

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.
Пиригова Е.В.
Харитонов А.А.
Багдасарян А.А.

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

- Бессонова Т.Н.
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЫРЬЕВОГО РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ УХУДШЕНИЯ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ.....3
- Веселовский М.Я., Абрашкина Е.М.
ВЛИЯНИЕ СТАДИЙ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА НАУКОЁМКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ НА СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ.....11
- Гнездова Ю.В., Алексахина В.Г., Ильюк В.В.
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКОЕМКИХ ПРОИЗВОДСТВ И ОТРАСЛЕЙ РОССИИ.....18
- Измайлова М.А.
ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ТРЕНДОВ НА ТРАНСФОРМАЦИЮ МИРОВОГО РЫНКА ТРУДА: ВЫЗОВ ДЛЯ РОССИИ.....23
- Коблов С.В.
СОЦИАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ ПРИ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ НАУКОЕМКИХ ОТРАСЛЕЙ.....29
- Кудряшова Н.В., Елагин В.И.
ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ МНОГООТРАСЛЕВЫХ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ СФЕРЫ УСЛУГ.....36
- Ломатенков Д.А.
ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ В РЕГИОНЕ (НА МАТЕРИАЛАХ СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ).....41
- Лосева О.В.
КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ.....47
- Метелкин А.В.
МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ОТРАСЛИ ПРОИЗВОДСТВА СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ.....58
- Остапенко Е.А.
ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ.....65
- Пиньковецкая Ю.С.
ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАХ В 2015-2018 ГОДАХ.....73
- Тополева Т.Н.
РОЛЬ ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР В РАЗВИТИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ.....81
- Тургенева В.В., Секерин В.Д.
ОЦЕНКА ЗАТРАТ НА ТЕХНИЧЕСКУЮ ЭКСПЛУАТАЦИЮ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА АВТОБУСНОГО ТРАНСПОРТА.....90
- Хаценко Е.С.
УСТОЙЧИВОСТЬ КЛАСТЕРНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА.....96

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. **Вилисов 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
20.06.2019
Формат В5

Печать офсетная. Усл.печ.л. 12,9
Тираж 500 экз.
Заказ № 76-18
Отпечатано
в типографии
ООО «Научный консультант»
г. Москва
Хорошевское шоссе, 35,
корп. 2

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Абакарова Р.Ш.
ЗЕМЕЛЬНЫЙ НАЛОГ В СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ РФ.....101

Васильева О.Г., Литвинова О.В., Абросимова М.С.
**СТРУКТУРНЫЕ СДВИГИ В ПОТРЕБЛЕНИИ ДОМОХОЗЯЙСТВ
ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ: ПРИЧИНЫ И СЛЕДСТВИЯ.....107**

Лысова Н.А.
**ИНИЦИАТИВНОЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЕ: ОПЫТ РОССИЙСКИХ
РЕГИОНОВ.....114**

Мандрон В.В., Радченко Е.В.
**ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ В РОССИИ.....123**

Рерих Л.М.
**УКРУПНЕНИЕ СЕЛЬСКИХ ПОСЕЛЕНИЙ КАК СПОСОБ
УМЕНЬШЕНИЯ РАСХОДОВ НА УПРАВЛЕНИЕ.....129**

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

Иванова О.Е.
**КОГНИТИВНЫЕ МОДЕЛИ ПО СОЗДАНИЮ
ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ
ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ.....136**

Климова К.В., Орлова Е.А.
**ОСОБЕННОСТИ РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ
НА ПРЕДПРИЯТИЯХ, ОКАЗЫВАЮЩИХ ИНФОРМАЦИОННО-
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ УСЛУГИ.....142**

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

Вилисов В.Я., Бутузов С.Ю.
**ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ ОЦЕНКИ КОНЦЕПЦИИ
СТРАХОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ
В ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ СИТУАЦИЯХ.....149**

Волкова Н.А., Катанаев Н.Т.
**МОДЕЛИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ ПРОЦЕССОВ НА РЫНКЕ
ТОВАРОВ И УСЛУГ.....158**

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Бессонов В.В.
**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ
СЕЛЬХОЗТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ГОСУДАРСТВ-ЧЛЕНОВ
ЕАЭС.....163**

Зенкина Е.В., Бегма Ю.С.
**ОБ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМАХ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ
ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ.....172**

Кецба Б.И., Аллаярлова Н.И.
**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
РОССИЙСКО-КИТАЙСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
В ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СФЕРЕ.....179**

Корольков В.Е., Ерофеева Т.А.
**ФОРМИРОВАНИЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ
ГЛОБАЛИЗИРУЮЩЕГОСЯ МИРОВОГО ПРОСТРАНСТВА:
ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ.....187**

Фиров Н.В.
**МАТЕРИАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ В СТРУКТУРЕ СЕБЕСТОИМОСТИ
ПРОДУКЦИИ: МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ВЛИЯНИЕ
НА РАЗВИТИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ.....196**

УДК 332.1: 338.2

Перспективы развития сырьевого региона в условиях ухудшения ресурсной базы: институциональные аспекты

Т.Н. Бессонова, кандидат экономических наук, доцент Института цифровой экономики, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования Югорский государственный университет (ЮГУ), г. Ханты-Мансийск

В статье предлагается при определении перспектив развития сырьевых регионов в качестве приоритета рассматривать формирование экономических и институциональных условий для развития малого и среднего бизнеса в нефтедобыче. В условиях истощения минеральной базы углеводородного сырья необходимо отказаться от определяющего фактора «экономики на масштабе» и стимулировать частную инициативу в сфере разработки небольших месторождений с трудноизвлекаемыми запасами.

Сырьевой регион, институциональная среда региона, «ресурсное изобилие».

Prospects for development of primary producing region in conditions of deteriorating resource base: institutional aspects

T.N. Bessonova, candidate of economic sciences, associate professor at the Institute of Digital Economics, Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education Yugra State University (YUSU), Khanty-Mansiysk

The article proposes to consider the formation of economic and institutional conditions for the development of small and medium-sized businesses in the oil production as a priority when determining the prospects for the development of primary producing regions. In the conditions of depletion of the mineral base of hydrocarbon raw materials, it is necessary to abandon the determining factor «economies on scale» and stimulate a private initiative in the development of small deposits with hard-to-recover reserves.

Primary producing region, institutional environment of the region, «resource abundance».

Исследование выполнено в рамках гранта РФФИ № 19-010-00344 Развитие частного предпринимательства и институтов собственности на землю: «неолиберальная» vs «патерналистская» модели в условиях изобилия природных ресурсов

Современное состояние российского нефтегазового сектора в значительной степени определяет экономическое и социальное развитие страны. В 2018 г. в России было добыто 555,837 млн. тонн нефти и газового конденсата. На протяжении десятилетий экономика России остается ресурсозависимой. Имеющиеся природные ресурсы позволяют экономике России противостоять экономическим кризисам и поддерживают статус социально ориентированного государства. В 2018 году по предварительным данным в структуре бюджета страны доля нефтегазовых доходов составила более 45%.

Одной из актуальных проблем современных исследований является изучение роли минеральных ресурсов в экономическом развитии. В условиях избыточности ресурсов

принято говорить о «ресурсном изобилии». Данной теме посвящены труды отечественных и зарубежных ученых [4, 5, 7, 8, 12]. «Ресурсное изобилие» предполагает условия, когда экономика самостоятельно не может полностью эффективно переработать ресурсы и целесообразным оказывается их экспорт. Несмотря на то, что Российская Федерация по производству углеводородного сырья на душу населения не входит в группу мировых лидеров, она занимает 2 место в мире по экспорту нефти. В соответствии с современным уровнем потреблением нефти в развитых странах, объемы добычи нефти в России могли быть полностью переработаны в стране, если бы Россия была экономически развитой страной.

В настоящее время нет однозначного решения о степени влияния ресурсного изо-

бия на экономический рост. Считается, что в зависимости от качества институтов это влияние может быть положительным или отрицательным. В соответствии с моделью Х. Мехлума, К. Моене и Р. Торвика плохие институты отрицательно влияют на благосостояние в условиях изобилия ресурсов, а хорошие институты положительно. Объясняется это тем, что если условия присвоения большой ренты благоприятные и возможна рентоориентированная активность (лоббирование, коррупция, захват собственности), то инвестиции будут направляться в присвоение ренты, а если такая деятельность пресекается, то инвесторы направляют финансовые ресурсы в производство. В первом случае инвестиции оказываются бесполезными для общества, а во втором – ускоряют рост [5, С. 12].

В истории экономического развития государств имеются примеры, когда именно минеральные ресурсы обеспечивали прорыв экономического развития и при развитии соответствующих институциональных условиях позволяли стране закрепиться на мировом экономическом олимпе. США на заре своего становления не стеснялись максимально эксплуатировать свой ресурсный потенциал, что в значительной степени обеспечило стране роль мирового лидера. Однако, современные исследования показывают, что это был не единственный фактор стремительного разви-

тия экономики, значительное влияние оказали расширение рынков, увеличение инвестиций в развитие средств транспортировки, формирование соответствующих юридических, институциональных и политических структур [12, С. 609]. Однако вторая половина 20 в. не продемонстрировала нам примеров развивающихся стран, сумевших превратиться в экономически развитые благодаря природным ресурсам [5, С. 9].

В настоящее время в России наиболее высокие показатели экономического развития на душу населения имеют регионы с очень высокой долей полезных ископаемых в структуре ВРП (табл. 1). ВРП в первой пятерке экономически благополучных регионов более чем наполовину обеспечивается добычей полезных ископаемых. Данные регионы значительно удалены от центральных районов, находятся в суровых климатических условиях и их развитие подчинено эволюционной траектории освоения природных ресурсов. Наиболее значимыми факторами развития региональных хозяйств сырьевых территорий являются: удаленность от основных источников потребления, возможность (отсутствие) глубокой переработки сырья, относительные цены на нефть и несырьевые материалы, а также транспортные тарифы.

Таблица 1 – Субъекты Российской Федерации с максимальными показателями ВРП на душу населения и доля добычи полезных ископаемых в структуре ВРП в 2016 г.

№п/п	Субъекты РФ	ВРП на душу населения, руб.	Доля добычи полезных ископаемых в структуре ВРП, %
1.	Ненецкий авт. округ	5821560	74,5
2.	Ямало-Ненецкий авт. округ	3670258	54,5
3.	Ханты-Мансийский авт. округ-Югра	1852318	66,1
4.	Сахалинская область	1575643	54
5.	Чукотский авт. округ	1323201	50,1

Эволюционный процесс освоения минерального сырья традиционно включает: поисково-разведочную стадию, период растущей добычи, зрелости и «старый нефтегазовый район». В настоящее время «традиционная линейная модель вовлечения в освоение всех без исключения природных ресурсов

сменилась более сложной сетевой структурой. Ее отличительной особенностью является постоянные возвраты в рамках линейной модели на предыдущие этапы или, наоборот, забегание вперед минуя последующие этапы» [4, С. 40].

В условиях современных российских

реалий уровень развития рассматриваемых ресурсных регионов, определяется степенью освоенности минерального сырья, и при переходе к третьей стадии рассматривается преимущественно пессимистично. Однако современная экономическая наука перспективы развития ресурсных территорий ставит в зависимость от развития институтов, а не от этапа эволюционного освоения ресурсов. Современная траектория регионального развития ресурсных регионов должна быть связана с формированием институциональной среды, стимулирующей частную инициативу и предпринимательский риск. Инвестиционная активность малых и средних компаний нефтегазового сектора в настоящее время сдерживается преимущественно системой налогообложения и сложными условиями получения заемных (или эмиссионных) средств [4, С. 193].

В общем виде динамика экономической системы сырьевого региона определяется воздействием тех же общих причин и факторов (Д. Норт), которые обуславливают динамику социально-экономических систем. «Она зависит от относительных цен на различные виды продукции, направленности и динамики процесса технологических и организационных инноваций, предпочтений и приоритетов государственной политики» [6, С. 22].

Основным нефтедобывающим регионом страны является Ханты-Мансийский автономный округ – Югра (ХМАО – Югра). На его долю приходится 43% общероссийской добычи. На территории региона накопленная добыча нефти с начала разработки месторождений составляет более 11 млрд. тонн нефти. По данным баланса запасов углеводородов на территории ХМАО Югры на 01.01.2016 г. числится 474 открытых месторождения углеводородов, из них 260 находятся в состоянии разработки, 10 подготовлено к разработке, 195 - в разведке и 9 – в консервации [3, С. 31].

Нефтегазовый комплекс региона прошел уже начальный и активный этап освоения ресурсов и вступил в стадию падающей добычи. Отличительной чертой развития освоения углеводородного сырья ХМАО-Югры от других региональных нефтегазовых

комплексов было наличие крупных месторождений, к данной категории относились 11 из 14 разрабатываемых месторождений, в том числе крупнейшее Самотлорское. Их разработка велась в форсированном режиме, нарушая эволюционную траекторию освоения ресурсов. В определяющей степени это объясняется институциональными условиями – отсутствием естественных внутренних ограничителей роста добычи сырья в условиях командно-административной экономической системы. И как следствие, современный этап освоения ресурсов характеризуется значительным истощением сырьевой базы региона.

В условиях плановой экономики государство максимально использовало преимущество «экономии на масштабе», что предполагало создание крупных территориально-производственных комплексов (ТПК). Для освоения нефтегазовых ресурсов Западной Сибири планировалось сформировать Западно-Сибирский ТПК. Разработка месторождений велась в суровых климатических условиях и неосвоенности территории. В таких сложных условиях активная роль государства при освоении стратегических ресурсов понятна и обоснована. В условиях рыночной экономики вряд ли бы произошло комплексное освоение современной территории ХМАО – Югры. Скорее всего, разработка месторождений имела бы точечный характер по примеру современного освоения месторождений в Ненецком автономном округе.

Современные текущие запасы региона характеризуются очень высокой обводненностью продукции, снижением коэффициента извлечения нефти (КИН). В настоящее время в регионе наблюдается снижение доли высокопродуктивных запасов в добыче нефти и увеличение доли менее продуктивных запасов [3, С.134]. Современный процесс разработки месторождений углеводородного сырья в условиях ухудшения качества минерально-сырьевой базы становится более капиталоемким.

По данным АУ НАЦ РН им. В.И. Шпильмана потенциальных ресурсов, находящихся в недрах очень много. В целом текущие запасы нефти в регионе, стоящие на

государственном балансе, составляют 10,8 млрд тонн [9, С. 40]. Точность прогнозов в значительной степени ограничивается недостаточным геологическим поиском. Он связан с риском, что не интересно крупным компаниям. Они ориентируются преимущественно на открытые месторождения и активно участвуют в аукционах. Практически все месторождения в ХМАО востребованы. Открываемые месторождения преимущественно небольшие по величине извлекаемых запасов, как правило, мелкие и средние. Крупное Оурьинское месторождение с текущими запасами нефти категорий С1+С2 – 33,8 млн. тонн было открыто в 2014 г. и является скорее исключением [10].

Разработка таких месторождений предполагает увеличение количества небольших добывающих компаний. В сложившихся условиях фактор «экономии от масштаба» уже не обеспечивает экономическую эффективность, и приоритетными становятся факторы и условия, обеспечивающие гибкий и инновационный характер участников воспроизводственного процесса региона. «Естественно-монопольное положение», доставшееся от освоения крупных месторождений, должно постепенно смениться разнообразием участников нефтегазового сектора с преобладанием средних, мелких и мельчайших операторов и хозяйственных единиц. Постепенному замещению крупного бизнеса малым должно способствовать изменение формальных правил и формирование институциональной среды, обеспечивающий экономически целесообразную добычу углеводородов. Формальные правила, которые обеспечивают модели повторяющегося поведения, также формируют определенные институты [7, С. 45].

Правила и формы взаимодействия хозяйствующих субъектов в рамках нефтедобывающего сектора должны учитывать степень зрелости ресурсной базы. Освоение крупных месторождений предполагает наличие интегрированных компаний в рамках единой собственности, обеспечивающих все технологические этапы добычи углеводородов. В условиях малых и средних месторождений эффективность функционирования интегрирован-

ных компаний уменьшается. И наблюдается тенденция выделения отдельных стадий или технологических цепочек, которые становятся самостоятельными компаниями [6, С. 25].

В экономической науке по-прежнему остается нерешенным вопрос о «лучшем собственнике» для конкретного участка недр с определенными запасами. В научных трудах к данной категории субъектов относят собственника актива, который обеспечивает его максимальную стоимость (ценность) в сложившихся условиях. По сравнению с другими собственниками он:

- может работать более эффективно с экономической точки зрения, т.е. с меньшими издержками;
- использует лучшие технологические практики с учетом особенностей месторождений углеводородов;
- обеспечивает экономически целесообразную эксплуатацию месторождения длительный период.

Вероятность появления таких участников в нефтедобывающем производстве будет выше, если увеличится число потенциальных участников нефтедобывающего производства.

В ХМАО – Югре 99% всей добытой нефти региона обеспечивают крупные вертикально интегрированные компании. Совместная добыча ПАО «НК «Роснефть», ОАО «Сургутнефтегаз», ПАО НК «ЛУКОЙЛ» составляет более 79% (рис. 1). Среди мелких недропользователей максимальные показатели добычи нефти у ООО «Юрскнефть», ЗАО «Каюмнефть», Канбайкал, Резорсез Инк., АО «Негуснефть», ООО «Тарховское», ОАО «ИНГА» (суммарно 94%) (рис. 2) [3, С. 67].

Такое распределение участников нефтедобывающего производства региона в значительной степени является результатом развития, когда фактор «экономии от масштаба» являлся приоритетным и недропользователи занимали естественно-монопольное положение в экономике отдельных сырьевых территорий. Современный опыт развитых природоэксплуатирующих стран показывает, что для обеспечения экономической эффективности

разработки месторождений в условиях ухудшения минерально-сырьевой базы необходи-

мо менять подходы и стимулы к освоению ресурсов.

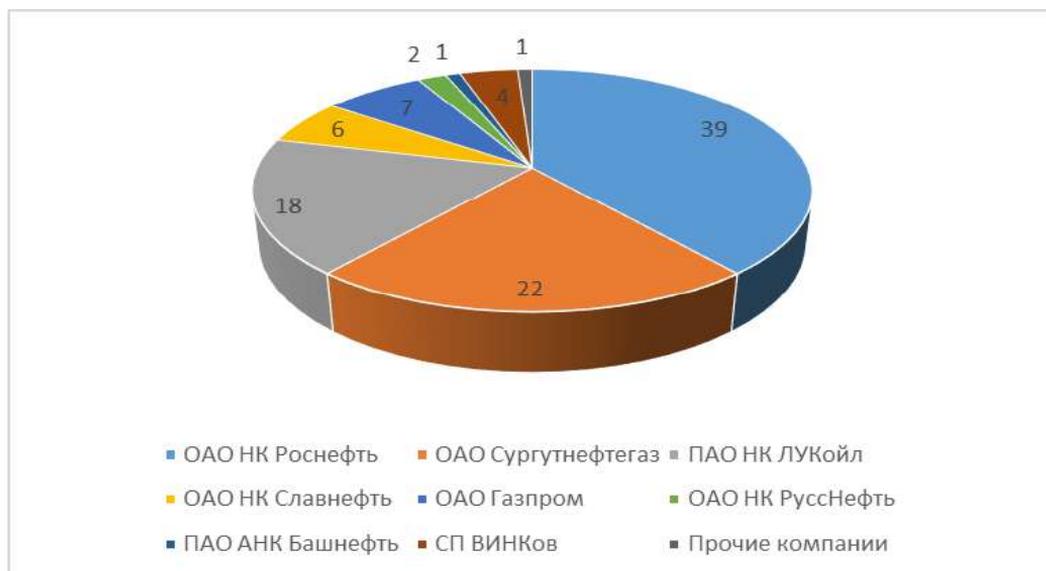


Рисунок 1 – Добыча нефти на территории ХМАО – Югры в 2015 г., % [3, С. 67]

Современные стратегии развития ВИНК связаны преимущественно с освоением крупных месторождений и ориентированы на территории восточной Сибири и Дальнего Востока. В ХМАО – Югре они имеют только краткосрочные цели, что не предполагает спроса на инновационную продукцию в сфере нефтедобычи, а развитие рассматривается преимущественно за счет присвоения ренты.

В целом, сформировавшаяся модель развития нефтегазового сектора в России признается неэффективной [1, С. 136]. «Портфель стратегий» современных ВИНК, предполагает работу на ранее введенном фонде и освоение месторождений в новых регионах, и не рассматривает доосвоение и довыработку ранее введенных и сильно выработанных объектов. В итоге стратегия «держат» (в случае сильно выработанных запасов), значительно уменьшает потенциал развития отрасли за счет поддержания или увеличения добычи на сильно выработанных объектах, а также не стимулирует спрос на научно-технические и производственные услуги наукоемкого характера) [4, С.195]. Использование ранее созданных

активов позволяет работать ВИНК эффективно невзирая на отсутствие экономической целесообразности в рыночных условиях.

В экономической истории «природные ресурсы рассматриваются преимущественно как экзогенные факторы, влияние которых определяется принципом убывающей отдачи, а другие составляющие экономического роста все больше трактуются как эндогенные и подчиненные принципу повышения отдачи» [12, С. 2]. В случае с добычей углеводородного сырья принцип убывающей отдачи в условиях усложнения инновационных подходов к разработке месторождений может быть изменен на принцип стабильной отдачи от инвестиций. Однако это будет возможно только при формировании институциональной среды, поощряющей производственную деятельность малого и среднего нефтяного бизнеса.

В настоящее время ресурсные регионы можно рассматривать как «регионы-колонии», где местное сообщество отстранено от основных ценностей территории [11, С. 43]. Не имея прав распределения и контроля

над использованием активов региона, экономическое поведение субъектов хозяйственной деятельности пассивно, что не соответствует требованиям регионального экономического роста. В условиях высокой зависимости социально-экономического развития региона от функционирования отдельной отрасли, нефтедобыча должна гарантировать не только

прямые эффекты (создание рабочих мест, налоговые поступления), но и обеспечивать косвенные эффекты, связанные с функционированием смежных отраслей, созданием спроса на результаты науки и образования, формированием инфраструктуры.

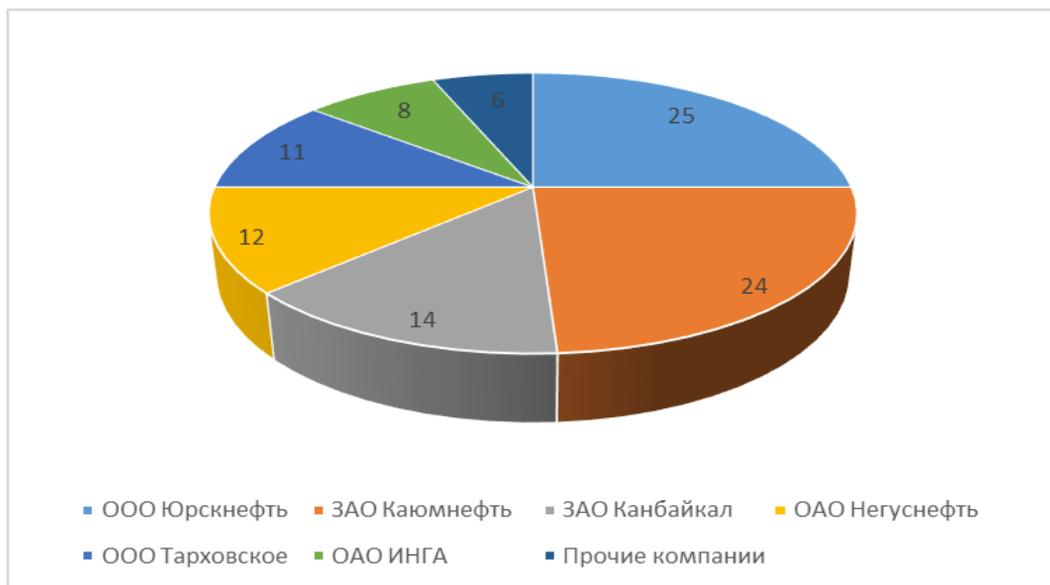


Рисунок 2 – Добыча нефти на территории ХМАО – Югры в 2015 году независимыми недропользователями [3, С. 67]

Современные условия развития сырьевых регионов требуют расширения прав и полномочий регионального и муниципального уровня власти в сфере управления, распоряжения, регулирования и распределения дохода от добычи углеводородного сырья. На правовом и экономическом уровне необходимо изменить представления об эффективных объектах и месторождениях.

Феномен «сланцевой революции» в США в определяющей степени объясняется активностью малых, средних и сервисных инновационно-ориентированных компаний. Закрепленные в горном праве отдельных штатов правила и процедуры разработки месторождений с учетом многообразия ресурсной базы позволили обеспечить инновационное развитие минерально-сырьевого сектора и

стимулировать деятельность малого бизнеса в нефтедобыче.

В ХМАО – Югре перспективы развития регионального нефтегазового сектора связывают с трудноизвлекаемыми запасами. В регионе планируется запустить в работу Баженовский полигон. Он позволит разрабатывать и опробовать экспериментальные методы добычи трудноизвлекаемой нефти. Современные региональные инновационные системы предполагают совместные исследования и технологическое сотрудничество между организациями. Первоначальное финансирование деятельности планируется осуществлять за счет федерального бюджета, а в последующем предполагается создание консорциума заинтересованных предприятий. Создание подобных полигонов в США с привлечением ин-

ституты и научных центров способствовало развитию представления о добыче сланцевой нефти, как наиболее перспективном направлении [4, С. 194].

А ведь добыча сланцевых углеводородов связана с очень высокими затратами, главным образом за счет бурения скважин на «неконвенциональные» углеводороды. Конвенциональная скважина гораздо дешевле, она стоит от 500 тыс. до 1 млн. долл. США, а неконвенциональная – от 3 до 10 млн. долл., но при этом и выигрыш много выше. «В 2012 г. проекты освоения «неконвенциональных» нефти и газа в США кроме занятости обеспечили 62 млрд. долл. налоговых поступлений. Заработная плата в этом виде деятельности была высокой и составляла 35,15 долл., а почасовая оплата в целом в экономике США была 23,07 долл. В итоге добавка к ВВП США в 2012 г. составила около 237 млрд. долл.» [4, С. 41]. Несмотря на то, что коэффициент извлечения нефти составил 6-8%.

Баженовский полигон в ХМАО может стать важным направлением сотрудничества нефтяных компаний, заинтересованных в разработке трудноизвлекаемых запасов нефти. В условиях высококапиталаемкого нефтедобывающего производства данные исследования способны объединить усилия и помочь малому и среднему бизнесу нефтегазового сектора справиться с технологическими проблемами трудноизвлекаемых углеводородов. В мировой практике такие проблемы решаются с помощью бенчмаркинга.

Использование лучших технологических практик в нефтегазовом секторе является традиционным для современных компаний. Особенностью американского нефтегазового сектора является высокая вовлеченность компаний в различные некоммерческие объединения, которые обеспечивают передачу и распространение лучших практик технологических решений. Финансовые организации также самостоятельно (с привлечением квалифицированных инженеров) проводят свою оценку соответствия деятельности компании лучшим практикам и учитывают при предоставлении заемных (или эмиссионных) средств (наряду с оценкой квалификации, репутации

персонала и руководителей). В значительной степени это обеспечивает конкурентоспособность нефтегазового сектора США и его экономический рост.

В Канаде техническое регулирование деятельности нефтегазового сектора также осуществляют регионы, властные структуры провинций. В Норвегии на этапе становления нефтегазового сектора управление осуществлялось посредством директивного технического регулирования. А в настоящее время приоритетным стало развитие на результат, когда компании имеют сравнительно высокую степень свободы в достижении обязательных показателей, а задачей государства является контроль соответствия полученных результатов заявленным целям. В Великобритании также действует подход, регулирующий деятельность бизнеса по результатам.

Еще одним важным условием развития малого и среднего бизнеса в нефтегазовом секторе в условиях высокой зрелости ресурсной базы является доступность финансовых ресурсов. В США одновременно с финансовым обеспечением за счет фондового рынка существуют механизмы кредитования на основе принципа *Reserve-Based Lending* – под запасы углеводородов.

Современный российский нефтегазовый сектор в значительной степени статичен и лишь ограниченно использует институциональные и организационные изменения. В целом в мировой практике наблюдается процесс усложнения управлением нефтегазовым сектором. «Объективизация» затрат на освоение и разработку месторождений связана с политикой в сфере налогообложения, обеспечения доступа к недрам, распространением лучших практик и учетом особенностей месторождений.

В условиях изменения ресурсной базы углеводородного сырья, особенно в регионах с пройденными максимальными показателями добычи нефти, унаследованные от плановой экономики институциональная среда и экономические отношения отрицательно сказываются на развитии самого нефтегазового сектора и транслируют негативные тенденции на социально-экономическое развитие

сырьевых регионов. В перспективе развитие таких территорий будет определяться траекторией «медленного умирания». Для реализации стратегии «бодрой старости» приоритетным направлением развития в ХМАО – Югре в нефтегазовой сфере должно стать формирование формальных правил и институциональной среды, обеспечивающей постепенное замещение крупного нефтяного бизнеса малым и средним.

Создание условий, в которых разработка трудноизвлекаемых углеводородов становится экономически выгодной и обеспечивается защита финансов и собственности, позволит сырьевым регионам выйти на траекторию устойчивого развития и обеспечит стабильную добычу нефти в соответствии с оптимистичными прогнозами.

Литература

1. Куриков В.М., Роменский О.В. Диверсификация экономики нефтегазовых регионов как основа устойчивого развития российских территорий // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция, 2018. № 4. С. 134-139.
2. Научно-аналитический центр рационального недропользования им. В.И. Шпильмана [Электронный ресурс]. URL: http://www.cru.ru/inter.html#int_22_01_15 (дата обращения 12.01.2019).
3. Недропользование в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре в 2015 году [отчет] / Правительство Ханты-Манс. авт. окр. – Югры, Авт. учреждение Ханты-Манс. авт. окр. – Югры, Научно-аналит. центр рационального недропользования им. В.И. Шпильмана // Тюмень: ИздатНаукаСервис, 2015. 238 с.
4. Нефтегазовый сектор России: трудный путь к многообразию: научное издание / Ю.К. Шафраник, В.А. Крюков // Москва [и др.]: Перо, 2016. 271 с.
5. Полтерович В., Попов В, Тонис А. Механизмы «ресурсного проклятия» и экономическая политика // Вопросы экономики, 2007. № 6. С. 4-27.
6. Ресурсные регионы России в «новой реальности» / под ред. акад. Кулешова В.В. // Новосибирск: Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2017. 308 с.
7. Рыжова Н.П., Журавская Т.Н., Феоктистова К.И. «Дальневосточный гектар»: эксперимент по формированию института прав собственности на землю? // Ойкумена, 2017. № 4. С. 40-54.
8. Слободян М.Л., Цибаева М.Л. Ресурсное изобилие как фактор экономического роста // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2018. № 12 (118). С. 35-43.
9. Толстолыткин И.П., Шпильман А.В. Возможности добычного потенциала нефтяных месторождений ХМАО – Югры до 2030 года (АУ «НАЦ РН им. В.И. Шпильмана») // Пути реализации нефтегазового потенциала Ханты-Мансийского автономного округа – Югры. Том 1 (Двадцатая научно-практическая конференция). Под редакцией Шпильмана А.В., Волкова В.А. // Ханты-Мансийск, 2017. С. 34-40.
10. Ярова Г.Т., Мамыкина Л.И. (АУ «НАЦ РН им. В.И. Шпильмана») Анализ месторождений нефти ХМАО и Югры, открытых в период 2010-2016гг. Количество и запасы. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.oilnews.ru/29-29/analiz-mestorozhdenij-nefti-xmao-i-yugry-otkrytyx-v-period-2010-2016gg-kolichestvo-i-zapasy/> (дата обращения 15.03.2019).
11. Яцкий С.А. Институционализация региональной ренты // Вестник Югорского государственного университета, 2015 г. Выпуск 4 (39). С. 39-46.
12. David P.A., Wright G. Increasing Returns and the Genesis of American Resource Abundance Экономическая история. Ежегодник. 2000 // М.: РОССПЭН, 2001. С. 609-655.

УДК 338.45

Влияние стадий жизненного цикла наукоёмких предприятий машиностроения на стратегии управления персоналом

М.Я. Веселовский, доктор экономических наук,
заведующий кафедрой управления,

Е.М. Абрашкина, аспирант кафедры управления,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

В исследовании даётся обоснование влияния стадий жизненного цикла наукоёмких предприятий машиностроения на стратегии управления персоналом. Было доказано, что большая часть данных предприятий находится на этапах стабильного функционирования, роста или кризисных состояний. Основной их интеллектуально-производственный задел был сформирован в годы плановой экономики. На основе анализа подходов к управлению на данных стадиях жизненного цикла организаций были предложены инструменты совершенствования системы управления персоналом. Главными из них должны стать усиление социального партнёрства, изменение корпоративной культуры и ориентация на оптимизацию персонала и расходов на них.

Наукоёмкое машиностроение, стадии жизненного цикла организации, управление персоналом.

Influence of life cycle stages of high-tech engineering enterprises on personnel management strategies

M.Y. Veselovsky, Doctor of Economics, Head of the Department of Management,

E.M. Abrashkina, graduate student of the Department of Management,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

In scientific research provides a rationale for the influence of the life cycle stages of high-tech engineering enterprises on personnel management strategies. It was proved that most of these enterprises are at the stages of stable operation, growth or crisis conditions. Their main intellectual and production reserve was formed in the years of the planned economy. Based on the analysis of management approaches at these stages of the life cycle of organizations, tools have been proposed for improving the personnel management system. The main ones should be the strengthening of social partnership, change in corporate culture and orientation towards optimization of personnel and expenses for them.

High technology engineering, organization life cycle stages, personnel management.

Введение.

Наукоёмкие предприятия являются драйвером развития экономики и формирования новой стратегии инновационного развития РФ. Именно в данных хозяйствующих субъектах осуществляется коммерциализация высоких технологий. Учитывая научно-производственную специфику наукоёмких предприятий, требуется выработка мер по повышению их эффективности и их развитию. В соответствии с теорией организации, наукоёмкие предприятия могут находиться на одной из четырёх стадий развития. Учитывая их задел становления в период плановой экономики, наиболее распространённой стадией являются стадии интенсивного роста, стабильного функционирования и кризиса.

Авторами статьи был выбран фактор – система управления персоналом и результативный признак исследования – стадия жизненного цикла организации. Объектом исследования выступили предприятия наукоёмкого машиностроения. Поэтому главной целью работы было выявление инструментов совершенствования системы управления персоналом в зависимости от стадий жизненного цикла предприятий наукоёмкого машиностроения. На основе поставленной цели были также решены задачи выявления отличительных особенностей данных предприятий, обоснование их текущих стадий жизненного цикла и роли системы управления персоналом в их развитии.

Методы.

Теоретико-методологической основой проведенного исследования явились исследования трудов ведущих экономистов и практиков, занятых изучением подходов управления персоналом, применимых к высокотехнологичной промышленности [1; 2; 3; 4; 9], а также управление наукоёмким сектором экономики [5; 6; 7; 11]. Решение поставленных в исследовании задач осуществлялось с применением методов анализа и синтеза информации, а также логического анализа и графической интерпретации результатов.

Результаты.

Приоритет наращивания выпуска продукции предприятий наукоёмкого машиностроения обусловлен возрастающей ёмкостью высокотехнологического рынка, который в настоящее время составляет около 2,9 триллионов долларов, а через 15 лет достигнет отметки в 10 триллионов долларов [10]. В то же время Россия имеет инновационный индекс равный 38.76 или 45-е место в мире по состоянию на 2017 год [12]. Экономический прирост на основе производства инновационной продукции имеет сравнительно низкое значение. Требуется выработка принципиально новых подходов к развитию базовых, стратегических отраслей промышленности, которые способны капитализировать инновации, давать высокие производственные результаты создания и поглощения результатов НИОКР. Такой отраслью является наукоёмкое машиностроение, включающее в себя предприятия, многие из которых также являются наукоёмкими.

Наукоёмкие предприятия машиностроения определяются исходя из подходов: затратный, отраслевой, кадровый, структурный, процессный, продуктовый и метода многокритериальной оценки. Вне зависимости от используемых подходов отнесения предприятий к наукоёмким, им присущи ряд свойств. Отличительными особенностями наукоёмких предприятий является:

– наличие уникальных кадров, включающих большое число учёных, высококвалифицированных работников и производст-

венно-промышленного персонала [4], связанные с внедрением НИОКР в производство;

– высокий научно-технический уровень продукции, зачастую не имеющей аналогов в мире [5];

– интеграция науки в систему производительных сил как неотъемлемого этапа производственных процессов [7];

– наличие государственной поддержки инновационных проектов и производств на первоначальном этапе их развития [3, с.46];

– высокая доля затрат на НИОКР;

– наличие подразделений НИОКР, экспериментального и опытного производства [3, с.46];

– высокая динамика развития производства, проявляющаяся в систематическом обновлении её компонентов, совершенствовании научно-производственных структур и их управления [11].

Учитывая особенности наукоёмких предприятий, машиностроение встаёт вопрос о специфике управления персоналом, который является главным донором приращения интеллектуально-производственного капитала. Как справедливо отмечают Кокуева Ж.М., Яценко В.В. «правильный подбор, подготовка и развитие высококвалифицированных кадров важны и приобретают особую актуальность, т.к. от умений, знаний и опыта производственного персонала напрямую зависит успешное внедрение результатов НИОКР и эффективность производственно-хозяйственной деятельности наукоёмкого предприятия» [3, с.46]. С одной стороны, приоритетно выстраивании стратегий, ориентированных на поддержку высококвалифицированных кадров [3; 7]. С другой стороны, ориентация предприятий на высокие технологии затрагивает все процессы управления персоналом. Так, например, в работах [1; 3] отмечается необходимость поддержки производственного персонала, а в работе [7] отмечает необходимость поддержки научных школ, команд профессиональных работников, которые имеют компетенции создавать уникальную и конкурентоспособную продукцию. По мнению авторов, сложно не согласиться с фактом преоб-

ладания высококвалифицированных инженерно-технических работников и производственно-промышленного персонала в общей численности занятых на производстве, однако приоритетным все же является развитие компетенций кадров высокой квалификации, занятые исследования и разработками. Учитывая, что интеллектуальные активы – это результаты интеллектуальной деятельности персонала, приносящие доход, необходимо особое внимание уделять интеллектуальному потенциалу и интеллектуальной (творческой) активности работников [6], которые совместно с накопленной базой знаний, интеллектуальной собственностью и инновационным капиталом наукоёмких предприятий образуют кадровый потенциал [9], развитие которого определится технологиями управления персоналом.

Можно выделить следующие технологии управления персоналом:

- технологии формирования коллектива;
- технологии развития персонала;
- технологии рационального использования персонала [3, с.9].

Учитывая высокие параметры инновационной деятельности наукоёмких предприятий, технологии и подходы к управлению персоналом претерпевают значительные изменения по сравнению с традиционным менеджментом, уже начиная с этапа планирования и отбора специалистов [8].

Совершенствование системы управления персоналом направлено на решение следующих проблем, среди которых можно выделить:

- смена роли персонала под влиянием научно-технического прогресса;
- трансформация содержания труда и профессиональной деятельности кадров в связи с возникновением и развитием новых производств;

- утрата системы преемственности рабочих поколений, накопленной базы знаний и опыта;

- изменение производственных связей и низкие темпы роста производительности труда;

- низкое качество подготовки в образовательных учреждениях кадров востребованных профессий и отсутствие паритета между уровнем подготовки и требованиями со стороны работодателя;

- дефицит методик оценки эффективности обучения персонала;

- проблемы оценки интеллектуального потенциала работников;

- высокая турбулентность внешней среды, которая требует от работников нестандартных решений и др. [8, с.277].

Стратегии управления персоналом наукоёмких предприятий зависят от текущих тенденций их интеграции и должны связывать различные аспекты управления производственным персоналом и инженерных кадров, исследователей с целью обеспечения мотивации персонала, стимулирующего воздействия трудовые качества работников и повышение их квалификации [4, с.79]. Поэтому данные стратегии должны включать меры по стимулированию не только производственного, но интеллектуального труда.

Сотрудников предприятий, занятых интеллектуальным трудом следует стимулировать моделированием новых производственных ситуаций, развивать творческое мышление и использование элементов оригинальности при выполнении профессиональных задач и ориентировать на постоянное саморазвитие [4, с.80].

Стоит вопрос об наиболее эффективных стратегиях управления персоналом. С позиций теории организаций, они зависят от стадийности развития наукоёмких предприятий. То есть стратегия управления персоналом будет меняться в зависимости от стадий их жизненного цикла (см. рисунок 1).

