенсионные фонды (НПФ) можно разделить на сберегательные и пенсионные. Сберегательные фонды выплачивают накопления в полном объеме при выходе на пенсию. По этому же принципу работают и корпоративные фонды. Пенсионные фонды вкладывают средства в ценные бумаги и обеспечивают своим вкладчикам получение финансовой ренты. Получаемые аннуитеты подлежат частичному налогообложению, ставка налога зависит от трудового стажа. В портфелях НПФ преобладают акции, около 40% приходится на облигации, и не более 5-7% занимают деривативы (см. рис. 2).

В «Глобальном индексе выхода на пенсию» страны БРИК разместились в конце рейтинга, включающего 43 страны. Данный индекс является динамичным и оценивает произошедшие за год изменения, а также факторы потенциального риска. Статическое представление текущих условий страны исказило бы реальный уровень жизни пенсионеров. Поэтому экспертное сообщество при оценке благосостояния пенсионеров учитывает экономическое развитие, политические и демографические изменения, состояние окружающей среды.



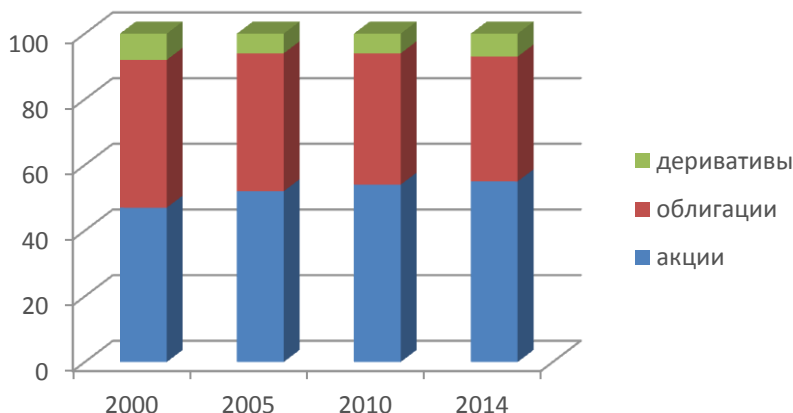


Рисунок 2 – Структура инвестиционного портфеля пенсионных фондов ЮАР, % [1]

Можно выделить определенные индикаторы, в которых страны БРИК достигли лучших результатов, чем страны регионы Северной Америки и Западной Европы. В частности, для БРИК характе-

рен довольно низкий коэффициент пенсионной нагрузки, который рассчитывается как отношение численности граждан, достигших 65 лет, к трудоспособному населению (см. рис. 3).

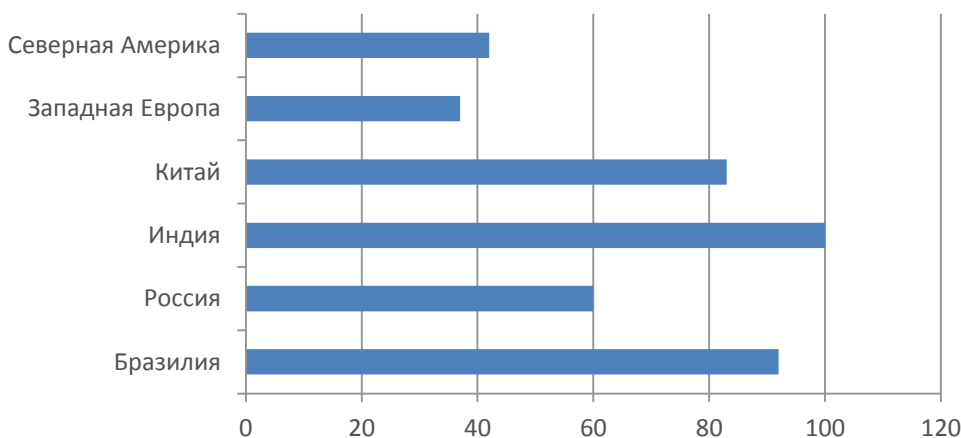


Рисунок 3 – Коэффициент пенсионной нагрузки в отдельных странах и регионах мира в 2016 г., %% [4, p. 41]

Однако прогнозируется, что к 2050 г. количество граждан пенсионного возраста в Китае и Бразилии увеличится в два раза. Следовательно, развивающиеся страны столкнутся с теми же проблемами, решения которых сейчас ищет Западная Европа. В настоящее время в России по данным официальной статистики на одного пенсионера приходится 1,59 работаю-

щих граждан.

Индия и Китай входят в десятку стран, достигших наилучших результатов в борьбе с безработицей. Этот показатель учитывается, так как чем больше проблем в сфере занятости, тем хуже положение пенсионеров. Россию отмечают среди государств, у которых практически нет внутреннего и внешнего государственного дол-

га. Бразилия славится экологией, что благоприятно влияет на продолжительность жизни.