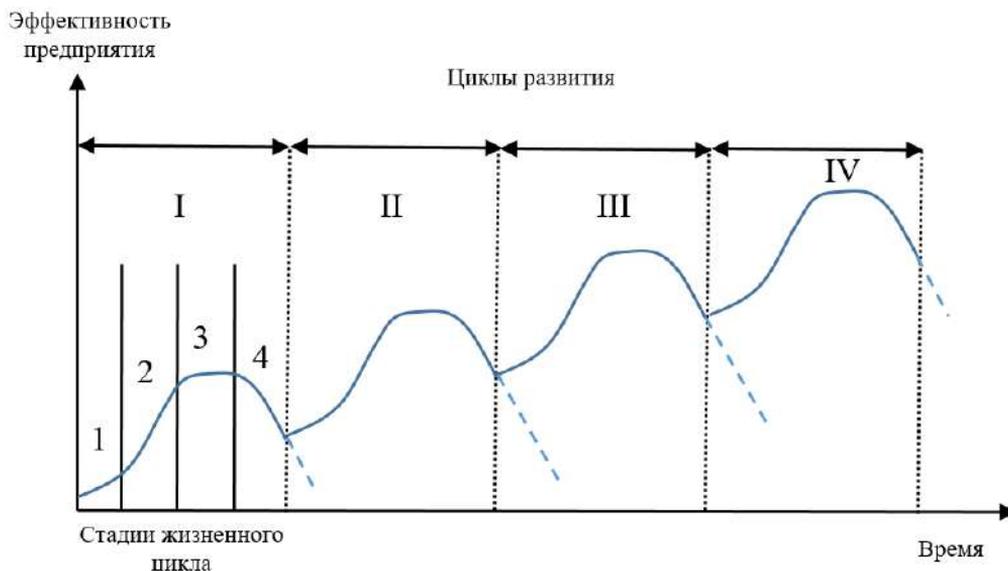


Рисунок 1 – Стадии жизненного цикла предприятия

Примечание: 1 – стадия формирования; 2 – стадия интенсивного роста; 3 – стадия стабилизации; 4 – стадия кризиса. I–IV циклы развития

Переход от одной стадии жизненного цикла предприятия к другой сопровождается изменением ценностных установок персонала и изменением управленческих задач. Для выработки иммунитета преодоления кризисных явлений в организациях требуется использование усилий. Если его преодолеть, то пред-

приятие перейдет в новый цикл своего развития. Стадии жизненного цикла определяют подходы к управлению персоналом, который должен быть сопричастен развитию предприятий. Для его активизации требуется выработка эффективных HR-стратегий (см. таблица 1).

Таблица 1 – Взаимосвязи стадий развития наукоёмких предприятий и их стратегий управления персоналом

Стадии жизненного цикла	Стратегии предприятия	Особенности работы с персоналом	Требуемые характеристики персонала	Задачи кадровой политики	Практика управления человеческими ресурсами
Стадия зарождения (создания)	Стратегии ориентированы на реализацию проектов с высокими финансовыми вложениями и рисками. Имеется дефицит ресурсов для полного удовлетворения производственных потребностей. НИОКР ориентирован на развитие собственной базы, при преобладании приобретения разрабо-	Ключевые работники должны быть несменяемыми. Превалирование инициативного персонала, ориентированных на реализацию долгосрочных проектов.	Работники должны быть мотивированными на долгосрочную работу на предприятии.	Нацелено на формирование команды.	1. Поиск, отбор и расстановка сотрудников. Главная задача — привлечь высококомпетентных специалистов, в которых организация действительно нуждается. 2. Разработка и внедрение регламентов и процедур кадрового менеджмента. 3. Обучение новых работников, линейного менеджмента. 4. Формирование командного духа.

	ток сторонних организаций.				
Стадия развития	Стратегии ускорения развития предприятия. Поиск путей развития и новых рынков производства и сбыта продукции. Формирование эффективной политики управления организацией.	Гибкость работы с персоналом в условиях внутриорганизационных изменений. Уточнение зон ответственности и трудовых функций работников.	Работники должны уметь быстро адаптироваться к изменениям внешней и внутренней среды и получать необходимые компетенции.	Формирование организационной культуры, HR-бренда.	1.Рост инвестиций в персонал для его удержания на основе мотивации и стимулирования труда. 2.Формирование корпоративной культуры и системы внутрифирменных коммуникаций. Вовлеченность работников в управление. Корпоративное развитие персонала: акцент на повышение квалификации.
Стадия стабильного функционирования (зрелости)	Ориентация на сохранение сложившегося уровня прибыльности и минимизацию издержек. Диверсификация производства и продукции. Имеются внутриорганизационные правила, инструкции и регламенты. Выстроена чёткая управленческая иерархия.	Максимизация результатов работы персонала при оптимальном уровне затратах ресурсов. Стабильность персонала. Ограничения приёма новых кадров.	Работники нацелены на инновации и результат, мотивированы на развитие компетенций и преданность компании	Проблемы, возникающие перед организацией, носят преимущественно внутренний характер. Управление персоналом направлено на поддержание корпоративной культуры и укрепление HR-бренда.	1.Оптимизация структуры и численности персонала. 2.Децентрализация управления и делегирование полномочий. 3.Социальное партнёрство. 4.Совершенствование компенсационной политики на основе оценки заслуг работников и стажа работы в организации. 5.Улучшение условий труда. 6.Планирование карьеры сотрудников и подготовка резерва.
Стадия спада (кризиса)	Стратегия ликвидации убыточных активов. Устранение потенциальных убытков. Сокращение затрат.	Гибкость работы с персоналом в условиях жёстких ограничений. Переход к моделям не до полного рабочего времени. Оптимизация численности персонала.	Большое значение приобретают социальные меры защиты работников в виде поиска наиболее безболезненных способов сокращения занятых.	Мобилизация кадровых ресурсов, сопротивление кризисам, поиск новых кадров, способных изменить ситуацию в лучшую сторону.	1.Проведение кадрового аудита и антикризисных мероприятий. 2.Оптимизация системы оплаты и стимулирования труда сотрудников. 3.Сокращение социальных и обучающих программ. 4.«Селекция» наиболее квалифицированных работников.

Как видно из таблицы 1 для наукоём- | ких предприятий, которые в большем числе

находятся на III стадии, требуется оптимизация структуры и численности персонала, изменение зон делегирования полномочий, создание новых моделей социального партнерства.

Обсуждение.

Данное исследование направлено на предмет оценки влияния стадий жизненного цикла наукоемких предприятий машиностроения на стратегии управления персоналом. Работа основана на методах теоретического и эмпирического познания. Фактологическая база исследования была построена на основе информационных ресурсов свободного доступа. В результате исследования были выявлены взаимосвязи между циклами развития, стратегия и стратегий управления персоналом наукоемких предприятий машиностроения, а также представлены особенности работы с персоналом и требуемые характеристики, задачи кадровой политики. Дополнено это было конкретными примерами из практики управления человеческими персоналом. Высокая достоверность полученных результатов основывается на трудах таких учёных Косолаповой А.И., Пестова В.Ю., Ковалевой Ю.В., Кукушкина С.Г. и др. Главной особенностью исследования выступает переосмысление накопленной теоретической базы и практики

оценки влияния персонала и управления персоналом на развития предприятий наукоемкого машиностроения.

Заключение

В настоящее время имеется потребность в переориентации подходов к управлению персоналом наукоемких предприятий машиностроением за счёт совершенствования их форм и на основе формирования самоорганизующихся и саморегулируемых структур организации в зависимости от стадий их жизненного цикла. Главные выводы полученные в результате исследования:

1. Эффективность развития предприятий наукоемкого машиностроения зависит от эффективности управления персоналом.
2. Управление персоналом находится в прямой взаимосвязи со стадиями жизненного цикла наукоемких предприятий.
3. Производственно-инновационный задел наукоемких предприятий машиностроения предполагает набор отличительных инструментов управления персоналом, направленных на уличения интеллектуального потенциала персонала.

Таким образом, при выстраивании стратегии управления персоналом требуется учет стадий жизненного цикла наукоемких предприятия машиностроения.

Литература

1. Гунина И.А., Логунова И.В., Пестов В.Ю. Организационно-экономические аспекты управления производственным персоналом на наукоемких предприятиях // Организатор производства, 2017. Т. 25. № 2. С. 44-55.
2. Ковалева Ю.В., Кукушкин С.Г. Проблемы управления персоналом современных наукоемких предприятий // Актуальные проблемы авиации и космонавтики, 2012. № 8. С. 277-278.
3. Кокуева Ж.М., Яценко В.В. Управление персоналом наукоемких предприятий: Учеб. пособие по курсам «Управление персоналом» и «Менеджмент» // М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2007. 122 с.
4. Косолапова А.И., Пестов В.Ю. Особенности кадровой политики наукоемкого предприятия // Экономинфо, 2014. № 22. С. 78-81.
5. Кретова Н.Н. Современные тенденции в области формирования и реализации научно-производственного потенциала // Организатор производства, 2008. № 1. С. 45-49.
6. Лукичева Л.И., Вендина И.А. Успех развития интеллектуальных активов наукоемких предприятий – в управлении творческой активностью персонала // Экономические и социально-гуманитарные исследования, 2016. № 4 (12). С. 41-45.
7. Масленников И.А. Исследование особенностей наукоемкой организации как объекта социально-трудовых отношений [Электронный ресурс] // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» 2014. № 6. URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/29EVN614.pdf> (дата обращения: 13.03.2019).
8. Пикчулева А.С. Управление персоналом в условиях проведения инновационной политики // Инноватика – 2007: сб. материалов III Всерос. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых (Томск, 18 – 20 апр. 2007 г.). Томск, 2007. С. 142-146.
9. Полосков С.С. Значимость маркетинга персонала для высокотехнологичных наукоемких предприятий // В сборнике: Менеджмент и маркетинг: теория и практика. Сборник научных статей. Ответственный редактор: Е.А. Ильина. Чебоксары, 2018. С. 522-527.

10. Примаков Е.М. Емкость рынка высоких технологий через 15 лет в десять раз превысит объем топливно-энергетического рынка [Электронный ресурс] // РИА Новости <https://ria.ru/20040518/592263.html> (дата обращения 10.03.2019 г.).
11. Туровец О.Г. Современные проблемы организации производства на наукоёмких предприятиях: монография / О.Г. Туровец и др. Воронеж, 2012. 136 с.
12. The Global Innovation Index 2017: Innovation Feeding the World [Электронный ресурс] // Cornell University, INSEAD, and the World Intellectual Property Organization, 2017 (дата обращения 10.03.2019 г.).

УДК 001.895:338.24

Тенденции развития наукоемких производств и отраслей России

Ю.В. Гнездова, доктор экономических наук, профессор кафедры экономики, ФГБОУ ВО «Смоленский государственный университет», г. Смоленск,

В.Г. Алексахина, кандидат экономических наук, доцент кафедры управления, Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования Московской области

«Технологический университет», г. Королев, Московская область,

В.В. Ильюк, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и актуальных проблем экономики, АНО ВО «Национальный институт бизнеса», г. Москва

Целью данной статьи является развитие имеющихся научных знаний в сфере определения сущности наукоемких производств и отраслей. Метод, используемый в исследовании, – метод обобщения научных данных из профессиональных источников. Результатом исследования является уточнение критериев отнесения отраслей и производств к наукоемким.

Инновации, инновационная деятельность, наукоемкое производство, наукоемкая отрасль.

Trends of development of scientific production and industries of Russia

Ju.V. Gnezdova, doctor of Economics, professor of Department of Economics, Smolensk State University, Smolensk,

V.G. Aleksakhina, PhD, associate professor of the department of management, State Educational Institution of Higher Education

Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region,

V.V. Pyuk, PhD, associate professor of the Department of economics and actual problems of economy, «National Institute of business», Moscow

The purpose of this article is to develop the existing scientific knowledge in the field of determining the essence of knowledge-intensive industries. The method used in the study is a method of summarizing scientific data from professional sources. The result of the study is to clarify the criteria for the classification of industries and production to knowledge-intensive.

Innovations, innovative activity, science-intensive production, science-intensive industry.

Как показывает практика общемировой инновационной деятельности, отличительная особенность фактической реализации инноваций в процессе внедрения научно-технических достижений, заключается, прежде всего, в определении количества и качества ресурсов для этих целей. Так, если рассмотреть инновационную деятельность с позиции затрат, то средние затраты на фундаментальные наукоемкие исследования и разработки многократно превышают затраты на научные и опытно-конструкторские работы [9]. При этом создание инновационного нового продукта, освоение новой технологической цепочки, освоение за счет этого новых секторов рынка, может потребовать на два порядка больших вложений [3, 14].

В связи с этим не все страны могут позволить себе растущие расходы государственного бюджета на создание, модернизацию

необходимой инфраструктуры и на осуществление стимулирования инновационной наукоемкой деятельности [2, 5].

Гораева Т.Ю., Кречко С.А. отмечают, что с позиции рискованной неопределенности, функциями инновационной инфраструктуры являются:

- источники распространения моделей рискованного мышления;
- зоны, способные снизить вероятность и существенность последствий риска, исключить однозначную неопределенность инновационных процессов;
- условием формирования менталитета участников инновационного или венчурного проекта, развивающего предпринимательский подход в сфере внедрения научно-технических достижений [12, 13].

Деятельность по внедрению инноваций в России характеризуется тем, что при

существующем научном потенциале в стране, на разработку и освоение новшеств идут только около 9% промышленных предпри-

ятий (см. табл. 1).

Таблица 1 – Основные показатели инновационной деятельности отечественной экономики [15]

№	Показатели	Ед. изм.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.	2017г.
Всего										
1.	Инновационная активность организаций	%	9,5	10,4	10,3	10,1	9,9	9,3	8,4	8,5
2.	Уд. вес организаций, осуществлявших технологические инновации	%	7,9	8,9	9,1	8,9	8,8	8,3	7,3	7,5
3.	Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами	млрд. руб.	25 795	33 407	35 944	38 335	41 234	45 525	51 316	57 611
	в т.ч. инновационные товары (работы, услуги)		1 244	2 107	2 873	3 508	3 580	3 843	4 364	4 167
4.	Удельный вес инновационных товаров в общем объеме товаров отгруженных	%	4,8	6,3	8,0	9,2	8,7	8,4	8,5	7,2
5.	Расходы на технологические инновации	млрд. руб.	401	734	905	1 112	1 212	1 200	1 285	1 405
6.	Удельный вес расходов на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, услуг	%	1,6	2,2	2,5	2,9	2,9	2,6	2,5	2,4

Согласно этой таблице, показатели, приведенные Росстатом, указывают на начальный рост активности в области инновационной деятельности, с последующим снижением, вызванным изменением международной обстановки и изменениям в международных экономических отношениях между Россией и некоторыми развитыми зарубежными странами.

Ряд ученых в своих исследованиях инновационной и деловой активности приходят к неоспоримому выводу, что инновационное и наукоемкое развитие экономики является магистральным направлением хозяйствования в настоящее время, которое основано на постоянном поиске и реализации современных методов и инструментов использования возможности компании при изменяющихся внешних условиях [1, 4, 8].

Инновационно развивающаяся компания повышает материало-, энергоотдачу, совершенствует свою технологическую базу,

оптимизирует сбыт товаров, адаптируя его к изменения рыночной конъюнктуры.

При этом осуществляется реорганизация системы управления организации, приобретаются опыт, навыки и расширяются знания сотрудников и руководителей, меняется технологический цикл, совершенствуется система взаимодействия и интеграции с партнерами [9, 12].

Суммарные количественные и качественные показатели инновационной мировой экономики в большей мере определяются научно-технологическими прорывами на основе научных изысканий. Научная деятельность в настоящее время становится все более ресурсоемкой, сложной и разнообразной [10].

Инновационная сфера играет особую роль, так как в ней осуществляется трансформация научно-технического продукта, основанного на результатах научных исследований и опытно-конструкторских разработок, в товарную продукцию с качественно новыми

свойствами, с приращением научного участия и веса в получении конечного продукта [6].

Так формула увеличения инноваций и роста научно-технического прогресса (НТП) в упрощенном виде может выглядеть следующим образом:

$$\text{НТП} = \text{ДНТ} + \text{НТНВ}, \quad (1)$$

где ДНТ – достижения в области развития науки и техники;

НТНВ – научно-технические нововведения (реализованные, результаты эффективного внедрения ДНТ).

Отрасли экономики, где преобладают, и ключевое значение играют наукоемкие технологии, относят к наукоемким отраслям.

Сопричастность экономической отрасли к наукоемкой (НЕО) можно определить, как отношение расходов на внедрение научно-технических достижений (Р) к стоимости продукции (СП) этой отрасли, которое называют показателем наукоемкости.

$$\text{НЕО} = \text{Р} / \text{СП} * 100\% \quad (2)$$

Объем осуществления НИОКР в отрасли формирует потребность в научных изысканиях для производства инновационного продукта – научную емкость [7].

Характерные особенности наукоемких отраслей следующие:

- появление и использование качественно новых технологий, применяемых в производстве, организации, менеджменте, маркетинге наукоемкой продукции и др., наличие более высоких темпов развития по сравнению с базовыми отраслями;

- ускоренные темпы инвестиций и рост числа занятых;

- интегрирующее влияние на функционирование традиционных отраслей и производств в части использования более прогрессивного производственного аппарата;

- улучшение экологической среды, условий трудовой деятельности и быта граждан;

- повышение конкурентоспособности выпускаемых товаров и услуг, увеличение доли наукоемкой продукции на внешнем рынке.

Следует отметить, что основными наукоемкими разработчиками нововведений в отраслях промышленности до 2014 года являлись научно-исследовательские институты России – отраслевые научно-конструкторские организации, академии и университеты, и в меньшей мере сами промышленные компании. Начиная с 2015 года увеличилась доля индивидуальных научных исследований, частных компаний-разработчиков, а также увеличилась доля разработок непосредственно на промышленных площадках, минуя НИИ.

Анализ деятельности наукоемких производств, проведенный Федоровой Л.А. подтверждает, что современный этап развития экономики Российской Федерации характеризуется приростом значимости деятельности наукоемких компаний и ростом их конкурентных преимуществ, так как расширение инновационной сферы и динамика применения современных технологий в экономике формирует принципиально новые научно-технические и экономические производственные возможности [11].

Как нами было показано выше, российские инновационно-ориентированные направления развития отраслей промышленности в настоящее время обозначены в виде тенденции по формированию наукоемких интегрированных структур в научно-промышленном секторе и созданию технологических и наукоемких кластеров [11]. Новая архитектура интеграции в промышленно-инновационной сфере обусловлена глобализацией экономики, ускоренным развитием интернет-технологий, ужесточением конкурентной борьбы на мировом рынке.

Современное формирование интегрированных наукоемких структур является способом преодоления реорганизационных и реформационных трудностей [4, 11]. Под интегрированными наукоемкими структурами, образующими единый научно-производственный комплекс, мы понимаем группу предприятий, ведущих научную и

производственную деятельность и осуществляющих совместное использование ресурсов, в разработке, производстве и реализации промышленной продукции или услуг на основе консолидации всех или части активов и договорных отношений, для достижения общих экономических и внеэкономических целей [5].

На мезоэкономическом уровне процесс становления высокотехнологичных кластеров нацелен на повышение эффективности компаний, его образующих, что обеспечивает конкурентоспособные позиции региона и способствует его инновационному развитию [14]. При этом следует иметь ввиду, что инновация формируется как сочетание следующих важных составляющих:

- стратегического планирования;
- научной и проектной деятельности;
- исследований в сфере маркетинга.

Следует отметить, что при определении сути наукоемких отраслей берется за основу затратный подход и к наукоемким относят те отрасли, в которых отношение затрат (издержек, расходов) на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы к соответствующей стоимости выпуска продукции (работ, услуг) значительно вы-

ше среднемировых показателей в обрабатывающей промышленности развитых постиндустриальных стран и составляет примерно 4,5%.

По мнению авторов статьи, отнесение отрасли к наукоемкой позволяет соотношение:

- затрат (издержек, расходов) на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы к соответствующей стоимости выпуска продукции (работ, услуг), полученному национальному доходу;
- количества занятых в научной сфере к количеству занятых в отрасли промышленности.

Показательным в области затрат на сами инновации, примененные в технологических процессах за 2010-2017 годы, является и тот факт, что увеличение потребности в инновационных разработках и внедрениях повлекло за собой и сопоставимое увеличение расходов на сами инновации (см. табл. 2). Отчасти можно предположить, что затраты в рублях увеличились за счет изменения курсов иностранной валюты для приобретения импортных комплектующих, материалов и сырья.

Таблица 2 – Затраты (издержки, расходы) на технологические инновации компаний (организаций), по субъектам Российской Федерации (в млрд.руб.) [15]

Регион	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Российская Федерация	401	734	905	1112,5	1212	1204	1285	1405
Центральный федеральный округ	104	276	305	305	378	411,5	528	457,5
Северо-Западный федеральный округ	36	78,5	83	164	93	88	115,5	143
Южный федеральный округ	10	15	38,5	45	68	71	66,5	83
Северо-Кавказский федеральный округ	6,5	2	3	5,5	10	6	8	9
Приволжский федеральный округ	79,5	165	244	285	331,5	300	259	337
Уральский федеральный округ	92	104	106,5	131	123	120	154	186,5
Сибирский федеральный округ	49	63,5	83,5	132,5	150,5	140,5	98	131,5
Дальневосточный федеральный округ	24	30	41,5	44	59	67,5	56,5	58,5

Таким образом, можно подытожить, | что критерием отнесения отрасли к наукоем-

кой являются коэффициент наукоемкости, определяемый или с позиций затрат на научные и конструкторские работы или с позиции доли занятых в НИОКР. При этом, наукоемкие производства – это производства с существенной долей затрат на науку и конструкторские работы. Следовательно, уровень наукоемкости отрасли как относительный показатель определяется либо с применением затратного, либо с применением кадрового подхода. Высокотехнологичные производства занимают значимые позиции в экономическом развитии России. При этом высокотехнологичным предприятием считается предприятие, которое не менее 50% вы-

пускающей продукции производит на основе современных технологий. Несмотря на то, что единого определения высокотехнологичного предприятия, закрепленного научным подходом, до сих пор не сформулировано, считается, что такие предприятия сориентированы на повышение показателей операционной и экономической эффективности. Нынешнее же состояние отечественного высокотехнологического комплекса характеризуется недостаточной инновационной активностью индустриальных компаний, что влечет за собой относительно низкую конкурентоспособность отечественных товаров по сравнению с импортными аналогами.

Литература

1. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Dzhurabaeva G. K. etc. Improving the innovative strategy of interaction of large industrial enterprises and small entrepreneurship in the agro-industrial sector // Biosciences Biotechnology Research Asia, 2015. Vol. 12(1). P. 159-167.
2. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Leont'eva L.S. Business Model Canvas as a Basis for the Competitive Advantage of Enterprise structures in the Industrial Agriculture // Biosciences Biotechnology Research Asia, 2015. Vol. 12(1). P. 887-894.
3. Афонасова М.А. Управление формированием наукоемких интегрированных структур и инновационно-активных регионов // Фундаментальные исследования, 2009. № 3. С. 111-112.
4. Борисенко В.П. Диагностика промышленных систем: основные структурные свойства и закономерности // Вестник университета (Государственный университет управления), 2008. № 11 (21). С. 32-39.
5. Борисенко В.П. Основные понятия информационно-кибернетического подхода, используемого для диагностики промышленных предприятий // Вестник университета (Государственный университет управления), 2008. № 6 (16). С. 33-38.
6. Илюк В.В., Мысаченко В.И., Игнатов Н.Г. Об особенностях инвестирования в развитие отечественной микроэлектронной промышленности // В сборнике: Инновационные подходы к решению технико-экономических проблем. Сборник трудов Международной конференции. 2017. С. 318-327.
7. Илюк В.В. Метод расчета показателей наукоемкости в интегрированных наукоемких структурах // Вестник национального института бизнеса, 2018. № 32. С. 59-65.
8. Миронова Н.Н., Ярлыкапов А.Б., Шутьков А.А. Ресурсно-инновационный подход при решении задач импортозамещения // В сборнике статей «Государственное управление и развитие России: модели и проекты» (ИГСУ РАНХиГС). 2017. С. 29-32.
9. Мысаченко В.И. и др. Конкурентоспособность в среде инновационного предпринимательства // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие), 2015. № 3(23). С. 95-102.
10. Мысаченко В.И., Комаров В.Ю. Регулирование инвестиционных процессов в структурных преобразованиях машиностроительного комплекса // Бизнес в законе, 2011. № 1. С. 225-228.
11. Николаев И.А., Жидков Д.В., Пирогов Н.Л., Фомина А.В. Радиоэлектронная отрасль как зеркало инновационного потенциала России // Вопросы радиоэлектроники, 2015. № 7 (7). С. 288-296.
12. Решетов К.Ю. Стратегические альтернативы повышения конкурентоспособности отечественных малых инновационных предприятий // Бизнес в законе: Экономико-юридический журнал, 2014. № 4. С. 144-147.
13. Романова Ю.А., Павлова И.В., Погодина Т.В., Гнездова Ю.В. и др. Повышение конкурентоспособности отечественной промышленности в условиях инновационного подъема // М., 2018.
14. Федорова Л.А. Методология и инструментарий формирования устойчивого развития наукоемких производств авиационного кластера: Дис. ... доктора экономических наук // М.: ФГБОУ ВПО МАИ (НИУ), 2014.
15. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/# (дата обращения: 08.12.2018).

УДК 338.2

Влияние глобальных трендов на трансформацию мирового рынка труда: вызов для России

М.А. Измайлова, доктор экономических наук, доцент,
профессор Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Высокая скорость цифровой трансформации мировой экономики и существенно низкие темпы инновационных преобразований в России требуют признания, что ключевым фактором глобальной конкурентоспособности российской экономики должно стать увеличение доли работников категории «Знание». Становление и развитие «знаниевого» рынка труда в условиях влияния глобальных трендов требует соответствующих решений в области интеллектуализации труда посредством интеграции новых технологий в решение профессиональных задач, сопряжения компетенций уровню технологичности бизнес-процессов, повышения требований к качеству и уровню подготовки сотрудников.

Рынок труда, профессии, экономика знаний, цифровая экономика.

The impact of global trends on the transformation of the world labour market: a challenge for Russia

M.A. Izmailova, Doctor of Science (Economics), Associate professor,
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

The high speed of digital transformation of the world economy and significantly low rates of innovative transformations in Russia require recognition that a key factor in the global competitiveness of the Russian economy should be an increase in the share of employees in the category of «Knowledge». The formation and development of the «knowledge» labor market under the influence of global trends requires appropriate solutions in the field of labor intellectualization through the integration of new technologies in the solution of professional tasks, matching competencies to the level of technological business processes, improving the quality requirements and the level of training of employees.

Labor market, professions, knowledge economy, digital economy.

В последние годы Правительством РФ предпринимаются значимые усилия в направлении диверсификации национальной экономики и ее переходу на инновационную траекторию развития. Фундаментальными предпосылками этих изменений следует считать господство глобальных инновационно-технологических, социально-демографических, геополитических и иных трендов, подрывающих сформировавшееся разделение труда и детерминирующих становление нового экономического уклада – экономики знаний. К сожалению, следует отметить, что на сегодняшний день еще рано говорить об успехах России в конкуренции за лидерство в экономике знаний. Это можно объяснить рядом причин, среди которых первостепенное значение имеют три: 1) спрос на знания не достиг своей критической массы; 2) система образования готовит кадры, не релевантные требованиям экономики знаний; 3)

отсутствует среда, необходимая для непрерывного образования и полной самореализации человека. В этих условиях следует внимательно изучить лучший мировой опыт соединения высококачественного человеческого капитала и экономики, а также исследовать влияние глобальных трендов на современный рынок труда для того, чтобы подготовить адекватные и оперативные ответы на настоящие и грядущие изменения.

XX век ознаменован самыми высокими за всю историю человечества темпами экономического роста. Мировой ВВП рос в среднем на 2,97% в год, ВВП на душу населения – в среднем на 1,59% [4]. Вместе с тем, большая часть этого роста создавалась всего лишь 25 странами, которые задавали стандарты «верхней» траектории развития. К таким странам следует отнести: Австрию, Бельгию, Великобританию, Германию, Гонконг, Данию, Испанию, Италию, Нидерланды, Норвегию, Сингапур, США, Тайвань, Финляндию,

Францию, Швейцарию, Швецию, Южную Корею, Японию. Развитие других стран сопровождалось или эпизодическим ростом (страны Латинской Америки и Африки), или меньшей устойчивостью роста (страны Восточной Европы и Россия), что не позволяло им выйти из «нижней» кривой умеренного роста, создавался так называемый «эффект колеи».

Помимо скорости и устойчивости экономического роста в прошлом, сегодня типичными характеристиками стран «верхней» траектории развития являются:

1) высокий уровень дохода – в 2016 г. уровень ВВП на душу населения по паритету покупательной способности составляет более \$50 тыс. (в России – \$27,5 тыс.);

2) старение населения с различным уровнем образования – медианный возраст 45 лет, покрытие населения третичным образованием – 60% (в России – 69%);

3) высокий индекс человеческого развития (далее – ИЧР) – по этому показателю страны занимают первые 30 рейтинговых позиций (Россия на 49 месте);

4) высокий уровень развития цифровой экономики – по индексу E-intensity страны также занимают первые 30 позиций мирового рейтинга цифровизации экономики (Россия на 39 месте), а также имеют более высокий уровень проникновения интернета – более 85% (Россия в 2016 г. – 70,4%) [2].

Одним из факторов появления общих характеристик современных стран «верхней» траектории развития следует считать схожую структуру рынка труда. Так, более 25% персонала компаний этих стран работают по спе-

циальностям, объединенным в категорию «Знание». Для работников данной категории характерны способность работать в режиме турбулентности и неопределенности, решать сложные аналитические задачи, проявлять импровизацию и креативность. Доля работников данной категории рассматривается сегодня в качестве одного из ключевых показателей глобальной конкурентоспособности стран и значимость его с течением времени будет только нарастать.

Неустойчивость экономического роста России (разброс с 2000г. от -7,9 до +10% в год) не позволяет нашей стране войти в число стран верхней траектории развития. Анализируя сложившуюся ситуацию в терминах и в логике развития российского и мирового рынков труда, можно предположить, что ключевым фактором успеха глобальной конкурентоспособности экономики России должно стать увеличение доли работников категории «Знание», а для этого должны быть созданы соответствующие условия для высоко интеллектуального труда.

Прогноз на ближайшее десятилетие показывает, что формирование экономического уклада и эволюция рынков труда будут происходить под влиянием группы ключевых факторов, которые уже привели к ощутимым изменениям в структуре занятости в глобальной экономике и которые продолжают в среднесрочной перспективе свое стимулирующее воздействие на дальнейшие трансформации рынка труда. Совокупность результатов воздействия этих факторов составляют «экономику знаний» (табл. 1).

Таблица 1 – Ключевые характеристики этапов эволюции экономики

Экономика ресурсов	Переходный период	Экономика знаний
Молодое необразованное население: • Медианный возраст – 21 • Третичное образование – 5%	Стареющее, образованное население: • Медианный возраст – 35 • Третичное образование – 50% (в России – 79%)	Стареющее, высокообразованное население: • Медианный возраст – 45 • Третичное образование – 60%
Низкий ИЧР	Средний ИЧР	Самый высокий ИЧР
Низкий ВВП на чел. – \$ 1750	Средний ВВП на чел. – \$ 29000	Самый высокий ВВП на чел. – \$ 52000
Нет цифровой экономики	Слаборазвитая цифровая экономика	Развитая цифровая экономика
-	Покрытие интернетом – 50% населения	Практически полное покрытие интернетом – 85% населения

Источник: составлено автором на основе [2]

Ведущими трендами «экономики знаний» и формирования «знаниевого» рынка труда в последнее десятилетие остаются геополитические, демографические и технологические факторы.

Анализ геополитических трендов дает основание полагать, что к 2025 г. конкуренция нашей страны будет протекать в условиях менее централизованного мирового рынка. В развитии национальной экономики ключевыми останутся следующие тенденции: с одной стороны, сохранят свою актуальность влияние глобализации и проблема доступа к международным рынкам, с другой – замедление экономического роста, усиление неравенства и особенности социокультурного развития, способные ускорить процессы регионализации. За период, начиная с 1960-х годов, темпы мирового экономического роста замедлились почти в 3 раза – с 6,6% до 2,3% в 2016г. На 2019 г. прогноз более благоприятный – мировой экономический рост ожидается в 3%, хотя не исключается его корректировка в сторону понижения, что уже неоднократно можно было наблюдать. В частности, прогноз мирового роста от МВФ за 2011-2015 годы был пересмотрен «вниз» в общей сложности на 1,5 п.п. [3].

Меняется характер глобализации. Это можно обосновать [8], во-первых, тем, что во внутренней политике многих государств прослеживается протекционизм: за 2015 год страны «большой двадцатки» ввели 644 ограничительные торговые меры, в том числе в результате которых прямые иностранные инвестиции в развитых странах оказались на 40% меньше пикового значения до финансового кризиса, а чистый приток инвестиций на развивающиеся рынки получил отрицательные значения впервые с 1988 года. Во-вторых, страны закрываются друг от друга с точки зрения миграционных потоков. В частности, принятая в 2017 году Мальтийская декларация призвана обеспечить контроль над внешней границей Евросоюза и предотвратить незаконные миграционные потоки в ЕС. В-третьих, набирают силу процессы децентрализации экономик и обособления власти. Яркими примерами регионализации могут слу-

жить настойчивые действия правительства Великобритании по выходу страны из зоны Евросоюза, попытка отделения Каталонии от Испании в отдельное государство, новый фокус политики президента США под девизом «americanism, not globalism» и др.

Продолжает расти расслоение между странами и на национальном уровне. И это несмотря на то, что неравенство признано серьезной угрозой мировой стабильности: если в 2010 году 1% самых богатых людей контролировал 43% мирового благосостояния, то сегодня контроль достигает уже 50%. В США реальные зарплаты 70% работников не росли последние 40 лет [4]. Схожая ситуация наблюдается и во многих других странах, включая Россию, где реальные доходы населения сокращаются с 2014 года.

Современные демографические тренды показывают, что в сегментах, в которых не предъявляется требований к высокой квалификации кадров, будет отмечаться рост конкуренции за рабочие места, а в сегментах с занятостью высококвалифицированными сотрудниками будет постоянно возрастать нагрузка на работающих в них. Кроме того, к 2025 году будут ощутимы новые тренды – старение населения и выход на рынок труда молодых кадров поколения Z (рождены в 1997 году и позже), – которые придадут конкуренции новую силу.

Мировое население продолжает расти: в 2011 году родился семимиллиардный житель Земли, а к 2025 году, по оценкам ООН, будет пройдена отметка численности населения в 8 млрд человек. Однако этот рост обеспечивается преимущественно за счет экономически слаборазвитых стран с молодым населением (медианный возраст – 21 год), высокой рождаемостью и низким уровнем развития человеческого капитала (ИЧР едва достигает отметки 0,412). Численность пожилого населения стран верхней траектории развития (ИЧР превышает 0,913) увеличится к 2025 году на 20%, в то время как численность населения в трудоспособном возрасте сократится примерно на 5%. Такой перекоп возрастной структуры развитых стран приведет к росту демографической нагрузки на трудо-

способное население почти на 50% [2].

Стремительное развитие технологий делает опыт старших поколений наименее, чем когда-либо в истории человечества, релевантным для поколений новых. К 2025 году около 25% всех занятых будут представлять поколение Z, обладающее уверенными навыками работы с цифровыми технологиями и с информацией в интернет-пространстве. У представителей данного поколения финансовый достаток уступает иным мотивам – личностному и профессиональному росту, гармоничному сочетанию работы и частной жизни. Они склонны довольно часто менять место и сферу деятельности. В борьбе за лучшие новые кадры компании неизбежно должны будут адаптироваться под ценности поколения Z.

Наряду с геополитическими и демографическими трендами наиболее критическое влияние на глобальный рынок труда в перспективе к 2025 году окажут технологические изменения, действие которых затронет трансформацию существующей структуры рынка, организации целых отраслей экономики и отдельно взятых компаний, набора компетенций и требований к качеству и уровню подготовки сотрудников.

Статистика показывает, что на планете к началу 2017 года пользователей интернета насчитывалось 3,5 млрд человек (46% населения) – за последние 20 лет эта цифра выросла почти в 70 раз и продолжает расти. Так, согласно оценке экспертов, к 2025 году доля интернет-пользователей достигнет 80% населения планеты [11], что не может не повлиять на появление новых форм трудовой занятости в экономике. По примеру развитых стран удаленная занятость и фриланс не только стали устоявшейся нормой для многих профессий, но и показывают устойчивый рост их доли – прогнозируется, что к 2020 году в США фрилансером станет каждый второй занятый [10]. Причем развитие технологий будет облегчать не только удаленную занятость в масштабах страны, но оно будет стимулировать и распространение трансграничной удаленной занятости, обходя стороной порой непреодолимые для традиционной занятости миграцион-

ные барьеры.

Кроме того, информационно-коммуникационные технологии, лежащие в основе удаленного интерактивного взаимодействия, активно используются как в корпоративном обучении, так и в рамках традиционного образования. С их помощью трансформируются формы и способы получения образования; обеспечивается как физическая, так и финансовая доступность образовательных программ; расширяются возможности обучения вне зависимости от географической локации слушателя; расширяется выбор востребованных программ как по содержанию, так и по срокам обучения; становится возможным переход образования в парадигму «обучения в течение всей жизни человека» и др. [7].

Развитие платформенных решений (Airbnb, Profi.ru, Uber, YouDo), как одного из инструментов цифровой экономики, стимулирует развитие самозанятости, поскольку позволяет напрямую соединять поставщиков и потребителей предлагаемых услуг. Флагманом развития самозанятости следует считать Евросоюз. Согласно прогнозу, к 2025 году в Европе объем транзакций, осуществляемых через цифровые платформы, предоставляющие услуги по запросу (обучение, уход за больными на дому, уборка, парикмахерские услуги, совместное использование недвижимости, предоставление автомобилей), увеличится в 20 раз, тем самым повысит самозанятость в данном сегменте на 17%.

Вместе с тем, бурное развитие технологий, включая искусственный интеллект и машинное обучение, вызывает закономерные вопросы о возможности замены людей роботами, о перспективе автоматизации профессий и о сроках этих изменений. Для ответа на эти вопросы обратимся к прогнозам научных деятелей и авторитетных организаций. Так, учеными утверждается, что 47% профессий в США подвержены высокому риску автоматизации на горизонте 10-20 лет [6], а в странах ОЭСР ожидается, что в 57% профессий людей заменят алгоритмы. Так, согласно результатам анализа рынка труда, проведенного экспертами ВЭФ в 15 странах мира (в это число

вошли страны с развитой и развивающейся экономикой), к 2020 году ожидается сокращение 7,1 млн рабочих мест, из которых две трети связаны с выполнением офисно-административных функций [9]. Данный феномен именуется «лишние люди» – это потенциальные безработные, обладающие базовым уровнем навыков, который не достаточен для освоения «усложненных» видов деятельности. Однако существует и пессимистическая оценка возможности замены человеческого интеллекта машинной автоматизацией отдельных задач (уточняем – не видов профессий): лишь 9% работников может быть найдена заменена алгоритмизированными решениями [5].

Анализируя перспективы замещения труда человека новыми технологическими решениями, следует отметить и такой эффект как изменение структуры труда, а это означает появление новой занятости. Так, по оценкам экспертов ВЭФ, к 2020 году в 15 странах мира появится около 2 млн. новых рабочих мест [12]. Утверждается, что среди востребованных к 2035 году профессий о 65% сегодня человечество еще даже не имеет представления. В качестве примера таких профессий можно привести виды деятельности в областях: правового регулирования вопросов, связанных с робототехикой, применением искусственного интеллекта и беспилотных летательных аппаратов; «лечения» роботов; космобиологических исследований и освоения новых планет; выращивания искусственных органов и т.д. В России влияние новых технологий на рынок труда также рассматривается через призму изменения списка профессий –

ожидается, что к 2030 году появится 186 новых профессий и уйдут в прошлое 57 «традиционных» профессий [1].

Глобальным трендом останется устойчивый спрос на наиболее востребованные профессии, в числе которых в последние годы стабильно держатся ИТ-специалисты. Поиски лучших кадров по актуальным направлениям не ограничиваются регионом или страной, они переходят порой на наднациональный уровень. Также весьма перспективной линией развития ожидается «экономика совместного пользования», позволяющая сократить индивидуальные издержки использования предметов потребления (автомобили, недвижимость и т.п.) через их совместное пользование.

В заключение следует отметить, что игнорирование необходимости пересмотра и модернизации экономической и кадровой моделей развития России, а также пребывание в состоянии иллюзии стабильности и доминирования исторической памяти о превосходстве отечественной системы образования, на фоне усиливающегося влияния глобальных вызовов, может привести к тому, что уже в перспективе к 2025 году наша страна значительно ослабит свои конкурентные позиции в глобальной экономике знаний, что может означать наращивание отставания в технологическом развитии от группы передовых стран. Во избежание таких негативных последствий необходимо незамедлительно предпринять меры по трансформированию подходов к формированию человеческого капитала в стране и по стимулированию развития сегментов экономики, ориентированных на знания.

Литература

1. Атлас новых профессий [Электронный ресурс]. URL: <http://asi.ru/upload/iblock/d69/Atlas.pdf>.
2. Россия 2025: от кадров к талантам [Электронный ресурс]. URL: http://d-russia.ru/wp-content/uploads/2017/11/Skills_Outline_web_tcm26-175469.pdf.
3. Темпы роста мировой экономики в 2018 году повысятся до 3,1 процента, однако потенциал дальнейшего роста вызывает озабоченность [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vsemirnyjbank.org/ru/news/press-release/2018/01/09/global-economy-to-edge-up-to-3-1-percent-in-2018-but-future-potential-growth-a-concern>.
4. Центр макроэкономики BCG [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bcg.com/ru-ru/bcg-henderson-institute/center-for-macroeconomics.aspx>.
5. Arntz M., Gregory T. and Zierahn U. (2016), «The Risk of Automation for Jobs in OECD Countries: A Comparative Analysis», OECD Social, Employment and Migration Working Papers, No. 189, OECD Publishing, Paris [Electronic resource]. URL: Access mode: <http://www.ifuturo.org/sites/default/files/docs/automation.pdf>.

6. Frey C. and Osborne M. (2013), «The future of employment: how susceptible are jobs to computerisation?», Oxford Martin School Working Paper [Electronic resource]. URL: https://www.oxfordmartin.ox.ac.uk/downloads/academic/The_Future_of_Employment.pdf/.
7. Guisan, M.C., Aguayo E., Exposito P., «Economic Growth and Cycles: Cross-Country Models of Education, Industry and Fertility and International Comparisons», Applied Econometrics and International Development. AEEADE. Vol. 1-1(2001). PP. 9-37.
8. Harvard Business Review «The Globalization Backlash is Reverberating Through Boardrooms» [Electronic resource]. Access mode: http://so-l.ru/news/y/2016_10_20_the_globalization_backlash_is_reverberat.
9. The Future of Jobs. http://www3.weforum.org/docs/WEF_FOJ_Executive_Summary_Jobs.pdf/
10. The Rise of Freelancer Economy [Electronic resource]. URL: <https://www.forbes.com/sites/brianrashid/2016/01/26/the-rise-of-the-freelancer-economy/#3712c7643bdf>.
11. Wyman O. Digital Revolution. New Customer Experience, New Business Models, New Transformations [Electronic resource]. URL: http://www.oliverwyman.com/content/dam/oliverwyman/global/en/2016/jan/Oliver%20Wyman%20_%20Digital%20Revolution.pdf/.
12. 5 Strange Jobs that Could Exist by 2030 [Electronic resource]. URL: <http://www.businessinsider.com/strange-jobs-2030-2016-8/>.

УДК 33.024.3

Социальные вызовы при цифровой трансформации предприятий наукоемких отраслей

С.В. Коблов, кандидат технических наук, генеральный директор,
Федеральное государственное унитарное предприятие
«Центральный научно-исследовательский институт машиностроения»,
ЦНИИМаш, г. Королев, Московская область

В статье излагается сущность цифровой трансформации предприятий, показаны потенциальные социальные вызовы, сопровождающие внедрение цифровой экономики. Для предприятий наукоемких отраслей, в силу их высокой интеллектуалоемкости, предвидение потенциальных рисков социального характера, является наиболее актуальным. Обосновывается необходимость разработки механизма управления социальным состоянием коллектива в процессе цифровой трансформации предприятий.

Цифровая трансформация, социальные вызовы, поколение Z, управление персоналом, бизнес-процессы, оптимизация.

Social challenges based on the digital transformation of high-tech enterprises

S.V. Koblov, Ph.D., general director,
Federal State Unitary Enterprise «Central Research Institute of Mechanical Engineering»,
«TsNIIMash», Korolev, Moscow region

The article presents the essence of the digital transformation of enterprises, shows the potential social challenges that accompany the introduction of the digital economy. For enterprises of high-tech industries, due to their high intellectual intensity, foreseeing the potential risks of social character is the most important. The necessity of developing a mechanism for managing the social state of a collective in the process of digital transformation of enterprises is substantiated.

Digital transformation, social challenges, Z generation, personnel management, business processes, optimization.

В широком смысле цифровая трансформация – это оптимизация бизнес-процессов компаний на основе внедрения современных технологий сбора и обработки информации. Нововведения заключаются не только в использовании современного оборудования и программного обеспечения, но и в плане фундаментальных изменений в подходах к управлению и корпоративной культуре, во внутренних коммуникациях. Если объектом автоматизации являлись процессы ручного труда, то при цифровой трансформации объектом являются бизнес-процессы, их изменение с помощью современных цифровых технологий, data-driven подходов. Последние подразумевают сбор и анализ максимального количества всех необходимых данных по работе всей компании как системы.

Своеобразный опыт внедрения информационных технологий в нашей стране имел место в советский период. В 70-х и 80-х годах прошлого столетия проводились работы по внедрению оптимизационных планов развития и размещения предприятий отраслей

промышленности. Этой проблемой занимались многие научные коллективы под руководством Госплана СССР. Собирались огромные массивы исходной информации, включающие множество технико-экономических показателей работы предприятий, – варианты объемов производства, себестоимости продукции, уровня капиталовложений, затрат на транспортировку и так далее. Формулировались и формализовались оптимизационные модели по поиску критериев оптимальности в условиях задаваемых ограничений. Теоретической базой этих работ являлись идеи известных советских ученых (Л.В. Канторовича, В.С. Немчинова, Н.П. Федоренко). В ходе выполнения этих исследований осуществлялся как сбор информации, так и постановка и формализация проблемы. Но, к сожалению, эти модели не были реализованы на практике в тот период времени прежде всего из-за недостаточных технических возможностей обработки информации, недостаточной развитости средств передачи и хранения данных. Тем не менее, эти работы можно рассматривать

как первый опыт внедрения цифровой трансформации в нашей стране.

Цифровая трансформация подразумевает очень четкое определение методологии работы с данными. Вопрос не в том, есть ли материальное, аппаратное и программное (hard and soft) обеспечение процесса принятия решений, а в том, как мы будем использовать этот «hard and soft». Цифровая трансформация имеет целью усиление обоснованности принимаемых решений на основе полноценного использования имеющейся информации. Просто сбор информации о работе предприятия (различных технико-экономических показателей) на цифровых носителях, это не цифровая трансформация. А вот построение экономико-математической, технологической, организационной моделей функционирования предприятия и их реализация с использованием прикладных методов оптимизации бизнес-процессов составляют суть именно цифровой трансформации. При ее реализации наиважнейшая роль отводится постановщикам задач.

При прежних исторических периодах развития промышленности информационный ресурс не рассматривался в качестве определяющего фактора производства наряду с производственными силами и производственными отношениями. Научно-технический прогресс рассматривался только в аспекте эволюции материально-вещественных факторов производства.

Сегодня в мире происходит четвертая промышленная революция. Начиная с Ганноверской ярмарки 2011 года, для её обозначения вошел в обиход термин «Индустрия 4.0» [12]. Лидером реализации «Индустрии 4.0» в форме специальных правительственных программ совместной работы бизнеса и государства является Германия. Подобные программы внедряются в Великобритании, Бельгии, Франции, Нидерландах, Италии, и других странах [12].

Цифровая экономика и индустрия 4.0 вызывают актуальный интерес среди ученых и практиков; описанию данных концепций посвящены работы многих ученых за рубежом и в России. Британские ученые [18] проводят исследование понятийно-

категориального аппарата производства, соответствующего концепции Индустрия 4.0. В Германии представлены интересные результаты исследования воздействия Индустрии 4.0 на логистические цепочки, системы производства и сбыта продукции [19]. Российские ученые [1,2,3,6] в своих работах формируют основы построения цифровой экономики, определяют сущность, особенности и проблемы ее развития в России.

В то же время в Японии на базе реализации принципов «Индустрии 4.0» внедряется в жизнь концепция «Общество 5.0» [17]. Цель Концепции – решение социальных проблем Японии с помощью интеграции физического и киберпространств [8]. Концепция была сформулирована в 2016 году членами японской федерации бизнеса «Кэйданрэн». В этом одна из главных черт, отличающих «Общество 5.0» от других государственных стратегий: идея новой модели общества исходила не от японского правительства, а от корпораций, которые осознали, что в условиях цифровизации всего мира им также необходимо внедрять технологии big data, интернета вещей и искусственного интеллекта, чтобы их товары оставались конкурентоспособными на мировом рынке.

Как поясняют представители «Мицубиси», Общество 5.0 – это новый этап в развитии экономики и общества, позволяющий устранить неравенство информационных платформ и промышленных производителей, присущее эпохе промышленной революции 4.0, а также обеспечить дальнейшее развитие науки и технологий в гармонии с интересами каждого члена социума [9], используя «Big Data», «Internet of Things» (IoT) и «Internet of Everething» (IoE).

Общество 5.0 – это национальная стратегия обеспечения долгосрочной конкурентоспособности Японии, базирующейся на устойчивом социально-экономическом развитии страны. Она применима и в любом другом развитом обществе.

Японская стратегия развития «Общества 5.0» расписана до 2022 года, и дальше прогнозировать пока рано. Фактически эта концепция направлена на то, чтобы решить

текущие экономические проблемы, угрожающие будущему развитию.

Цифровая трансформация имеет своим следствием эффект обратного воздействия на общество в различных формах, влияя на те или иные аспекты жизнедеятельности вследствие огромного потока информации. Данное обстоятельство определяет появление социальных вызовов, не характерных для предыдущих промышленных революций, когда вызовы носили экстенсивный характер (самоор-

ганизация пролетариата, стачки, забастовки). Вызовы Индустрии 4.0. носят интенсивный, внутренний характер на уровне личности. Изучение этого явления необходимо для предвидения и нивелирования отрицательных социальных последствий цифровизации.

К сожалению, наша страна находится далеко не на передовых позициях по технологическим инновациям (рис. 1).

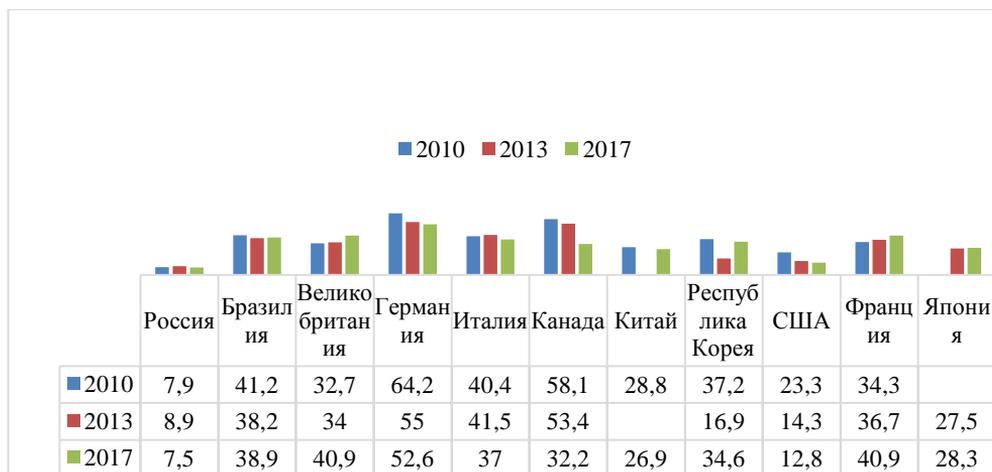


Рисунок 1 – Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций по странам, %%

Источник: составлено по материалам [10, с.69]

Доля цифровой экономики в ВВП РФ пока не превышает 4%, по оценкам международной консалтинговой компании McKinsey. Для сравнения: в среднем по Европе аналогичный показатель составляет более 6%, в США – около 10% [14].

Несмотря на значительное отставание в технологических инновациях по сравнению с другими странами, цифровизация имманентно входит в сознание населения нашей страны на протяжении последних десятилетий (рис. 2).

В нашей стране принята Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» [13]. В ходе ее реализации предусматриваются тесные взаимодействия государства, бизнеса и науки.

Цифровая трансформация в наукоем-

ких отраслях в силу их специфики влечет за собой ряд структурных, организационных и экономических изменений в функционировании хозяйствующих субъектов.

На сегодняшний день в России, согласно письму Минэкономразвития РФ, N 2698-АК/ДОЗи от 18.02.2013, к высокотехнологичным отраслям относят:

- производство фармацевтической продукции;
- производство офисного оборудования и вычислительной техники;
- производство компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи;
- производство медицинских изделий, средств измерений, контроля, управления и испытаний; оптических приборов, фото- и

кинооборудования;

- производство летательных аппара-

тов, включая космические.

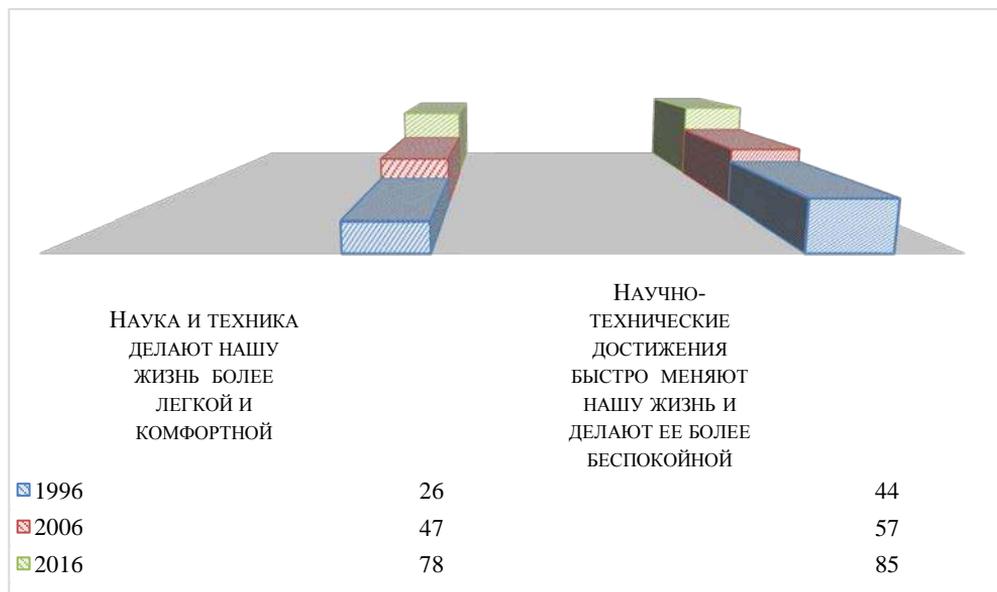


Рисунок 2 – Оценка населением результатов развития науки, технологий и техники (% от численности опрошенных)

Источник: составлено по материалам [10, с.78]

Одной из важнейших характеристик высокотехнологического комплекса является его инновационный потенциал, а важнейшее условие экономического развития – интенсивная инновационная активность. Для иллю-

страции приведем динамику затрат на инновации (технологические, организационные, маркетинговые) в высокотехнологичных отраслях РФ (табл. 1).

Таблица 1 – Затраты на инновации (технологические, организационные, маркетинговые) в высокотехнологичных отраслях РФ, млн. руб.

№	Высокотехнологичные отрасли	2009	2010	2015	2016
1	Общие затраты на инновации в высокотехнологичных отраслях	26801	38568	107954	170339
2	Производство фармацевтической продукции	1219	1027	5312	5326
3	Производство офисного оборудования и вычислительной техники	1036	419	1511	7697
4	Производство компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи	5488	7674	30537	22991
5	Производство медицинских изделий, средств измерений, контроля, управления и испытаний; оптических приборов, фото- и кинооборудования	7270	10348	30198	101456
6	Производство летательных аппаратов, включая космические	11786	19097	40394	32866

Источник: составлено для 2009 года и 2010 года по материалам [4, с.65], для 2015 года и 2016 года по материалам [5, с.68]

Высокотехнологичные отрасли различаются по «массовости» производимой

продукции. Если для первых четырех («производство фармацевтической продукции»;

«производство офисного оборудования и вычислительной техники»; «производство компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи»; «производство медицинских изделий, средств измерений, контроля, управления и испытаний, оптических приборов, фото- и кинооборудования») характерен широкий ассортимент и большой объем выпускаемой продукции, то для пятой («производство летательных аппаратов, включая космические») характерно производство штучной продукции с длительным жизненным циклом. Это обстоятельство определяет специфику процесса цифровизации по этим типам отраслей.

В отраслях «штучного производства», где объектом цифровой трансформации являются последовательность переделов, кардинально возрастает значимость этапа постановки задачи и ее формализации с обеспечением возможности корректировки ограничений и целей при актуализации линейки переделов. В отраслях же массового производства основная проблема – это формализация производственных функций. Таким образом, допустимо говорить о своеобразном отличии градиентов направленности цифровизации: в первом случае имеем градиент по цепочке переделов, по этапам проектирования и изготовления от идеи до изделия, во втором – градиент по номенклатуре, по унификации функ-

ций и приемов обработки. В связи с этим значимость постановщика задач в отраслях штучного производства несоизмеримо выше по сравнению с отраслями массового производства.

Данное обстоятельство, заключающееся в высокой значимости функций, выполняемых персоналом, в совокупности с высокой его ответственностью за результаты труда, в отраслях «штучного» производства определяет более выраженную по сравнению с «массовым производством» стратификацию (деление на слои, группы) персонала внутри каждой организации по значимости выполняемых функций (от творческих до регламентированных) в соответствии с принадлежностью к видам подразделений: основные (научно-исследовательские и опытно-конструкторские), общепроизводственные, вспомогательные, общехозяйственные, обслуживающие хозяйства. Данная стратификация персонала может быть источником своеобразного социального расслоения коллектива предприятия и возможной напряженности в коллективе. Этот аспект социального состояния коллектива предприятия требует углубленного изучения.

За последние десятилетия в России изменилась возрастная структура научных кадров (табл. 2).

Таблица 2 – Возрастная структура исследователей России, %

Возрастные группы	Годы			
	2000	2010	2016	2017
Возраст до 39 лет	26	36	43	44
Возраст от 40 до 59 лет	53	38	31	31
Возраст 60 лет и старше	21	26	26	25

Источник: составлено по материалам [15, с.80,81]

Численность исследователей в 2017 г. в России составила 359,8 тыс. чел. Относительно уровня 2015 г. она уменьшилась на 5,3% [15, с.81].

В сравнении с другими странами, на 10 тысяч человек, занятых в экономике, в России в 2016 году приходилось 60 исследователей, в Великобритании и в Германии – по

92, в Израиле – 174, в Корее – 138, в США – 91, в Финляндии – 143 [15, с.100].

За последние десятилетия в России постоянно наблюдается увеличение доли молодых ученых: в 2000 году удельный вес исследователей до 39 лет составлял 26,2%, в 2010 г. – 35,5%, в 2013 г. – 40,3%, в 2014 г. – 41,3%, в 2015 г. – 42,9%, в 2016 г. – 43,3%, в

2017 г. – 43,9% [15, с.82].

В настоящее время на рынок труда пришло поколение родившихся в 1980-2000 годах. Это поколение Z и Y. Для них характерна смена ценностей по сравнению с предыдущими поколениями. Для этих поколений характерен акцент в отношениях собственности (владения, пользования и распоряжения) именно на «пользование». В частности, в исследовании ЦБ РФ отмечается, что «конечную ценность для них в большинстве случаев несет именно пользование, а не владение» [11, с.29]. Для поколения Z (люди, родившиеся не ранее середины 1990-х годов) самореализация важнее материального благополучия.

Цифровая трансформация неизбежно влечет за собой организационные нововведения. Но, совершая эти нововведения, нельзя допускать ситуации, когда персонал организации начинает «лихорадить» от неуверенности в будущем. Таким образом, появляется необходимость разрешения противоречия между: а) неопределенностью достижения результата при поиске «нового» (это имманентно при творческом процессе) и б) гарантиями жизнеобеспечения (в том числе для осуществления творческого процесса).

Для поколения Z характерно своеобразное восприятие действительности, заключающееся в недооценке реальных рисков вследствие увеличения значимости виртуальной реальности в системе ценностей. У этого поколения снижен порог осознания опасности. Этот социальный вызов требует пристального внимания в процессе управления персоналом в ходе цифровой трансформации компаний.

В то же время цифровизация обеспечивает увеличение скорости освоения информации. Этот процесс носит двойственный характер. С одной стороны, потребителями информации являются люди, персонал организации, (т.е. личный элемент производительных сил, – в политэкономических терминах), с другой, – производственное и бытовое оборудование, различные устройства (т.е. средства и предметы труда). Ярким примером может служить интернет вещей.

Таким образом, цифровизация – это

предоставление материализованных возможностей для освоения информации (вычислительные устройства, системы передачи информации). С одной стороны, такое предоставление материальных возможностей служит удовлетворению потребностей людей, с другой – является фактором развития средств производства, что в свою очередь обеспечивает комфортность среды обитания в форме предоставления материальных ресурсов и комфортность среды обитания в форме предоставления информации; другими словами, обеспечивает удовлетворение потребности в материальных благах и удовлетворение потребности в информационных благах.

Для реализации концепции Индустрия 4.0 на предприятиях требуется персонал нового поколения с новым набором навыков, компетентных выполнять функции по разработке инновационной «умной» продукции, техническому обслуживанию сложных компьютерных и инженерных систем, контролю автономных систем и прочее. В промышленности наблюдается тенденция перехода от востребованности профессий физической направленности к спросу на ментальный труд. Повышенный интерес в условиях развития цифровой экономики проявляется к профессиям программиста, аналитика, координатора, IT-специалиста, специалиста по планированию и другие. Кадрам промышленности будет необходимо приспосабливаться к выполнению новых задач в новой рабочей среде, для которых необходимы аналитические и коммуникативные навыки, знание производства, знание иностранных языков, навыки программирования, применения IT-технологий, гибкость, знание рынка выпускаемой продукции [7]. Персонал выступает одним из основных элементов трансформации, ключевым ресурсом цифровой экономики, представляя собой многофункциональный комплексный субъект разработки, производства и коммерциализации «умной» продукции, источник генерации конкурентоспособных идей [16].

Цифровая трансформация предприятий не является самоцелью, а служит средством оптимизации бизнес-процессов и принятия обоснованных управленческих решений в

условиях существующих ограничений.

Очевидно, что цифровая трансформация повлечет за собой различные социальные вызовы. Поэтому разработка механизма диаг-

ностики изменений социального состояния персонала предприятий в результате внедрения Индустрии 4.0. представляется чрезвычайно важной и актуальной.

Литература

1. Бабкин А.В., Буркальцева Д.Д., Костень Д.Г., Воробьев Ю.Н. Формирование цифровой экономики в России: сущность, особенности, техническая нормализация, проблемы развития // Научно-технические ведомости СПб ГПУ. Экономические науки, 2017. № 3. с. 9-25.
2. Бабкин А.В. Промышленная политика в цифровой экономике: проблемы и перспективы: труды научно-практической конференции с международным участием // СПб.: Изд-во Политехнического университета, 2017. 699 с.
3. Добрынин А.П., Черных К.Ю., Куприяновский В.П., Куприяновский П.В., Сиягов С.А. Цифровая экономика – различные пути к эффективному применению технологий (BIM, PLM, CAD, IOT, Smart City, BIG DATA и другие) // International Journal of Open Information Technologies, 2016. № 1. с. 4-11.
4. Индикаторы инновационной деятельности: 2012: стат. сб. // М.: Национальный исследовательский университет: «Высшая школа экономики», 2012. 472 с.
5. Индикаторы инновационной деятельности: 2018: статистический сборник/ Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский и др.; НИУ «Высшая школа экономики» // М.: НИУ ВШЭ, 2018. 344 с.
6. Куприяновский В.П., Сиягов С.А., Липатов С.И., Намиот Д.Е., Воробьев А.О. Цифровая экономика – «умный способ работать» // International Journal of Open Information Technologies, 2016. № 2. с. 26-33.
7. Любанова Т.П., Зозуля Д.М., Щерба Л.М., Олейникова Ю.А. Проблемы развития рыночной идеологии персонала российских промышленных предприятий в свете формирования цифровой экономики и «умного» общества // Экономика и предпринимательство, 2017. № 9-1(86-1). с. 847-853.
8. Мамедьяров З. Дорога к «Обществу 5.0» // Эксперт, № 44 (1095).
9. «Мицубиси Электрик» представила концепцию развития мира // Промышленный еженедельник. 10-17 июля 2017 г. № 24(657) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.promweekly.ru/2017-24-8.php> (дата обращения: 20.04.2019).
10. Наука. Технологии. Инновации: 2019: краткий статистический сборник / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский и др.; Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» // М.: НИУ ВШЭ, 2019. 84 с.
11. «Основные направления финансового рынка Российской Федерации на период 2019–2021 годов» // М. Центральный банк Российской Федерации, 2019.
12. Пасько И. Что нужно знать об Индустрии 4.0 и Интернете вещей // сайт therunet. 21.09.2015. [Электронный ресурс]. URL: <http://therunet.com/articles/4826> (дата обращения 20.04.2019).
13. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации». Утверждена распоряжением Правительства РФ от 28 июля 2017 г. № 1632-р.
14. РБК+. Выпуск № 4, 12 сентября 2018. Цифровая экономика [Электронный ресурс]. URL: <https://plus.rbc.ru/news/5b88c8c67a8aa93fdffc3fbc> (дата обращения: 20.04.2019).
15. Статистика науки и образования. Выпуск 5. Организации и персонал, выполняющие научные исследования и разработки. Инф.-стат. мат. // М.: ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ, 2018. 121 с.
16. Цифровая экономика: как будет меняться рынок труда с 2018 по 2025 годы. Neohr.ru [Электронный ресурс]. URL: http://neohr.ru/kadrovye-voprosy/article_post/tsifrovaya-ekonomika-kak-budet-menyatsya-rynok-truda-s-2018-po-2025-godu. (дата обращения: 20.04.2019).
17. Уэмура Н. Общество 5.0: взгляд «Mitsubishi Electric» // Журнал «Экономические стратегии». № 4 / 2017. с. 2-11.
18. Qin J., Liu Y., Grosvenor R. A categorical framework of manufacturing for Industry 4.0 and beyond // Procedia CIRP, 2016. № 52. p. 173-178.
19. Pfohl H., Yahsi B., Kurnaz T. The impact of Industry 4.0 on the supply chain // HICL Conference PROCEEDINGS, 2015. p. 31-58.

УДК 336.6-049.5

Обеспечение финансовой безопасности многоотраслевых хозяйствующих субъектов сферы услуг

Н.В. Кудряшова, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансы и кредит, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Чувашская государственная сельскохозяйственная академия», г. Чебоксары,

В.И. Елагин, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов, Автономная некоммерческая образовательная организация высшего образования Центрсоюза Российской Федерации «Российский университет кооперации», Чебоксарский кооперативный институт (филиал), г. Чебоксары

В статье рассматриваются вопросы, связанные с разработкой рыночных методов повышения запаса финансовой устойчивости районных потребительских обществ, расположенных в сельской местности. В качестве результата работы выступают ряд методологических и практических разработок по обеспечению финансовой безопасности организаций, которые использованы при подготовке законов и нормативных документов на уровне субъекта Российской Федерации, а также успешно внедрены в трёх районных потребительских обществах.

Финансовая безопасность, устойчивое развитие.

Ensuring the financial security of diversified business entities

N.V. Kudryashova, candidate of Economics, Associate Professor of the Finance and Credit Department, Applicant for a Scientific Degree Dr. of Economics. Chuvash State Agricultural Academy, Cheboksary,

V.I. Elagin, doctor of Economics, Professor, Head of the Finance Department, Cheboksary Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation, Cheboksary

The article deals with issues related to the development of market-based methods for increasing the stock of financial sustainability of regional consumer societies located in rural areas. The result of the work is a number of methodological and practical developments to ensure the financial security of organizations that are used in the preparation of laws and regulatory documents at the level of a constituent entity of the Russian Federation. Also they are successfully implemented into three district consumer societies.

Financial stability, sustainable development.

По мнению известного учёного и специалиста в области управления финансами И.А. Бланк под финансовой безопасностью предприятия следует понимать уровень финансового состояния, обеспечивающий стабильную защищённость экономического субъекта, его финансовых интересов от угроз внешнего и внутреннего характера [2, С.19]. Мы солидарны с такой точкой зрения. Более того, отмечаем, что проблема обеспечения финансовой безопасности и устойчивости предприятий и организаций получили особую актуальность. Это связано в том числе с ростом нестабильности на мировых рынках, приводящих к увеличению числа внешних угроз. Угрозы внутреннего характера, связанные с необходимостью: устойчивого взаимодействия с различными субъектами рынка, рациональной организации сбыта продукции, обеспечения конкурентоспособности хозяйст-

вующего субъекта, объективной оценки одного из основных показателей финансовой безопасности – запаса финансовой устойчивости по нескольким критериям, также требуют своего эффективного решения. В рамках данной научной работы нами рассматриваются вопросы обеспечения финансовой безопасности хозяйствующих субъектов, предоставляющих широкий спектр услуг в сельской местности.

Для достижения устойчивого финансового состояния организации необходим достаточный уровень прибыли, платежеспособности и финансовой устойчивости. Так, в таблице 1 приведены эти показатели организаций Чувашской Республики за 2013-2017гг. по данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Чувашской Республике (Чувашстат). Характеризуя эти показатели, следует отметить, что

кроме параметров «всего» также рассматриваются параметры «отрасли производства пищевых продуктов». Такой анализ связан с тем, что далее в статье рассматриваются районные потребительские общества, которые относятся к сфере услуг и в основном занимаются производством пищевых продуктов.

Результаты анализа свидетельствуют, что в республике ещё достаточно высокий удельный вес убыточных организаций (29,2-30,9%) за рассматриваемый период, причём этот показатель имеет тренд к росту по годам.

Таблица 1 – Сумма убытка, удельный вес убыточных организаций, отдельные показатели платежеспособности и финансовой устойчивости организаций Чувашской Республики (по данным Чувашстата)

Показатели	Годы				
	2013	2014	2015	2016	2017
Сумма убытка, млн руб., всего	11161,5	17478,7	17786,0	31628,7	857801,9
из них производство пищевых продуктов	97,2	131,7	17,2	105,8	35,5
Удельный вес убыточных организаций, в % от общего числа организаций, всего	29,9	29,6	29,2	30,5	30,9
из них производство пищевых продуктов	22,2	32,5	7,9	23,5	15,4
Коэффициент текущей ликвидности, на конец года в %, всего	123,2	105,8	132,4	80,7	15,1
из них производство пищевых продуктов	183,2	219,8	180,5	204,9	260,8
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, на конец года в %, всего	-56,8	-47,3	-76,7	-51,8	-604,7
из них производство пищевых продуктов	14,8	19,2	22,8	27,9	52,9
Коэффициент автономии на конец года в %, всего	22,9	18,7	16,7	11,1	-182,5
из них производство пищевых продуктов	59,7	63,1	61,8	64,0	74,9

*) Знак (-) означает недостаток собственных источников средств

Отдельные показатели платежеспособности и финансовой устойчивости также вызывают серьёзную обеспокоенность, поскольку для обеспечения финансовой безопасности требуются: достаточный уровень собственного капитала; необходимый уровень ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости; стабильный уровень доходов и определённые возможности привлечения заёмного капитала для дальнейшего расширения.

Потребительская кооперация страны, объединяющая более трёх тысяч потребительских обществ, осуществляющих производственную, заготовительную, торговую деятельность является лидирующей системой

России. У них относительно развитая материально-техническая база, расположенная в сельской местности для осуществления уставных видов деятельности. Следует отметить также стабильные экономические связи с такими местными поставщиками сырья и материалов как фермерские и домовые хозяйства. Предприятия и организации потребительской кооперации имеют единую систему розничной торговли на районном и региональном уровне. Максимальный учёт и использование перечисленных факторов, а также освоение ими значительной доли на местных и республиканских рынках даёт возможность потребительским обществам динамично и эффективно развиваться в крат-

косрочной перспективе и в значительной степени обеспечить свою конкурентоспособность.

Несмотря на имеющиеся у кооператоров некоторых конкурентных преимуществ для улучшения финансовых результатов мы считаем необходимым среднесрочной перспективе заметно улучшить работу по организации сбыта продукции. Более результативно организовать маркетинг системно (поэтапно). Участники процесса должны видеть и осмыслить основные направления его реализации. Так, активное освоение рыночной доли и достижение превосходства над конкурентом позволяет обеспечить устойчивую продажу товаров и услуг. Сформулируем основные этапы системы организации маркетинга, направленные на повышение финансового результата хозяйствующих субъектов:

- анализ, оценка и прогнозирование товаров и услуг, фактических и потенциальных покупателей, рынков сбыта продукции, конкурентов на местных и региональных рынках;
- производство товаров и оказание услуг высокого качества в запланированных объемах и временных периодах;
- маркетинговые решения по: формированию спроса и стимулированию продажи; товародвижению и сбыту товаров и услуг; формированию ценовой политики;
- корректировка планов производства на предстоящий период с учётом анализа информации в процессе продажи и сбыт продук-

тов запланированным покупателям в согласованных рынках.

Поэтапная и последовательная организация сбытовой политики способствует своевременному внесению изменений в технологию сбыта и качественно удовлетворять желания и вкусы покупателей. Такой подход определяет также направления информационных, продуктовых и финансовых потоков в цепочке **производитель-продавец-потребитель**, что позволяет более рационально использовать финансовые ресурсы у всех участников процесса.

Один из основных показателей, характеризующих финансовую безопасность кооперативных организаций – это запас финансовой устойчивости (в некоторых источниках запас финансовой прочности). Поскольку потребительские общества осуществляют несколько видов деятельности, то необходимо рассчитывать этот показатель по каждой отрасли. Причём для более объективной оценки следует рассчитывать его не только по объёму продаж (в большинстве случаев на практике так и происходит), но и также ещё по цене и издержкам. Определение запаса финансовой устойчивости по нескольким факторам позволяет более успешнее формировать ценовую, товарную и ассортиментную политику. В этой связи для потребительских обществ, расположенных в сельской местности нами разработана политика повышения этого показателя (табл. 2).

Таблица 2 – Политика повышения запаса финансовой устойчивости (ЗФУ) сельских потребительских обществ

Основные составляющие повышения ЗФУ			
Обеспечение конкурентоспособности кооперативной организации и продукции	Организация поэтапного подхода к производству и сбыту продукции	Эффективное взаимодействие сельскими экономическими субъектами	Оценка ЗФУ по методике, включающей влияние нескольких факторов
<ul style="list-style-type: none"> - наличие собственной материально-технической базы; - диверсификация деятельности (заготовка, производство, торговля); - стабильные производственно-экономические связи с поставщиками сырья 	<ul style="list-style-type: none"> - анализ рынков, потребителей и конкурентов; - принятие рациональных маркетинговых решений; - разработка планов с учётом информации после продажи продукции 	<ul style="list-style-type: none"> - домовые хозяйства, осуществляющие производство сельскохозяйственной продукции; - фермерские хозяйства, расположенные на территории района; -сельскохозяйственные производственные кооперативы 	<ul style="list-style-type: none"> - объём продаж по потребительскому обществу и видам деятельности; - цена продукции, товаров и услуг; - издержки (переменные и постоянные)

Внедрение разработанных предложений позволило многоотраслевому потребительскому обществу улучшить запаса финансовой устойчивости за исследуемый период по сравнению с базовым (табл. 3). Показатели ЗФУ анализируемой кооперативной организации за исследуемый период возросли во всех отраслях: заготовительной 1,9 раза, производственной 3,0, торговой 1,2, общественного

питания 1,6 раза. Показатели Ишлейского райпо за этот же период в среднем на 7-9% выше, чем показатели соседних потребительских обществ. Таким образом авторы приходят к выводу, что политику повышения ЗФУ и предложенный методический подход его оценки целесообразно применять и в других аналогических многоотраслевых хозяйствующих субъектах.

Таблица 3 – Запас финансовой устойчивости Ишлейского районного потребительского общества Чувашской Республики, %

Виды деятельности	В среднем за год		2015-2017гг. в разгах к 2012-2014гг.
	2012-2014гг.	2015-2017гг.	
Заготовительная	4,6	8,8	1,9
Производственная	4,2	12,6	3,0
Торговая	30,4	36,9	1,2
Общественное питание	10,0	16,2	1,6
Всего по потребительскому обществу	12,3	18,6	1,5

Научные разработки:

- социально-экономические факторы развития и эффективность государственной поддержки регионального агропромышленного комплекса (АПК);

- социально-экономические основы взаимодействия потребительской кооперации с субъектами агропромышленного комплекса;

- основные направления повышения финансовой устойчивости многоотраслевых потребительских обществ;

- организационно-экономические факторы повышения финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов;

- управление финансами в многоотраслевых хозяйствующих субъектах, были использованы при подготовке законов Чувашской Республики в сфере экономической политики и агропромышленного комплекса, а также Министерством сельского хозяйства Чувашской Республики при разработке проектов ведомственных целевых программ.

Научные разработки:

- методологический подход оценки запаса финансовой устойчивости;

- основные направления обеспечения финансовой безопасности многоотраслевых потребительских обществ;

- региональная организация финансового маркетинга;

- организационная модель интеграции потребительского общества с различными хозяйствующими субъектами;

- рекомендации по обеспечению конкурентоспособности потребительского общества были использованы в финансово-хозяйственной деятельности Пильнинского районного потребительского общества Нижегородского облпотребсоюза, Ишлейского и Урмарского районных потребительских обществ Чувашского респотребсоюза. Полученные результаты свидетельствуют, что за исследуемый период улучшились показатели запаса финансовой устойчивости потребительских обществ.

Литература

1. Финансы Чувашской Республики. Чебоксары: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Чувашской Республике (Чувашстат), 2018. 196С.
2. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия // Киев: Ника-Центр, 2004. 776С.
3. Борисова Н.В., Никифоров П.А., Смирнов В.В. и др. Развитие производственно-торговой деятельности сельских потребительских обществ: теория и практика // Аудит и финансовый анализ, 2009. № 4. С.427-434.

4. Елагин В.И., Борисова Н.В. Повышение финансовой безопасности экономических субъектов // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики*, 2012. № 1. С.104-107.
5. Корнилова Л.М., Елагина О.В., Борисова Н.В. Организационно-экономические факторы повышения финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов // Чебоксары: ЧИЭМ «СПбГПУ», 2011. 177С.
6. Кудряшова Н.В. Обеспечение финансовой безопасности и запаса финансовой устойчивости предприятий сферы услуг / Н.В. Кудряшова – Монография // Чебоксары: Чувашская государственная сельскохозяйственная академия, 2017. 336С.

УДК 654.077

Перспективы формирования рынка телекоммуникаций в регионе (на материалах Смоленской области)

Д.А. Ломаченков, аспирант третьего года обучения кафедры управления,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

В статье рассмотрены основные направления развития рынка телекоммуникаций в Смоленской области, проведен анализ перспектив и угроз внедрения инновационных цифровых технологий в социально-экономическую инфраструктуру региона, обоснована роль телекоммуникаций как фактора повышения конкурентоспособности региональной экономики.

Цифровая экономика, телекоммуникации, рынок телекоммуникаций, регион, конкурентоспособность.

Prospects for the formation of the telecommunications market in the region (on materials of Smolensk region)

D.A. Lomachenkov, post-graduate student of the third year of study Department of management,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

The article deals with the main directions of development of the telecommunications market in the Smolensk region, the analysis of prospects and threats of introduction of innovative digital technologies in the socio-economic infrastructure of the region, the role of telecommunications as a factor of increasing the competitiveness of the regional economy.

Digital economy, telecommunications, telecommunications market, region, competitiveness.

В настоящее время телекоммуникации и связь являются одним из ключевых элементов, направленных на формирование инновационной и эффективной региональной инфраструктуры.

Развитый рынок телекоммуникаций является не только гарантом инновационного устойчивого регионального развития, а также выступает в роли одного из важнейших факторов, оказывающих влияние на функционирование практически всех основных социально-экономических процессов и содействующих росту потенциала региона [4].

Общемировая тенденция развития рынка телекоммуникаций характеризуется относительно устойчивой цифровизацией подавляющего большинства социально-экономических процессов, что свидетельствует о его относительной зрелости. В свою очередь, Российская Федерация находится в настоящее время на начальном этапе цифровой трансформации социально-экономических процессов, что открывает направления для реализации имеющегося потенциала и воз-

можности занять достойное место среди высокоразвитых в технологическом и информационном контексте государств.

Анализ статистических данных последних лет позволяет сделать вывод о позициях Российской Федерации по отношению к другим странам, которые в течение нескольких десятилетий идут по пути цифровой трансформации социально-экономических процессов.

Так, по количеству пользователей Internet-ресурсами Российская Федерация занимает седьмое место в мире и первое место в Европе, что является достаточно высоким показателем, отражающим имеющийся потенциал перехода на применение цифровых и телекоммуникационных технологий в масштабах отраслей. Доля Internet-пользователей в нашей стране составляет 76,4% (109,5 млн. чел.) общего числа жителей, при этом число смартфонов в течение последних трех лет увеличилось практически вдвое и достигло 60% общей численности мобильных телефонов устройств, используемых населением. По

данному показателю Российская Федерация опережает не только, например, индию и Бразилию, а также большинство стран Восточной Европы [4].

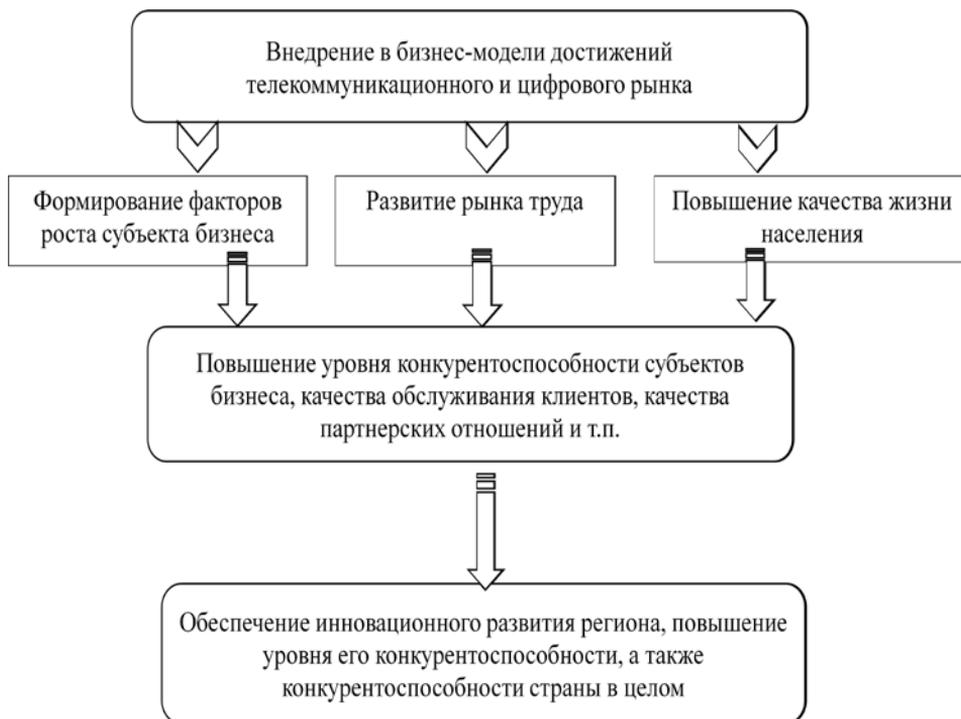
Если рассматривать возможности широкоформатного применения телекоммуникационных технологий при обеспечении инновационного развития регионов страны, то в данном случае необходимо отметить, что, например, в течение трех последних лет число пользователей сервисов, предоставляемых порталами государственных и муниципальных услуг, составило 40 млн. чел., что означает прирост данного показателя в два раза [4].