Для всех стран БРИКС характерны проблемы в области государственного управления пенсионными накоплениями, а также в сфере здравоохранения и уровня жизни населения. Более позитивные тенденции наблюдаются только в Бразилии при оценке качества жизни и в Китае в области материального благосостояния. В Индии в прошлом году расходы на здравоохранение оказались минимальны, а качество воды и уровень гигиены признаны международным сообществом неудовлетворительными. В Бразилии зафиксирован самый большой разрыв между доходами богатых и бедных, а также самый низкий показатель ВВП на душу населения. Проблемами Китая выступают скромный уровень расходов на здравоохранение, в том числе на душу населения, а также неудовлетворительное качество воздуха. В России отмечается низкая продолжительность жизни и проблемы в области экологии.

Несмотря на то, что в 2016 г. произошёл рост расходов на здравоохранение, а продолжительность жизни в стране выросла, Китай продолжает занимать последние строчки глобального рейтинга. Стоит отметить сокращение в Поднебесной выбросов углекислого газа в атмосферу и более активное использование возобновляемой энергии, однако в государстве по-прежнему сохраняется неблагоприятная ситуация в области экологии. Хуже дела обстоят только в Индии.

Между тем Китай относится к странам с небольшим разрывом в доходах граждан, и этот спред имеет тенденцию к сокращению. Кроме того, год от года наблюдается рост доходов населения. Международное сообщество считает, что налоговая и банковская системы страны находятся на уровне международных стандартов, а государственная задолженность сравнительно невысока. Среди стран ОЭСР и БРИКС Китай занимает пятую позицию по размеру коэффициента пенси-

онной нагрузки и третью по уровню налогового бремени.

Несмотря на некоторые успехи в области финансов, среди ведущих 43 стран Россия занимает пятую позицию с конца по доходам на душу населения и седьмую – по показателю равенства доходов. Если опираться на данные Росстата, то доходы самых бедных граждан нашей страны в шестнадцать раз меньше, чем у группы с наибольшими доходами. Тем не менее, как ни парадоксально это звучит, опросы общественного мнения свидетельствуют, что современные пенсионеры ощущают себя довольно счастливыми.

Неудовлетворительное положение дел отмечается в банковском секторе, нарекание вызывает система государственного управления, особенно в области борьбы с инфляцией, что ведёт к падению реальных пенсий.

Эксперты констатируют увеличение безработицы. Здравоохранение – ещё один сектор, по которому Россия показала ухудшение показателей. В этой сфере отмечается как сокращение страховых расходов, так и расходов на душу населения. Продолжительность жизни сокращается второй год подряд.

В Бразилии за последний год возросло количество невозвращенных кредитов, увеличились государственный долг и инфляция.

Уровень и качество здравоохранения также вызывает нарекания. Бразилию относят к странам с высокой степенью неравенства в распределении доходов и бедностью. Все это ведёт к низкой продолжительности жизни и депрессивным состояниям у населения.

Индия считается крайне неблагоприятной страной для пенсионеров. Несмотря на некоторые улучшения финансирования пенсионных программ и повышения качества жизни, уровень социальной защищённости пожилых людей является достаточно низким. Качество услуг в области здравоохранения падает год за годом. В стране растёт разрыв между богатыми и бедными. Несмотря на то, что страна не испытывает нехватку рабочих

мест, у Индии самый низкий показатель доходов на душу населения.

Индию относят к странам с минимальным коэффициентом пенсионной нагрузки, также она стоит на втором месте по уровню налогового бремени. Относительные успехи достигнуты страной в регулировании инфляции и процентной ставки. Однако отмечается неэффективное государственное регулирование экономики, и внушительный объем просроченных кредитов.

Таким образом, основное недовольство экспертов связано с государственным управлением в странах БРИКС и невысокими расходами на здравоохранение. Пожалуй, всё верно. Однако вызывает вопрос целесообразность ранжирования стран с разными системами пенсионного обеспечения. В частности, в соответствии с ранее упомянутым индексом, Китай опережает Россию по уровню жизни пенсионеров. За Россией расположилась Бразилия, а Индия оказалась на последнем месте.

Остановимся на сравнении России и Китая – двух основных торговых партнеров в рамках БРИКС. При оценке пенсионных систем не были учтены блага, распределяемые государством бесплатно, на

пример, медицинские услуги и лекарства, транспортные услуги и льготы при оплате жилищно-коммунальных услуг. Россия относится к странам с довольно ранним сроком выхода на пенсию, что также нигде не зафиксировано. Кроме того, немного странно, что страна, где реальными пенсиями обеспечено около четверти пожилых людей, а номинальный уровень выплат в два раза ниже, оказалась в рейтинге на более высокой позиции.

Конечно, к любому индексу стоит относиться с некоторой осторожностью. Так, не войдя в «Глобальный индекс выхода на пенсию», ЮАР нашла свое место в «Global age watch», заняв в нем 78 позицию из 96 возможных. Составители рейтинга отмечают, что высокая распространенность социально-опасных заболеваний, слабая координация между правительством и частными фондами, нехватка квалифицированных кадров и недостаток бюджетных средств сильно влияют на положение лиц третьего возраста. Казалось бы, сложно не согласиться. С другой стороны, авторы данного отчета поставили пенсионное обеспечение Индии выше систем, действующих в Молдове и на Украине, в Индонезии и Турции.

### *Литература*

1. Информационный портал «Экономика» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/> (дата обращения: 10. 11. 2017).
2. Официальный сайт Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx> (дата обращения: 10. 11. 2017).
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/generation/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/generation/#) (дата обращения: 10. 11. 2017).
4. Global Retirement Index, 2017 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ngam.natixis.com/us/resources/2017-global-retirement-index> (дата обращения: 10. 11. 2017).
5. Global Age Watch Index, 2015 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.helpage.org/global-agewatch> (дата обращения: 10. 11. 2017).

УДК 339.56

**Регионально-отраслевые особенности торгово-экономического сотрудничества стран ЕАЭС**

**П.М. Таранов**, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Мировая экономика и международные экономические отношения»,

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донской государственный технический университет», г. Ростов-на-Дону,

**А.Н. Герасимов**, доктор экономических наук, заведующий кафедрой «Статистика и эконометрика»,

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Ставропольский государственный аграрный университет», г. Ставрополь

*В работе анализируются тенденции и закономерности развития торгово-экономического сотрудничества стран ЕАЭС. На основе экономико-статического анализа международной торговли исследуются особенности трансформации товарной и региональной структуры внешнеторгового товарооборота. Делаются выводы о причинах сложившихся тенденций развития регионального экономического сотрудничества.*

Международная торговля, международная экономическая интеграция, евразийский экономический союз, товарная структура, отраслевые рынки.

**Regional and industry characteristics of trade and economic cooperation of the EEU countries**

**P.M. Taranov**, PhD in economic Sciences, Associate Professor,

Associate Professor of the Department «World Economy and International Economic Relations»

Federal State Budget Educational Institution of Higher Education

«Don State Technical University», Rostov-on-Don,

**A.N. Gerasimov**, Doctor of economic Sciences, Head of the Department of Economics,

Federal State Budget Educational Institution of Higher Education

«Stavropol State Agrarian University», Stavropol

*In the paper, trends and patterns of development of trade and economic cooperation of the EEU countries are analyzed. The authors, based on the economic-static analysis of international trade, study the features of the transformation of the commodity and regional structure of trade. Conclusions are drawn about the reasons for the existing features and trends in the development of intraregional economic cooperation.*

International trade, international economic integration, Eurasian Economic Union, industry markets, commodity structure.

Региональная экономическая интеграция на протяжении нескольких десятилетий является одной из ключевых тенденций мирохозяйственного развития, эффективная адаптация к которой способна вывести страну в лидеры конкурентоспособности и экономического роста.

Международная экономическая интеграция на постсоветском пространстве развивается, несмотря на глобальный экономический кризис и рост геоэкономического напряжения в регионе. Россия и другие постсоциалистические страны активно участвуют в этих процессах в формате целого ряда международных организаций.

Опыт двух десятилетий интеграции на евразийском пространстве воплотился в создании Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС), и позже – Евразийского экономического союза (ЕАЭС),

который, по мнению большинства исследователей, является наиболее перспективным интеграционным проектом в регионе. Однако развитие ЕАЭС происходит в контексте сложных и противоречивых глобальных и национальных экономических тенденций, что делает актуальным многостороннее исследование евразийской экономической интеграции.

Основной экономической интеграции является развитие торгово-экономического сотрудничества между участниками интеграционных процессов. Целью представленного исследования является определение тенденций и закономерностей развития торгово-экономического сотрудничества стран ЕАЭС, выявление особенностей трансформации товарной и региональной структуры товарооборота.

Теоретико-методологическую основу исследования составили фундаментальные и прикладные научные исследования отечественных и зарубежных ученых в области международной экономической интеграции и международного торгово-экономического сотрудничества стран [1–11].

Информационно-эмпирическая база исследования сформирована на основе информационной базы и официальных материалов международных структур – Организации объединенных наций (UN Comtrade Database), Евразийской экономической комиссии, Евразийского банка развития, а также Росстата.

Успешное институциональное развитие любой интеграционной группы должно создавать положительные экономические эффекты, проявляющиеся в росте международного товарооборота и усложнении его структуры, увеличения объемов потоков капитала, технологий и рабочей силы между странами общего экономического пространства.

Парадоксальным образом, развитие международной торговли является и стимулом для институциональной интеграции, и результатом развития интеграционных механизмов. В качестве метода

исследования динамики интеграционных процессов, его особенностей и перспектив можно использовать различные формы анализа торгово-экономического сотрудничества интеграционной группы [7].

Как видно в таблице 1 международная торговля стран СНГ в 2000-2016 гг. демонстрировала положительную динамику и развивалась быстрее, чем мировая торговля. Так, большинство стран региона достигло максимальных объемов экспорта в 2012 году. По сравнению с объемом экспорта в 2000 г. к 2012 г. экспорт Казахстана, несмотря на кризис 2008 года, увеличился в 9,8 раза, Беларуси – 6,3, России – 5,0, Армении – 4,7, а Киргизстана – 3,7.

Далее объемы экспорта стран сокращались, так что по сравнению с 2000 г. увеличение составило для Казахстана – 5,2, Армении – 5,1, Беларуси – 3,6, Киргизии – 3,3 и России – 3,2. В период с 2000 г. по 2016 г. мировой экспорта вырос в 2,6 раз, экспорт стран СНГ и ЕАЭС – 3,4 раза.