Цифровизация и развитие рынка телекоммуникаций создают необходимые предпосылки для обеспечения развития как отдельных регионов и отраслей, так и экономики страны в целом. Исследования показывают, что конкурентоспособность компаний,

вовлеченных в систему цифрового преобразования своих бизнес-процессов, значительно выше тех компаний, которые продолжают идти по традиционному пути осуществления хозяйственной деятельности.

Другими словами, использование достижений рынка телекоммуникаций позволит обеспечить для субъектов бизнеса ряд преимуществ (рис. 1), которые были уже продемонстрированы в собственно телекоммуникационной, туристской, полиграфической и иных отраслях.

В данном случае очевиден синергетический эффект, благодаря которому достигаются цели инновационного регионального развития, основанные на повышении качества жизни населения, развитии рынка труда и повышении эффективности реализации региональных бизнес-процессов.



Примечание: составлено автором на основе [4]

Рисунок 1 – Преимущества внедрения в региональные бизнес-модели достижений цифрового рынка и рынка телекоммуникаций

Развитие рынка информационно-телекоммуникационных технологий является фактором, способным обеспечить повышение экономического потенциала и конкурентоспособности бизнес-процессов, реализуемых на территории Смоленской области, которая в настоящее время относится к числу регионов, характеризующихся депрессионным уровнем развития, остро нуждающимся в дотациях со стороны средств федерального бюджета, что во многом сопряжено с недостаточным уровнем конкурентоспособности продукции, выпускаемой региональными производителями. В свою очередь, техническая отсталость производств, низкий уровень внедрения достижений телекоммуникационного рынка сводят практически к нулю инновационный потенциал региона и определяют невысокий уровень его инвестиционной привлекательности [3].

Вместе с тем Смоленская область, являясь одним из важных регионов Приграничья, как никакая другая нуждается в привлечении инвестиций в формирование эффективного рынка телекоммуникаций, что позволит обеспечить, в том числе и инновационно-направленное развитие региона.

Как и всякая социально-экономическая система, Смоленская область располагает рядом разнонаправленных по воздействию факторов, которые могут либо способствовать, либо, напротив, препятствовать внедрению инновационных элементов в функционирование региональных бизнес-моделей, включая достижения телекоммуникационного рынка. Данные факторы целесообразно сгруппировать и представить в виде блоков, выстроенных на основе классической матрицы SWOT-анализа (табл. 1).

Таблица 1 – SWOT-анализ цифрового рынка и рынка телекоммуникаций Смоленской области

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> - близость к Московской агломерации - развитая транспортная инфраструктура - высокий уровень развития человеческого капитала - наличие научно-производственной базы 	<ul style="list-style-type: none"> - дефицитный бюджет - слабая инновационная составляющая в развитии отраслей - дефицит квалифицированных кадров вследствие возникших демографических диспропорций - недостаточный уровень развития системы профессионального технического образования
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> - внедрение инновационных технологий, снижающих долю неквалифицированного труда и повышение компетентности человеческого капитала в соответствии с современными требованиями - создание системы профессионального технического образования, направленного на подготовку специалистов, ориентированных на работу в условиях цифровой экономики 	<ul style="list-style-type: none"> - отток квалифицированного человеческого капитала - неблагоприятные демографические изменения - обострение конкуренции с другими регионами за привлечение инвестиционных ресурсов, направляемых на развитие рынка телекоммуникаций

Примечание: составлено автором на основе [1]

В данном случае следует отметить, что в представленной матрице отражены основные факторы из числа прочих, которые оказывают непосредственное влияние на развитие рынка телекоммуникаций в Смоленской области. При этом к числу так называемых «жестких» факторов – т.е. факторов, которые не могут быть изменены под влиянием каких-либо преобразований, мы можем отнести в первую очередь высокий уровень миграции человеческого капитала в пользу крупных городов с высоким уровнем жизни, а также

неблагоприятную демографическую ситуацию в регионе, связанную с сокращением численности населения, его старением, что естественно препятствует внедрению инновационных технологий в региональную политику.

К числу «мягких» факторов, которые могут быть адаптированы в соответствии с имеющимися возможностями и угрозами, можно отнести наличие научно-производственной базы, способной обеспечить не только реализацию НИОКР в сфере

телекоммуникации, а также создание систем технической профессиональной подготовки, позволяющей сформировать предпосылки для развития рынка телекоммуникаций в регионе и внедрения его элементов в региональные бизнес-процессы.

Условием, необходимым для успеш-

ного развития на территории области рынка телекоммуникаций, является устойчивый рост уровня обеспеченности субъектов бизнеса и физических лиц персональными компьютерами, в том числе подключенными к сети Internet (табл. 2) [2, с. 124].

Таблица 2 – Динамика показателей обеспеченности персональными компьютерами пользователей и объема предоставленных услуг связи

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г. (план)	2020 г. (прогноз)	2021 г. (прогноз)
Объем услуг связи, млрд. руб.	7,87	7,88	7,97	7,98	8,09	8,11
Объем услуг связи, % к прошлому году	-	100,13	101,14	100,13	101,38	100,25
Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г. (план)	2020 г. (прогноз)	2021 г. (прогноз)
Наличие персональных компьютеров, шт.	73041	73402	74064	74723	75175	75993
Наличие персональных компьютеров, % к прошлому году	-	100,49	100,90	101,80	101,97	101,08
Количество персональных компьютеров, подключенных к сети Интернет, шт.	42685	43514	43965	45689	46284	47287
Количество персональных компьютеров, подключенных к сети Интернет, % к прошлому году	-	101,94	101,03	103,92	101,30	102,17

Данные, представленные в таблице 2, отражают достаточно устойчивую положительную динамику по выделенным показателям, характеризующим возможности развития рынка телекоммуникаций на территории Смоленской области.

Так, можно отметить незначительный, но устойчивый рост объема предоставленных услуг связи (данные приведены в сопоставимых ценах, исключая влияние инфляционного фактора), кроме этого на период 2019-2021 гг. также прогнозируется прирост данного показателя, что свидетельствует о наличии незанятой ниши и востребованности данного спектра услуг.

Подобный рост обусловлен увеличением объема инвестиций в телекоммуникационную отрасль: так, например, в 2017 г. 100 млн. руб. со стороны АО «МТС» были направлены на развитие телекоммуникаций в

области, в частности, на развитие Центра обработки обращений клиентов [3].

Кроме этого, как видно из данных, представленных в таблице 2, наблюдается устойчивый рост числа персональных компьютеров, при этом опережающими в сравнении с данным показателем темпами увеличивается число компьютеров, подключенных к сети Internet, что также отражает необходимые предпосылки для последующего развития рынка телекоммуникаций в регионе.

В течение 2015-2018 гг. в данном направлении в Смоленской области были достигнуты некоторые результаты, позволяющие свидетельствовать о наличии интереса в данной сфере и целесообразности продолжения не только научно-исследовательских работ в заданном направлении, но и формирования пакета инвестиционных предложений со стороны субъектов бизнеса и Администрации

области.

На начало 2018 г. доля подвижной связи в общем объеме рынка телекоммуникационных услуг составила 58,3%, при этом сети подвижной связи охватывают практически всю Смоленскую область, т.е. отсутствуют так называемые «слепые зоны», препятствующие приему сигнала. В регионе представлены все крупнейшие операторы: АО «Вымпелком», АО «Мобиком-Центр», АО «Мобильные Телесистемы», АО «Геле2 – Смоленск», АО «Смоленская сотовая связь», которые в своей деятельности ориентированы на предложение дифференцированных продуктов, как индивидуальным, так и корпоративным клиентам [1].

Также рынок телекоммуникаций представлен такими компаниями, как Телекомпания «SCS, 10-й канал», Телестудия ГТРК, АО «Смоленсксвязьинформ», ООО «Ситеком», которые предоставляют услуги телевидения и в настоящее время реализуют задачи государственной целевой программы по массовому переходу на цифровое телевидение взамен аналоговых линий передачи телевизионных сигналов [3].

Основными приоритетами в телекоммуникационной политике области, обозначенными на 2019 – 2021 гг., являются:

- расширение зон покрытий и модернизация сетей;
- переход на сети третьего и четвертого поколения (LTE).

Данные мероприятия позволят повысить качество и удобство использования спектра предоставляемых новых услуг, таких как мобильное телевидение, видеотелефония и т.п.

Изменения в секторе фиксированной связи связаны с присоединением в 2011 г. межрегиональной компании АО «Центртелеком» к национальному оператору АО «Ростелеком», что позволило обеспечить пользователям доступ к IP-телевидению, видеоконференцсвязи, а также дальнейшее развитие многофункциональных центров по предоставлению государственных и муниципальных услуг и внедрение таких инновационных технологий, как, например, дистанционное обуче-

ние и телемедицина, что особенно важно для удаленных районов области.

Основной тренд развития телекоммуникационной инфраструктуры Смоленской области заключается в формировании основ для инновационных и качественных изменений, переходе от существующих сетей к сетям NGN, что позволит обеспечить дальнейшее развитие телекоммуникационного регионального рынка.

Таким образом, следует отметить, что телекоммуникационные технологии являются неотъемлемой компонентой, обеспечивающей в настоящее время инновационное развитие всех компонентов социально-экономической инфраструктуры региона. Степень их использования является тем фактором, который характеризует уровень конкурентоспособности современной компании. Свидетельством этому является ежегодный рост объемов затрат, которые совершают субъекты хозяйственной деятельности и индивидуальные пользователи на техническое переоснащение и модернизацию имеющегося оборудования. При этом наблюдается изменение самой технологии организации бизнес-процессов: например, классические телефонные переговоры заменяются перепиской при помощи электронной почты, использование мессенджеров (Viber, WhatsApp B и т.п.) позволяют обеспечить существенную экономию на оплате услуг связи и оперативность при передаче информации, что положительно отражается не только на структуре затрат предприятия, но и на его имидже.

Телекоммуникационные технологии меняют саму политику продвижения и позиционирования хозяйствующих субъектов, отодвигая на вторую роль рекламную деятельность. В настоящее время для заявления о себе компании достаточно иметь хорошо проработанный и развиваемый сайт, чтобы заявить о себе потенциальным партнерам и клиентам. Положительным результатом в данном случае станет не только формирование благоприятного имиджа такой организации, но и существенная экономия в затратах на полиграфическую рекламу и реальные ролики.

Другими словами, телекоммуникаци-

онные технологии позволяют обеспечить инновационное и эффективное развитие отраслей и сфер региональной экономики, что объективно обосновано сложившимися тенденциями на современном рынке. Смоленская

область обладает всеми необходимыми условиями и предпосылками для успешного внедрения достижения на рынке телекоммуникаций и цифровых услуг.

Литература

1. Мониторинг развития связи и информационно-телекоммуникационных технологий на территории Смоленской области [Электронный ресурс]. URL: http://smolensk.ru/deyatelnost/analit_otdel/monitoring_razvitya_svyasi_IKT/ (дата обращения: 14.04.2019).
2. Смоленская область в цифрах. 2018: Краткий статистический сборник // Смоленскстат-С, 2018. 368 с.
3. Телекоммуникационный рынок Смоленской области [Электронный ресурс]. URL: <http://www.3klik.ru/region-smolenskaja-oblast/otrasl-telekommunikatsionny-gupok.htm> (дата обращения: 16.04.2019).
4. Цифровая трансформация в России: аналитический отчет на основе результатов опроса российских компаний [Электронный ресурс]. URL: <https://drive.google.com/file/d/> (дата обращения: 20.04.2019).

УДК 332.02

Коммерциализация инновационных результатов научных исследований: российский и зарубежный опыт

О.В. Лосева, доктор экономических наук, доцент, профессор,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
(Финансовый университет), г. Москва

В статье проанализирован зарубежный и российский опыт коммерциализации инноваций, полученных в результате научных исследований. Сделан вывод о том, что эффективный трансфер знаний в обществе обеспечивает синергетическое взаимодействие триады «наука-государство-бизнес». Определены модели коммерциализации инноваций и результатов интеллектуальной деятельности (РИД), наиболее эффективные меры государственной поддержки и формы коммерциализации, используемые в России и за рубежом. Установлена наиболее эффективная форма коммерциализации инноваций – спинауты.

Инновации, научные исследования, результат интеллектуальной деятельности (РИД), модели и формы коммерциализации инноваций.

Commercialization of innovative research results: Russian and foreign experience

O.V. Loseva, doctor of Economics, associate Professor, Professor,
Financial University under the Government of the Russian Federation
(Financial University), Moscow

The article analyzes the foreign and Russian experience of commercialization of innovations obtained as a result of scientific research. It is concluded that the effective transfer of knowledge in society provides synergetic interaction of the triad «science-state-business». The models of commercialization of innovations and results of intellectual activity (RID), the most effective measures of state support and forms of commercialization used in Russia and abroad are determined. The most effective form of commercialization of innovations – spinouts is established.

Innovations, scientific researches, result of intellectual activity, models and forms of commercialization of innovations.

В настоящее время инновации, результаты интеллектуальной деятельности (РИД), созданные в результате научных исследований, внедряются в экономическую деятельность путем открытого распространения (например, через научно-техническую литературу, научные обмены) и рыночные сделки (например, через лицензирование или передачу патентов, авторских прав на объекты интеллектуальной собственности). Организации в академических кругах, федеральном правительстве, бизнесе и некоммерческих секторах проводят мероприятия, направленные на выявление новых знаний и технологий и оказание помощи в их передаче там, где они могут быть применены, доработаны и в конечном итоге коммерциализованы в качестве новых продуктов и процессов. При этом успешная коммерциализация инноваций возможна только при эффективном функционировании триады «наука-государство-бизнес»

(рисунок 1).

Наука в лице образовательных и научных организаций обеспечивает государство и бизнес новыми технологиями (оборонными, социальными, потребительскими и пр.), научными кадрами, дает бизнесу конкурентное преимущество, а стране – интеллектуальное лидерство в различных сферах.

В свою очередь государство финансирует научно-исследовательские проекты вузов, в том числе совместные с бизнесом (например, в оборонной сфере), законодательно регулирует рынок интеллектуальной собственности, налоговые льготы и т.п.

Бизнес получает отдачу от инвестирования в науку и посредством высокотехнологичного производства дает значительный прирост ВВП, а также повышает собственную конкурентоспособность на внутренних и мировых рынках.



Рисунок 1 – Взаимодействие государства, науки и бизнеса в процессе коммерциализации инноваций

В зависимости от источника финансирования (бюджетного или коммерческого) на первый план выходит или взаимосвязь «государство-наука» или взаимосвязь «бизнес-наука». В первой ключевыми являются меры государственной поддержки трансфера знаний посредством создания инноваций, во второй – главная роль принадлежит различным формам предпринимательства, ориентированного на получение дохода от коммерциализации РИД во внешней среде с привлечением преимущественно сторонних инвесторов из бизнес-сообщества.

Таким образом, актуальными проблемами коммерциализации инноваций, которые следует проанализировать с привлечением зарубежного опыта, являются:

1) меры государственной поддержки, оказываемой различными странами процессу коммерциализации РИД;

2) базовые модели и инфраструктура коммерциализации РИД в различных странах, включая формы инновационного предпринимательства.

Меры государственной поддержки, оказываемой различными странами процессу коммерциализации РИД

Зарубежный опыт показывает, что во

многих странах мира проблема финансирования научных исследований и их коммерциализации решается на государственном уровне.

В США основными распорядителями бюджетных средств на научные исследования и разработки являются Национальный научный фонд (NSF) с ежегодным бюджетом порядка 6 млрд. долл., а также министерство энергетики США, NASA, Министерство здравоохранения и социального обеспечения. Статистика финансирования федеральных и частных американских университетов из национальных фондов представлена в таблице 1.

Из таблицы следует, что финансирование научных исследований в 2014-2016 гг. имело положительную динамику, при этом на национальные исследовательские университеты тратилось в 2 раза больше, чем на частные вузы.

Финансирование академических научных исследований в Финляндии осуществляется Академией Финляндии (Academy of Finland's), функционирующей в составе Министерства образования, науки и культуры. Ежегодный объем финансирования научных исследований составляет свыше 260 млн. евро [4]. Финансирование прикладных научных исследований наряду с бизнес-сообществом

осуществляет Министерство занятости и экономики в лице Финского агентства финансирования технологий и инноваций (TEKES). Ежегодно через данное агентство финансируется более 60% инновационных проектов Финляндии, в том числе порядка 600 научно-

исследовательских проектов в университетах и научно-исследовательских институтах, из которых свыше 80% по статистике оказываются успешными.

Таблица 1 – Расходы на научные исследования в университетах, финансируемые за счет институциональных средств, тыс. долл.

Fiscal year, institution type, and Carnegie classification	All R&D expenditures	Institutional funds			
		Total	Institutionally financed re-search	Cost sharing	Unrecovered indirect costs
2014	67,196,537	15,735,059	9,595,025	1,379,024	4,761,010
Public	44,675,392	11,610,472	7,401,246	890,939	3,318,287
Research universities – very high research activity	30,017,465	7,863,789	4,995,218	586,986	2,281,585
Private	22,521,145	4,124,587	2,193,779	488,085	1,422,723
Research universities – very high research activity	17,860,100	3,011,686	1,367,581	416,640	1,217,465
2015	68,566,890	16,608,089	10,411,219	1,351,638	4,845,232
Public	45,428,226	12,135,590	7,926,385	840,151	3,369,054
Research universities – very high research activity	30,866,665	8,307,825	5,391,189	558,486	2,358,150
Private	23,138,664	4,472,499	2,484,834	511,487	1,476,178
Research universities – very high research activity	18,320,160	3,245,663	1,585,157	435,686	1,224,820
2016	71,833,308	17,974,962	11,471,087	1,430,833	5,073,042
Public	47,147,814	12,727,952	8,302,999	891,283	3,533,670
Research universities – very high research activity	31,841,684	8,480,727	5,510,803	579,533	2,390,391
Private	24,685,494	5,247,010	3,168,088	539,550	1,539,372
Research universities – very high research activity	19,407,892	3,858,251	2,154,612	453,452	1,250,187

Источник: <https://www.nsf.gov/statistics/2018/nsb20181/data/tables> (Дата обращения 28.03.2019).

Во Франции на научные исследования и разработки в 2015 году выделено 2,23% национального бюджета, что составило 7,86 млрд. евро, из которых 1,44% профинансировали промышленные предприятия и только 0,79% – федеральный бюджет [5]. Приоритетными направлениями бюджетного финансирования являются автомобилестроение, авиастроение, космические исследования и фармацевтика.

Финансирование научных исследований в Германии на государственном уровне осуществляется:

- Федеральными министерствами, которые тем самым обеспечивают деятельность порядка 38 научно-исследовательских институтов, создающих требуемую научную основу для решения целевых задач государственного

значения;

- Федеральными землями, которые выступают в качестве источников финансирования более 100 региональных научно-исследовательских учреждений.

В общей сложности в Германии насчитывается около 750 финансируемых государством научно-исследовательских учреждений.

В России финансирование науки за период 2006-2016 гг. по данным Росстата составляло 2,14-2,87% от федерального бюджета или 0,36-0,58% от ВВП и в 2016 г. в абсолютном выражении объем финансирования достиг 402722,3 млн. руб. [10].

Для сравнения: ведущие федеральные исследовательские университеты США в 2016 году получили 12,7 млрд. долл. на исследова-

ния и разработки из бюджетов Национальных институтов (таблица 1).

Кроме обычного финансирования особой мерой государственной поддержки коммерциализации инноваций являются специальные федеральные программы. В частности, в США существует программа, осуществляемая Национальным научным фондом (NSF) под названием Innovation Corps Program (I-Corps), направленная на развитие предпринимательства, целью которого является коммерциализация технологий, полученных в ходе исследований, финансируемых NSF. Программа обеспечивает предпринимательское образование ученых и инженеров, связывая их с бизнес-наставниками для доведения полученных ими результатов до товарного продукта, пользующегося спросом. Существуют три отдельных компонента I-Corps: команды, центры и площадки, реализующие комплекс необходимых для коммерциализации РИД мероприятий. Центры представляют собой специально организованные объекты образовательной и исследовательской инфраструктуры, обеспечивающими поддержку команд I-Corps. Площадки I-Corps – это академические институты, которые катализируют участие своих команд в программе, развивают внутренние инновации и процессы по созданию собственных РИД для их дальнейшей коммерциализации [8].

Во Франции важную роль в развитии трансфера технологий играет Национальный центр научных исследований (CNRS), находящийся под административным управлением Министерства высшего образования и научных исследований. Его бюджет в 2014 г. составлял 3,29 млрд. евро. Ключевыми показателями деятельности CNRS являются: 18 млн. евро (без учета расходов на выплату заработной платы), ежегодно выделяемых на передачу технологий; 2 млн. евро, ежегодно выделяемых на реализацию инновационных проектов; 2000 исследовательских контрактов каждый год; 21 рамочное соглашение с крупными корпорациями (EDF, Essilor, Safran, Thales и др.); 1237 активных лицензий [7]. В CNRS создан Отдел инноваций и деловых отношений (DIRE), в котором работают 300

специалистов по вопросам передачи технологий. Данный отдел координирует 18 центров регионального партнерства и отделов трансфера технологий и инноваций, а также контролирует деятельность вспомогательного центра управления патентным портфелем. CNRS также сотрудничает с 14 государственными компаниями по передаче технологий, в которых он является акционером. Агентство по оценке научных исследований и высшего образования (Agence d'Evaluation de la Recherche et de l'Enseignement Supérieur – AERES), созданное во Франции в 2006 г., является независимым административным органом, разрабатывающим критерии и методики оценивания научных исследований, нуждающихся в государственной поддержке.

В Финляндии успешно функционирует федеральная программа по созданию Центров приоритетных научных исследований (National Centers of Research), запущенная на 2014-2019 гг. Также принимаются национальные программы развития R&D как инструменты реализации инновационной политики в различных отраслях экономики. В качестве примера можно привести федеральную национальную программу по созданию центров экспертизы в период с 2007 по 2013 гг. (The Centre of Expertise Programme), целью которой стало развитие отраслевых инноваций в форме специальных национальных кластеров (цифровой бизнес, биомедицина, энергетические технологии, лесная и пищевая промышленность, туризм и пр.). В настоящее время на принципах кластерных образований функционируют следующие Центры: Open Dimecs Hightech Ecosystem (развитие интернет-технологий, цифровых услуг и создание бизнес-экосистем) [15]; SalWe Ltd (интеллектуальный мониторинг здоровья) [16] и др.

Немецкие федеральные власти оказывают финансовую поддержку университетам, которые являются победителями программы «Excellence Initiative» (Инициатива превосходства), запущенной в 2006 г. Всего за период 2006-2017 гг. на данную программу было выделено 4,6 млрд. евро. Программа внесла существенный вклад в преодоление стагнации научно-исследовательской деятельности ву-

зов и простимулировала развитие новых приоритетных научных направлений. Наиболее значимыми результатами реализации данной программы являются [9]:

1) проекты Международной аспирантуры (IGSSE) Технического университета Мюнхена в области передачи технологий в промышленных и медицинских целях;

2) технологии моделирования (SimTech) университета Штутгарта в молеку-

лярной динамике, механике, интерактивной визуализации и др.;

3) наносистемы Мюнхенского университета Людвиг-Максимилиана в информатике, биотехнологиях, использовании солнечной энергии и др.

В России успешно функционирует Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд содействия инновациям), цели которого представлены на рисунке 2 [8].

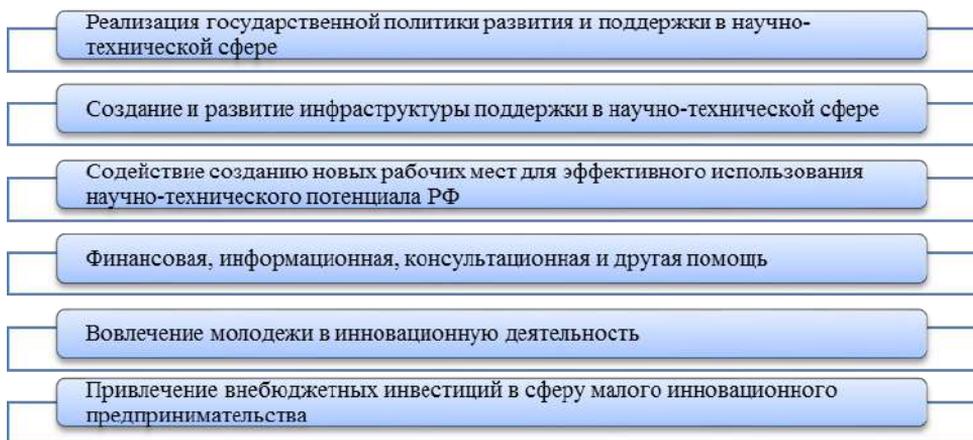


Рисунок 2 – Цели, стоящие перед российским Фондом содействия инновациям [8]

Данный фонд реализует, в том числе, программу «Коммерциализация», целью которой является поддержка малых инновационных предприятий, завершивших НИОКР и планирующих создание или расширение производства инновационной продукции, а также программу «Развитие», направленную на коммерциализацию результатов научно-технической деятельности.

Фонд совместно с Министерством экономического развития РФ оказывает государственную поддержку Союзу инновационно-технологических центров (ИТЦ) России, основная задача которого состоит в содействии трансферу и коммерциализации российских технологий за рубежом, который с 2013 года входит в Международную сеть поддержки малых и средних предприятий – INSME (International Network for Small and Medium

Enterprises) и заключил соглашения о кооперации и научно-технологическом сотрудничестве российских МИП с зарубежными организациями, в том числе, с такими как Европейская Ассоциация Агентств по Развитию (EURADA), Всемирная Ассоциация Технополисов (WTA) и др.

Базовые модели коммерциализации РИД

Изучая различные особенности коммерциализации результатов научных исследований в России и за рубежом, нами были выявлены три основных подхода к коммерциализации в зависимости от того, на какой стадии исследований запускается данный процесс.

Первый подход называется *адаптивным* и характеризуется тем, что процесс капитализации знаний (превращение идеи в ком-

мерчески успешный продукт) начинается только после получения результатов научных исследований. Такой подход достаточно часто применяется к инновациям, которые являются побочными результатами крупных исследовательских проектов. Либо при выявлении и постановке на баланс имеющихся, но не используемых пока РИД. И в том и другом случае происходит как бы попутная адаптация результатов интеллектуальной деятельности под имеющиеся потребности рынка, заказчика или самой организации.

Контрактный подход к коммерциализации, напротив, характеризуется тем, что деятельность по коммерциализации (например, заключение договора с деловыми партнерами) осуществляется до начала исследовательского проекта. Этот подход применим, когда предметом заключенного с заказчиком контракта (договора) является разработка конкретной инновационной технологии или инновационного продукта, и необходимы предварительные маркетинговые исследования для определения потенциальных инвесторов, покупательского спроса и рынка сбыта. Таким образом, сам контракт уже предполагает, что его результатом станет коммерчески реализуемый объект интеллектуальной собственности.

Комбинацией двух рассмотренных подходов к коммерциализации результатов научных исследований в научных организациях и организациях высшего образования является *параллельный подход*. В данном случае деятельность по коммерциализации начинается до начала исследовательского проекта, который изначально предполагает получение РИД на выходе, но с неизвестным коммерческим потенциалом, и процесс коммерциализации осуществляется поэтапно и параллельно с исследовательским проектом, ориентированным не только на получение запланированных результатов НИР, но и на извлечение дополнительной выгоды от коммерциализации РИД.

Конкретный подход к коммерциализации в зарубежных странах определяется, как правило, направлением исследований, осуществляемых в научных и образователь-

ных организациях. Так, научные и образовательные организации США, специализирующиеся на биотехнологиях, достаточно часто используют адаптивный подход, в то время как в Иране в большей степени распространен параллельный подход, в частности, при коммерциализации инноваций в области методологии разработки и исследования месторождений полезных ископаемых. В российских вузах также все определяется внутренней стратегией развития и особенностями конкретной НИР, в силу чего может быть использован любой из названных подходов.

Реализация любого подхода на практике осуществляется в рамках применения одной из возможных моделей коммерциализации научных исследований (РИД), классифицируемых в зависимости от поставленных целей.

Первая модель (*модель генерации дохода от коммерциализации наиболее успешных РИД*) ориентирована на стабильное получение доходов от научной деятельности организации, которые образуются за счет продажи лицензий на наиболее востребованные РИД, от выполнения НИР на заказ по известным конкурентоспособным направлениям исследования вуза (научной организации).

В этом случае сотрудники вуза (научной организации), осуществляющие процесс коммерциализации, концентрируют свои усилия на тех РИД, которые имеют наибольший коммерческий потенциал, уделяя недостаточное внимание остальным менее перспективным результатам. Зачастую это приводит к тому, что в первую очередь отбираются и поддерживаются проекты тех научных коллективов, которые уже зарекомендовали себя как успешные авторы РИД. Именно на них сосредотачивают свои усилия специалисты по лицензированию интеллектуальной собственности. Такая модель реализуется и в крупных, и в средних российских и зарубежных университетах с той лишь разницей, что в крупных – уровень РИД может носить международный и национальный характер, а в средних – преимущественно отраслевой и региональный.

В связи с переходом к цифровой эко-

номике требуется интенсификация процессов коммерциализации РИД, что предполагает выявление новых потенциально востребованных РИД и задействование в их создании все большего числа сотрудников. В связи с этим актуальной становится вторая модель коммерциализации РИД, целью которой является расширение спектра соответствующих услуг по лицензированию и оказанию организационной и финансовой поддержки всем сотрудникам и творческим коллективам, ориентированным на создание РИД. Данную модель можно назвать *моделью предоставления услуг массовой коммерциализации РИД*. Все РИД, обладающие хоть каким-либо значимым коммерческим (инновационным) потенциалом, должны рассматриваться как источники потенциального преимущества, выгоды (не только финансовой) и получить шанс на коммерциализацию. Всем сотрудникам, участвующим в создании РИД, оказывается профессиональная поддержка на равных условиях и на всех этапах коммерциализации. При этом услуги за такую профессиональную поддержку финансируются за счет выделения доли в ставке роялти по лицензионному договору или в дополнительной прибыли от коммерциализации РИД. Данная практика используется во многих зарубежных университетах, в частности, в Purdue University (США) [3]. Патентный отдел университета при получении заявки от ученого осуществляет весь комплекс услуг по ее поддержке:

1) оценивает перспективы лицензирования и коммерциализации исследовательского проекта;

2) оформляет патенты на интеллектуальную собственность;

3) осуществляет поиск потенциальных покупателей, заключает сделки по продаже интеллектуальных прав и готовит лицензионные договоры.

При этом 30% выручки от доходов по роялти и пр. перечисляется автору, 30% уходит на приобретение необходимого оборудования, 10% представляют собой накладные расходы патентного отдела. Оставшиеся 30% идут в Посевной фонд и тратятся на финансирование исследований университета. Специа-

листы патентного отдела обучают сотрудников основам коммерциализации РИД, тем самым привлекая и удерживая талантливых исследователей с предпринимательскими способностями.

Третья модель коммерциализации РИД (*модель инновационного предпринимательства*) ориентирована на развитие бизнеса образовательной или научной организации путем создания внутри новых компаний в форме различных объектов инновационной инфраструктуры (малых инновационных предприятий, бизнес-инкубаторов, стартапов, технопарков), привлечения внешнего финансирования, региональных инвестиций, формирования предпринимательской культуры в преподавательской среде, заключения партнерских соглашений с бизнес-структурами и т.д. Данная модель на практике реализуется и в России и за рубежом, однако ее эффективность (финансовая отдача) в зарубежных университетах выше. Это связано с целым комплексом причин, тормозящих инновационные процессы в России не только на уровне вузов, но и на уровне крупных промышленных компаний. Однако и в российских университетах существуют вполне успешные формы университетского предпринимательства, примеры которых приведены ниже.

Инфраструктура и наиболее перспективные формы коммерциализации инноваций

Одним из путей привлечения финансовой поддержки со стороны частного сектора является создание в научных организациях и образовательных организациях специальных бюро по передаче технологий. Такие бюро функционируют в США, Канаде, Австралии, Иране, Великобритании и некоторых странах Европейского Союза [12].

Ассоциация AUTM, основная цель которой заключается в поддержке и продвижении университетских технологий во всем мире, ежегодно аккумулирует данные по количеству (в процентном соотношении) коммерциализированных инноваций через Бюро по передаче технологий различных стран (рисунк 3).

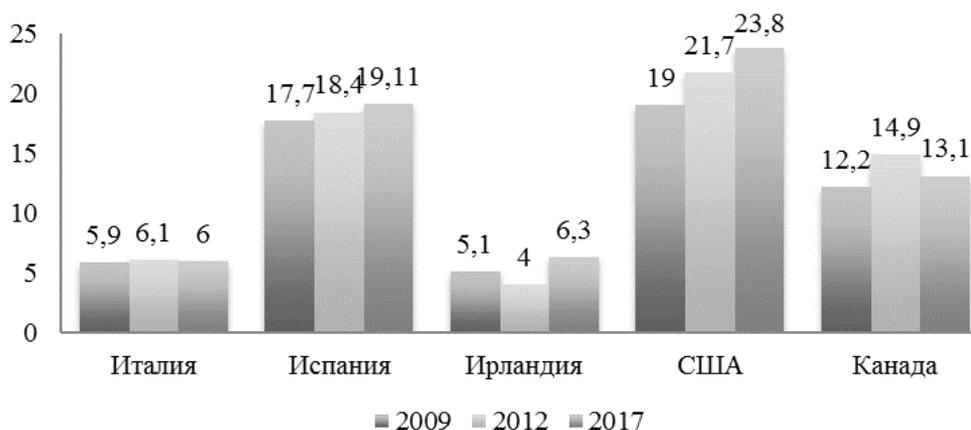


Рисунок 3 – Процент коммерциализированных инноваций через Бюро по передаче технологий различных стран [6]

Как видно из представленных данных, бесспорным лидером по процентному соотношению коммерциализированных и всех университетских инноваций является США.

В Российской Федерации в качестве вспомогательных коммерческих субструктур для коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности научных и учебных учреждений выступает малое инновационное предприятие (далее – МИП). Пик их создания в вузах пришелся на 2011-2012 годы (около 1100), но в настоящий момент число их открытий существенно сократилось (до 25 в 2018 г.).

Необходимо отметить, что макроэко-

номический эффект от создания малых инновационных предприятий в России пока незначителен. Однако они способствовали росту уровня практического использования результатов интеллектуальной деятельности научных и образовательных учреждений. Так если в 2011 году патентовалось не более 10% охраноспособных результатов интеллектуальной деятельности, а коммерциализировано было всего лишь 2,2% результатов интеллектуальной деятельности, то в 2017 году было запатентовано более 17% охраноспособных РИД, а коммерциализировано около 15% результатов интеллектуальной деятельности [1].

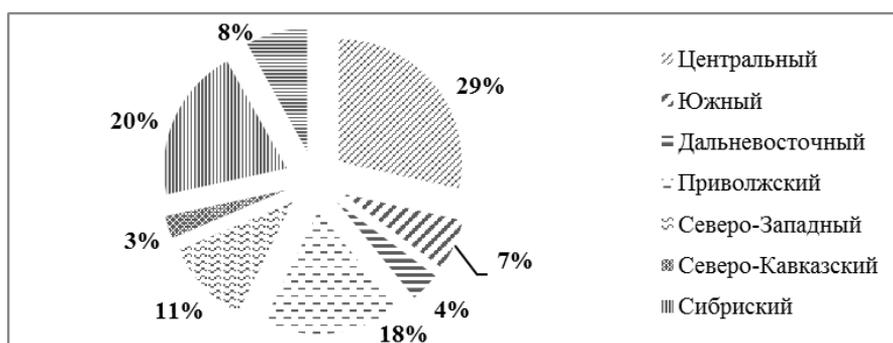


Рисунок 4 – Распределение созданных малых инновационных предприятий по федеральным округам Российской Федерации [2]

Еще одной существенной проблемой | является неравномерное распределение МИП

по регионам Российской Федерации (рисунок 4). Представленное на рисунке распределение созданных малых инновационных предприятий по федеральным округам Российской Федерации показывает, что преобладающее количество МИП расположено в Центральном федеральном округе, в то время как в Северо-Кавказском округе и в дальневосточном округе доля малых инновационных предприятий составляет всего 3-4%.

Как и во многих других мировых странах, в России коммерциализация инноваций осуществляется также через бизнес-инкубаторы. Если говорить о бизнес-инкубаторах, функционирующих при вузах, то они составляют 20% от числа всех инкубаторов в России, а частных – всего 9% [17].

Целью бизнес-инкубатора является доведение результата научного исследования до коммерческого использования. Примеры наиболее перспективных российских бизнес-инкубаторов, функционирующих при образовательных организациях, приведены на рисунке 5.

В настоящее время наиболее перспективным направлением развития инфраструк-

туры коммерциализации РИД за рубежом является создание спинаутов (spin-out), занимающихся реализацией коммерчески перспективных РИДов. Спиннинговые компании часто организуются в форме ЗАО, в котором 51% акций принадлежит университету, а остальные 49% распределяются участникам спинаута следующим образом: руководству – до 15%, автору идеи – до 15%, а остальные акции – как правило венчурным инвесторам. Наибольшее число сделок за первый квартал 2018 года было заключено университетскими спинаутами Северной Америки и Европы, причем доход для инвесторов США достиг почти 1 млрд. долларов [9].

Лидерство по созданию спинаутов принадлежит университетам США и Великобритании. Самых значительных успехов добились калифорнийский университет Беркли, Оксфордский и Стэнфордский университеты. Общее количество сделок, заключенных с университетскими спинаутами в 2017 году выросло более чем в 2 раза по сравнению с 2013 г. (рисунок 6).

<p>Бизнес-инкубатор университета ИТСМО в Санкт-Петербурге Признан лучшим инкубатором 2017 г. за наибольшее количество успешных проектов в сфере IT и интернет-сегменте</p>	<p>Бизнес-инкубатор Академии народного хозяйства Ежегодно размещает не менее 7 стартапов, в общей сложности с ним связано около 120 проектов</p>	<p>Бизнес-инкубатор ГУ-ВШЭ. Отличается большим количеством программ и работает одновременно примерно с 50 проектами, 4–6 из которых впоследствии становятся ключевыми</p>
<p>Инкубатор РЭУ им. Плеханова. Тесно сотрудничает с частными и корпоративными инвесторами, одновременно обслуживает около 40 проектов, за последние полтора года выпустил 3 стартапа, приносящих прибыль</p>	<p>Бизнес-инкубатор МГТУ им. Н.Э.Баумана Специализируется на поддержке технологических предпринимательских проектов ранней стадии – от стадии «бизнес-желания» до стадии «seed»</p>	<p>Бизнес-инкубатор МГУ им. М.В.Ломоносова Является единственным инкубатором в России, чьи резиденты получают посевные инвестиции от частных инвесторов одновременно с получением статуса резидента</p>
<p>Межвузовский бизнес-инкубатор «Дружба». Входит в тройку лучших университетских инкубаторов по версии UBI-Global и работает с проектами в сфере информационных технологий и электроники</p>	<p>Технопарк «Жигулевская долина». Основной целью является поддержание экономики Самарской области, создание новых рабочих мест, а также интеграция образования, науки, финансовых институтов и предприятий</p>	<p>Инкубатор «Ингрия» на базе одноименного технопарка в Санкт-Петербурге, в котором задействованы ведущие вузы города. Предлагает огромные производственные площади; с 2008 г. выпустил более 40 жизнеспособных проектов</p>

Рисунок 5 – Примеры бизнес-инкубаторов по субъектам предпринимательства [17]

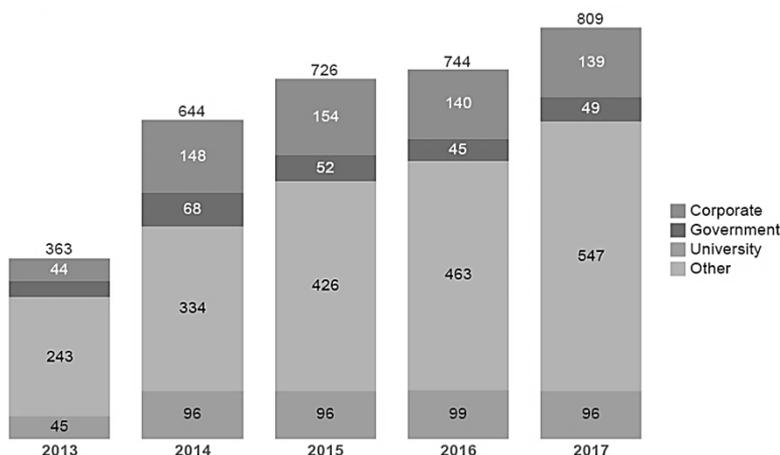


Рисунок 6 – Количество сделок по типам инвесторов, заключенных с университетскими спинаутами за 2013-2017 гг. [9]

Основными инвесторами университетских спинаутов являются корпорации и другие бизнес-структуры. Следует отметить, что из 10 спинаутов, получивших частные инвестиции в период 2011-2015 гг., по-прежнему существуют и развиваются 9, в то время как из 10 стартапов за пять лет выживают только 2 [9]. Это свидетельствует о перспективности спинаутов как формы коммерциализации РИД. Однако для российских университетов внедрение данной формы может быть проблематично, поскольку участие в акционерной деятельности для государственных вузов не предусмотрено законом об обра-

зовании.