Заметим, что экспорт у оппонентов евразийской интеграции из стран СНГ тоже вырос в существенной степени: Азербайджан увеличил экспорта в 8,3 раза, Грузия – в 6,8 раз, а Туркменистан – в 5,6 раз. Правда, данный показатель для Украины составил всего 2,6 раза.

**Таблица 1 – Развитие экспорта стран СНГ, (2000=100%)**

Регион/страна	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2013	2016
Мир	95,9	117,5	162,7	217,1	194,4	284,0	293,4	242,0
СНГ	99,4	134,0	236,7	358,5	310,1	541,3	537,7	296,4
ЕАЭС	97,4	131,2	237,2	351,6	303,6	533,8	531,8	285,3
Азербайджан	132,6	148,5	438,3	1218,9	1209,0	1976,8	1816,8	524,0
Армения	116,7	233,2	331,3	391,9	241,6	453,8	503,0	608,8
Беларусь	101,7	135,8	218,1	331,4	290,8	565,4	507,8	320,6
Грузия	98,5	142,7	267,8	381,5	351,0	677,7	900,9	654,8
Казахстан	98,0	146,7	316,0	541,9	490,2	957,1	961,2	406,0
Киргизстан	93,2	113,9	131,5	258,6	327,5	387,3	392,8	293,4
Молдова	120,3	167,4	231,1	284,3	271,8	469,7	514,5	432,8
Россия	97,0	129,4	232,1	337,4	288,9	497,0	498,2	271,8
Таджикистан	82,8	101,5	115,8	187,0	128,7	160,1	148,0	114,5
Туркменистан	107,7	144,9	197,3	356,4	199,5	518,8	670,4	149,3
Узбекистан	96,1	113,2	168,6	285,0	381,1	470,5	448,8	992,1
Украина	111,6	158,3	234,9	338,3	273,0	469,8	441,5	250,0

Источник: рассчитано на основе UN Comtrade Database

Таким образом, в 2000-2016 гг. динамика экспорта стран СНГ и ЕАЭС существенно превосходила темпы роста мировой торговли, однако существенных различий между постсоветскими странами входящими и не входящими в группу ЕАЭС выявлено не было.

Как известно в 2011-2017 гг. активно развивалась институциональная интеграция: был создан Таможенный союз ЕвразЭС, начался процесс создания Единого экономического пространства и т.д., однако эти процессы не стимулировали явным образом страны группы к более интенсивному росту экспорта, чем в других странах СНГ.

Как правило, успешная экономическая интеграция сопровождается положительными экономическими эффектами, которые проявляются, прежде всего, в росте внутривалового экспорта, а также – в меньшей степени, – в росте внешнего экспорта интеграционной группы в третьи страны.

Факт институциональных преобразований очевиден, однако базового экономического эффекта в форме создания торговли и стимулирования экономического роста пока наблюдать нельзя [7].

Снижение объемов экспорта в 2013-2016 гг. связано, прежде всего, со снижением цен на нефть. Так, в 2016 г. цена снизилась по сравнению с 2014 г. более чем на 45%, т.е. практически в два раза. Разумеется, это радикальным образом сказалось на объемах экспорта России, Казахстана и всей группы ЕАЭС. Другими причинами снижения объемов экспорта стала санкционная политика западных стран, а также внутренние проблемы экономического развития в странах ЕАЭС.

В России можно было наблюдать ряд спорных макроэкономических решений со стороны российского правительства и Центробанка, а также снижение покупательной способности населения, в результате чего снизилась деловая активность, сократились объемы производства.

Импорт стран СНГ в 2000-2016 гг. демонстрировал положительную динамику

и развивался быстрее, чем мировая торговля. Большинство стран региона достигло максимальных объемов импорта в 2012 году. По сравнению с объемом экспорта в 2000 г. к 2012 г. импорт Казахстана, несмотря на кризис 2008 года, увеличился в 9,1 раз, Беларуси – 5,4, России – 7,4, Армении – 4,8, а Киргизстана – 9,6. Далее объемы импорта стран сокращались, так что по сравнению с 2000 г. увеличение составило для Казахстана – 6,0, Армении – 3,7, Беларуси – 3,5, Киргизии – 7,2 и России – 4,3. В период с 2000 г. по 2016 г. мировой экспорта вырос в 2,5 раз, экспорт стран СНГ – 4,2 раза и ЕАЭС – 4,4 раза.

Начиная с 2005 г. динамика импорта стран СНГ и ЕАЭС также существенно превосходила темпы роста мировой торговли, однако при этом проявилось некоторое различие между постсоветскими странами – импорт стран СНГ в целом рос несколько быстрее.

Можно отметить, что в период в 1992-2016 гг. среднегодовой темп роста экспорта стран СНГ составил 9,3%, а стран ЕАЭС – 9,7% при среднем темпе роста экспорта – 6,6%. Наибольшую динамику экспорта демонстрировали Грузия, среднегодовой темп прироста экспорта которой составил 16,3%, Казахстан – 12,2%, Армения – 13,4%, Туркменистан – 12,7%, Россия – 9,5%.