Таким образом, выявленные факторы, тормозящие цифровую трансформацию российского бизнеса, во многом связаны с проблемами в трансфере знаний и взаимодействии триады «наука-государство-бизнес». Проведенный анализ зарубежного и российского опыта в сфере коммерциализации результатов научных исследований и РИД позволит в дальнейшем обеспечить необходимые условия для перехода к цифровой экономике и успешной реализации федеральной программы Правительства России «Цифровая экономика Российской Федерации» на 2017-2020 гг.

Литература

1. Косоуров В. Реформы законодательства об интеллектуальной собственности будут стимулировать инновационную активность бизнеса // ЭКО. 2012. № 11 [Электронный ресурс]. URL: <http://ecotrends.ru/archive/627-edition-11/1450-2012-09-11-06-32-30>.
2. Официальный сайт «Учет и мониторинг малых инновационных предприятий научно-образовательной сферы» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.autm.net> (дата обращения 23.06.2018 г.).
3. Официальный сайт университета Пердью [Электронный ресурс]. URL: <https://www.irb.purdue.edu/> (дата обращения 22.03.2019).
4. Academy of Finland [Электронный ресурс]. URL: <http://www.aka.fi/en/about-us/> (дата обращения: 28.03.2019).
5. Agency for the Evaluation of Scientific Research and Higher Education (Франция) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.hceres.fr/> (Дата обращения: 28.07.2018).
6. Association of University technology managers [Электронный ресурс]. URL: <https://www.autm.net> (дата обращения: 23.06.2018 г.).
7. CNRS [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cnrs.fr/en/node/124> (дата обращения 25.03.2019).
8. Examples of federal policies and programs supporting early-stage technology development and innovation [Электронный ресурс]. URL: <https://www.nsf.gov/statistics/2018/nsb20181/data/tables> (дата обращения: 15.07.2018).
9. Expert Center for European Studies [Электронный ресурс]. URL: <http://www.spbstu.ru/international-cooperation/expert-center-international-cooperation/country-features/france/> (дата обращения: 28.03.2019).
10. Federal state statistics service [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/# (дата обращения: 28.03.2019).

11. Fund for Promoting Innovation [Электронный ресурс]. URL: <http://fasie.ru> (дата обращения 28.03.2019).
12. Global University Venturing [Электронный ресурс]. URL: <http://www.globaluniversityventuring.com/article.php/6738/review-of-the-first-quarter> (дата обращения 19.07.2018).
13. Hayter, C.S., Rooksby, J.H. A legal perspective on university technology transfer // Journal of Technology Transfer, 41(2). 2016. pp.270-289.
14. National Science Foundation [Электронный ресурс]. URL: <https://www.nsf.gov/statistics/2018/nsb20181/report/sections/invention-knowledge-transfer-and-innovation/highlights> (дата обращения 28.07.2018).
15. Open Dimecc Hightech Ecosystem [Электронный ресурс]. URL: <https://www.dimecc.com/> (дата обращения: 28.03.2019).
16. SalWe enabling research for health and well-being [Электронный ресурс]. URL: <http://www.salwe.fi/home-en.html> (дата обращения: 28.03.2019).
17. Via Future [Электронный ресурс]. URL: <https://viafuture.ru/podderzhka-innovatsij/biznes-inkubatory/biznes-inkubatory-kak-vyrastit-svoe-delo-v-teplichnyh-usloviyah> (дата обращения 15.07.2018 г.)

УДК 69.691

Механизм государственной поддержки отрасли производства строительных материалов

А.В. Метелкин, следователь по особо важным делам 3 отдела управления по расследованию организованной преступной деятельности Следственного департамента МВД России, г. Москва

На основании проведенного анализа выпуска и импорта отдельных видов строительных материалов в данной статье предложена модель государственной поддержки производителей отрасли строительных материалов. Ограничительные меры, в отношении России в сфере импорта продукции и технологий, финансовой сфере, обусловили необходимость скорейшего реформирования национальной экономики с целью полноценного обеспечения национальной безопасности, а прежде всего экономической безопасности. Решение неотложных проблем экономической безопасности, возможно при условии повсеместного реформирования реального сектора национальной экономики, в том числе обновления и модернизации основных производственных фондов, с целью обеспечения надлежащего качества и количества импортозамещающей продукции, в том числе и строительных материалов.

Импорт, импортозамещение, национальная безопасность, производственные фонды, реальный сектор экономики, строительные материалы, субсидии, экономическая безопасность.

The mechanisms of governmental support of construction material industries

A.V. Metelkin, high importance cases investigator of the 3rd Investigation and Criminal Division, Department of the Ministry of internal Affairs of Russia, Moscow

Based on the analysis of the production and import of certain types of building materials, this article proposed a model of state support for manufacturers of the building materials industry. Restrictive measures in relation to Russia in the field of imports of products and technologies, financial sphere, necessitated the speedy reform of the national economy in order to fully ensure national security, and above all economic security. The solution of urgent problems of economic security is possible under the condition of widespread reform of the real sector of the national economy, including the renewal and modernization of basic production assets, in order to ensure the proper quality and quantity of import-substituting products, including building materials.

Import, import substitution, national security, production assets, the real economy, construction materials, subsidies, economic security.

Анализ статистических данных характеризующих финансовое состояние отрасли производства строительных материалов показало следующие результаты.

Резкое падение курса российской национальной валюты по отношению к доллару и евро, повсеместное сокращение поставок импортного оборудования и технологий, посредством которых многими российскими хозяйствующими субъектами, осуществляющими производство строительных материалов, производилась модернизация российского производства, а также ряд иных негативных факторов, предопределил необходимость переориентации на отечественного потребителя и выпуска качественно иной импортозамещающей продукции [7].

В 2017 году года импорт основных групп строительных материалов составлял 8-

9% от объемов их выпуска на территории российского государства, однако в I квартале 2018 года произошло существенное снижение объемов импортных поставок строительных материалов – в среднем на 1,7 %.

В 2017 году года силами российских производителей было произведено на 11,9% больше гравия, гальки, щебня, чем в 2016 году – 282 тыс. тонн.

Как показывают данные, представленные в таблице 1, производство цемента по итогам 2017 года в России сократилось на 0,4% и составило по итогам отчетного периода – 54,7 тыс. тонн. Напротив, отечественное производство кирпича и также плит облицовочных, в рассматриваемый период времени существенно выросло и составило, соответственно на 10,7% и на 10,03% соответственно.

Таблица 1 – Динамика производства и импорта строительных материалов в Российской Федерации в 2016-2017 годах

Наименование строительных материалов	Период			
	2016 год		2017 год	
	Производство	Импорт	Производство	Импорт
Галька, гравий, щебень, тыс. тонн	252	11573	282	15335
Цемент, тыс. тонн	54,9	1948	54,7	1983
Кирпич, млн. кирпичей	2800	594	2500	680
Плиты облицовочные, млн. м.2	95,7	9,1	105,3	48,9

Основные российские производители строительных материалов расположены в Центральном Федеральном округе (их удельный вес составляет 27,5% от совокупного количества субъектов, осуществляющих выпуск строительных материалов), при этом в Приволжском федеральном округе сосредоточено порядка 19,5% от всего объема производства строительных материалов, а в Южном федеральном округе порядка 25,15%. В указанных федеральных округах согласно итогам первого квартала 2018 года зафиксированы наибольшие объемы сокращения импортных поставок строительных материалов. Так, например, в Южном Федеральном округе поставки строительных материалов из государств как ближнего, так и дальнего зарубежья были сокращены с 82,5 тысяч тонн до 6,4 тысяч тонн, фактически на 92,22%.

В Приволжском Федеральном округе, согласно сведениям, содержащимся в отчетности Федеральной таможенной службы России, импорт цемента полностью прекращен [3].

Отрасль производства строительных материалов по состоянию на декабрь 2018 года все также характеризуется значительным потреблением топливно-энергетических ресурсов, высоким уровнем затрат на производство и повышенной материалоемкостью. В 2018 году у предприятий отрасли производства строительных материалов, как и во все предыдущие годы, была отмена потребности в закупках импортного сырья и также оборудования.

Уровень износа основных производственных фондов у большинства предприятий отрасли производства строительных материалов все также превышает 50-55%. При этом

порядка 20% подобных производственных предприятий характеризуются повышенным уровнем износа всего производственного оборудования, превышающего 85% всех производственных мощностей. Эксплуатация морально и технологически устаревшего, производственного оборудования обуславливает существенное повышение затрат на текущий и капитальный ремонт основных фондов, что неизменно, приводит к увеличению себестоимости производимой продукции данной отрасли в совокупности на 1,8–2,3% [2].

Подобные издержки, переносимые производителями строительных материалов на себестоимость выпускаемой продукции, существенно повышают ее стоимость, что негативно влияет на уровень спроса, а также ликвидности и рентабельности производственных предприятий. Для успешного устранения указанных выше проблем необходима повсеместная модернизация основных средств фактически 70% предприятий отрасли производства строительных материалов с обязательным участием государства в финансировании модернизации всей отрасли.

Таким образом, проведенный анализ, как отечественного производства, так и импорта четырех видов строительных материалов позволяет сделать следующие выводы:

1. В целом как в 2016 году, так и в 2017 году наблюдаются общие тенденции некоторого сокращения объемов отечественного производства (кроме облицовочных плит различных марок);

2. В рассматриваемые периоды времени необходимо отметить увеличение объемов импортных поставок ряда строительных материалов, в среднем от 8% и до 12% при сравнении с 2017 годом;

3. Для приграничных федеральных округов импорт строительных материалов составляется из ближайших соседних государств (в частности, из Китайской народной республики, либо же из Республики Беларусь) где сосредоточено их производство.

Федеральные программы импортозамещения в области производства и выпуска строительных материалов только начали реализовываться, вследствие чего о каких либо значимых результатах судить еще рано. В ситуации такого рода дополнительными мерами поддержки, а также инструментами, способствующие скорейшей модернизации и возобновления производства строительных материалов могут стать государственные субсидии в случае обновления производителями производственных мощностей, либо же внедрения инновационных технологий (рис. 1).

Также к числу необходимых мер государственной помощи в сфере восстановления производства строительных материалов является разработка и внедрения системы налоговых льгот и преференций для инвесторов в указанную отрасль. Следовательно, представляется обоснованным осуществить разработку долгосрочной программы поддержки отрасли строительных материалов со сроком реализации от пяти до 10 лет, с учетом длительности сроков окупаемости любой производственной сферы.

В современном механизме государственного регулирования и сопутствующих ему мер различной поддержки государства сферы производства строительных материалов особая роль, по мнению автора данной статьи, должна уделяться разработке и использованию стабилизационных мер именно в среднесрочных периодах. Следует при этом иметь четкое понимание наиболее характерных отличий стабилизационных мер поддержки от антикризисных способов и инструментов.

Прежде всего, основной целью стабилизационных мер государственной поддержки является поэтапное усиление такого механизма неотложных мер, который сможет обеспечить экономическую стабильность всей отрасли производства строительных материалов, особенно установленного перечня им-

портозамещающих строительных материалов. Помимо этого, меры стабилизационной поддержки должны быть направлены, прежде всего, на техническую и технологическую модернизацию основных производственных фондов, с целью повышения объемов производства, уровня энергосбережения, экологической безопасности данной отрасли. К ключевой и основополагающей цели применения антикризисных мер государственной и финансовой поддержки является вывод сферы производства строительных материалов, отдельных ее производителей, видов деятельности из состояния хронической убыточности, инновационной отсталости, тотальной нехватки производственных мощностей в результате нового витка экономического кризиса вследствие введения экономических санкций и существенного сокращения поставок, как оборудования, так и сырьевых ресурсов из ряда зарубежных государств.

Подавляющее большинство, программ стабилизационной государственной финансовой поддержки отрасли производства строительных материалов могут быть успешно и своевременно применяться только при условии наличия всех необходимых производственных и технологических ресурсов, как у предприятий данной отрасли, так и в иных отраслях реального сектора национальной экономики, с учетом необходимости их своевременного восполнения. Тогда как разрабатываемые антикризисные меры и инструменты государственной поддержки могут применяться и тогда, когда производственный, технологический, и также ресурсный потенциал фактически утрачен. Без опоры на среднесрочные меры финансовой поддержки фактически невозможно осуществлять антикризисные меры государственной финансовой поддержки и устранять кризисные ситуации, сложившиеся в отрасли [8].

Первое направление отражает процесс государственного воздействия на состав, отдельные сферы производства и условия функционирования производства строительных материалов, их сбытовой политики на российском рынке, для целей обеспечения экономической безопасности.

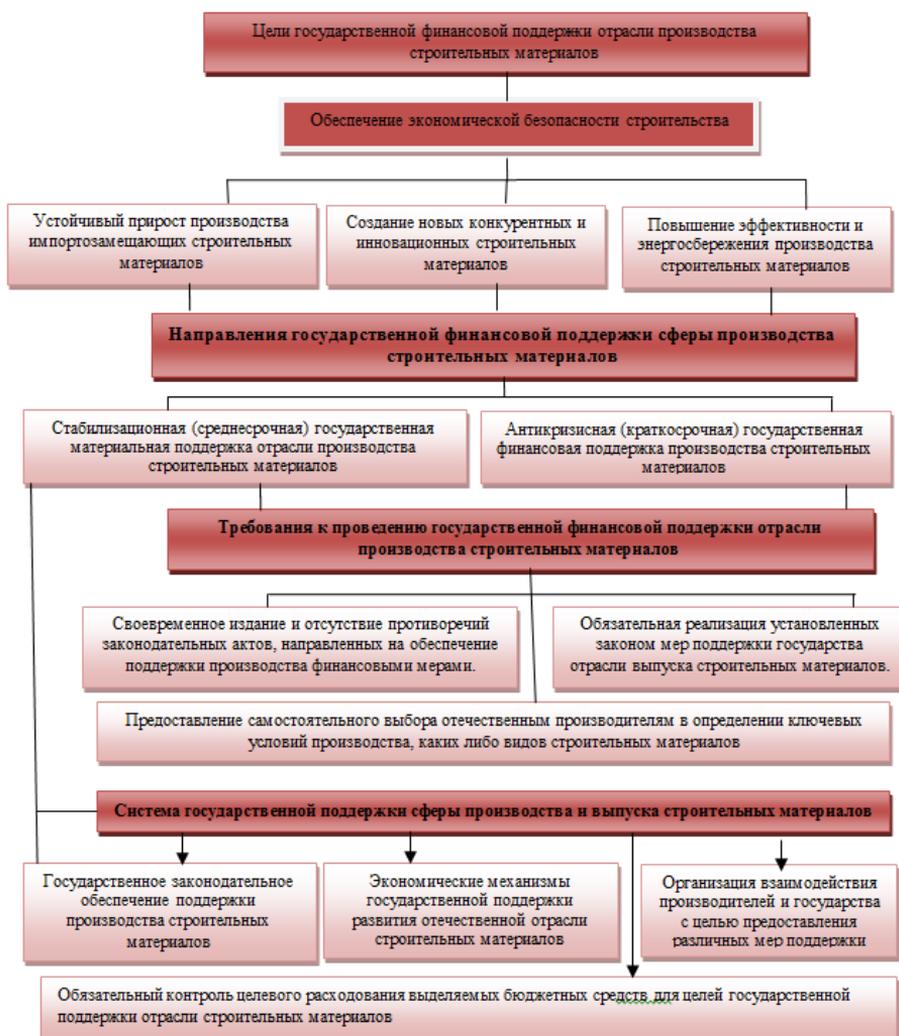


Рисунок 1 – Модель государственной финансовой поддержки производства строительных материалов

Второе направление относится к процессам государственного воздействия на существующие негативные условия функционирования отрасли производства строительных материалов в период нестабильности российской экономики в краткосрочной перспективе.

Исходным моментом при определении реальных потребностей предприятий, осуществляющих производство строительных материалов в бюджетных ассигнованиях на среднесрочные периоды времени должны служить не только текущие

возможности бюджетной системы российского государства [1], но и научно обоснованные потребности производителей строительных материалов такого рода поддержки. С этой целью представляется обоснованным обозначить конкретные меры государственной поддержки исследуемой отрасли, их можно сгруппировать в четыре основные группы.

К первой группе относятся целевые выплаты из бюджета производителям строительных материалов, включающие в себя поддержание рыночных цен, а также

строго разграничивающиеся выплаты за модернизацию производства и участие в государственных и муниципальных заказах, за высокие показатели качества производимых строительных материалов и иного рода субсидии и дотации, непосредственно стимулирующие инновационное развитие данной производственной деятельности.

Вторую группу должна составить целенаправленная бюджетная поддержка отдельных инвестиционных проектов, особенно из числа тех, которые охватывают сферу обновления основных производственных фондов, разработку инновационных технологий и приобретения отдельных видов специализированного оборудования. Формами государственной поддержки соответствующего обновления основных фондов выступают различные виды лизинга и прямого участия государства посредством полного, либо же частичного бюджетного финансирования конкретных, целевых проектов [3].

Третью группу составляют меры по предоставлению бюджетного финансирования модернизации, обновления и дальнейшего развития градообразующих предприятий и консолидированных субъектов хозяйствования отрасли производства строительных материалов. Подобные меры должны применяться в отношении тех российских поселений, которые находятся в очевидно кризисной финансово-экономической ситуации. В подобные меры поддержки со стороны государства также должны входить и строго целевые компенсации затрат по проведении необходимых природоохранных мероприятий данными субъектами производственной деятельности, компенсации издержек, связанных с сооружениями инженерных и коммуникационных сетей, строительства ряда объектов социальной и бытовой инфраструктуры.

К четвертой группе относятся необходимые научно-технические услуги, оказываемые отрасли производства строительных материалов. Это финансирование тех государственных учреждений и организаций, непосредственно обслуживающих инновационное развитие производства данной отрасли, к

которым необходимо отнести: учреждения сферы, как науки, так и образования, обеспечивающих создание новых отечественных технологий, направленных на: повышение качества, экологических свойств, теплоемкости и энергосбережения строительных материалов, организации и инновационные центры (например «Сколково»), осуществляющие информационное и консультационное обслуживание производителей и др.

Антикризисные меры (краткосрочной) государственной финансовой поддержки отрасли производства строительных материалов должны включать оперативные, системные меры поддержки. Они должны быть направлены на гарантированную доступность финансовых ресурсов для производителей отдельных видов строительных материалов и защиту региональных рынков, сохранение системообразующих предприятий и стимулирование отдельных видов производства [4].

В числе неотложных мер по созданию эффективной системы антикризисных мер (краткосрочной) государственной финансовой поддержки отрасли производства строительных материалов можно назвать создание целевых стабилизационных фондов, которые, в свою очередь, должны быть ориентированы на дотационное финансовое обеспечение отдельных видов производства и выпуска строительных материалов.

Наличие стабилизационного фонда помогло российской экономике весьма успешно пройти сложный этап мирового финансового кризиса. Возможности использования средств фондов представляется обоснованным расширить и за счет них, поддерживать пока еще убыточные производства строительных материалов, чтобы в ситуациях кризиса (когда наблюдается резкое падение объемов отечественного производства или на внутреннем, национальном рынке происходит резкое снижение цен) государство могло реально определенными субсидиями поддерживать собственных производителей отрасли.

Кроме этого, антикризисная государственная поддержка отрасли производства строительных материалов должна предусматривать особые механизмы предоставления целевых субсидий с целью оказания практической помощи в виде льготного кредитования, предоставляемого предприятиям, выпускающим необходимые для поддержки отрасли строительства материалы. При этом, государства должно предоставлять субсидии, которые по своему размеру будут составлять не менее 2/3 процентных ставок по предоставляемым займам, а в отдельных ситуациях (в частности, при необходимости тотального технического перевооружения отдельных предприятий отрасли и т.д.) субсидирование может осуществляться до 100 % предоставляемых займов из средств бюджетной системы Российской Федерации [9].

Следующий этап – это определение критериев оценки, обоснованности мер финансовой поддержки государства. Их использование сможет позволить обеспечить целенаправленность финансирования и целевое расходование, выделяемых для целей государственной поддержки бюджетных средств. Критериями оценки при этом могут быть определены следующие:

- своевременность и непротиворечивость законодательных актов, сфера действия которых направлена на регламентацию развития производства строительных материалов с учетом целевого использования мер государственной, финансовой поддержки для подобного, поступательного развития;

- обязательность реализации установленных законодательством мер государственного финансирования отрасли производства строительных материалов;

- предоставление прав по самостоятельному выбору производителей средств и способов модернизации производства, интенсивности выпуска строительных материалов, каналов их последующего сбыта.

Обеспечение как своевременности, так и непротиворечивости законодательных актов, регулирующих хозяйственные отноше-

ния в сфере производства строительных материалов, в том числе и механизм их финансовой поддержки необходимо, в числе прочих мер, за счет модернизации и систематизации действующего законодательства, что в общем согласуется с мнением многих ученых-правоведов. В сфере действующих норм финансового права до сих пор нет должного законодательного регулирования государственного участия в лизинге, а в части производства строительных материалов в России оно является фактически неизбежным.

Обязательное выполнение утвержденных в нормах законодательства мер в сфере государственной финансовой поддержки отрасли производства строительных материалов, должно относиться к числу основополагающих принципов государственной поддержки национального производства строительных материалов. Возможный вариант выполнения принятых мер – это использование накопленных финансовых ресурсов ранее созданных стабилизационных фондов, которые необходимо использовать, только в случае, иных возможностей финансирования отрасли, как в среднесрочных, так и краткосрочных периодах [6].

Самостоятельность производителей строительных материалов в выборе условий осуществления собственной хозяйственной деятельности является важным фактором эффективности, как самой производственной сферы, так и мер финансовой поддержки предлагаемых государством на современном этапе развития такого рода экономической деятельности.

С учетом разработанных целей, направлений и требований к государственной финансовой поддержке отрасли производства строительных материалов необходимо разработать эффективный механизм финансирования производителей строительных материалов. Механизм такого рода должен включать в себя все существующие методы государственной финансовой поддержки, а также условия их совместного, либо же последовательного применения. Механизм государственного финансирования отрасли производства строительных материалов должен включать в

себя следующие элементы:

1. Соответствующее законодательное обеспечение применения мер государственной поддержки отрасли производства строительных материалов;
2. экономические инструменты государственной поддержки данной отрасли;
3. организационный механизм использования определенных мер государственной финансовой поддержки;
4. контроль со стороны государства за целевым расходованием выделяемых бюд-

жетных средств на цели поддержки модернизации отрасли производства строительных материалов.

Данный механизм государственной финансовой поддержки будет способствовать формированию отечественного рынка импортозамещаемых строительных материалов, что снизит зависимость отрасли от импорта и будет способствовать развитию и укреплению экономической безопасности строительной отрасли в целом.

Литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 27.12.2018) // Собрание законодательства РФ. 03.08.1998. № 31. Ст. 3823.
2. Ашихмина О.С., Суворова С.П. проблемы промышленности строительных материалов в России // Студенческий: электрон. научн. журн. 2018. № 7(27) [Электронный ресурс]. URL: <https://sibac.info/journal/student/27/103102> (дата обращения: 05.02.2019).
3. Буданов И.А., Устинов В.С. Процессы и механизмы перспективного развития комплекса конструкционных материалов России // Проблемы прогнозирования? 2013. № 1. С. 56-59.
4. Выломов Ф. Импортзамещение строительных материалов в России // Строительство? 2015. № 4. С. 40-41.
5. Выросла ли строительная индустрия в России в 2013 году? // Строительные материалы, оборудование, технологии XXI века? 2014. № 1. С. 132-137.
6. Гайнутдинов Э.М. Экономика промышленного производства. Практикум и учебное пособие // Минск: «Вышэйшая школа», 2009. 285 с.
7. Ежемесячный обзор: Производство строительных материалов // АО «Казахстанский институт развития индустрии» Центр химии, 2014. № 4. С. 17-18.
8. Еленева Ю.А. Экономика машиностроительного производства. Учебник для студентов высших учебных заведений // М.: Академия, 2010. 425 с.
9. Суглобов А.Е., Хмелев С.А., Орлова Е.А. Экономическая безопасность предприятия. Учебное пособие для Вузов // М.: ЮНИТИ, 2013г. 271 с.
10. Суглобов А.Е., Древинг С.Р. Социально-экономические аспекты экономической безопасности и кластеризация экономики // Национальные интересы: приоритеты и безопасность, 2009. № 9. С. 18-24.
11. Финансовый менеджмент. Учебное пособие под ред. Адамова Н.А. 2-е издание // М.: Издательский дом «Экономическая газета», 2011. 518 с.
12. Франовская Г.Н. Экономика и организация производства. Учебник // М.: Инфра-М, 2014. 390 с.

УДК 332.1:339.137.2(470.630)

Оценка потенциала функционирования региональной экономики и ее конкурентных преимуществ

Е.А. Остапенко, кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры «Финансового менеджмента и банковского дела»,
ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»,
г. Ставрополь, Ставропольский край

В статье проанализирован потенциал функционирования экономики региона на примере Ставропольского края и выявлены его конкурентные преимущества. Проведен сравнительный анализ с субъектами Северо-Кавказского федерального округа и Юга России. Определены сильные и слабые стороны социального и экономического развития региона. Исследование позволило определить направления развития.

Региональная экономика, конкурентные преимущества, пространственная конкуренция, социально-экономическое развитие региона.

Assessment of the potential of the regional economy and its competitive advantages

E.A. Ostapenko, Ph.D., Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Financial Management and Banking,
FGBOU VO «Stavropol State Agrarian University», Stavropol, Stavropol Territory

The article analyzes the potential for the functioning of the regional economy on the example of the Stavropol Territory. Identifies competitive advantages, and conducts a comparative analysis with the subjects of the North Caucasus Federal District and Southern Russia. Identified the strengths and weaknesses of the social and economic development of the region. The study allowed to determine the direction of development.

Regional economy, competitive advantages, spatial competition, socio-economic development of the region.

Трансформационные процессы современной экономики в условиях ее регионализации требуют изучение и исследование основных социальных и экономических показателей территориального развития. В этой связи, для идентификации потенциала региональной экономики и ее конкурентных преимуществ на примере Ставропольского края проведен сравнительный анализ с субъектами Северо-Кавказского федерального округа (СКФО) и Юга России.

В разрезе территорий Южного макро-региона Ставропольский край по площади территории занимает пятое место, по численности населения – второе место среди субъектов СКФО и 4 место по Югу России, занятость в экономике составляет 44,7%. (табл. 1).

Величина валового регионального продукта, который является обобщающим

показателем эффективности экономики территории, в 2017 году составила 687012,0 млн. руб., что является наилучшим показателем среди субъектов Северо-Кавказского федерального округа.

Инвестиций в основной капитал региональную экономику привлечено 117737,0 млн. руб. Отметим, что Краснодарский край по данному показателю занимает лидирующие позиции – 2015935,0 млн.руб. [4].

В разрезе отраслей региональной экономики, край занимает первое место среди субъектов Северо-Кавказского федерального округа, за исключением уровня оборота розничной торговли, так как данный показатель в Республике Дагестан составил 358216 млн.руб. (рис. 1).

Таблица 1 – Характеристика территорий Южного макро-региона

Территории Южного макро-региона	Площадь, тыс. км ²	Население, занятое в экономике, тыс. чел.	Валовой региональный продукт, млн. руб.	Инвестиции в основной капитал, млн. руб.
Южно-федеральный округ	447,0	7550,3	2015934	1221624
Республика Адыгея	7,6	182,6	913521,3	16707
Республика Калмыкия	74,5	124,8	56 045 0,7	9268
Краснодарский край	75,6	2651,7	2015935,1	676202
Астраханская область	48	481,0	338678,9	68745
Волгоградская область	112,9	1222,2	743282,9	100788
Ростовская область	102,0	2038,5	1270892,0	154913
Крым	26,1	849,1	189400,1	195001
Северо-Кавказский федеральный округ	170,2	3849,42	1106926,4	361403,0
Республика Дагестан	50,1	1215,6	597096,6	134926
Республика Ингушетия	3,8	190,8	50882,8	4465
Кабардино-Балкарская Республика	12,3	409,1	153710,8	17653
Карачаево-Черкесская Республика	14,3	191,7	73151,2	12096,7
Республика Северная Осетия	8,0	30,22	125498,4	15233,4
Чеченская Республика	15,6	542,0	16671,0	71385,65
Ставропольский край	65,9	1270,0	687011,9	117736,9
Место Ставропольского края в СКФО	1	1	1	2
Место Ставропольского края в разрезе территорий Южного макро-региона	5	3	3	4

Однако среди субъектов Юга России по экономическим показателям Ставропольский край не доминирует. По конкурентным преимуществам: производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 60226,1 млн. руб., объем производства сельскохозяйственной продукции – 188600,1 млн. руб., ввод в действие общей площади жилых домов – 899,3 тыс. м², регион занимает третье место среди субъектов Юга России.

Занятость населения по отраслям

экономики – важный показатель, характеризующий уровень эффективности региональной экономики. В секторе оптовой и розничной торговли края отмечается наибольшее количество занятых – 225,1 тыс. чел. (17,8% от среднегодовой численности занятых в экономике). Сельское хозяйство – основная отрасль экономики исследуемого региона, что также характеризуется высокой численность занятых – 216,7 тыс. чел. (17,1% от среднегодовой численности занятых в экономике).

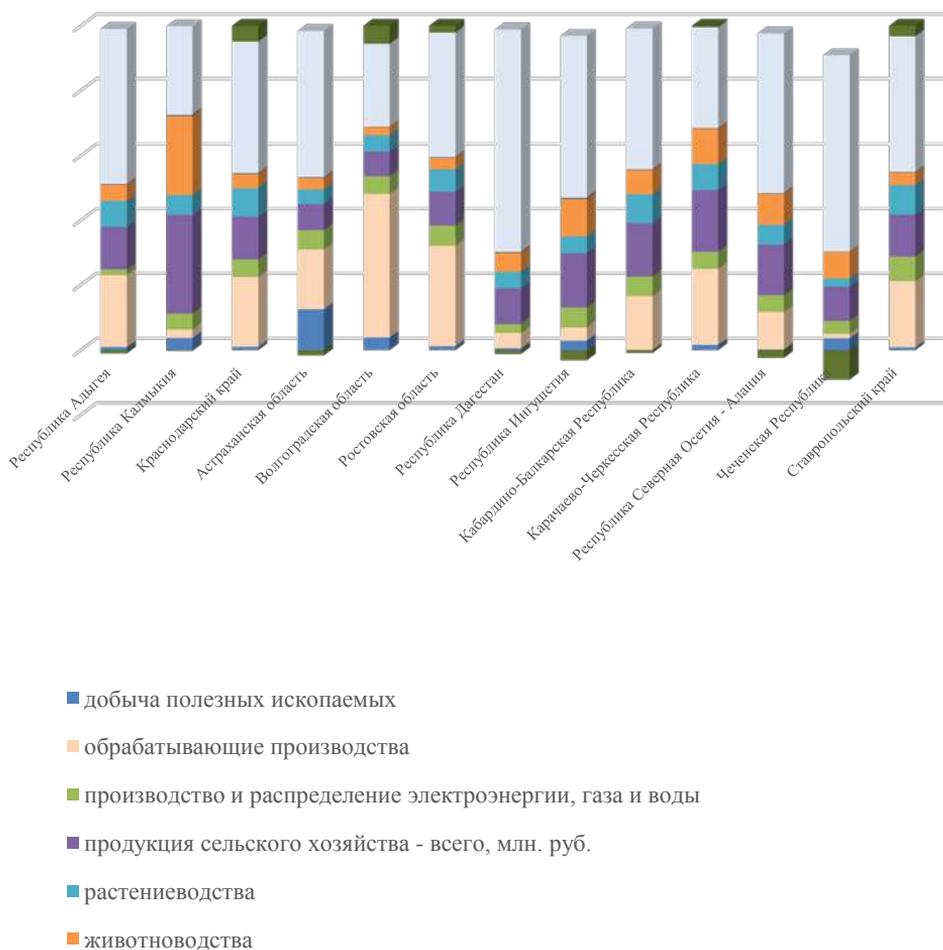


Рисунок 1 – Основные показатели развития секторов экономики регионов

На рисунке 2 представлен уровень экономической активности населения, в крае 2017 г. он составил 65,1%, в разрезе другими экономическими субъектами – динамика незначительная. Место Ставропольского края по уровню экономической активности населения в 2017 г. – 4 и 8 соответственно (рис. 3).

В 2017 г. в Ставропольском крае уровень безработицы составил 5,0 %. По этому показателю край занимает 7 позицию в общероссийском рейтинге, что является лучшим показателем (рис. 4).



Рисунок 2 – Уровень экономической активности населения юга России, %

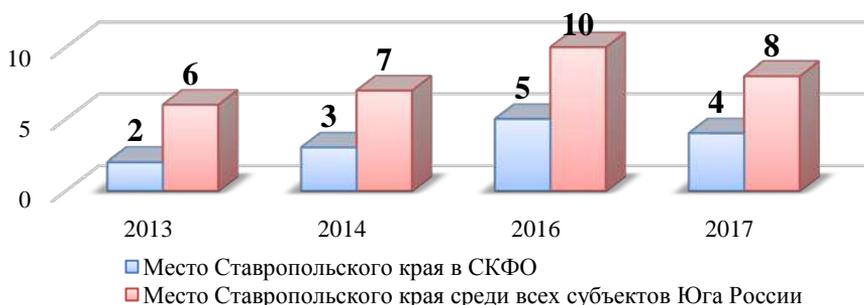


Рисунок 3 – Место Ставропольского края по уровню экономической активности населения

Оценивая темпы роста валового регионального продукта (ВРП) по регионам, отметим, что в Республике Ингушетия данный показатель увеличился 2,4 раза. В исследуемом регионе ВРП составил 316888,9 млн. руб., в сравнении с 2013 г. данный показатель

увеличился на 74,4 п.п. (рис. 5).

Уровень валового накопления основного капитала региона постоянно увеличивается, в 2017 г. составил 150143,6 млн. руб. (рис. 6).

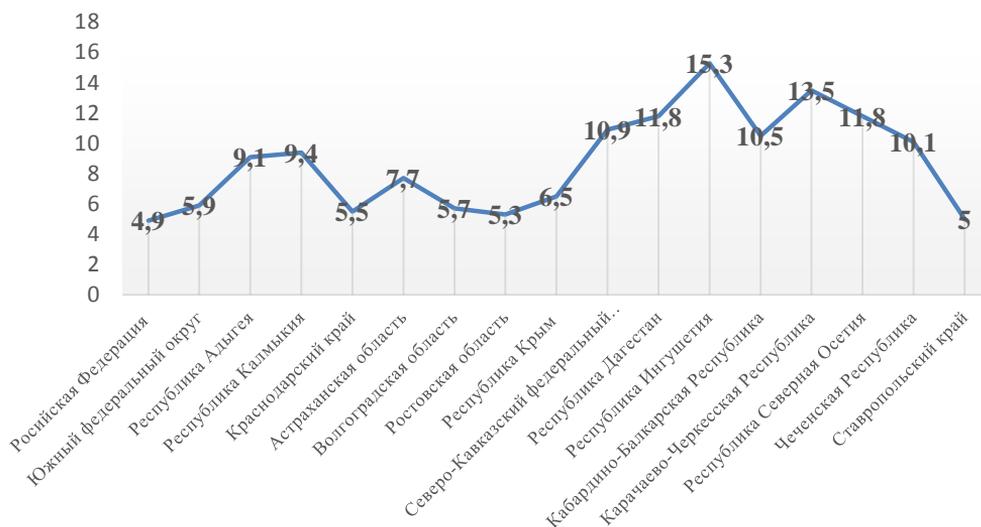


Рисунок 4 – Уровень безработицы в регионах Юга России, %

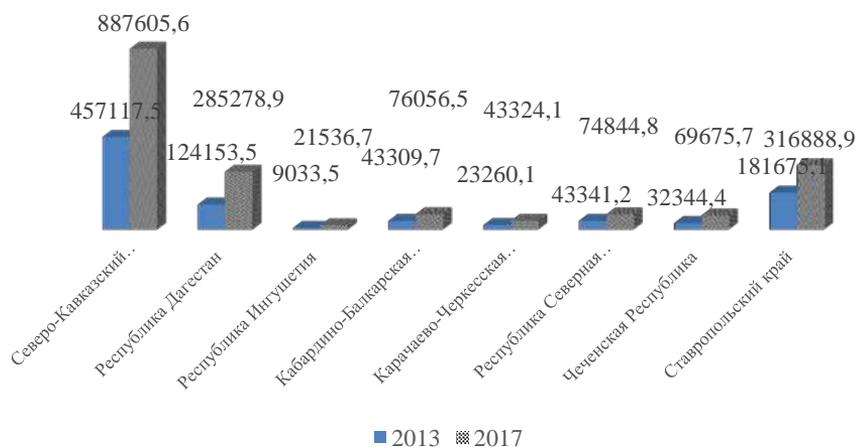


Рисунок 5 – Валовой региональный продукт по регионам, млн. руб.

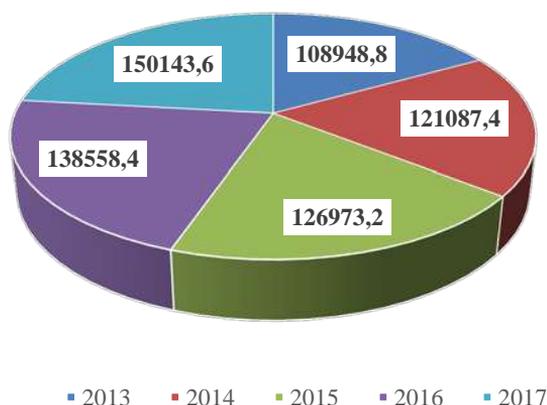


Рисунок 6 – Валовое накопление основного капитала в Ставропольском крае, млн. руб.

Стоимость основных фондов характеризует ресурсный потенциал региональной экономики, в отчетном году он составил – 178248 тыс. руб. Основная доля стоимости основных средств края – 36,8% приходится на транспорт и связь, основные средства составляют 10,1%, на сельское хозяйство – 8,9%.

По плотности экономического пространства регион занимает лидирующие позиции среди субъектов Северо-Кавказского федерального округа и 3 место по Югу России, что свидетельствует о возможности создания кластеров в экономике (рис. 7).

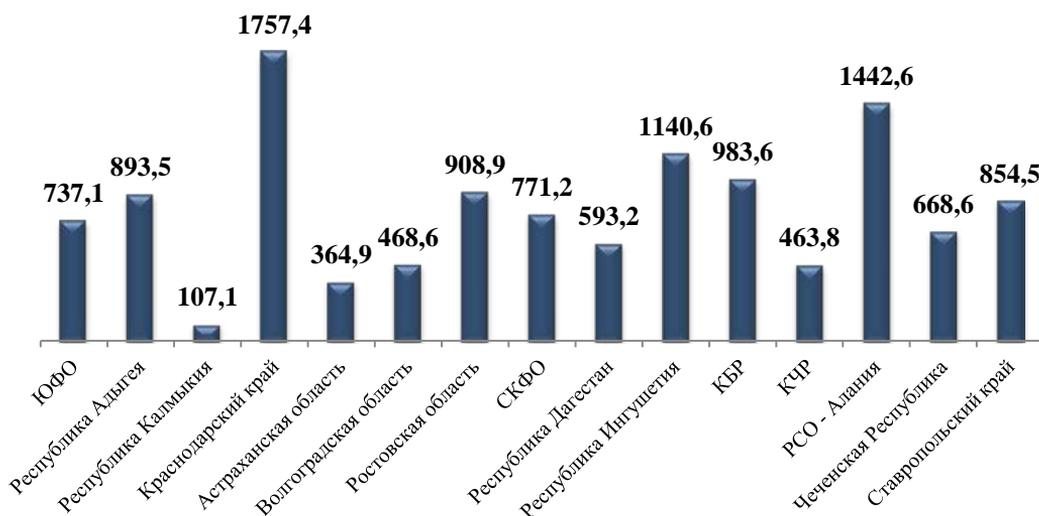


Рисунок 7 – Плотность экономического пространства территорий Южного макро-региона

Суммирующий эффект кластерообразования повышает наличие коммуникацион-

ных и информационных связей между хозяйствующими субъектами [1; 2, С. 23]. Ставро-

польский край характеризуется высоким потенциалом. Однако исследуемый регион среди субъектов Юга России снизил свои позиции (рис. 8).

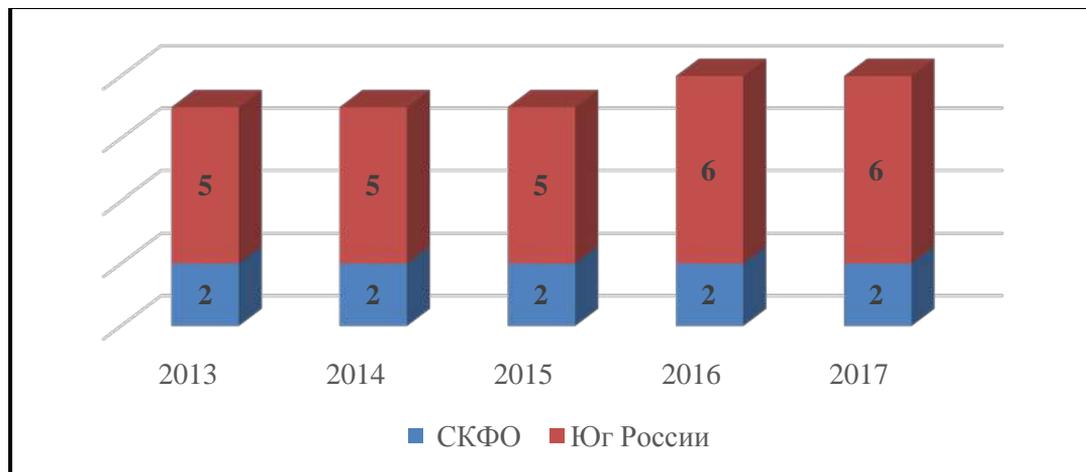


Рисунок 8 – Место Ставропольского края в СКФО и Юга России по выполнению научных исследований

Негативной тенденцией в развитии региональной экономики отмечается спад инновационной активности (рис. 9). Однако в регионе отмечается рост объема инновационных товаров. По данному показателю край находится на третьем месте в рейтинге субъектов Юга России [3].