В исследуемый период группа стран ЕАЭС имела устойчивое положительное сальдо (рис. 1) во внешней торговле со странами вне блока, которое увеличивалось вместе с ростом объемов внешнеторгового оборота стран блока. Так, положительное сальдо ЕАЭС выросло с 62,7 млрд. долл. в 2000 г. до 238 млрд. долл. в 2011г., после чего существенно сократилось до 131,5 млрд. долл. к 2016 г.

Ключевой вклад в формирование валютных ресурсов формирующейся финансово-валютной системы вносят Россия и Казахстан, потому именно на этих странах будет лежать основная ответственность за успехи и неудачи интеграции финансовых систем стран ЕАЭС.

Кроме этого, в силу существенно-

го положительного внешнеторгового сальдо Россия и Казахстан являются крупнейшими потенциальными инвесторами на экономическом пространстве европейской экономической интеграции, однако это является предметом отдельного исследования.

Крупнейшим торговым партнером

стран ЕАЭС является Китай, доля которого во внешнеторговом обороте евразийского экономического блока в 2016 г. составила 13,6%. Группа ЕАЭС устойчиво имеет отрицательный торговый баланс с этой страной.

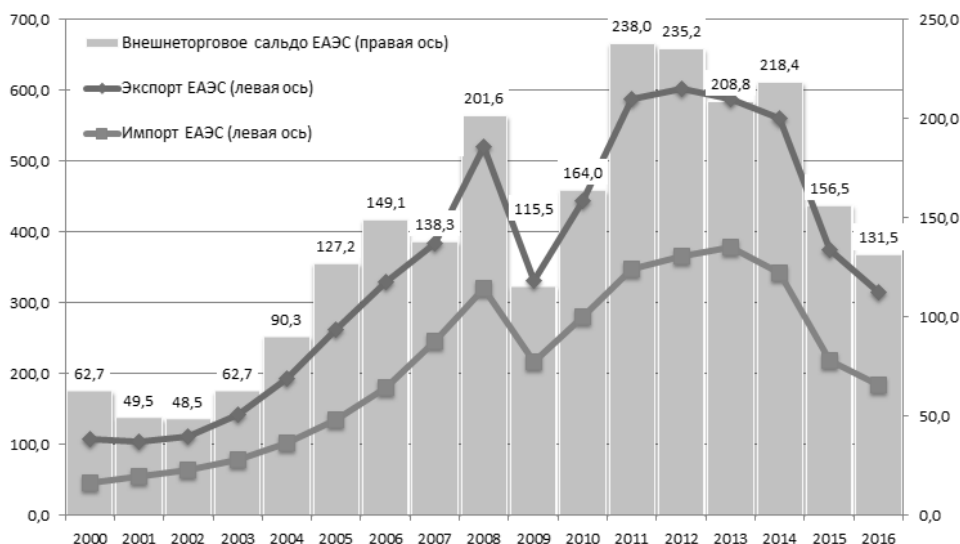


Рисунок 1 – Динамика внешнеторгового сальдо стран ЕАЭС во внеблоковой торговле, %

Среди стран ЕАЭС отрицательное сальдо (табл. 3) во внеблоковой торговле имеют Армения, а также Киргизия, а по-

ложительное – Россия, Казахстан, Белоруссия.

Таблица 3 – Динамика внешнеторгового сальдо стран ЕАЭС во внеблоковой торговле, млн. долл.

Субъект	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2014	2016
Армения	-503	-355	-527	-1011	-2707	-2066	-2075	-2097	-822
Белоруссия	546	849	1857	3396	5901	-1647	9924	1482	2022
Казахстан	4393	4101	9269	19981	40767	31280	50651	45951	18164
Киргизия	44	20	51	-486	-806	-390	-1651	-3851	-663
Россия	58264	43865	79676	127235	158411	136808	178353	176936	112756
ЕАЭС	62744	48479	90326	149114	201566	163985	235201	218420	131457

Источник: рассчитано на основе UN Comtrade Database

Объем экспорта Китая на евразийский рынок составил 38,4 млрд. долл., а поставки из ЕАЭС составили 35,1 млрд. долл. Основой экспорта группы ЕАЭС в Китай являются минеральное сырье, топ-

ливо и сельскохозяйственные товары, Китай в свою очередь поставляет в основном промышленные товары низкой и средней технологической сложности.

Далее по значимости следуют ев-

ропейские торговые партнеры – Германия (8,8% внешнего товарооборота ЕАЭС), Нидерланды (8,7% внешнего товарооборота ЕАЭС) и Италия (7,1% внешнего товарооборота ЕАЭС). Германия – единственная европейская страна, которая имеет с ЕАЭС практически сбалансированный торговый баланс, благодаря существенным размерам немецкого экспорта на евразийский рынок. Экспорт Германии в 2016 г. составил 24,1 млрд. долл., а поставки ЕАЭС – 26,9 млрд. долл.