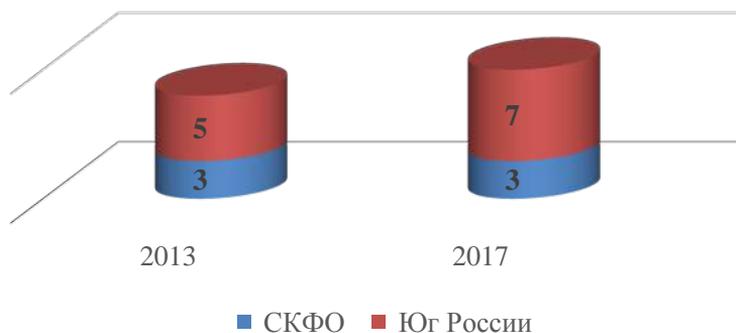


Рисунок 9 – Место Ставропольского края в СКФО и Юга России по инновационной активности

Комментирую данный тезис, отмечая, что экономика региона находится в стадии создания предпосылок для инновационного роста, так как в большей части импортируются перспективные технологии, однако это должно способствовать повышению региональной конкурентоспособности за счет появления новых «точек роста».

Таблица 2 – Сильные и слабые стороны социального и экономического развития региона в размере субъектов Юга России

Сильные стороны региона	Место	Слабые стороны региона	Место
1. Высокий уровень занятости в региональной экономике	3	1. Низкий уровень среднедушевых денежных доходов населения	6
2. Высокий показатель валового регионального продукта	3	2. Низкий показатель потенциала добывающей промышленности	5
3. Высокий уровень деловой активности регионального аграрного сектора	3	3. Низкий уровень плотности предприятий	8
4. Высокий уровень деловой активности регионального строительного сектора	3	4. Низкий уровень создаваемых производственных передовых	6
5. Высокая плотность сельского хозяйства в экономическом пространстве	1	5. Низкий уровень активного населения в региональной экономике	8
		6. Низкий уровень количества организаций, выполняющих НИОКР	6
6. Высокий уровень использования организациями информационных технологий	2	7. Отрицательная динамика предприятий, использующих инновации	7
7. Использование в производстве технологий других субъектов	3	8. Недостаточный потенциал для экспорта технологий	5
8. Высокий уровень производства собственных инновационных товаров	2		

В таблице 2 представлены сильные и слабые стороны социального и экономического развития региона [5, С. 35]. Исследование позволило определить направления развития региона – кластерообразование аграрного сек-

тора экономики, который занимает значительную долю основных показателей инновационного, инвестиционного и отраслевого развития в структуре экономики Северо-Кавказского федерального округа.

Литература

1. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений // Москва: Изд. дом ВШЭ, 2010. 79 с.
2. Овчинников В.Н. Стратегия капитализации инновационных ресурсов периферийных регионов России с учетом их ограниченности // Terra economicus, 2014. Т.12. № 1. С.23-28.
3. Ставропольский край в цифрах: статистический сборник [Электронный ресурс]. URL: http://stavstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/stavstat/resources (дата обращения 02.02.2019).
4. Ставропольстат. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.stavstat.gks.ru>. (дата обращения 02.02.2019).
5. Тарасенко В.В. Социология жизненного цикла кластера // Современные проблемы науки и образования, 2011. № 3. С. 35-41.

УДК 332.05

Закономерности развития малого предпринимательства в регионах в 2015-2018 годах

Ю.С. Пиньковецкая, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономического анализа и государственного управления, Ульяновский государственный университет, г. Ульяновск

Целью исследования, итоги которого приведены в настоящей статье, являлась оценка насыщения экономики России предпринимательскими структурами. В качестве исходных данных использовались статистические данные за 2015 и 2017 годы. Приведены показатели, характеризующие деятельность субъектов малого предпринимательства (юридических лиц и индивидуальных предпринимателей) в регионах России.

Малые предприятия, регионы страны, юридические лица, индивидуальные предприниматели.

Regularities of development small entrepreneurship in regions 2015-2018

I.S. Pinkovetskaia, Ph.D., associate professor of Economic analysis and state management department, Ulyanovsk state University, Ulyanovsk

The aim of the study, the results of which are given in this paper, was to assess the saturation of the Russian economy with business structures. Statistical data for 2015 and 2017 were used as initial data. The indicators characterizing activity of subjects small entrepreneurship (legal entities and individual entrepreneurs) in regions of Russia are presented.

Small enterprises, regions of the country, legal entity, individual entrepreneur.

Малые предприятия являются основой рыночной экономики в большинстве развитых стран [17]. Эти предприятия создают предпосылки для возможностей трудоустройства и повышения уровня занятости, создания дополнительного внутреннего валового продукта, добавочной стоимости и Они создают предпринимательский дух и инновации, привносят гибкость и конкурентоспособность и в целом способствуют общему региональному развитию [13].

К субъектам малого предпринимательства, в соответствии с действующим законодательством [5] относятся юридические лица (ЮЛ) и индивидуальные предприниматели (ИП) с численностью работников до 100 человек. Зачастую они называются также малые предпринимательские структуры.

В последние годы опубликован ряд работ зарубежных и отечественных авторов, посвященных исследованию малого предпринимательства. Среди работ зарубежных авторов можно отметить следующие. В монографии [16] автор предполагает, что местоположение малого бизнеса является важным фактором, поскольку основная часть продаж малых предприятий осуществляется в основном на локальных рынках. В статье [10] доказана

взаимосвязь географического района, где расположена фирма и таких факторов, как доступа к рынкам и ресурсам, финансам, квалифицированной рабочей силе и инфраструктуре. Региональные аспекты предпринимательства рассмотрены в работе [14]. Региональные диспропорции в развитии малого предпринимательства в Словакии анализируются в исследовании [12].

Определенное внимание рассматриваемой проблеме уделялось в исследованиях отечественных авторов. В некоторых из них рассматривалось насыщение предпринимательскими структурами экономики России и ее отдельных регионов. Наибольший интерес среди них представляют следующие статьи. В статье Филиппова Д.В. [9] рассмотрено насыщение малыми предприятиями муниципальных образований республики Саха (Якутии). Работа Бессонова И.С. [1] рассматривает плотность (насыщение) малого бизнеса в её универсальной трактовке. Составлены рейтинги федеральных округов по этому показателю за 2010 год. Подчеркнута необходимость учета при анализе не только юридических лиц, но и индивидуальных предпринимателей. В статье Мазилова Е.А. и Кремина А.Е. [3] приведена динамика изменения количества

малых предприятий по России в расчете на 1000 человек населения за период с 2000 по 2014 годы. Ларионова Г.Н. в своем исследовании [2] приводит изменение числа малых предприятий на 100 тысяч жителей по регионам за период с 1 января 2014 г. по 1 января 2015 г. Анализ динамики развития малого предпринимательства в Новгородской области представлен в статье Минина Д.Л. [4].

Вместе с тем комплексному анализу насыщения экономики регионов субъектами малого предпринимательства и сложившихся региональных различий по всем регионам России до настоящего времени не уделялось достаточного внимания.

Целью исследования, итоги которого приведены в настоящей статье, являлась оценка насыщения экономики России предпринимательскими структурами. При этом были решены следующие задачи:

- определено количество юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в расчете на сто жителей;
- определена численность работников ЮЛ и ИП, приходящихся на сто жителей;
- определено количество юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в расчете на сто человек экономически активного населения;
- определена численность работников ЮЛ и ИП, приходящихся на сто человек экономически активного населения;
- сравнительный анализ насыщения субъектами малого предпринимательства экономики России и зарубежных стран.

Методика исследований основана на рассмотрении совокупностей ЮЛ и ИП, сформированных по территориальному (регионам страны) признаку. Исследование основывалось на статистических данных за 2017 и 2015 годы о количестве предпринимательских структур и численности их работников, а также количестве жителей в каждом из регионов.

В процессе исследований тестировались следующие три гипотезы:

- гипотеза 1 – наличие роста насыщения экономики регионов субъектами малого предпринимательства за период с 2015 года по 2017 год;

- гипотеза 2 – увеличение доли лиц, занятых в деятельности предпринимательских структур в общей численности жителей и численности экономически активного населения регионов за период с 2015 года по 2017 год;

- гипотеза 3 – наличие существенной дифференциации количества ЮЛ и ИП и численности их работников, приходящихся на сто жителей по регионам.

Как было показано в работе автора [6], моделирование распределения значений удельных показателей, характеризующих деятельность совокупностей предприятий, сформированных по территориальному признаку, целесообразно проводить с использованием функций плотности нормального распределения. В указанной работе приведена методика и инструменты оценки параметров таких функций, а также требования, предъявляемые к исходным данным, которые используются в процессе моделирования.

Исходная информация, которая использовалась в процессе исследования, включала в себя данные о количестве ЮЛ и ИП, а также численности занятых в них работников. Исследование основывалось на официальной информации Федеральной службы государственной статистики за 2015 и 2017 годы [8].

Фрагмент исходных данных по шести регионам за 2017 год приведен в таблице 1. В этой таблице по каждому из регионов показано количество юридических лиц (столбец 2), индивидуальных предпринимателей (столбец 3), общее количество субъектов малого предпринимательства (столбец 4). В столбцах 5,6,7 приведены соответствующие значения численности занятых в субъектах малого предпринимательства за этот год.

Таблица 1 – Фрагмент исходных данных по субъектам малого предпринимательства, расположенных в 6 регионах

Регионы	Количество, тыс. ед.			Численность работников, тыс. чел.		
	ЮЛ	ИП	всего	ЮЛ	ИП	всего
1	2	3	4	5	6	7
Костромская область	9,9	15,3	25,2	50,0	35,5	85,5
Курская область	11,1	24,9	36,0	62,1	53,5	115,6
Липецкая область	14,4	25,7	40,1	92,6	49,5	142,1
Московская область	126,7	122,3	249	590,1	171,8	761,9
Орловская область	9,1	18,7	27,8	52,0	30,6	82,6
Рязанская область	18,8	24,1	42,9	85,8	51,5	137,3
...

Вычислительный эксперимент по экономико-математическому моделированию эмпирических данных основывался, как указано в методике, на разработке функций плотности нормального распределения. Разработанные функции плотности нормального распределения

(y), описывающие количество юридических лиц и индивидуальных предпринимателей и численность их работников, приходящиеся на сто жителей по регионам страны (X) в 2017 году, приведены далее:

- по количеству ЮЛ (ед.)

$$y_1(x_1) = \frac{50,11}{0,66 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{\frac{-(x_1 - 1,46)^2}{2 \times 0,66 \times 0,66}}; \quad (1)$$

- по количеству ИП (ед.)

$$y_2(x_2) = \frac{46,86}{0,57 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{\frac{-(x_2 - 2,34)^2}{2 \times 0,57 \times 0,57}}; \quad (2)$$

- по численности работников ЮЛ (чел.)

$$y_3(x_3) = \frac{186,43}{2,65 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{\frac{-(x_3 - 7,05)^2}{2 \times 2,65 \times 2,65}}; \quad (3)$$

- по численности работников ИП (чел.)

$$y_4(x_4) = \frac{87,13}{1,14 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{\frac{-(x_4 - 4,27)^2}{2 \times 1,14 \times 1,14}}. \quad (4)$$

Построенные зависимости y , описывающие количество малых предпринимательских структур и численность их работников,

приходящиеся на сто человек экономически активного населения по регионам страны (X) в 2017 году, приведены далее:

- по количеству ЮЛ (ед.)

$$y_5(x_5) = \frac{92,25}{1,32 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{\frac{-(x_5 - 2,86)^2}{2 \times 1,32 \times 1,32}}; \quad (5)$$

- по количеству ИП (ед.)

$$y_6(x_6) = \frac{70,29}{1,04 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{\frac{-(x_6 - 4,64)^2}{2 \times 1,04 \times 1,04}}; \quad (6)$$

- по численности работников ЮЛ (чел.)

$$y_7(x_7) = \frac{287,13}{2,65 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{\frac{-(x_7 - 13,64)^2}{2 \times 4,59 \times 4,59}}; \quad (7)$$

- по численности работников ИП (чел.)

$$y_8(x_8) = \frac{143,53}{2,26 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{\frac{-(x_8 - 8,34)^2}{2 \times 2,26 \times 2,26}}. \quad (8)$$

Качество разработанных моделей проверялось по критериям Колмогорова-Смирнова, Пирсона и Шапиро-Вилка. Проведенный анализ показал высокое качество аппроксимации исходных эмпирических данных с использованием функций (1)-(8) по всем указанным критериям.

На основе функций (1)-(8) были определены значения показателей, характеризующих количество субъектов малого предпринимательства и численность их работников, приходящихся соответственно на сто жителей и сто человек экономически активного населения. Средние значения этих показателей приведены в столбцах 2 и 3 таблицы 2. В скобках представлены величины стандартных отклонений по каждому из показателей. Для сравнения в четырех нижних строках таблицы приведены показатели, описывающие деятельность ЮЛ и ИП в 2015 году, полученная при расчете аналогичных функций плотности нормального распределения по статистическим данным за этот год. В столбце 4 таблицы приведены суммарные по ЮЛ и ИП значения показателей.

Функции плотности нормального распределения позволяют определять средние значения рассматриваемых показателей по совокупностям предпринимательских структур (столбец 4), а также юридических лиц (столбец 2) и индивидуальных предпринимателей (столбец 3). В этой же таблице представлены значения стандартных отклонений по показателям (приведены в скобках).

Анализ данных, приведенных в таблице 2, показывает, что за период с 2015 года по 2017 год среднее количество юридических лиц, приходящихся на сто жителей, возросло на 7%, а индивидуальных предпринимателей – на 48%. Сложившийся в 2017 году уровень насыщения экономики российских регионов индивидуальными предпринимателями (в расчете на сто жителей) в 1,6 раза превышал аналогичный показатель по юридическим лицам. В 2015 году это соотношение было меньше, чем 1,2. Таким образом, можно сделать два вывода. ИП получили в регионах страны большее распространение по сравнению с ЮЛ. Соотношение количества индивидуальных предпринимателей и количества юридических лиц на сто жителей за период с

2015 по 2017 год существенно возросло. То есть гипотеза 1 получила свое подтверждение. Среднее по регионам количество ЮЛ и ИП, приходящихся на сто жителей достигло в 2017 году 3,8 (столбец 4). То есть, в среднем по всем регионам 3,8% жителей являются

предпринимателями. Этот показатель приближается к данным по ряду Европейских стран [15], а именно Хорватии (3,5%), Австрии (3,6%), Дании (3,8%), Польши (3,9%) и Финляндии (4,1%).

Таблица 2 – Средние по регионам России значения показателей

Показатели	Расчетное значение по критерию качества		
	ЮЛ	ИП	Всего
1	2	3	4
2017 год			
Количество субъектов малого предпринимательства в расчете на 100 жителей, ед.	1,46 (0,66)	2,34 (0,57)	3,80
Численность работников в расчете на 100 жителей, чел.	7,05 (2,65)	4,27 (1,14)	11,32
Количество субъектов малого предпринимательства, приходящееся на 100 человек экономически активного населения, ед.	2,86 (1,32)	4,64 (1,04)	7,50
Численность работников, приходящихся на 100 человек экономически активного населения, чел.	13,64 (4,59)	8,34 (2,26)	21,98
2015 год			
Количество субъектов малого предпринимательства в расчете на 100 жителей, ед.	1,36 (0,59)	1,58 (0,44)	2,94
Численность работников в расчете на 100 жителей, чел.	8,35 (2,71)	3,87 (1,05)	12,22
Количество субъектов малого предпринимательства, приходящееся на 100 человек экономически активного населения, ед.	2,59 (0,96)	3,07 (0,87)	5,66
Численность работников, приходящихся на 100 человек экономически активного населения, чел.	16,34 (4,58)	7,51 (2,03)	23,85

Средняя численность работников юридических лиц (в расчете на сто жителей) за период с 2015 года по 2017 год сократилась на 15%. Противоположная тенденция была отмечена за этот период по средней численности работников, занятых в индивидуальном предпринимательстве, где был отмечен рост на 10%. Таким образом, гипотеза 2 получила подтверждение только по индивидуальным предпринимателям. По юридическим лицам гипотеза не нашла подтверждения. Численность работников по юридическим лицам в расчете на сто жителей в 2017 году 1,6 раза превышало аналогичный показатель по индивидуальным предпринимателям. Это представляется логичным и обусловлено отраслевой структурой современного предпринимательства [7]. Отметим, что в 2015 году это

соотношение было еще больше, численность работников ЮЛ в 2,7 раза превышала численность занятых в ИП. Общая занятость в малом предпринимательстве составила в 2017 году больше 11 человек. Следовательно, более 11% жителей работали в секторе малого бизнеса.

Аналогичные тенденции имели место по показателям, описывающим количество предпринимательских структур и численности их работников, приходящихся на сто человек экономически активного населения. При этом среднее значение по регионам количества юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в 2017 году достигало 7,5 единиц. Похожие значения количества предпринимательских структур, приходящихся на 100 человек взрослого возраста за 2018 год, отмечались [11] в таких странах, как США

(7,9 ед.), Канада (7,5 ед.), Германия (7,5 ед.) и Индия (7 ед.).

Численность работников ЮЛ и ИП, приходящихся на сто человек экономически активного населения в 2017 году достигало 22 человек. Отметим, что имеет место негативная тенденция, так как это значение меньше, чем в 2015 году, когда было почти 24 человека.

В таблице 2 приведены в скобках значения стандартных отклонений. Эти значения были использованы в процессе исследования для расчета интервалов изменения рассматриваемых показателей, характерных для большинства (68%) регионов страны. Такие интервалы рассчитывались исходя из средних значений показателей и величин этих стандартных отклонений. При этом для расчета границ интервала к среднему значению показателя соответственно прибавляется и вычитается указанное отклонение. Средние значения и интервалы изменения показателей в указанных таблицах соответствуют функциям плотности нормального распределения (1)-(8). Анализ полученных интервалов показал наличие существенной дифференциации всех рассматриваемых показателей по регионам России. Это относится как к юридическим лицам, так и к индивидуальным предпринимателям. Таким образом, гипотеза 3 получила свое подтверждение.

В ряде регионов страны рассматриваемые показатели меньше нижних границ интервалов или больше верхних границ интервалов. Поэтому определенный интерес представляет выявление таких регионов страны. Проведенный анализ позволил установить перечни регионов, в которых значения показателей, характеризующих совокупности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, были меньше нижних границ интервалов. Эта информация по данным за 2017 год приведена далее.

Минимальное количество ЮЛ в расчете на сто жителей (0,34 до 0,79 единиц) отмечалось в таких регионах, как республики Ингушетия, Тыва, Карачаево-Черкесия, Северная Осетия-Алания, Калмыкия, Забайкальский край.

Наименьшие значения численности работников ЮЛ (от 1,20 до 1,50 человек) имели место в республиках Тыва, Дагестан, Кабардино-Балкария, Карачаево-Черкесия, Калмыкия, Бурятия, Алтай, а также Забайкальском крае.

Минимальное количество ИП в расчете на сто жителей (от 0,77 до 1,76 единиц) наблюдалось в таких регионах, как республика Дагестан, города Москва и Санкт-Петербург, Мурманская, Московская, Курганская, Псковская, Новосибирская области.

Наименьшая занятость в ИП (от 1,66 до 2,97 человек) была в городах Москве и Санкт-Петербурге, Московской, Самарской, Мурманской, Новосибирской областях и республике Татарстан.

Кроме того, были определены регионы со значениями показателей, превышающими верхние границы указанных выше интервалов.

Максимальные количества ЮЛ в расчете на сто жителей (от 2,17 до 4,65 единиц) отмечались в таких регионах, как Самарская, Вологодская, Ярославская, Свердловская, Новосибирская, Калининградская, Челябинская области, Приморский край, города Санкт-Петербург и Москва.

Наибольшие значения численности работников ЮЛ (от 10,93 до 16,85 человек) имели место в Свердловской, Нижегородской, Новосибирской, Калининградской, Челябинской областях, Хабаровском крае, городах Москве и Санкт-Петербурге.

Максимальное количество ИП в расчете на сто жителей (от 3,04 до 5,39 единиц) характерны для Ставропольского, Камчатского, Краснодарского краев, Белгородской, Ростовской, Астраханской, Сахалинской, Челябинской областей, республик Калмыкия, Кабардино-Балкария, Хакассия, Саха (Якутия).

Наибольшая занятость в ИП (от 5,47 до 9,88 человек) была в таких регионах, как Краснодарский, Камчатский, Пермский края, Костромская, Белгородская, Свердловская, Астраханская, Сахалинская, Челябинская области, республики Бурятия, Саха (Якутия), Хакассия.

К результатам исследования, содержащим научную новизну, относятся следующие:

- проведена оценка уровня насыщения предпринимательскими структурами и их работниками регионов России;

- подтверждена возможность проведения такого анализа по регионам страны с использованием функций плотности нормального распределения;

- доказано, что высокое качество аппроксимации исходных данных обеспечивают приведенные в статье функции (1)-(8);

- доказано наличие существенной дифференциации значений всех рассматриваемых показателей по регионам России;

- установлены средние значения показателей, описывающих количество предпринимательских структур, приходящихся на сто жителей и сто человек экономически активного населения;

- установлены средние значения показателей, описывающих численность работников предпринимательских структур, приходящихся на сто жителей и сто человек экономически активного населения;

- показано, что полученные средние значения показателей во многом схожи с соответствующими значениями по зарубежным странам;

- установлены перечни регионов, в которых в 2017 году отмечались высокие и низкие значения насыщенности предпринимательскими структурами и их работниками;

- приведен сравнительный анализ насыщения ЮЛ и ИП за 2017 и 2015 годы.

Полученные результаты имеют определенное теоретическое значение, в частно-

сти, при проведении научных исследований, связанных с обоснованием развития ЮЛ и ИП в России и ее регионах, формированием мероприятий по росту экономики и повышению эффективности деятельности предпринимательского сектора. Они могут использоваться в учебном процессе при подготовке бакалавров и магистров. Приведенные в статье функции плотности нормального распределения могут использоваться при разработке концепций, планов и программ развития предпринимательства.

Практическая значимость результатов исследований связана с возможностью их использования подразделениями органов регионального и муниципального управления при мониторинге деятельности субъектов малого предпринимательства. Они представляют интерес для предпринимателей, особенно находящихся на стадии создания своего бизнеса.

Учитывая задачи, определенные решениями правительства России по развитию малого предпринимательства, а также реализацией мероприятий по его поддержке, можно предполагать повышение уровня насыщения регионов России в 2019-2020 годах, как юридическими лицами, так и индивидуальными предпринимателями.

Перспективы дальнейших исследований связаны с рассмотрением доли ЮЛ и ИП в валовом региональном продукте. Представляет также интерес анализ показателей по совокупностям ЮЛ и ИП, расположенных в муниципальных образованиях конкретных регионов.

Литература

1. Бессонов И.С. Количественные характеристики малого бизнеса в России // Российское предпринимательство, 2014. № 19 (265). С. 4-15.
2. Ларионова Г.Н. Тенденции развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации // Управление устойчивым развитием, 2016. № 5 (06). С. 17-20.
3. Мазилев Е.А., Кремин А.Е. Проблемы и тенденции развития малого предпринимательства в Российской Федерации // Вопросы территориального развития, 2016. Вып. 5 (35). С. 1-14.
4. Минин Д.Л. Анализ динамики развития малого предпринимательства в Новгородской области за 2011-2013 гг. // Фундаментальные исследования, 2015. № 7-2. С. 418-423.
5. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон № 209-ФЗ от 24.07.07 г.

6. Пиньковецкая Ю.С. Моделирование показателей деятельности малого и среднего предпринимательства в регионах с использованием функции плотности нормального распределения // Проблемы развития территории, 2015. № 6 (80). С. 93-107.
7. Пиньковецкая Ю.С. Оценка сложившейся структуры и численности работников малых предприятий в России и регионах // Вопросы региональной экономики, 2018. № 4 (37). С. 151-157.
8. Федеральная служба государственной статистики Малое и среднее предпринимательство в России - 2017 г. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b17_47/Main.htm (дата обращения: 15.03.2019).
9. Филиппов Д.В. Методика оценки уровня развития предпринимательства в регионе // Государственное управление. Электронный вестник, 2013. № 36. С. 252-262.
10. Dahlqvist, J., Davidsson, P., Wiklund, J. Initial conditions as predictors of new venture performance: A replication and extension of the Cooper et al. study. In: Enterprise and Innovation Management Studies, 2000. Vol. 1. No. 1. P. 1-17.
11. Global Entrepreneurship Monitor 2018-2019. Global Entrepreneurship Research Association (GERA). 2019. 152 p.
12. Lazíková J., Bandlerová A., Roháčiková O., Schwarz P., Rumanovská L. Regional Disparities of Small and Medium Enterprises in Slovakia // Acta Polytechnica Hungarica, 2018. Vol. 15. No. 8. P. 227-248.
13. Rajić, T., Milošević, I. An empirical analysis of the determinants of SME's customer loyalty: evidence from Serbia // Acta Oeconomica Universitatis Selye, 2016. Vol. 5. No. 1. P. 128-138.
14. Ribeiro-Soriano D. Small business and entrepreneurship: their role in economic and social development // Entrepreneurship & Regional Development, 2017. № 29:1-2. P. 1-3.
15. Statistics Explained. Statistics on small and medium-sized enterprises. [Электронный ресурс]. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Statistics_on_small_and_medium-sized_enterprises (дата обращения: 10.03.2019).
16. Storey, D. J. Understanding the Small Business Sector // London: Routledge, 2016. 280 p.
17. World Bank. The big business of small enterprises // Washington: World Bank. 2014. 262 p.

УДК 334.7

Роль вертикально-интегрированных структур в развитии производственного сектора экономики

Т.Н. Тополева, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник,
Удмуртский филиал Института экономики Уральского отделения РАН,
г. Ижевск, Удмуртская Республика

В статье исследованы сущность и основные причины процессов вертикальной интеграции в российском производственном секторе. Отмечены экономические и организационно-управленческие преимущества интегрированных предприятий с учетом международного опыта функционирования крупных высокоинтегрированных корпораций – «локомотивов роста» экономик развитых стран мира. Рассмотрены исторические этапы формирования интегрированных структур в России, методический инструментарий анализа и оценки уровня интегрированности экономики, модель производственной вертикально-интегрированной структуры, а также комплекс мер государственной поддержки и стимулирования предприятий к взаимодействию в рамках интегрированных объединений.

Интеграция, вертикально-интегрированная структура, эффективность.

The role of vertically integrated structures in the development of the manufacturing sector of the economy

T.N. Topoleva, Candidate of Economic Sciences, senior researcher,
Udmurt branch of Institute of Economics of the Ural branch of RAS,
Izhevsk, Udmurt Republic

The article studies the essence and the main reasons of vertical integration process in Russian manufacturing sector. We have noted the economic and organizational and management advantages of integrated enterprises, taking into account the international experience of large highly-integrated corporations functioning - growth drivers of economy of different countries all over the world. The article considers historical stages of integrated structures forming in Russia, methodic means of analysis and assessment of integrated economy level, model vertically integrated structures. We have considered a complex of the state support measures and stimulation of enterprises to the interaction within the framework of integrated unions.

Integration, vertically-integrated structures, efficiency.

Актуальность опережающего развития российской экономики в сложных условиях геополитической и экономической нестабильности определяет важность сосредоточения усилий в тех производственных отраслях и хозяйственных комплексах, где имеются потенциальные возможности для формирования новых точек роста на основе технико-технологического обновления. В последние годы в научном сообществе активно обсуждаются тенденции и особенности нового технологического уклада, в который уже вступили развитые экономики мира. Продолжается дискуссия о возрастающей роли информации, как фактора, оказывающего влияние на развитие производительных сил. Несмотря на то, что информация упрочила свою роль в ряду основных факторов производства, и исследователями выдвигаются тезисы о нематериальности экономических отношений, практиче-

ски все информационные технологии возникают именно в сфере материального производства, а создание информационных продуктов предполагает определенные материальные издержки. Следовательно, роль производственного сектора в экономическом развитии продолжает оставаться главенствующей, о чем свидетельствует, в том числе, экспортная структура большинства развитых стран, производящих и реализующих значительную долю промышленной продукции.

Модернизация отечественного промышленного комплекса и машиностроения, в частности, – является важнейшим аспектом стратегического развития России. Особая роль отводится процессам создания вертикально-интегрированных структур в производственном секторе, поскольку восстановление и совершенствование технологических цепочек, нарушенных в период становления

рыночной экономики, выступает ключевым фактором обеспечения ее конкурентоспособности [15, С. 110]. Кроме того, реализация кластерного подхода при формировании индустриальных комплексов с учетом территориальной концентрации, занимает особое место в стратегиях социально-экономического развития ряда субъектов РФ и определяет становление новой модели пространственного развития российской экономики.

Теоретико-методологический базис функционирования интегрированных структур получил отражение в исследованиях целого ряда западных ученых, таких как: М. Аделман, Д. Блей, Г. Коллинз, Р. Коуз, Д. Кэмпбел, Р. Нельсон, Г. Миллер, М. Портер, М. Фридман, К.Р. Харриген, О. Харт и др. Современные проблемы и аспекты развития интегрированных структур, аналитический подход к оценке эффективности их производственно-хозяйственной деятельности содержатся в научных трудах российских исследователей: С.Ю. Александрова, И.Ю. Беляевой, М.М. Вороновского, И.В. Гребенкина, С.С. Губанова, В.В. Масленникова, Н.Б. Рудык, М.С. Стариковой, М.А. Эскиндарова, А.Д. Шеремета и др.

На современном этапе неоклассическая и институциональная парадигмы являются основными, сложившимися в экономической науке, в рамках которых осуществляется анализ процессов вертикальной интеграции. Неоклассическая теория рассматривает вопросы воздействия процессов вертикальной интеграции на общественное благосостояние, в том числе, с позиций отрицательных внешних эффектов и их нейтрализации, а также различные аспекты усиления рыночной власти интегрированных структур. Институциональная теория анализирует объединение предприятий в качестве особого институционального комплекса, структурирующего отношения людей и упорядочивающего процессы обмена.

Вертикальная интеграция представляет собой слияние экономических, финансовых и организационных сфер субъектов хозяйствования, нацеленное на формирование дополнительных рыночных преимуществ и рост

конкурентоспособности. Объединенные предприятия участвуют в единой технологической цепочке: от разработки идеи, поставок сырья, материалов и комплектующих, производства, сбыта, сервиса – до утилизации выработавшей свой срок продукции. Сущность вертикальной интеграции сводится к закономерным объективным процессам централизации собственности [1, С. 30]. Интеграция представляет собой систему производственных отношений, характерную для уровня развития производительных сил новой индустриальной экономической модели. Для российских условий последних лет характерно становление особой макроэкономической формы интеграции – государственно-корпоративной.

Основные причины интеграции российских предприятий заключены в необходимости концентрации хозяйственных ресурсов в связи с длительным отсутствием у государства средств для финансовой поддержки проектов в производственном секторе экономики, а также в достижении и усилении синергетического эффекта, повышении экономической эффективности деятельности за счет увеличения масштабов производства, объединенной инфраструктуры, налаженной логистики, роста капитализированной стоимости компаний [13, С. 19]. Успешное развитие интегрированных структур предполагает как наличие определенных предпосылок их формирования, так и создание благоприятных экономических, организационных и институциональных условий для такого рода объединений.

Развитие интеграционных процессов в мировой экономической практике способствовало тому, что многоотраслевые, высокоинтегрированные корпорации являются в настоящее время основой экономик развитых стран, на их долю приходится до 60% ВВП, они обеспечивают занятость 45% трудовых ресурсов и концентрируют более 50% общего объема инвестиций [14]. Среди отраслей промышленности первое место в мире по стоимостным характеристикам продукции занимает машиностроение – 35% стоимости мирового промышленного производства. Оно также характеризуется наиболее сложным отраслевым составом (более 300 видов производств).

Крупнейшие международные корпорации в машиностроительном комплексе: General Motors Corp., Ford Motor Corp., Daimler Chrysler AG, General Electric Corp, Hitachi Co Ltd, Fiat SpA, Siemens AG и др.

Активизация процессов вертикальной интеграции предприятий обусловлена наличием значительных экономических и управленческих преимуществ для интегрированных объединений, основные из которых:

- увеличение показателей прибыли и рентабельности производства за счет снижения издержек;
- гибкое ценообразование;
- снижение неопределенности предложения комплектующих, сырья и материалов, а также сбоев в работе поставщиков;
- обеспечение диверсификации производства, снижающей общие риски хозяйственной деятельности;
- снижение транзакционных издержек;
- дополнительные возможности для модернизации производства;
- оптимизация налоговой нагрузки;
- повышение устойчивости по отношению к внешним колебаниям конъюнктуры рынка;
- минимизация рисков оппортунистического поведения;
- доступ к дополнительным информационным ресурсам и др.

Существует два типа вертикальной интеграции. Прямая интеграция складывается, когда предприятие-поставщик объединяется с переработчиками – то есть с последующими технологическими стадиями цепочки создания стоимости, сбытовой сетью и (или) потребителями продукции. Обратная интеграция возникает в условиях, когда производитель продукции получает контроль над поставщиками. В результате его производственная деятельность становится гораздо менее зависимой от ценовой нестабильности комплектующих изделий и возможных срывов поставок. Кроме того, вертикальная интеграция может характеризоваться как полная – если продукция, произведенная на первой технологической стадии, без каких-либо продаж или заку-

пок от сторонних организаций направляется на следующую стадию производства. В случае частичной интеграции производственный цикл не является самодостаточным [6, С. 57].

Следует отметить, что отдельные (независимые) предприятия, функционирующие в рыночных условиях, где роль государства нивелирована, нацелены, как правило, на максимизацию прибыли, оставляя за пределами интересов сферу общественных благ и научно-технологического развития. Организационная, технологическая и, зачастую, финансовая ограниченность, специализация на определенном устоявшемся ассортименте продукции, как правило, не предполагает вариантов диверсификации производства. Также у таких предприятий отсутствует интерес во внедрении продукции собственного производства на местах, поскольку они реализуют комплектующие изделия, элементы и узлы, получая доход уже на данном этапе производственного цикла. Объединив всех участников вокруг главной производственной цели, вертикальная интеграция, напротив, способствует удлинению цепочки производства и созданию конечного продукта с высокой добавленной стоимостью [3, С. 56]. Находясь в рамках вертикально-интегрированной структуры, предприятия не заинтересованы в реализации продукции низких переделов, продукт движется последовательно по всем этапам производства, наращивая стоимостную составляющую. Межотраслевой характер вертикальной интеграции в целом способствует получению общественного продукта в масштабе всего народного хозяйства, выходя далеко за рамки интересов отдельно взятого предприятия [12, С. 80]. Вложения в одной отрасли способствуют экономическим результатам и в смежных отраслях. Особенно межотраслевой эффект интеграции проявляется в условиях значительной экономической зависимости поставщиков от производителей конечной продукции, когда обеспечивается стабильный, постоянный спрос на комплектующие изделия, сырье и материалы [2, С. 603].

Большая часть интегрированных объединений отечественного производственного сектора являются вертикально-

интегрированными структурами – концернами и холдингами, объединяющими научно-исследовательские учреждения, учебные центры, различные производства, сбытовую сеть, сервис и ремонт, предприятия утилизации.

Формирование интегрированных структур в России прошло несколько этапов:

- 1992-1996 гг. – крупные финансовые компании и банки создают интегрированные структуры путем покупки технологически несмежных промышленных предприятий. Собственность концентрировалась в целях коммерциализации активов, прежде всего, в нефтехимическом машиностроении и оборонных производствах;

- 1996-2000 гг. – создание холдинговых объединений, задействованных в едином производственном цикле (Группа «Уралмаш-Ижора», АО «Каскол» и др.);

- 2000-2014 гг. – формирование законодательной базы для интеграционных процессов в машиностроении и оборонно-промышленном комплексе, реализация федеральных целевых программ в сфере интеграции предприятий. (ФЦП «Реформирование ОПК» 2002-2006 гг., ставила целью формирование вертикально-интегрированных структур в промышленном комплексе РФ на основе объединения предприятий-разработчиков с заводами – производителями серийной продукции машиностроения в форме холдингов и концернов). Создание крупных вертикально-интегрированных компаний корпорационного типа, в которые вошли предприятия машиностроительной отрасли: Концерн «Алмаз-Антей» и др.

- 2014 – по настоящее время – активизация процессов сокращения доли государственной и роста доли частной собственности в корпорациях с целью роста конкурентоспособности конечной продукции, в том числе, на мировом рынке. Принятие и реализация новых государственных программ поддержки отраслей производства («Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности до 2020 г.», «Развитие ОПК» на 2016-2020 гг.» и др.) Интегрированные структуры вынуждены трансформировать свою органи-

зационную, закупочную, производственную и коммерческую деятельность в условиях действующих антироссийских экономических санкций. Так, новые рестриктивные меры в отношении российской экономики вступили в силу 22.08.2018 г. и, в первую очередь, они касаются ограничений поставок продукции двойного назначения вплоть до полного запрета. На фоне усиления санкций в российском производственном секторе продолжается реализация программ импортозамещения.

С целью объективного анализа уровня вертикальной интегрированности экономики в целом, а также отдельных предприятий, необходимо формирование соответствующих критериев измерения. Российский экономист С.С. Губанов предложил универсальный подход к оценке уровня вертикальной интегрированности экономики. Он, в частности, рекомендует использовать показатель – мультипликатор добавленной стоимости, представляющий собой отношение совокупной величины товаров, произведенных на предприятии, к стоимости сырьевых ресурсов, использованных в производственно-хозяйственных процессах предприятия [4; 6, С. 57]:

$$Mi = \frac{PMi}{Ci} \quad (1)$$

где, Mi – мультипликатор добавленной стоимости i – го предприятия;

PMi – совокупная величина товаров, произведенных i – м предприятием;

Ci – стоимость сырьевых ресурсов, использованных в производственно-хозяйственном обороте i – го предприятия.

Значение мультипликатора добавленной стоимости будет увеличиваться вместе с ростом количества стадий технологической цепочки производства и переделов продукции, вплоть до достижения ею состояния конечного товара. Таким образом, для предприятий, ориентированных на производство продукции более высоких переделов в едином технологическом процессе, значение мультипликатора добавленной стоимости будет всегда выше, чем для неинтегрированных предприятий.



Рисунок 1 – Модель производственной вертикально-интегрированной структуры

В среднем по российской экономике значение мультипликатора добавленной стоимости существенно отстает от аналогичного показателя развитых экономик. Так, за период 2010-2018 гг. значение мультипликатора в России варьирует в пределах 1,2-1,6, в то время, как в странах Западной Европы и США – в значениях 10-14 [5].

На основании этих данных можно констатировать, что в отечественной экономике на современном этапе преобладают дезинтегрированные предприятия, а разрушенные в кризисный переходный период технологические цепочки производства восстанавливаются довольно медленными темпами. Предприятия продолжают оставаться на

уровне низких переделов, рост производства высокотехнологичной продукции с высокой добавленной стоимостью, как и обеспечение ее высокой конкурентоспособности на мировом рынке, являются актуальными проблемами стратегического развития России.

Поскольку в основе построения интегрированных структур заложена система взаимозависимости экономических интересов предприятий, задействованных в технологической цепочке производства, структура объединения включает несколько уровней иерархии управления, каждый из которых генерирует определенные цели и задачи (рис. 1).

В представленной модели вертикально-интегрированной структуры производственный сегмент является наиболее многочисленным по количеству участников, так как может быть многоуровневым. Качество продукции на выходе всегда зависит от качества той продукции, которая была произведена ранее на более низких переделах.

Обратная связь, отображенная в модели, необходима для установления отклика потребителей, формирующегося еще на уровне испытаний, а также в дальнейшем – в процессе эксплуатации, обслуживания и ремонта продукции. Кроме того, обратная связь потребителей с производителями и разработчиком является важнейшим элементом маркетинговой политики интегрированной структуры [11].

Существующие в настоящее время методы оценки эффективности вертикальной интеграции основаны на различных научных подходах и концепциях: теории транзакционных издержек, теории конкурентных преимуществ компаний, теории финансового менеджмента, Z – модели Алтмана и др. [8]. Формирование единой методологической основы затруднено в связи с большой вариативностью, особенностями становления и функционирования вертикально-интегрированных структур.

Для их создания необходимы не только объективные предпосылки, но и качественный анализ потенциальной эффективности интеграции в отрасли, выявление наиболее предпочтительных предприятий для

включения в структуру [7]. Важными аспектами являются исследования кооперационных связей предприятий и степени их устойчивости, а также уровень монополизации рынка в результате возможного объединения.