Основой экспорта группы ЕАЭС в Германию является нефтегазовые поставки, Германия в свою очередь поставляет промышленные товары высокой и средней технологической сложности. Группа ЕАЭС имеет устойчивое положительное внешнеторговое сальдо с Нидерландами и Италией. Так, в 2016 г. экспорт ЕАЭС в Нидерланды составил 47 млрд. долл., а в Италию 30,6 млрд. долл., в то время как поставки этих стран на рынок ЕАЭС составили соответственно 3,7 и 10,3 млрд. долл.

Менее значимыми торговыми партнерами ЕАЭС являются Турция (4,6% внешнего товарооборота ЕАЭС), США (4,1% внешнего товарооборота ЕАЭС), Япония (4,0% внешнего товарооборота ЕАЭС), Украина (3,6% внешнего товарооборота ЕАЭС), Республика Корея (3,4% внешнего товарооборота ЕАЭС), Польша (2,9% внешнего товарооборота ЕАЭС), Соединенное Королевство (2,7% внешнего товарооборота ЕАЭС), Франция (2,7% внешнего товарооборота ЕАЭС), Финлян-

дия (1,8% внешнего товарооборота ЕАЭС).

Таким образом, ключевыми партнерами стран ЕАЭС в области торгово-экономического взаимодействия являются Китай, Германия, Нидерланды и Италия. Географическая структура международной торговли стран ЕАЭС демонстрирует устойчивость во времени. Список ключевых торговых партнеров ЕАЭС остается относительно стабильными и достаточно диверсифицированным, несмотря на сложный период санкций и контрсанкций.

Исследование развития международного товарооборота позволяет оценить основные перспективы региональной экономической интеграции, определить географические предпосылки и отраслевые приоритеты для развития экономического сотрудничества [8].

Экономическая наука разработала развитый инструментальный анализа структуры региональной международной торговли, который используются исследователями для анализа качества экономических процессов, развивающихся в рамках интеграционной группы.

Основными статьями экспорта группы ЕАЭС является минеральное топливо, доля которого в 2016 г. составила в 60,8% (доля мировой экспорте – 10%), промышленные товары – 12,8% (доля мировой экспорте – 12,7%), машины и транспортное оборудование – 5,4% (доля мировой экспорте – 37,5%). В целом на товары сырьевых групп пришлось около 65% экспорта стран группы (табл. 4).

**Таблица 4 – Товарная структура экспорта стран ЕАЭС (2016), %**

Категория МСТК	Армения	Беларусь	Казахстан	Киргизия	Россия	ЕАЭС	Мир
0. - Пищевые продукты и живые животные	6,8	14,7	3,7	7,7	3,7	4,4	6,3
1. - Напитки и табак	18,8	0,6	0,3	2,1	0,3	0,4	0,9
2. - Сырье непродовольственное	26,1	2,4	5,2	4,5	3,5	3,7	3,5
3. - Минеральное топливо, смазочные масла	6,2	29,1	67,7	5,2	62,8	60,8	10,0
4. - Животные и растительные масла, жиры и воски	0,0	0,4	0,1	0,0	0,5	0,4	0,4



5. - Химические вещества и аналогичная продукция	1,5	17,9	6,5	1,1	5,8	6,6	11,5
6. - Промышленные товары	22,2	12,9	14,1	5,2	12,6	12,8	12,7
7. - Машины и транспортное оборудование	1,8	12,4	1,3	13,0	5,4	5,4	37,5
8. - Различные готовые изделия	8,9	5,7	0,5	5,9	1,7	1,8	12,5
9. - Товары и операции, не вкл. в др. категории	7,6	3,9	0,5	55,3	3,6	3,5	4,8
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Источник: рассчитано на основе UN Comtrade Database

Товарную структуру экспорта ЕАЭС формируют крупнейшие страны блока. Основными позициями в экспорте России и Казахстана являются минеральное топливо (62,8% и 67,7%) и промышленные товары (12,8% и 14,1%). Основными позициями в экспорте Армении являются непродовольственное сырье (26,1%), промышленные товары (22,2%), напитки (18,8%), Беларуси – минеральное топливо (29,1%), пищевые продукты (14,7%), промышленные товары (12,9%), машины и оборудование (12,4).

Одной из существенных проблем развития региональной международной торговли в группе ЕАЭС являются, в первую очередь, не институциональные препятствия, а неразвитость и низкая дифференцированность товарной структуры экспорта стран блока.

Вопрос анализа внутриотраслевой торговли является важнейшей областью для оценки развития экономической интеграции. Индекс Грубеля–Ллойда позволяет оценить внутриотраслевую торговлю определенного товара или услуги [4].

Сравнительный анализ внутриотраслевой торговли показывает, что внутриотраслевая торговля и соответственно производственная кооперация между странами евразийской экономической интеграции значительно уступают уровню стран-членов ЕС. Так, по данным ЕАБР при среднеевропейском значении индекса Грубеля–Ллойда для стран ЕС в размере 0,7, значение этого показателя для стран группы составило всего 0,4.

Развитие любой интеграционной группы должно создавать положительные экономические эффекты, проявляющиеся в росте международного товарооборота и усложнении его структуры, увеличения объемов потоков капитала, технологий и рабочей силы между странами общего экономического пространства.

Опережающий рост товарооборота внутри группы (табл. 5), увеличение доли членов группы в географической структуре внешнеторгового оборота стран группы являются ожидаемыми результатами успешно развивающийся международной экономической интеграции.

**Таблица 5 – Экспорт стран ЕАЭС внутри блока, %**

Страна	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2014	2016
Армения	100,0	149,0	184,1	289,6	512,6	390,3	671,9	747,1	443,2
Белоруссия	100,0	107,5	176,4	191,2	293,5	282,0	458,2	429,5	215,6
Казахстан	100,0	90,6	172,7	228,4	382,7	194,7	423,0	400,2	260,7
Киргизия	100,0	114,7	222,5	309,9	488,4	437,6	621,2	541,0	162,7
Россия	100,0	107,2	204,9	289,6	490,6	379,2	482,5	411,0	241,6
ЕАЭС	100,0	105,3	192,9	254,7	422,4	328,7	469,6	416,7	237,0

Источник: рассчитано на основе UN Comtrade Database

Международная торговля внутри блока ЕАЭС в исследуемый период увеличилась с 13,6 млрд. долл. до 41,2 млрд. долл., увеличившись таким образом в 3 раза. В наибольшей степени увеличился объем экспорта Армении (в 5,5 раза), Киргизии (3,9 раза), в меньшей степени – России (3,1), Беларуси (2,9) и Казахстана (2,9). Падение экспорта в 2013-2016 гг. было

обусловлено рядом общемировых и региональных тенденций, которые мы анализировали ранее.

Экспорт членов ЕАЭС вне блока ЕАЭС в 2000-2016 гг. (табл.6) вырос с 108,3 млрд. долл. до 374,7 млрд. долл., увеличившись таким образом в 3,5 раза.

**Таблица 6 – Экспорт стран ЕАЭС вне блока, %**

Страна	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2014	2016
Армения	100,0	175,7	256,5	342,8	333,4	336,1	434,8	488,5	526,6
Белоруссия	100,0	111,5	200,1	350,9	602,1	411,0	806,5	558,2	410,7
Казахстан	100,0	114,6	242,1	486,4	915,8	804,2	1123,1	1029,4	374,8
Киргизия	100,0	90,1	120,2	140,5	331,8	320,1	307,9	325,5	332,4
Россия	100,0	101,7	171,9	289,0	445,6	381,6	505,7	479,1	259,2
ЕАЭС	100,0	103,0	177,4	303,4	480,6	409,6	554,7	516,8	272,6

Источник: рассчитано на основе UN Comtrade Database

Таким образом, для группы ЕАЭС в 2000-2015 гг., а также объемы сбыта продукции на внешних рынках третьих стран в 2011-2016 гг. выросли в большей степени, чем на рынках группы ЕАЭС.

Рынки третьих стран, несмотря на усилия по интеграции, имели фактически для участников группы приоритетное значение.

В то же время, нельзя переоценивать значение этой тенденции, т.к. она связана в первую очередь с динамикой мировых цен на основные сырьевые товары, которые являются специализируемым группой ЕАЭС.

В наибольшей степени увеличился объем экспорта Казахстана (5,8), Армении (в 5,0 раза), Киргизии (3,3 раза), в меньшей степени - России (3,3), Беларуси (4,4). Падение экспорта в 2013-2016 гг. было обусловлено рядом общемировых и региональных тенденций, которые мы анализировали ранее.

Взаимозависимость стран ЕАЭС в сфере внешней торговли неодинакова. Если во внешней торговле России страны интеграционного блока играют второстепенное значение, то экономика, например, Белоруссия существенно зависит от российских рынков.

**Таблица 7 – Доля внутриблокового экспорта в экспорте стран ЕАЭС, %**

Страна	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2014	2016
Армения	14,61	12,66	10,93	12,62	20,82	16,57	20,90	20,73	12,58
Белоруссия	51,05	50,14	47,90	36,23	33,71	41,71	37,21	44,52	35,38
Казахстан	20,29	16,75	15,37	10,68	9,61	5,80	8,75	9,00	15,04
Киргизия	20,04	24,20	31,70	35,61	26,95	25,52	33,59	29,41	10,92
Россия	7,57	7,94	8,89	7,58	8,27	7,52	7,25	6,56	7,09
ЕАЭС	11,17	11,39	12,03	9,55	9,95	9,16	9,62	9,20	9,70

Источник: рассчитано на основе UN Comtrade Database

Структура экспорта и импорта внутри ЕАЭС неодинакова, а взаимозависимость торговли стран ЕАЭС в сфере внешней торговли внутри ЕАЭС неоднородна. Доля стран-членов ЕАЭС в общем объеме импорта и экспорта России невелика (менее 10%).

Экономика Белоруссии имеет сильные двусторонние связи с Россией: имеется существенная зависимость от им-

порта минерального сырья, а также от экспорта готовых товаров в Россию.