Представляют интерес данные ежегодного рейтинга «Эксперт-400», составленного аналитическим центром «Эксперт» на основе информации о деятельности российских компаний. Автором фрагментарно сгруппированы интегрированные структуры машиностроительной отрасли и соответствующие рейтинговые показатели за период 2017-2018 гг. (табл. 1). Так, по рейтинговым значениям крупнейших интегрированных структур машиностроительной отрасли за 2018 гг. отечественное машиностроение является четвертой отраслевой группой по вкладу в суммарную выручку предприятий и наиболее динамичной по приросту выручки – 17% к прошлому периоду.

В рассматриваемом рейтинге принимают участие головные компании холдингов, готовящих ежегодную консолидированную отчетность в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности IAS или US GAAP. Место компании в рейтинге определяется объемом выручки от реализации продукции по итогам отчетного года.

За указанный период машиностроительный сектор обеспечил 9,2% совокупных доходов всех предприятий, охваченных рейтинговым исследованием. В то же время, наблюдаются низкие показатели рентабельности – совокупный финансовый результат по входящим в рейтинг предприятиям составил в 2018 г. убыток в размере 1,4 млрд. рублей.

В целом в машиностроительной отрасли в 2017-2018 гг. наметился незначительный рост производства – 2,9%, прежде всего, благодаря мерам государственной поддержки, инвестициям в основной капитал (4,4%) и реализации программ импортозамещения.

Драйверами роста производства стали предприятия ОПК и производители транспортных средств. Импорт продукции машиностроения за 2018 г. увеличился на 18% к предыдущему периоду, экспорт – на 21,2% [9].

Таблица 1 – Интегрированные структуры машиностроительной отрасли России в рейтинге «Эксперт-400» в 2017-2018 гг.

Группа предприятий	Место в рейтинге 2017 г.	Место в рейтинге 2018 г.	Объем реализации в 2017 г., млн. руб.	Объем реализации в 2018 г., млн. руб.	Чистая прибыль в 2017г., млн. руб.	Чистая прибыль в 2018 г., млн. руб.
Объединенная авиастроительная корпорация	23	25	46926	451800	-4481	-
ООО «Тойота мотор»	43	46	277539	271967	4616	8201
АО «Вертолеты России»	56	56	214360	229800	16204	26900
«АвтоВАЗ»	66	58	184931	225648	-44779	-9662
Объединенная двигателестроительная корпорация	63	54	189579	234900	19001	24500
ОАО «Фольксваген групп Рус»	62	53	191108	237630	-5598	5255
Концерн ВКО «Алмаз-Антей»	57	22	212439	532470,2	1125	-
Группа «ГАЗ»	80	82	150196	164640	1074	3500,7
АО НПК «Уралвагонзавод»	96	94	132339	153200	-5306	-3400
АО «Трансмашхолдинг»	110	90	119550	155806,9	1789	2742,6
Группа «Камаз»	93	89	133540	156025	656	3455
НПК «Технологии машиностроения»	148	166	86900	82400	-	9400
АО «Силовые машины»	160	201	46823	68599	-4047	-9771,6
Холдинг «Швабе»	211	240	54408	53400	-	3100
ПАО «Соллерс»	304	344	35621	35764	1601	9990
АО «Объединенные машиностроительные заводы»	288	255	37574	48125	-2282	-623,9
ПАО РКК «Энергия»	297	267	36223	46090,9	4021	3991
АО «Ростсельмаш»	212	215	54381	64098	2176	12217,1

Источник: составлено автором по данным [10].

С учетом международного и отечественного опыта, аналитических исследований развития отраслей и предприятий, можно утверждать, что вертикально-интегрированные структуры в производственном секторе, в том числе в машиностроительной отрасли, проявили себя в качестве эффективной организационной системы функционирования производственных предприятий. Благодаря концентрации в интегрированных объединениях большого количества ресурсов, мерам государственной поддержки и высокому уровню корпоративного менеджмента появляются возможности для преодоления кризисных

тенденций, обусловленных нестабильностью экономической динамики, а также возможности для достижения и поддержания устойчивого расширенного воспроизводства, системной отраслевой модернизации, внедрения инноваций. Кроме того, проведение НИОКР и масштабных маркетинговых исследований организациями, входящими в состав интегрированных структур, активно способствует развитию отечественной науки.

Государственная поддержка вертикально-интегрированных структур корпоративного типа, ориентированных на разработку и производство наукоемкой, конкурентоспо-

собной продукции должна быть нацелена на планомерное создание условий для повышения эффективности использования имеющихся ресурсов возможностей предприятий.

К числу мер экономического воздействия, стимулирующих предприятия функционировать и развиваться в рамках интегрированных объединений можно отнести следующие:

- прямые государственные инвестиции в развитие производственного сектора;
- развитие форм государственно-частного партнерства;
- государственные гарантии по кредитованию для предприятий;
- предоставление из бюджетов субъектов федерации субсидий на покрытие части процентной ставки по банковским займам;
- содействие развитию вертикально-интегрированных объединений на долевых началах;
- финансирование проектов средствами Фонда развития промышленности;
- субсидирование затрат на проведение НИОКР по приоритетным направлениям развития отраслей;
- предоставление возможности для реструктуризации кредиторской задолженности предприятий;
- налоговые льготы предприятиям, входящим в вертикально-интегрированные структуры;
- совершенствование налогового законодательства в субъектах базирования вертикально-интегрированных структур.

На основании проведенного исследования процессов формирования и развития интегрированных структур в российском про-

изводственном секторе можно сделать следующие основные выводы:

1. Предприятия, объединенные в вертикально-интегрированные структуры, имеют сравнительно больший экономическим потенциал и, соответственно, более широкие возможности в контексте стратегического развития, чем самостоятельные предприятия. Это особенно важно при осуществлении проектов модернизации производства. Они выступают катализаторами экономического развития промышленного комплекса в целом, о чем свидетельствуют мировой и отечественный опыт.

2. У большинства российских предприятий уровень технологической интеграции в настоящее время продолжает оставаться неоптимальным.

3. Процесс формирования и развития вертикально-интегрированных структур должен происходить при активной поддержке федеральных и региональных органов государственной власти, предусматривающей различные институциональные методы регулирования, инструменты прямого и косвенного воздействия, а также различные формы программно-целевого управления.

4. Проблемы технико-технологического обновления предприятий, недостаточность инвестиций в программы модернизации производства, а также возникновение новых форм общественного спроса, характерных для инновационной экономики, обуславливают необходимость проведения дальнейших научных исследований в области развития предприятий, отраслей и комплексов с учетом стратегических задач экономического развития страны.

Литература

1. Боткин О.И., Сутыгина А.И., Боткин И.О., Сутыгин П.Ф. Экономическая сущность в управлении собственностью // Проблемы региональной экономики, 2017. № 1-2. С. 29-43.
2. Гребенкин И.В. Влияние уровня диверсификации на инновационную активность в обрабатывающей промышленности // Экономика региона, 2018. Т. 14. №. 2. С. 600-611.
3. Гребенкин И.В., Боткин И.О. Роль кластеров в экономическом развитии региона // Проблемы региональной экономики, 2017. № 3-4. С. 52-61.
4. Губанов С.С. Основной вызов России: переход от экспортно-сырьевой модели к неиндустриальной // Проблемы теории и практики управления, 2014. № 11. С. 38-45.
5. Губанов С.С. Ученый экономист о том, как обустроить Россию [Электронный ресурс]. URL: <https://aftershock.news/?q=node/538454&full> (дата обращения 13.01.2019).
6. Кожевников С.А. Управление формированием и развитием вертикально интегрированных структур в экономике России // Экономические и социальные перемены в регионе: факты тенденции, прогноз, 2016. № 6. С.53-69.

7. Мичурина, О.Ю. Теория и практика интеграционных процессов в промышленности: монография // М.: ИНФРА-М, 2016. 287 с.
8. Непринцева Е.В., Шубин С.А. Особенности оценки эффективности вертикально-интегрированных структур // Региональная экономика: теория и практика, 2007. № 12 (51). С. 76-83.
9. Россия в цифрах. 2017. Краткий статистический сборник // М.: Росстат, 2017. 517 с.
10. Рейтинг ведущих Российских компаний [Электронный ресурс]. URL:<http://expert.ru/dossier/rating/expert-400/> (дата обращения 12.01.2019).
11. Старикова М.С. Управление эффективностью интеграционных взаимодействий промышленных корпораций: монография // Белгород: БГТУ им. В.Г. Шухова, 2014. 108 с.
12. Терешин А.А. Сущность, типы и возможности вертикальной интеграции // Наука через призму времени, 2018. № 7(16). С. 79-81.
13. Титов О.А., Цветных А.В., Данильченко Ю.В. Модель проектирования вертикально интегрированной корпоративной структуры оборонно-промышленного комплекса // Менеджмент социальных и экономических систем, 2017. Т. 4. № 4 (8). С. 18-25.
14. Тополева Т.Н. Исследование принципов и факторов устойчивого развития промышленного предприятия // Вестник НГИЭИ, 2018. № 6 (85). С.85-96.
15. Тополева Т.Н. Управление модернизацией предприятий машиностроения в рамках интегрированных корпоративных структур // Управленческие науки, 2018. Т 8. № 3. С. 108-119.

УДК 338

Оценка затрат на техническую эксплуатацию подвижного состава автобусного транспорта

В.В. Тургенева, аспирантка кафедры «Управление»,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области

«Технологический университет», г. Королев, Московская область,

В.Д. Секерин, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика и организация»,
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Московский политехнический университет», г. Москва

Одним из показателей эффективности технической эксплуатации автобусного транспорта являются затраты на поддержание его в технически исправном состоянии. Анализ данных затрат представляет собой объективно необходимый элемент управления автотранспортным предприятием. В статье рассмотрены вопросы о роли и месте автобусного транспорта в экономике города Москвы. Определено значение технической эксплуатации в системе автобусного транспорта. Особое внимание уделяется анализу структуры затрат на техническую эксплуатацию подвижного состава автобусного транспорта.

Автобусный транспорт, подвижной состав, техническая эксплуатация, структура затрат.

Cost assessment of the bus fleet technical maintenance

V.V. Turgeneva, Department of Management,
State Educational Institution of Higher Education

Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region,

V.D. Sekerin, Dr. Sc. (Economics), Professor, Organization and Economic Department,
Moscow Polytechnic University, Moscow

To assess the effectiveness of bus fleet technical maintenance, service cost evaluation should be organized. This cost analysis is essential for effective management at automobile operating company. The article describes the bus transport position in Moscow transport economy. The importance of technical maintenance in a bus transport system is defined. Special attention is given to the cost structure investigation.

Bus transport, fleet, technical maintenance, cost structure.

Успешное развитие экономики неразрывно связано с совершенствованием ее транспортной системы. Для современных мегаполисов значение транспорта огромно. Система городского пассажирского транспорта играет важнейшую роль в жизни городов, в решении вопросов, связанных с проблемами обеспечения безопасного, качественного и комфортабельного транспортного обслуживания [3, С.28].

Город Москва является крупнейшим транспортным узлом России. Развитие транспортной инфраструктуры Москвы является важным направлением модернизации не только столичного региона, но и всей страны. Огромный вклад в развитие города напрямую зависит от того, насколько эффективно организовано обслуживание пассажирского транспорта.

На городском пассажирском транспорте в городе Москве совершается более 14 млн. поездок в сутки и более 5 млрд. поездок за год [7, С.9].

В текущей экономической ситуации в структуре городского пассажирского транспорта Москвы существенная роль принадлежит автобусным перевозкам. Автобусный транспорт является одним из основных видов городского пассажирского транспорта, ключевым элементом устойчивой транспортной системы, а также важнейшим инструментом обеспечения устойчивой мобильности населения города [11, С. 152]. Эффективная работа городского автобусного транспорта является одним из условий социальной и экономической стабильности города. На долю автобусных перевозок приходится 70% от общего объема перевозок наземным пассажирским

транспортом Москвы (рис. 1).

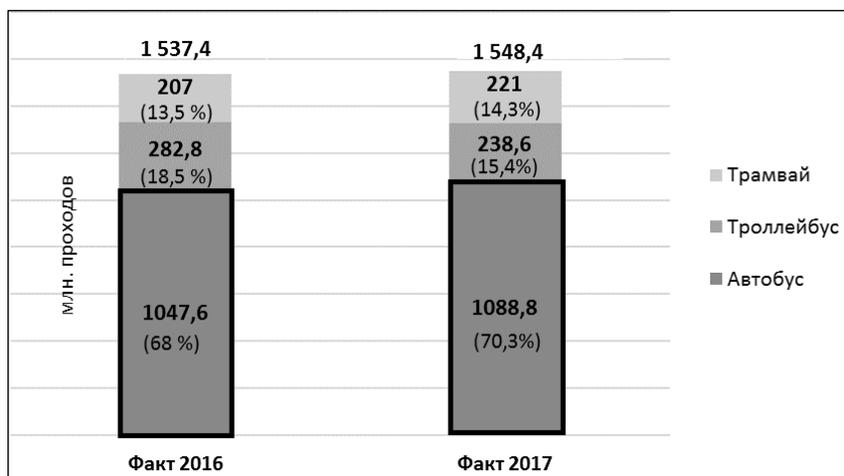


Рисунок 1 – Структура перевозки пассажиров наземным транспортом города Москвы

Автобусный транспорт не требует специальных путевых устройств и капитальных вложений в обустройство автобусных линий по сравнению с другими видами городского пассажирского транспорта. Отличается высокой маневренностью, быстротой ввода, высокими скоростями сообщений, позволяет быстро организовать перевозки для разово возникающих потребностей [11, С. 152].

ГУП «Мосгортранс» является основным оператором наземного пассажирского транспорта Москвы. Общее количество единиц подвижного состава автобусного транспорта ГУП «Мосгортранс» (на конец 2018

года) составляет 6 597 ед. Ежедневно на линии выходит порядка 5 000 автобусов (будние дни) для обслуживания более 600 маршрутов [4, С.5].

Одной из приоритетных задач Правительства Москвы – экологичность московского транспорта. На регулярных маршрутах ГУП «Мосгортранс» 87% автобусного транспорта экологического класса «Евро 4» и «Евро 5» (табл. 1). Полностью прекращена эксплуатация автобусной техники экологического класса «Евро-2» и ниже.

Таблица 1 – Характеристика линейного подвижного состава автобусного транспорта ГУП «Мосгортранс» (по состоянию на конец 2018 года)

Показатель	Общее кол-во ПС ед.	Кол-во ПС экологического класса Евро 4 и Евро 5, ед.	Кол-во ПС с низким уровнем пола, ед.	Кол-во ПС с кондиционером, ед.
Абс.	6 597	5 761	6 240	5 691
%	100 %	87 %	95 %	86 %

На сегодняшний день более 85% транспортных средств, следующих по маршрутам ГУП «Мосгортранс», – низкопольные (доля низкопольных автобусов составляет 95%). Это позволяет ускорить движение за счет удобной и быстрой посадки пассажиров, а также делает транспорт доступным для маломобильной категории граждан. Все транспортные средства ГУП «Мосгортранс» оснащены системой видеонаблюдения и спутниковой навигацией, оборудованы электронным

табло для информирования пассажиров, 86% подвижного состава автобусного транспорта оснащено системой кондиционирования, за счет чего в салоне поддерживается комфортная температура для пассажиров [4, С.17].

Основу парка автобусов Москвы составляют автобусы производства Ликинского автобусного завода (ЛиАЗ), на их долю приходится 90% подвижного состава автобусного транспорта ГУП «Мосгортранс» (рис. 2).

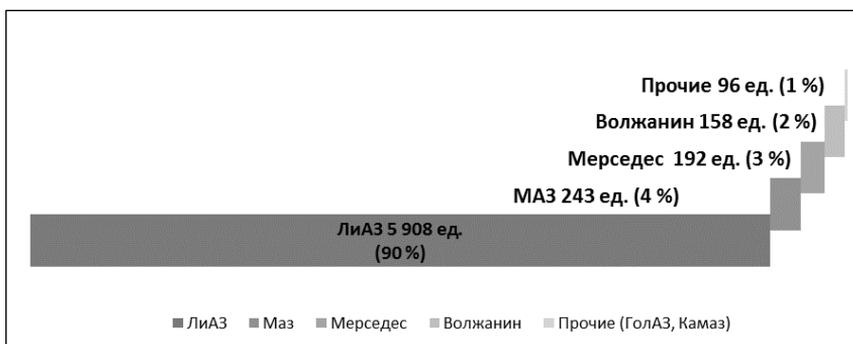


Рисунок 2 – Марочная структура подвижного состава автобусного транспорта ГУП «Мосгортранс»

На постоянной основе реализовываются мероприятия по обновлению подвижного состава автобусного транспорта Москвы. В

период с 2014 по 2018 годы ГУП «Мосгортранс» приобретено 2 616 ед. автобусов, подвижной состав обновлен на 40% (рис. 3).

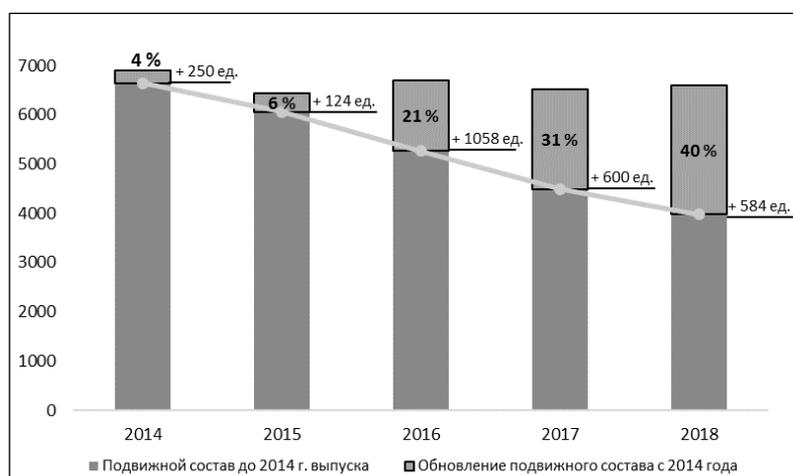


Рисунок 3 – Темпы обновления подвижного состава автобусного транспорта Москвы

Автобусный транспорт располагает большим производственно-техническим потенциалом. Однако для реализации перево-

зочного процесса необходимо поддерживать его исправное техническое состояние. Этим

занимается сфера технической эксплуатации | (рис. 4).



Рисунок 4 – Роль и место технической эксплуатации в системе автобусного транспорта

Техническая эксплуатация обеспечивает поддержание или восстановление технического состояния транспортных средств за счет комплекса работ по техническому обслуживанию и ремонту. Основной задачей технической эксплуатации является обеспечение работоспособности и реализация потенциальных свойств транспорта, позволяющих повысить производительность перевозок при одновременном снижении их себестоимости [1, С.8].

Нормальное функционирование и развитие автобусных перевозок возможно только путем соответствующей организации процесса технической эксплуатации автобусов. В настоящее время наблюдается устойчивая тенденция снижения качества функционирования сферы технической эксплуатации автобусного транспорта: фондоотдача имеет тенденцию к снижению, инженерно-техническая служба не всегда способна обеспечивать транспортный конвейер в полной мере исправным подвижным составом, квалификация ремонтно-обслуживающего персонала отстает от темпов технического прогресса подвижного состава, эффективность работы не в полной мере соответствует требуемому уровню. В условиях растущих потребностей в перевозках проблема повышения эффективности автобусного транспорта является одной из главных социально-экономических задач на современном этапе.

Складывающаяся в настоящее время ситуация обуславливает настоятельную необходимость оценки затрат на техническую эксплуатацию автобусного транспорта для нахождения путей и методов наиболее эффективного управления техническим состоянием подвижного состава, позволяющим обеспе-

чить регулярность и безопасность перевозок.

Кроме того, оценка затрат на техническую эксплуатацию важна при принятии решения о закупке типа подвижного состава автобусного транспорта: бензинового, дизельного или газового. Важным фактором в данном случае является учет не только начальных расходов (инвестиционных издержек) на приобретение транспортного средства, но и учет совокупных расходов на его обслуживание и ремонты, что позволяет эффективнее оценить альтернативы поставки новой техники.

В Российской Федерации для обеспечения работоспособности подвижного состава автомобильного транспорта принята система плано-предупредительного ремонта, основные положения которой сформулированы и закреплены в «Положении о техническом обслуживании и ремонте подвижного состава автомобильного транспорта». Схема плано-предупредительной системы ремонтов представлена на рисунке 5.

Сущность плано-предупредительной системы ремонтов является принудительная по плану постановка автомобилей, прошедших нормативный пробег, на соответствующий вид обслуживания. Виды обслуживаний отличаются друг от друга перечнем и трудоёмкостью выполняемых операций, периодичностью их выполнения.

На основе принципов плано-предупредительной системы ремонтов приведен расчет затрат на техническую эксплуатацию автобусного транспорта за установленный срок полезного использования (жизненный цикл) транспортного средства.

Для автобусов срок полезного использования отличается в зависимости от га-

баритов транспортного средства (длины) и области применения (городской, междугородней). Автобусы средние и большие длиной до 12 метров включительно и автобусы городские особо большие (автобусные поезда) длиной свыше 16,5 до 24 метров включительно входят в IV амортизационную группу, где срок амортизации или срок полезного использования имущества составляет свыше 5 лет до

7 лет включительно [8]. Организация самостоятельно определяет срок полезного использования имущества в пределах срока, предусмотренного для соответствующей амортизационной группы. Для расчета установившим срок полезного использования автобуса как 7 лет.



Рисунок 5 – Планово-предупредительная система ремонтов

Таким образом, совокупные затраты (Total costs) на техническую эксплуатацию, понесенные на всех стадиях жизненного цикла автобусного транспорта, представляются в виде:

$$TC = \sum_{t=1}^7 (C_{Tot} + C_{npt} + C_{нpt}), \quad (1)$$

где C_{To} – стоимость планового технического обслуживания. К операциям планового технического обслуживания относятся профилактические работы, которые должны выполняться в обязательном порядке в указанные сроки. В основной период эксплуатации автобуса относятся следующие виды обслуживаний: ежедневное обслуживание (ЕО), первое и второе техническое обслуживание (ТО-1, ТО-2), сезонное техническое обслуживание (СТО), дополнительные операции технического обслуживания.

C_{np} – стоимость плановых периодических ремонтов или ремонты по естественному износу. Плановые ремонтные работы не входят в перечень операций технического обслуживания, выполняются по заявке, направлены на обеспечение или восстановление работоспособности и исправности автобуса.

$C_{нп}$ – стоимость внеплановых ремонтов. К внеплановым ремонтам относятся ремонтные работы, вызванные дорожно-транспортными происшествиями, форс-мажорными обстоятельствами или действиями третьих лиц. Кроме того, к внеплановым ремонтам относятся те повреждения, которые возникли по причине нарушения требований руководства по эксплуатации автобусов.

Необходимо отметить, что при расчёте затрат на плановые обслуживания и ремонты (C_{To} и C_{np}) необходимо использовать нормативную документацию, в которой указаны нормы трудоемкости и расходы материалов, применяемых при проведении работ ЕО, ТО-1, ТО-2, СТО для конкретной марки и модификации автобуса. Затраты на внеплановые ремонты ($C_{нп}$) рассчитываются путем анализа фактических затрат на данные виды работ в предшествующем периоде с использованием статистики выхода из строя узлов и агрегатов.

Кроме того, с каждым последующим годом работы транспортного средства увеличиваются затраты на его техническую эксплуатацию. Это вызвано увеличением пробега транспортного средства и ухудшением его

технического состояния: повышением износа деталей, узлов, механизмов, приборов и агрегатов. Транспортное средство становится более требовательным и как следствие требует большего количества ремонтных воздействий.

Подводя итоги необходимо отметить, что современный мегаполис невозможно представить без быстрого, удобного и безопасного пассажирского транспорта. Автобусный транспорт является наиболее мобильным и универсальным средством коммуникации и занимает существенное место в транспортном комплексе Москвы – на него приходится 70% от общего объема перевозок наземным транспортом города.

Эффективность работы автобусного транспорта базируется на надежности транспортных средств, которая обеспечивается за счет организации технической эксплуатации подвижного состава. Роль технической эксплуатации состоит в обеспечении транспортного процесса: безотказности, безопасности,

экономичности и экологичности перевозок.

Оценка затрат на техническую эксплуатацию позволяет определить динамику показателей работы технической эксплуатации, разработать пути и методы наиболее эффективного управления техническим состоянием подвижного состава, а также помогает принять рациональное решение при выборе типа закупаемого подвижного состава.

На автотранспортном предприятии должно ежегодно вестись планирование нормативных расходов и проводиться оценка фактических затрат на техническую эксплуатацию подвижного состава автобусного транспорта. Выполнение указанных мероприятий позволяет эффективно управлять техническим состоянием транспортных средств – одним из важнейших слагаемых как уровня комфорта, так и безопасности перевозок.

Литература

1. Атапин В.Г. Основы работоспособности технических систем // Учебное пособие. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2006. 192 с.
2. Бабел М., Шкода М., Коссов Е.Е. Анализ стоимости жизненного цикла при оценке эффективности подвижного состава // Вестник ВНИИЖТ, 6/ 2013. С. 55-60.
3. Гладских Е.Ю. Общественный транспорт как логистическая система в инфраструктуре мегаполисов // Экономика и бизнес: теория и практика, 2015. № 10. С. 28-32.
4. Годовой отчет ГУП «Мосгортранс» за 2017 год [Электронный ресурс]. URL: [transport.mos.ru/common/upload/public/prezentacii/MGT_Annual_2017_rus%20\(2\).pdf](http://transport.mos.ru/common/upload/public/prezentacii/MGT_Annual_2017_rus%20(2).pdf) (дата обращения: 10.01.2019).
5. Егорова Д.С. Теоретические основы управления затратами на техническое обслуживание (ТО) и текущий ремонт (ТР) на автотранспортном предприятии // Молодой ученый, 2017. № 10. С. 224-226.
6. Москва не использует автобусы старше 4 лет [Электронный ресурс]. URL: <http://transport.mos.ru/#!/page/news/?id=9044> (дата обращения: 25.12.2018).
7. Постановление Правительства Москвы от 02.09.2011 № 408-ПП (ред. от 10.10.2016) «Об утверждении Государственной программы города Москвы «Развитие транспортной системы» на 2012-2016 годы и на перспективу до 2020 года». С. 9-10.
8. Постановление Правительства РФ от 01.01.2002 № 1 (ред. от 28.04.2018) «О Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы».
9. Положение о техническом обслуживании и ремонте подвижного состава автомобильного транспорта (утв. Минавтотрансом РСФСР 20.09.1984).
10. Рыбин Н.Н., Савельев А.В. Организационно-производственные структуры и управление технической службой предприятия автотранспортного комплекса // Учебное пособие. Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2013. С. 4-7.
11. Тургенева В.В. Место и роль автобусного транспорта в экономике Российской Федерации // Экономические аспекты технологического развития современной промышленности 10/2017/ Материалы международной научно-практической конференции. С. 150-154.

УДК 332.145

Устойчивость кластерных предпринимательских структур в условиях кризиса

Е.С. Хаценко, кандидат экономических наук, Мурманский филиал ФГУП «Почта России»,
г. Мурманск, Мурманская область

Статья посвящена проблемам и перспективам развития устойчивости кластерных объединений. Рассмотрена типологизация факторов воздействия на предпринимательскую оболочку. Определены инструменты анализа и выявления кризисных признаков на ранних стадиях. Рассмотрены меры поддержки через формирование регионального центра диагностики и финансового оздоровления.

Предпринимательские структуры; кластер; устойчивость.

The sustainability of cluster business structures in a crisis

E.S. Khatsenko, Candidate of Economic Sciences,
Murmansk branch FSUC «Russian Post», Murmansk, Murmansk region

The article is devoted to the problems and prospects for the development of the stability of cluster associations. The typology of factors influencing the entrepreneurial shell is considered. The tools for analyzing and identifying crisis signs in the early stages are defined. Considered support measures through the formation of a regional center for diagnosis and financial recovery.

The business structure; the cluster; the sustainability.

С учетом активного развития Арктической экономической зоны, формирования системы правового регулирования и социально-экономического статуса Арктического макрорегиона, становится актуальным вопрос функционирования промышленных и сервисных сегментов экономики представленных в Арктическом макрорегионе. Тенденция развития экономических макросубъектов определяется базовым сценарием развития, одной из ступеней которой является формирование промышленных, сервисных, отраслевых кластеров, формирование локальной системы производства и сбыта. Кластерное развитие экономики макросубъекта определяет лучшие пути развития региона с точки зрения ориентированности на цели функционирования макрорегиона. Формируется крупная, стабильная нейрорхозяйственная связь между всеми участниками кластерной зоны. Устойчивость региональной экономической системы прямо зависит от стабильности функционирования кластеров экономики макрорегиона. С учетом того, что кластер является производной системы хозяйственных, торговых, финансовых связей, как симбиотическая категория, в экономической наукой может рассматриваться, как единый финансово-

хозяйственный механизм, по структуре и функциям схожий с финансово-промышленными группами. Целесообразно в дальнейшем для рассмотрения системы кластерной региональной экономики использовать определение кластерных предпринимательских структур.

Кластер – система региональных/макрорегиональных предпринимательских структур, связанных между собой тесными хозяйственными, производственными, инвестиционными связями, деятельность которых направлена на развитие системы регионального производства, обеспечения процесса синергизма в формировании региональных рынков сбыта, процесса управления ответственности и обеспечением административных потребностей членов кластерного объединения.

Сформулируем определение кластерной предпринимательской структуры, как системы организационно-хозяйственных единиц, взаимодействующих друг с другом через инструменты функционирования кластера (рынок сбыта, система закупок, ценовая политика и т.д.).

С точки зрения анализа, нам полагается, наиболее актуальным рассматривать

вопросы устойчивости кластерных образований в условиях кризиса экономики предприятия. Обеспечение устойчивости, функционирования кластерных предпринимательских структур определяется системой анализа воздействия на «оболочку» кластерной предпринимательской структуры внешних и внутренних факторов. Сформулируем определение фактора кризиса в рамках исследуемой темы, фактор кризиса кластерной структуры – событие или тенденция обуславливающая изменение индикаторов состояния экономики предприятия, которое проявляется в снижении динамических данных экономических процессов предприятия, а в частности в замедлении реакции на изменение рыночных условий, негативные тенденции изменения производительности труда и т.д. Факторы образования кризисных явлений в предпринимательских структурах кластера целесообразно разделить на внешние и внутренние. К внешним мы относим факторы макрорегиональной экономической среды: устойчивость региональной экономической системы, лояльность региональной фискальной системы к предпринимательским инициативам, доступность заёмных средств через системы региональной и государственной поддержки, государственно-частное партнёрство. К внутренним относятся различного генеза риски и факторы управления, в частности текущие и перспективные правовые и финансовые риски операционной и коммерческой деятельности предприятия, ошибки в работе управленческой модели, отрицательная тенденция производительности труда, рост фонда оплаты труда административно-хозяйственного и вспомогательного персонала без индексации заработной платы основного производства и т.д.

Нам представляется предпринимательский кластер единым хозяйственно-правовым механизмом, особенностью которого является тесная связь и зависимость членов кластера друг от друга. Поэтому основной проблемой, которая поднимается авторами является диагностика кризисных явлений одного из членов кластера на ранних стадиях с целью минимизации негативных последствий для всех членов объединения.

Представим графически уровень хозяйственных связей между членами кластера (рис. 1).

Согласно рисунку 1 отдельным элементом кластерной системы являются нейрохозяйственные взаимодействия внутри структуры (контрактные, внутрифирменные, фискальные коммуникации). Кластерное взаимодействие предпринимательских структур обеспечивает членам кластера возможность эффективного управления собственностью, имуществом через эффективное управление инновационным, инвестиционным, коммерческим потенциалом, обеспечивает модификацию и одновременно оптимизацию бизнес-процессов. Кластерное взаимодействие обеспечивает параллельный рост всех основных сегментов производства. При всех положительных моментах кластерного объединения, остается открытым вопрос реакции объединённого кластера на воздействие кризисных явлений экономики. При формировании моделей экономического поведения и прогнозирования выхода, диагностики кризисных состояний необходимо рассмотреть типологизацию кластерных структур. По нашему мнению, наиболее точную типологию и определение типов кластера предложила Н.А. Кудрова [3]. Так, по мнению Н.А. Кудровой, целесообразно типологию кластеров сформировать следующим образом [3]:

1. Инфраструктурно-инновационные кластеры, характеризуются формированием в зонах активных технологических решений. С активной ролью процесса диффузий инноваций, формирования вокруг системы гарантированного потребления.

2. Инфраструктурный кластер формируется на свободной рынке, месте. Данный вид кластера не требует включения в текущие системы производства. Данный тип отличается от предыдущего отсутствием возможности анализа и расчета спроса продукции членов кластера.

3. Ультраструктурный мета-промышленный кластер создан с целью преобразования существующих типов промышленности. Предполагает функционирование на основе систем технологических, финансовых и производственных решений.

4. Кластер переосвоения технологических платформ характеризуется формированием опережающих стратегий разви-

тия финансово-промышленного потенциала территорий.

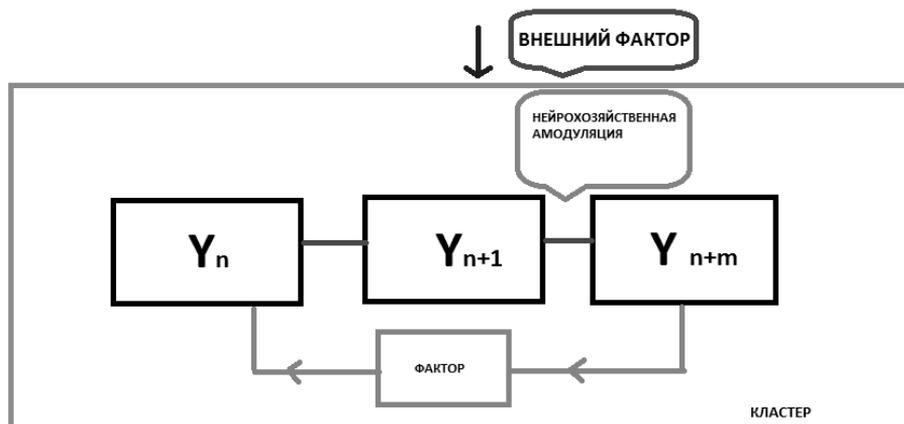


Рисунок 1 – Факторы воздействия на оболочку кластера

Исходя из обозначенной типологии кластеров, определим модели течения

кризисных явлений в кластерных образованиях (табл. 1).

Таблица 1 – Модели течения кризисных явлений в кластерных образованиях

Модель кризисного процесса	Основные характеристики	Тип кластера подверженного рискам
Внутрихозяйственная (внутрикластерная)	Характеризуется частичным разрывом хозяйственных связей между элементами кластера. Основывается на различных результатах финансово-хозяйственной деятельности членов кластера. Оценить возможно путем проведения относительного анализа динамики ЕВИТДА текущего периода к аналогичному без учета амортизации	Инфраструктурно-инновационный, инфраструктурный, метапромышленный
Потребительская	Характеризуется ухудшением показателей потребительской активности, рынки приобретают свойственные характеристики дефицита товарооборота, предложение формируется за счет импульсного спроса. Оценить возможно за счет агрегированного анализа показателей спроса и устойчивости локального рынка.	Инфраструктурно-инновационный, инфраструктурный
Реновационная	Характеризуется замедлением возраста врата первоначального плана запуска и развития проекта	Кластер переосвоения технологических платформ

В условиях активного формирования макрорегионального арктического кластера возникает проблема исследования экономического состояния региональной экономики макросубъекта и устойчивости хозяйственных и финансовых связей кластера при условии изменчивости среды функционирования. Деятельность кластеров в Арктическом макрорегионе частично закреплена в Государственной программе развития Арктической зоны, но роль данному образованию в экономиках арктических субъектов отведена незначительная и без конкретных инструментов государственной поддержки развитие маловероятно. Полагаем, что отсутствие нормативных актов, регулирующих функционирование арктических кластеров, за исключением нормы регулирования деятельности хозяйствующих субъектов общей юрисдикции (акты фискальной направленности, гражданское право, финансовое право, предпринимательское право), обеспечивает полное отсутствие финансового и предпринимательского иммунитета у членов кластера, без которого кластер подвержен влиянию негативных факторов внешней и внутренней сред различного генеза.

Нам представляется наиболее актуальным рассматривать вопрос устойчивости кластеров сервисного сектора экономики, как более диверсифицированного с точки зрения распределения ресурсов и более интересного для исследования по отраслевой принадлежности хозяйствующих субъектов. Для Арктической зоны характерны образования кластеров в зоне пищевого сервиса (ресторанные синдикаты, региональной, локальное производство товаров питания), гостинично-туристического сервиса, логистического саппорта. Так в Мурманской области центром формирования и инвестиционной поддержки кластерных образований является Корпорация развития Мурманской области, Торгово-промышленная палата Мурманской области. Данные организации нацелены на инвестиционно-методологическую поддержку кластерных образований через формирование единого инвестивционно-партнерского регионального хаба и формирование системы поддержки кластеров в вопросах корпоративного управ-

ления и оптимизации функционирования экономических систем в условиях регионального рынка.

Безусловно, методы нивелирования последствий кризисных ситуаций внутри компании, кластера, предпринимательских структур в большей степени зависят от мероприятий, проводимых компаниями ранее для диагностики кризисных явлений на ранних стадиях развития кризиса. Мы полагаем, что диагностирование кризисных явлений в компаниях процесс сложный, требующий не только достаточного уровня компетенций финансово-правового блока, но и использование моделей антикризисных мер, которые имели место применения в других сферах хозяйственной деятельности. На примере Мурманской области нам представляется возможным создание центра антикризисных решений на базе Корпорации развития субъекта. Проектирование и создание потенциальной лаборатории финансового оздоровления позволит многим компаниям, создавшим кластерное объединение предотвратить воздействие факторов кризисного процесса на экономику кластера.

Одним из потенциальных способов диагностики, который, по нашему мнению, применим при первичной диагностики кризисных колебаний компании – использование модели экспресс оценки финансового состояния членов кластера с долей рынка и выручки более 20% от общей выручки кластерного объединения. В данном контексте, мы полагаем, что ключевыми показателями анализа и оценки финансово-хозяйственной деятельности компании является анализ, следующих показателей: выручка по диверсифицированным направлениям бизнеса, темп роста выручки к аналогичным периодам. Данный показатель определяет текущий объем рынка, реакцию спроса. Второй показатель по значимости для оценки – расходы кластера, разделенные на децентрализованные (индивидуальные расходы членов кластера) и централизованные (направленные на развитие кластерного объединения, как единого макросубъекта). Рекомендуемое разделение расходов кластера по типологизации: 70% децентрализованные (частные), 30% централизованные

(общие). Следующим ключевым показателем оценки является EBITDA, как показатель финансовой достаточности компании, Данный показатель оценивается не только абсолютными показателями и относительными показателями роста, но и изменением показателей-индикаторов таких, как фонд оплаты труда, соотношения фонда оплаты труда и доходов, рентабельность капитала, выполнение плана по выручке, исполнению бюджета по расходам. На основании проведенного анализа производится рейтингование членов кластера по группам риска, определяется тактика борьбы с начинающейся стагнацией экономических показателей. Компания – член кластера попадает в фокус полной диагностики и исследования лаборатории финансового оздоровления. В дальнейшем целесообразно данную методику анализа доработать графической интерпретацией. Необходимо определить референсные значения для каждого исследуемого показателя, на основе фактических и расчетных данных сопоставить значе-

ние показателя с точкой на рабочих квадрантах матрицы диагностики кризисных признаков в компании. Так, если точка соответствующая показателю EBITDA и точка, соответствующая показателю Выручка находятся ниже системы координат (в 3 или 4 плоскостях), то вероятность наступления кризисных явлений составляет 55%. Рассмотрев проблему диагностики кризисных явлений в предпринимательских структурах кластера мы полагаем, что необходимо решение вопроса операционной поддержки кластеров с помощью государственных структур, занимающихся вопросами инвестиционной методологии (база создания лаборатории анализа и финансового оздоровления), а также формирование четкой нормативно-правовой базы, наполненной нормативными актами, определяющими точные методики расчета и диагностики кризисных явлений и методологические рекомендации по формированию финансовой политики предпринимательских структур с учётом объединения в кластер.

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]. URL: <http://static.government.ru/media/files/AtEYgOHutVc.pdf> (дата обращения: 30.12.2018).
2. 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.
3. Кудрова Н.А., Формирование и развитие региональных кластеров как точек экономического роста территории // Социально-экономические явления и процессы. 2015. № 1 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-i-razvitie-regionalnyh-klasterov-kak-tochek-ekonomicheskogo-rosta-territorii> (дата обращения: 04.02.2019).

УДК 336.22

Земельный налог в системе налогообложения РФ

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

Плата за землю это эффективный инструмент рационального землепользования в современном мире.

Меры по совершенствованию фискальной составляющей земельного налога обеспечивают самостоятельность местных бюджетов. Источником пополнения местного бюджета являются местные налоги.

В действующей налоговой системе суммы исчисленного налога поступают в местные бюджеты. Основная проблема, с которой сегодня сталкиваются руководители МО – это недостаточность средств на развитие и на текущие нужды. Вопрос об удовлетворении финансовых потребностей муниципалитетов - это вопрос доходной базы местных бюджетов.

Существующие проблемы, связанные с взиманием земельного налога разнообразны.

В отличие от рыночной оценки стоимости земли, кадастровая оценка стоимости выполняется методами массовой оценки, с применением статистической обработки показателей. Возникает необходимость учёта индивидуальных особенностей земельных участков.

Кадастровая стоимость, плата за землю, земельный налог, рыночная стоимость, местный налог, доходы бюджета.