В тоже время Казахстан направляет свой основной экспорт вне стран ЕАЭС, однако доля России в импорте Казахстана в некоторые годы доходила до 35% и более. Некоторые страны группы иногда имеют крайне слабые экономические связи. Например, товарооборот между Белоруссией и Казахстаном очень мал.

**Таблица 8 – Доля внутриблокового импорта в импорте стран ЕАЭС, %**

Страна	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2014	2016
Армения	14,47	19,32	13,31	14,57	19,92	23,08	25,69	24,88	33,57
Белоруссия	64,84	65,35	67,74	58,89	60,16	53,03	59,06	54,24	47,42
Казахстан	47,80	40,01	39,47	40,09	37,81	18,95	39,09	36,18	33,68
Киргизия	34,73	40,68	53,21	45,10	46,93	47,32	45,87	9,66	27,26
Россия	13,47	9,93	10,41	6,69	6,05	6,01	6,83	6,45	7,40
ЕАЭС	23,97	19,25	20,97	16,24	15,48	12,98	16,44	14,61	16,18

Источник: рассчитано на основе UN Comtrade Database

Доля внутриблокового экспорта в совокупном экспорте стран ЕАЭС в исследуемый период увеличивалась с 2000 г. до 2004 г. с 11,2% до 12,%, после чего доля снизилась и колебалась в пределах 9,2-10,5%.

Динамика внутриблокового импорта в импорте стран ЕАЭС демонстрирует тенденцию к снижению. Доля внутриблокового импорта снизилась с 24,0% в 2000 г. до 16,2% в 2016 г.

Таким образом, можно отметить, что для группы ЕАЭС в целом не было характерно опережающее развитие товарооборота внутри группы и увеличение доли членов группы в географической структуре внешнеторгового оборота стран группы.

Анализ тенденций регионального товарооборота показал, что в исследуемый период произошло усиление открытости экономик стран ЕАЭС за счет ускоренных по сравнению со среднемировыми темпами роста объемов внешнеторгового товарооборота стран ЕАЭС, однако этот рост

был обусловлен, прежде всего, ценовой динамикой мировых рынков сырья и энергоносителей.

Выявлено противоречие между интенсивным развитием институциональной интеграцией стран ЕАЭС и темпами развития торгово-экономического сотрудничества стран ЕАЭС, которые были не выше среднерегionalных, что обусловлено, прежде всего, недиверсифицированной товарной структурой экспорта стран группы и является угрозой развития ЕАЭС.

Особенностью регионального торгово-экономического сотрудничества стран ЕАЭС в исследуемый период являлось значительное внешнеторговое сальдо России и Казахстана, что предопределяет их роль основных внутриблоковых инвесторов, а также ключевых участников валютно-финансовой интеграции ЕАЭС.

Низкая доля высокотехнологичных товаров и внутриотраслевой торговли может быть увеличена не только через догоняющую индустриализацию, но преж-

де всего за счет системного внедрения инноваций нового технологического уклада: построения единого цифрового простран-

ства стран ЕАЭС, модернизации инфраструктуры ЕАЭС, стимулирования притока экспортоориентированных ПИИ.

*Литература*

1. Atik S. Regional Economic Integrations in the Post-soviet Eurasia: An Analysis on Causes of Inefficiency // Procedia – Social and Behavioral Sciences. 2014. Vol. 109. P. 1326–1335.
2. Borodin K., Stokov A. The Customs Union in the CIS // Journal of Economic Integration. 2015. Vol. 30, № 2. P. 334–358.
3. Erokhin V. Rising economic powers among economies in transition: is there enough space on the global market? // Global Perspectives on Trade Integration and Economies in Transition Erokhin V. Hershey: Business Science Reference, 2016. P. 1-25.
4. Grubel H.G., Lloyd P.J. The Empirical Measurement of Intra-Industry Trade // Econ. Rec. 1971. Vol. 47, № 4. P. 494–517.
5. Kirkham K. The formation of the Eurasian Economic Union: How successful is the Russian regional hegemony? // Journal of Eurasian Studies. 2016. Vol. 7, № 2. P. 111–128.
6. Глазьев С.Ю. Настоящее и будущее евразийской интеграции [Электронный ресурс] // Изборский клуб. Режим доступа: <http://www.izborsk-club.ru/content/articles/1299/> (дата обращения: 11.07.2018).
7. Гурова И.П., Ефремова М.В. Внутриотраслевая и межотраслевая торговля // Евразийская экономическая интеграция. 2012. № 3 (16).
8. Гурова И.П., Ефремова М.В. Измерение региональной торговли СНГ и торговых эффектов интеграции // ВЛАСТЬ. 2014. № 9. С. 59–62.
9. Иванова В.Н., Серегин С.Н. Внешняя торговля ЕАЭС: расширение взаимовыгодного сотрудничества с зонами свободной // Пищевая промышленность. 2015. № 11. С. 8–11.
10. Кнобель А.Ю. Евразийский экономический союз: перспективы развития и возможные препятствия // Вопросы экономики. 2015. № 3. С. 87–108.
11. Шишков Ю.В. Интеграционные процессы на пороге XXI века : Почему не интегрируются страны СНГ // М. : НП «III тысячелетие». 2001. 478 с.