Land tax in the tax system of the Russian Federation

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

Land pricing is an effective tool for land management in the modern world.

Measures to improve the fiscal component of the land tax ensure the independence of local budgets. The source of local budget replenishment is local taxes.

In the current tax system, the amount of calculated tax is transferred to local budgets. The main problem that the leaders of the Defense Ministry are facing today is the lack of funds for development and for current needs. The question of meeting the financial needs of municipalities is a question of the revenue base of local budgets.

The existing problems associated with the collection of land tax are diverse.

Unlike market valuation of land, cadastral valuation is performed by mass valuation methods, using statistical processing of indicators. There is a need to take into account the individual characteristics of land.

Cadastral value, payment for land, land tax, market value, local tax, budget revenues.

Земельные ресурсы являются уникальным объектом, обладающим рядом незаменимых свойств, и в то же время пространственно ограниченным. Земля оказывает воздействие на процессы функционирования и развития общества, удовлетворяя его потребности и являясь пространственной основой жизнедеятельности людей, а также основным средством производства. В связи с этим проблема управления земельными ресурсами в Российской Федерации является актуальной, особенно в условиях реформирования общественных отношений и структурных сдвигов в экономике. Острота вопросов управления земельными отношениями проявляет себя при

решении проблемы нормативного, правового обеспечения механизмов государственного регулирования земельного рынка [3, С.148].

Роль земельного налога заключается в том, что налог – важный источник формирования доходной части бюджетов муниципальных образований, финансовый инструмент государственного регулирования земельных ресурсов.

Когда все больше полномочий и обязанностей передаются на местный уровень, прежде всего в социальной сфере, потребность в налоговых поступлениях от налогов, которые полностью зачисляются в бюджеты населенных пунктов, приобретает все боль-

шее значение [2, С.27].

Вопросы, связанные с налоговой системой Российской Федерации, в современных условиях, являются наиболее важными как для государства в целом, так и для отдельных граждан и организаций. В связи с тем, что граждане воспринимают необходимость оплаты налогов очень болезненно, для государства важнейшей задачей является разработка эффективной налоговой политики на местном уровне и на уровне всего государства.

Земельный налог занимает в налоговой системе Российской Федерации особое место, так как земля является основой нашего существования, одним из главных природных ресурсов. Если она используется для личного подсобного хозяйства, сельского хозяйства, строительства частного дома, для размещения коммерческих объектов и других целей, то за нее необходимо заплатить. Земельный налог и арендная плата в современное время являются платой за использование земли.

Плательщиками налога являются физические или юридические лица, имеющие в собственности земельные участки.

Налоговой базой является кадастровая стоимость земельного участка, которая рассчитывается на основе действующего земельного законодательства Российской Федерации.

Организации, оплачивая земельный налог, самостоятельно определяют налоговую базу на основании сведений из единого государственного реестре недвижимости о каждом земельном участке, принадлежащем им, в то время как для физических лиц налоговую базу определяет налоговый орган, на основании сведений предоставленных им органами, осуществляющими кадастровый учет и государственную регистрацию прав на недвижимое имущество.

В настоящее время проблемы применения кадастровой оценки земли для исчисления земельного налога в России остаются актуальными.

Проведение государственной кадастровой оценки осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации и актами, регулирующими проведение государ-

ственной кадастровой оценки, а также законодательством об оценочной деятельности, в том числе Федеральным законом от 29.07.1998 №135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» [5, С.349].

Результаты кадастровой оценки утверждаются постановлением главы субъекта РФ. В таком постановлении указываются:

- категории земель;
- удельная единица кадастровой стоимости на 1 м² земли, установленная по географическому принципу,
- средние значения удельных показателей кадастровой стоимости земель кадастровых кварталов по категориям земель в муниципальных образованиях (поселениям в муниципалитетах);
- средний уровень кадастровой стоимости земельных участков в составе категорий в разрезе видов разрешенного использования по муниципальным образованиям;
- дата, начиная с которой применяется новая кадастровая оценка.

До следующего официального изменения кадастровой стоимости ее значение является действующим и используется для различных расчетов [7, С.72].

С 2016 г. расчет суммы налога на землю производится с учетом кадастровой стоимости земельного участка. До этого времени земельный налог рассчитывался через балансовую стоимость участка, и это было заметно менее обременительно для владельцев. В настоящее время данные о кадастровой стоимости земли можно узнать, войдя на официальный сайт Росреестра РФ. Или в личном кабинете налогоплательщика на сайте ФНС – при условии наличия кадастрового номера объекта.

При переходе на кадастровую систему исчисления земельного налога обнаружились проблемы: для налогоплательщиков и местных бюджетов, связанные с администрированием земельного налога. В отличие от рыночной оценки стоимости земли, кадастровая оценка стоимости выполняется методами массовой оценки, с применением статистической обработки показателей. Поэтому инди-

видуальные особенности земельных участков не учитываются.

Изначально законодатель ввел кадастровую оценку земли для исчисления налогообложения исключительно для снижения налогового бремени в небольших населенных пунктах. Многие муниципальные образования не имеют возможности предоставлять в налоговые органы в полном объеме всю необходимую информацию об объектах налогообложения и собственниках земельных участков. Не отражаются также местоположение земельных участков относительно центра, расположение коммуникаций и социальных объектов. А между тем сумма к уплате земельного налога не отличается.

Для детального исследования проблем обратимся к законодательству России: для рассмотрения понятия земельного налога здесь выделена глава 31 Налогового кодекса РФ.

Ставки исчисления земельного налога определяются местными властями самостоятельно в отношении земельных участков, расположенных на территории их муниципалитетов, в соответствии с 31 главой Налогового кодекса РФ.

Часть 2 статьи 389 Налогового кодекса содержит перечень объектов, не облагаемых земельным налогом: земли, выведенные из оборота, ограниченной оборотоспособности, земли в составе лесного фонда, земли, занятые водными объектами водного фонда, земли под многоквартирным домом.

Рассмотрим опубликованное письмо Министерства финансов РФ Новый порядок исчисления земельного налога от 27.09.2018 № 03-05-05-02/69137, которое разъясняет, как с 1 января 2019 г. будет исчисляться земельный налог в случае изменения кадастровой стоимости земельного участка.

Основные изменения коснутся изменений кадастровой стоимости земельных участков, внесенных в ЕГРН по основаниям, возникшим с 1 января 2019 г. Законодатель предлагает рассматривать комиссии по спорам определение кадастровой стоимости или решение суда об установлении рыночной стои-

мости объекта налогообложения при определении налоговой базы по земельному налогу.

В части 1 и 2 статьи 52 Налогового кодекса РФ определен перерасчет сумм ранее исчисленного земельного налога, который будет осуществляться не более чем за три налоговых периода. А также пункта 7 статьи 78 Налогового кодекса РФ, устанавливающего трехлетний срок для подачи заявления о зачете (возврате) излишне уплаченного налога.

Для расчета земельного налога муниципалитеты берут кадастровую оценку земель, которая в большинстве случаев оказывается выше реальной цены земельного участка, что приводит к завышению суммы налогового платежа.

Местные власти не берут во внимание инфраструктуру местоположения земельного участка.

Данная методика послужила причиной большого количества судебных разбирательств. Это приводит к снижению налоговых сборов, в свою очередь – пополнения местных бюджетов. Судебные разбирательства требуют определенного времени, а денежные средства, не поступают вовремя в местный бюджет.

При применении методики современной кадастровой оценки земли для исчисления земельного налога требуется доработка и многоуровневый подход к решению данных проблем [6, С.39-41].

В Земельном кодексе Российской Федерации установлены кадастровая и рыночная стоимости земельного участка.

Задача определения кадастровой стоимости земельных участков важна для соразмерного и обоснованного налогообложения, учитывающего последствия для государственного бюджета, налогоплательщика, развития экономики в целом [1, С.236].

Инициировать оспаривание во всех случаях могут собственники и арендаторы земельных участков:

- юридические и физические лица, если результаты определения кадастровой стоимости затрагивают их права и обязанности;
- органы государственной власти,

органы местного самоуправления в отношении объектов недвижимости, находящихся в государственной или муниципальной собственности.

В перечень таких истцов включены и правообладатели, владеющие земельными участками на праве постоянного (бессрочного) пользования, на праве пожизненного наследуемого владения, а также лица, не имеющие оформленных прав на земельный участок, но владеющие на праве собственности объектами недвижимости, расположенными на участках.

Если кадастровая стоимость была оспорена в течение налогового периода, и судом было вынесено решение об ее уменьшении, то можно использовать откорректированные данные для расчета земельного налога за все предыдущие периоды, начиная с которых применялась кадастровая стоимость, являвшаяся предметом оспаривания. Основанием служит Письмо Минфина России от 27.09.2018 N 03-05-05-02/69137.

Земля как объект налогообложения не подлежат амортизации, наряду с иными объектами природопользования. То есть земельные участки имеют неограниченный срок полезного использования, а потребительские свойства земельных участков с течением времени не изменяются.

Со вступлением в силу с 1 января 2017 г. Федерального закона от 3 июля 2016 г. № 237-ФЗ «О государственной кадастровой оценке» актуализируется вопрос о защите земельных прав. Это обусловлено широким применением кадастровой стоимости земельного участка – определенной расчетной величины, которая устанавливается в результате государственной оценки земель, которая проводится по определенным показателям (местоположению, виду разрешенного использования и др.) в порядке, установленном законодательством. Безосновательное определение кадастровой стоимости земельного участка, которое, в большинстве случаев, приводит к существенному увеличению таких платежей, не может не затрагивать права граждан и юридических лиц, являющихся законными владельцами земельных участков.

Основная часть судебных споров, связанных с оспариванием результатов определения кадастровой стоимости объектов недвижимости по искам, заявленным в соответствии с Кодексом административного судопроизводства РФ, приходится на такое основание, как приведение кадастровой стоимости объекта недвижимости в соответствие с его рыночной стоимостью (за 10 месяцев 2016 г. — 8 254 иска).

Для обеспечения обоснованной государственной кадастровой оценки земель и определения кадастровой стоимости земельных участков необходимо формирование региональных фондов данных, включающих достоверную и полную информацию о количественных и качественных характеристиках земель и земельных участков, расположенных в границах соответствующего субъекта РФ. Это также будет способствовать обеспечению земельных прав организаций, в том числе при рассмотрении административных и судебных споров.

Юридические лица, имеющие льготы по уплате земельного налога в 2018 году: религиозные организации; компании, относящиеся к ФСИН РФ; общественные организации, работающие с инвалидами, при условии, что инвалидов там 80% и более от общего числа представителей компании, а также организации, у которых имеются во владении участки с общедоступными автомобильными трассами.

Следует подчеркнуть, что освобождение на некоторое время от уплаты налогов в местные бюджеты (в том числе от уплаты земельного налога), льготные ставки арендной платы при пользовании земельными участками выступают типовыми инструментами привлечения инвестиций на территориальном уровне [4, С.241-242].

Доля земельного налога в общем объеме налоговых поступлений сравнительно невысока, но он является значительной частью в пополнении доходов местных бюджетов.

Российская Федерация является обладательницей огромного земельного пространства, которое в полной мере не используется,

в связи с этим, местные бюджеты упускают значительную часть доходов от неиспользованных земельных участков.

Повышение качества налогового администрирования земельного налога, а следовательно, и того эффекта, на который могут рассчитывать муниципалитеты, во многом будет зависеть от организации взаимодействия территориальных органов ФНС России, органов Росрегистрации, Роснедвижимости, органов государственной и муниципальной власти. На данном этапе необходимо проведение расширенных совместных совещаний,

обучений, выездных заседаний на территории соответствующих муниципальных образований с органами Роснедвижимости, Росрегистрации и БТИ. Можно создать постоянно действующую рабочую группу со всеми заинтересованными сторонами, чтобы более оперативно решать те вопросы, которые могут возникнуть при администрировании земельного налога.

Рассмотрим динамику налоговых поступлений по земельному налогу в местные бюджеты субъектов РФ на примере Республики Дагестан, см. данные таблицы 1.

Таблица 1 – Динамика налоговых поступлений по земельному налогу в 2016-2017 годы

Администрируемые доходы	2016 год		2017 год		2018 год	
	Сумма, млн. руб.	В % к предыдущему периоду	Сумма, млн. руб.	В % к предыдущему периоду	Сумма, млн. руб.	В % к предыдущему периоду
Всего поступлений	23832,9	113,6	24939,3	104,3	30 066,9	120,6
Из них по земельному налогу	947,4	119,2	1102,1	116,3	1190,0	108,0

Источник: по данным Федеральной налоговой службы России.
Дата обращения 17.04.2019. www.nalog.ru.

Анализ таблицы 1 показывает, что в периоде с 2016 по 2018 годы налоговые доходы местных бюджетов субъектов РФ увеличиваются. Доход от земельного налога в 2017 году по сравнению с 2016 годом, увеличился на 16% , или на 154,7 млн. рублей, в 2018 году увеличился на 8% или на 87,9 млн. рублей. Доля земельного налога в общем объеме налоговых поступлений сравнительно невысока, но он является значительной частью в пополнении доходов местных бюджетов.

Несмотря на рост поступлений земельного налога в местные бюджеты, его фискальный потенциал остается реализованным не в полной мере и требует дополнитель-

ного поэлементного исследования в целях поиска направлений его роста и повышения эффективности использования.

Хотелось бы отметить, что земельный налог, даже в том виде, в котором он существует, может стать действенным механизмом стимулирования развития отдельных территорий и микрорайонов, направлять это развитие на благо всем жителям. Но чтобы принимать такие грамотные решения, необходимо создать единую систему управления недвижимостью, которая бы объединяла в себе все заинтересованные в этом вопросе государственные структуры.

Литература

1. Дубровских Ю.В., Особенности определения базы и ставки земельного налога // Вестник гражданских инженеров, 2015. № 1(48). С. 230-236.
2. Литвинова С.А., Значение земельного налога в части доходов бюджета муниципалитетов: проблемы и пути повышения его эффективности // Актуальные проблемы современности: наука и общество, 2015. № 1(6). С. 27-30.
3. Мельникова А.Е. Принципы и формы правоотношений при государственном управлении земельными ресурсами // Вестник современных исследований, 2018. № 10.2 (25). С. 148-150.
4. Оганисян А.М. Проблемы земельного налогообложения юридических лиц // Аллея науки, 2018. Т. 3. № 3 (19). С. 240-243.

5. Пертли И.Р., Синенко В.А. Урегулирование споров по земельному налогу. Досудебный порядок // Бюллетень науки и практики, 2017. № 2 (15). С. 348-355.
6. Сотникова А.Н. Актуальные проблемы кадастровой оценки земли для исчисления земельного налога в РФ // Вестник ИМСИТ, 2018. № 4 (76). С. 39-41.
7. Суровцов М.М., Губадеева Н.М., Клесова А.Ю., Земельный налог: проблемы исчисления по кадастровой стоимости земельного участка // Корпоративная экономика, 2017. № 2(10). С.66-72.

УДК 332:330.59

Структурные сдвиги в потреблении домохозяйств Чувашской Республики: причины и следствия

О.Г. Васильева, кандидат экономических наук, доцент кафедры математики,
физики и информационных технологий,

О.В. Литвинова, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики,
менеджмента и агроконсалтинга,

М.С. Абросимова, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики,
менеджмента и агроконсалтинга,

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Чувашская государственная сельскохозяйственная академия»,
г. Чебоксары, Чувашская Республика

Произведен анализ структурных сдвигов в потреблении домохозяйств Чувашской Республики за последние два десятилетия с выделением причинно-следственных связей. Особое внимание уделено кризису доходов и потребления последних лет, который в свою очередь обусловил сильное сжатие внутреннего спроса.

Регион, потребление домохозяйств, тенденции.

Structural shifts in household consumption of the Chuvash Republic: causes and effects

O.G. Vasileva, cand. of econ. science, associate professor at the department
of mathematics, physics and information technology,

O.V. Litvinova, cand. of econ. science, ass. prof.,
associate professor at the department of economics, management and agricultural consulting,

M.S. Abrosimova, cand. of econ. science, ass. prof.,
associate professor at the department of economics, management and agricultural consulting,

Federal state budgetary educational institution of higher education
«Chuvash State Agricultural Academy», Cheboksary, Chuvash Republic

The analysis of structural changes in the consumption of households of the Chuvash Republic over the past two decades has been carried out, highlighting cause-effect relationships. Special attention is paid to the crisis of income and consumption in recent years, which in turn has caused a strong contraction in domestic demand.

Region, household consumption, trends.

К настоящему моменту исследователями выделено большое количество факторов, определяющих потребительское поведение индивида (домохозяйства). Еще Ф. Котлер объединил их в следующие группы: социальные, культурного порядка, личностные, психологические [8]. Факторы, влияющие на развитие регионального потребительского рынка, сегодня подразделяют на внутренние (демографические, социально-экономические, социографические, психологические) и внешние (культурные, национальные, этнические, религиозные традиции; климатические условия региона; политические и маркетинговые факторы) [7]. Их исследованию посвящены работы [4], [5], [7], [10] и др.

В масштабах страны наблюдается существенная дифференциация доходов, уровня жизни, потребления по территориальному признаку [3]. Однако рассмотрение потребления домохозяйств на уровне региона позволяет заметить, что многие характеристики потребления являются устойчивыми, поскольку изменения в половозрастном, национальном составе населения, в традициях, предпочтениях и вкусах происходят сравнительно медленно. В этом случае разнонаправленные частные отклонения в сумме нивелируются, и можно обнаружить некоторые общие закономерности, в чем и заключается задача настоящей работы. Исследование проводилось для Чувашской Республики, базу исследования составили данные Чувашстата [11], [16] о дохо-

дах, расходах и потреблении домохозяйств за 1999-2018 гг.

Когда сдвиги в потреблении связаны с научно-техническим прогрессом, они происходят постепенно, обычно в одном направлении и соответствуют общемировым тенденциям. Изменение социально-экономического положения в регионе имеет другой характер влияния на потребление: более динамичный и разнонаправленный. Поскольку величина и структура потребления являются индикаторами уровня жизни населения, то выявление тенденций в потреблении позволяет судить о направлениях изменения уровня жизни.

Главным детерминирующим фактором структурных сдвигов в потреблении региона является величина денежных доходов

населения в реальном выражении, динамика которых за последние 20 лет переживала разные этапы (рис. 1). За рассматриваемый период среднедушевые денежные доходы населения Чувашской Республики выросли в реальном выражении в 2,9 раза. Поскольку перелом тенденции в 2015 г. очевиден, весь указанный период можно разбить на 2 части. Первый – продолжительный период достаточно динамичного роста доходов в реальном выражении (2000-2014 гг.): за все время рост составил 3,4 раза, ежегодный темп прироста составил в среднем 8,5 %. В 2009 г. и 2011 г. реальные доходы не росли в силу объективных причин: последствий финансово-экономического кризиса 2008 г. и сильнейшей засухи в 2011 г.

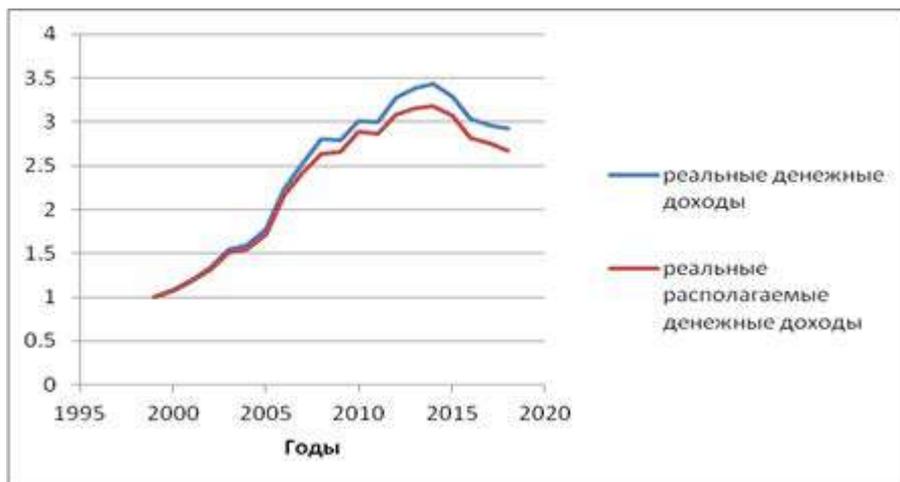


Рисунок 1 – Динамика цепного индекса денежных доходов населения Чувашской Республики в 1999-2018 гг. (1=1999 г.)

Второй период (2015-2018 гг.) связан с падением реальных доходов, за 4 года они снизились на 15%. Изучение динамики цепного индекса реальных доходов за этот период позволяет заключить, что их уровень в 2018 г. примерно соответствует уровню 2010 г. Особо следует выделить 2014 г.: формально он относится к первому периоду. Это связано с тем, что во второй половине 2014 г. проводилась активная государственная политика «замораживания» цен на продовольственные

товары и услуги ЖКХ, которая сдерживала инфляцию до начала 2015 г.

Для республики характерна высокая дифференциация доходов (коэффициент Джини составил 9,4% в 2017 г.). При этом рост доходов сопровождался усилением социальной дифференциации, а падение – наоборот, сглаживанием. Фиксируется высокий уровень бедности: практически каждый пятый житель республики имеет доход ниже величины прожиточного минимума, при том, что пороговое значение, с точки зрения экономи-

ческой безопасности, составляет 7-10%. Кроме того, с 2014 г. этот показатель быстро растет. Согласно рейтингу регионов РФ по качеству жизни, ежегодно составляемому экспертами Рейтингового агентства «РИА Рейтинг» [14], Чувашия в 2018 г. опустилась на 47 место с 40-го в 2017 г.

Более точная картина вырисовывается при анализе реальных располагаемых доходов населения. Доля обязательных платежей и взносов в общей сумме денежных доходов выросла с 5,1% в 1999 г. до 13,4% в 2018 г., т.е. налоговая и другая нагрузка на бюджет домохозяйств год от года увеличивается. В связи с этим за период 2000-2014 гг. рост реальных располагаемых доходов составил 2,67 раза, в 2015-2018 гг. произошло снижение на 16%. При этом уровень 2018 г. сопоставим с уровнем 2009 г.

Данная динамика полностью соответствовала общероссийской тенденции: в РФ 2018 г. стал пятым годом снижения реальных располагаемых доходов населения [13]. Причем их снижение в 2018 г. стало неожиданностью для правительства, так как по базовому сценарию прогноза ожидался рост на 3,4%. В условиях повышения НДС, усиления санкционного давления, относительно невысоких ожидаемых цен на нефть в 2019 г. в базовом сценарии заложен рост реальных доходов на 1%, более позитивный сценарий маловероятен. Защитить экономику от глубокой рецессии в первые годы кризиса помогли средства Резервного фонда, однако затяжной характер кризиса истощил резервы и усугубил ситуацию, создав серьезные риски в экономике. Ожидания и власти, и населения в целом пессимистичны [18], [19]. Уровень потребительской уверенности населения в IV квартале 2018 г. снизился на 3 процентных пункта по сравнению с III кварталом и составил минус 17%, следует из результатов обследования, проведенного Росстатом [18]. Состояние экономики оценивается как стагнация, происходит медленная адаптация к существованию в условиях «новой реальности»: через изменение потребительского поведения населения и усиление конкуренции в бизнесе.

В структуре денежных доходов населения основной удельный вес стабильно занимают оплата труда и социальные выплаты – более 60%; доходы от предпринимательской деятельности и доходы от собственности составляют по 7-8%.

Расходы населения тесным образом коррелируют с их доходами. В Чувашской Республике в 2017 г. из всех расходов использовано на: покупку товаров и оплату услуг – 77%; оплату обязательных платежей и взносов – 12,6%; накопление сбережений во вкладах, ценных бумагах, покупку недвижимости – 10,4%. Потребители не стали расширять свои бюджетные ограничения за счет накоплений, реакцией на затяжной кризис и неопределенность будущего стал прирост денег на руках у населения в размере 1,3%. Как отмечают исследователи [9], население стремится к созданию «подушки безопасности». В условиях падения доверия населения к финансовым институтам сберегательная активность стала возвращаться к традиционным формам: «Сбербанк плюс чулок» [10].

Главным субъектом потребительских отношений являются домохозяйства, поэтому рассмотрим, как потребительское поведение населения отразилось в потребительских расходах домохозяйств (табл. 1).

Как известно, доля расходов на питание в общей их сумме является важнейшим индикатором уровня жизни населения [6]. Наиболее благоприятными в этом смысле были 2006-2013 гг., когда доля расходов на покупку продуктов составляла 24-30%, хотя четкой тенденции не имела. С 2014 г. она стала расти и составила 36,4% в 2017 г., а вместе с расходами на питание вне дома – почти 40%, что примерно соответствует уровню 2003 г. В группе с наименьшими располагаемыми ресурсами (по 20%-ым группам) расходы на питание составили 55,2% в составе расходов на конечное потребление, при этом вклад от натурального поступления продуктов питания составил 14,1%.

Данные за 2018 г. пока отсутствуют, но можно с уверенностью сказать, что ситуация только ухудшилась. Следует отметить, что причина роста доли расходов на питание

кроется не только в снижении реальных доходов населения. Начиная с 2014 г. цены на продовольствие росли быстрее, чем в среднем по экономике. Одной из причин стало введение в августе 2014 г. эмбарго на достаточно широкий спектр продовольственной продук-

ции из ряда стран. После восстановления нарушенного равновесия на рынке цены установились на более высокой отметке, что весомо ударило по потребителю.

Таблица 1 – Структура потребительских расходов домашних хозяйств Чувашской Республики (в процентах к итогу) в 2000-2017 гг., %

Показатели	Годы					Отклонение, +/-	
	2000	2005	2010	2013	2017	2013/2000	2017/2013
Потребительские расходы – всего	100	100	100	100	100	-	-
в том числе:							
расходы на покупку продуктов для домашнего питания	49,6	31,7	28,1	30,6	36,4	-19	+5,8
расходы на питание вне дома	1,2	2,3	1,5	1,6	2,8	+0,4	+1,2
расходы на покупку алкогольных напитков	3,5	1,8	1,6	2	1,5	-1,5	-0,5
расходы на покупку непродовольственных товаров	30,5	40,7	46,5	43,1	33,8	+12,6	-9,3
расходы на оплату услуг	15,2	23,5	22,3	22,7	25,5	+7,5	+2,8

Среднегодовой темп инфляции в 2014-2018 гг. составил 6,4%. По темпам роста цен в этот период все виды продовольственной продукции можно разделить на 3 группы. В первой группе (хлеб, картофель, овощи) рост цен был ниже среднего. Во второй группе (яйца, мясо и мясoproductы, масло подсолнечное) рост сопоставим с общим индексом цен. Наибольший рост цен имел место в третьей группе – фрукты, молоко и молочная продукция, рыба, сахар. Особо следует выделить рост цен на молоко и молочную продукцию – 9,3% ежегодно, за 5 лет – на 60%; при том, что эти товары относятся к группе социально значимых. Доля расходов на покупку молока и молочных продуктов структуре потребительских расходов домохозяйств выросла с 4,6% в 2013 г. до 6,5% в 2017 г., а хлеба – с 5,2% до 6,7%.

В 2000-2013 гг. имело место улучшение структуры потребления продуктов питания в направлении приближения к рациональным нормам потребления [1] за счет роста среднедушевого потребления мяса, молока,

яиц, овощей, масла растительного; снижения потребления хлеба, сахара и кондитерских изделий [4]. В 2014-2018 гг. динамика имела противоположную направленность, что свидетельствует о падении уровня жизни. Состав продуктовой корзины стал меняться в негативную сторону (рис. 2), уменьшился физический объем потребления пищи. Энергетическая ценность продуктов питания в среднем на члена домохозяйства в 2017 г. составила 2568 ккал в сутки (при норме ВОЗ ООН 3126 ккал в сутки).

Возрастание доли расходов на оплату услуг – общемировая тенденция, и она заметно себя проявляет. Кроме того, многие виды услуг (ЖКХ, бытовые, медицинские) являются необходимыми, поэтому их доля в расходах растет. Расходы на оплату жилищно-коммунальных услуг составили в 2017 г. 10% всех потребительских расходов домохозяйств.

При расширении объемов ресурсов домохозяйства смещают потребление в сторону товаров длительного пользования, услуг, расходов на покупку дорогого движимого и

недвижимого имущества [10]. Сейчас наблюдается обратный процесс: увеличение расходов на питание и услуги ведет к вынужденной экономии домохозяйств на покупке непродовольственных товаров, недвижимости, автотранспорта. Доля расходов на покупку одеж-

ды, обуви, белья, тканей снизилась с 10,2% в 2013 г. до 7% в 2017 г., транспортных средств – с 13,4% до 6% соответственно; товаров и принадлежностей по ведению хозяйства, мебели – с 5,3% до 3,1%.

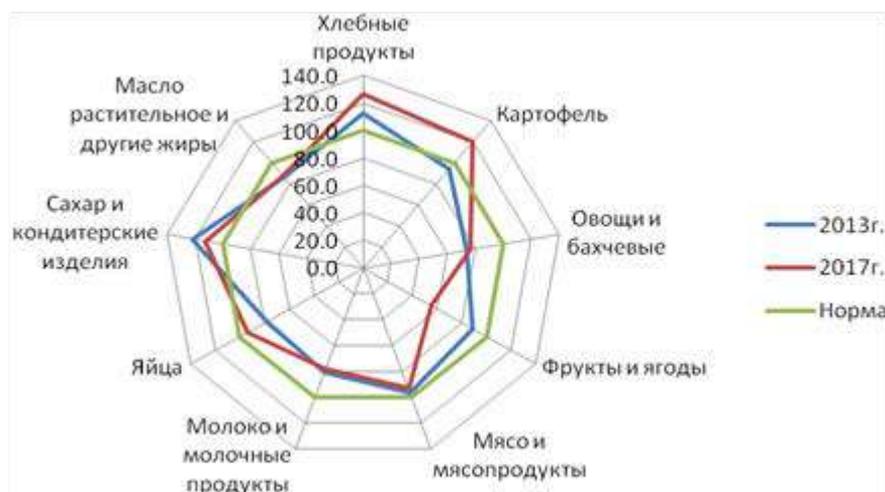


Рисунок 2 – Потребление основных видов продовольствия в домохозяйствах Чувашской Республики в 2013 г. и 2017 г., % от нормы ИП РАМН

Рынок непродовольственных товаров с начала последнего кризиса даже в номинальных ценах сжался на 7% (без учета снижения численности населения региона), а в сопоставимых – на 30%. Резкое повышение цен на эти товары имело место в 2015 г. – на 12,6%, сказалась девальвация рубля в конце 2014 г. Однако развивающийся кризис потребления не давал возможности продавцам дальше повышать цены в условиях жесточайшей конкуренции на данном рынке: в 2017 г. индекс цен на непродовольственные товары составил всего 101,9%. В силу сложившегося комплекса причин конца улучшения ситуации на этом рынке в обозримом будущем не предвидится, впереди – годы, не благоприятные для выхода на рынок, расширения бизнеса.

Сложно будет даже удержаться на рынке, сохранить рентабельность.

Описанные выше процессы не просто свидетельствуют о падении уровня жизни населения. Они не дают экономике развиваться. Следует вспомнить, что кризис 2008 г. практически не отразился на потребительском поведении населения [4]: население активно воспользовалось инструментами кредитования, а через год-два ситуация выровнялась. Кратковременность кризисных явлений в комплексе с эффективными антикризисными государственными мерами не дала затормозиться экономике, чего нельзя сказать о нынешней ситуации. Затянувшаяся слабость внутреннего спроса в комплексе с другими причинами (сравнительно низкие цены на нефть, высокий уровень процентных ставок),

по мнению экспертов Института «Центр Развития» НИУ «Высшей школы экономики», ведет к стагнации экономики [19]. Глава Минэкономразвития Дмитрий Орешкин считает, что роста отечественной экономики нужно ожидать только через несколько лет. Таким образом, в ближайшее время внутренний спрос будет сохраняться на низком уровне, особенно сжатыми будут рынки качественных услуг, товаров длительного пользования, автотранспорта и недвижимости. Эта информация представляет интерес для всех участников рынка.

Важным фактором относительной стабильности (как экономической, так и политической) являются неплохие урожаи нескольких последних лет. Чувашская Республика является аграрным регионом, в хозяйствах населения выращивается большая часть картофеля, овощей. Доля сельского населения в регионе составляет 37%, что существенно выше, чем в среднем по России (25%). Многие горожане, имеющие крестьянские корни, поддерживают связь с родственниками в деревне, получают оттуда существенное подспорье в виде натуральных продуктов питания: мяса, молока, яиц, творога, картофеля, овощей, меда и др. Симбиоз город-село вносит существенный вклад в обеспечение продовольственной безопасности населения. В 1990-е годы из-за абсолютного безденежья горожане массово выращивали продовольственную продукцию на приусадебных участках. Сегодня это прерогатива пожилого населения, тем не менее, многие домохозяйства практически не поку-

пают картофель, овощи, ягоды, яблоки. Поскольку урожайность в регионе (относящемся к зоне рискованного земледелия) очень варьируется из года в год, то существует серьезная опасность социального кризиса в случае неурожайного года, каким, например, был 2011 г. Дополнительное повышение цен из-за неурожая может стать шоком с серьезными последствиями. На наш взгляд, органам власти следует очень серьезно относиться к данным рискам и иметь конкретный план действий на случай неблагоприятной ситуации.

Итак, в 2014 г. произошел перелом сложившихся в предшествующие годы многих позитивных тенденций в потреблении. Они свидетельствуют о значительном падении уровня жизни. Ненадолго забытые «модели выживания» [10] домохозяйств вновь стали актуальны. Согласно прогнозам, в 2019 г. реальные денежные доходы населения будут стагнировать [12]. Данные Росстата за январь 2019 г. свидетельствуют в пользу такого прогноза. Это важно учитывать при планировании социальной политики государства. Повышение благосостояния населения есть главная цель современной политики государства, особенно актуальна проблема бедности населения, сильной дифференциации по доходам. Наименее обеспеченные слои населения не могут удовлетворить даже базовые физиологические и социальные потребности. Сейчас они очень сильно нуждаются в поддержке, и это должно стать приоритетом государственной политики в ближайшие годы.

Литература

1. Об утверждении Рекомендаций по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающих современным требованиям здорового питания [Электронный ресурс]. Приказ Министерства здравоохранения Российской Федерации от 19 августа 2016 г., № 614.: Гарант: [информационно-правовой портал]. URL: <https://base.garant.ru/71485784> (дата обращения: 17.02.2019).
2. Артемьева Л.В. Региональный потребительский рынок: приоритеты развития и государственного регулирования в посткризисный период // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии? 2012. № 2. С. 45-47.
3. Баландина С.В., Рябова С.Г. Доходы и уровень жизни населения в региональном измерении [Электронный ресурс]. URL: http://e-notabene.ru/flc/article_20011.html (дата обращения: 21.02.2019).
4. Васильева О.Г. Влияние экономического кризиса на потребление домохозяйств в Чувашской Республике // Экономические, правовые, организационно-управленческие аспекты развития трудовых ресурсов в современных условиях глобальных рисков: Сборник материалов Междунар. научно-практ. конф. (10 февраля 2016 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2016. С. 95-99.
5. Данильченко В.А. Факторы развития регионального потребительского рынка // Экономика и управление, 2013. № 16. С. 39-44.

6. Жеребин В.М., Романов А.Н. Уровень жизни населения: основные категории, характеристики и методы оценки: монография // М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. 592 с.
7. Кожухова Л.И., Беспаленко Р.О., Тихомиров Е.А. Методы определения границ товарных рынков, ориентированных на потребителя // Лесной вестник (МГУЛ), 2008. № 5 (62). С. 130-133.
8. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. / Общ. ред. Е.М. Пеньковой // М.: Прогресс, 1990. 511 с.
9. Малева Т.М. 2014-2015 годы: экономический кризис – социальное измерение // М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2016. 112 с.
10. Овчарова Л.Н., Попова Д.О. Доходы и расходы российских домашних хозяйств: что изменилось в массовом стандарте потребления // Мир России. Социология. Этнология, 2013. № 3. С.3-34.
11. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Чувашской Республике [Электронный ресурс]. URL: <http://www.chuvash.gks.ru/> (дата обращения: 20.02.2019).
12. Официальный сайт ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (Финансовый университет) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fa.ru/News/2019-01-29-researchtotal.aspx> (дата обращения: 27.02.2019).
13. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 27.03.2019).
14. Рейтинг российских регионов по качеству жизни [Электронный ресурс]. URL: <https://gia.ru/20190218/1550940417.html> (дата обращения: 19.03.2019).
15. Рябова С.Г., Долгова Е.В. Исследование социально-экономической дифференциации регионов Приволжского федерального округа // Региональное развитие, 2014. № 1. С. 29-34.
16. Статистический ежегодник Чувашской Республики 2018: Стат. сб. Чувашстат. Чебоксары. 2018. 430 с.
17. Третьякова О.Г., Рожкова Д.С. Анализ факторов, влияющих в Российской Федерации на уровень конечного потребления домашних хозяйств // Финансовая аналитика: проблемы и решения, 2017. Т.10. Вып. 5 С. 518-533.
18. Уровень потребительской уверенности населения снизился в IV квартале 2018 г. на 3% по сравнению с показателем в III квартале 2018 г. и составил минус 17%, сообщает Росстат. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vestifinance.ru/articles/113278> (дата обращения: 23.03.2019).
19. Экономика России в зоне риска: эксперты не ждут сдвигов в лучшую сторону [Электронный ресурс]. URL: <https://newdaynews.ru/moskow/655846.html> (дата обращения: 22.03.2019).

УДК 332.14

Инициативное бюджетирование: опыт российских регионов

Н.А. Лысова, кандидат экономических наук, доцент,

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС),
г. Москва

В статье рассмотрен опыт инициативного бюджетирования в муниципальных образованиях российских регионов. Исследованы формы участия населения в принятии решений, выборе общественных проектов, их реализации и софинансирования. Анализ практик позволил выявить особенности и перспективы российской модели инициативного бюджетирования.

Инициативное бюджетирование, общественные проекты, софинансирование, общественные инициативы, местный бюджет, муниципальное управление.

Initiative budgeting: experience of Russian regions

N.A. Lysova, candidate of Economic Sciences, assistant Professor,

Department of State Regulation of Economy the Institute of Public Administration and Civil Service
of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA), Moscow

Experience of participatory budgeting in municipalities of Russian regions is reviewed in the paper. Forms of participation of the population in decision-making, as well as in the selection, realization and co-financing of public projects have been investigated. The analysis of the practices made it possible to identify the features and prospects of the Russian model of initiative budgeting.

Participatory budgeting, public projects, co-financing, public initiatives, local budget, municipal governance.

В муниципальных образованиях России широкое распространение получил механизм вовлечения населения в решения хозяйственных и финансовых вопросов местного сообщества – инициативное бюджетирование. В зарубежной практике этот процесс называют партисипаторным бюджетированием. Понятие participatory в переводе с английского языка означает «вовлечённый» и характеризуется участием местного населения в принятии решений по актуальным проблемам жизнедеятельности муниципального образования, а также в распределении средств муниципального бюджета. В связи с этим партисипаторное бюджетирование относится как к экономической, так и социальной категории и его принято считать одним из инструментов демократии.

Мировое сообщество, как минимум, уже тридцать лет применяет механизм партисипаторного бюджетирования. Впервые партисипаторное бюджетирование, как форма демократии, было предпринято в Латинской Америке в 1989 году в городе Порту-Алегри. Суть этого механизма заключалась в привлечении граждан к решению социально значи-

мых вопросов в муниципальных образованиях. Граждане самостоятельно на общих собраниях решали, на какие проекты и сколько бюджетных средств необходимо потратить. В настоящее время в США и во многих странах Европы и Азии партисипаторное бюджетирование переживает вторую волну подъема. В России этот демократический процесс представлен инициативным бюджетированием и, по мнению экспертов, является первым этапом партисипаторного бюджетирования.

В процессе реализации данного механизма сформировались особенности и модели, характерные для той или иной страны. Очевидно, что опыт стран демонстрирует востребованность и актуальность партисипаторного бюджетирования, а ученые и практики активно обращаются к его анализу. Теоретические основы партисипаторного бюджетирования заложены в исследованиях зарубежных ученых Дж. Аллегретти, И. Сентомера, К. Херцберга, Н. Диас.

В 2018 году за рубежом под редакцией Нельсона Диас было опубликовано исследование «Надежда на демократию: 30 лет совместного бюджетирования по всему миру»

(«Hope for Democracy. 30 years of participatory budgeting worldwide») [4]. Издание представляет серию статей о тенденциях партисипаторного бюджетирования в разных странах мира, о поддержке этих проектов международными организациями, в частности, Всемирным банком.

В нашей стране по данной проблеме за последние годы опубликованы научные статьи, обзоры материалов «круглых столов» и научных конференций, разнообразие позитивных эффектов инициативного бюджетирования стали предметом обмена опытом и научных исследований. Существенный вклад в изучение отечественного опыта инициативного бюджетирования внесли В.В. Вагин, Н.А. Шаповалова, Н.В. Гаврилова, Ю.И. Черкасова и ряд других ученых.

Интерес зарубежных и отечественных ученых и экспертов к партисипаторному бюджетированию обусловлен, прежде всего, тем, что этот механизм рассматривается как инструментарий взаимодействия власти и общества, и, прежде всего, как инструментарий управления, основанного на демократиче-

ских принципах, а также как инструмент пополнения местного бюджета.

В муниципальных образованиях Российской Федерации большое распространение получила методика инициативного бюджетирования, которое представляет одну из форм развития демократии на низовом уровне. Актуальность инициативного бюджетирования обусловлена участием населения в решении самых насущных вопросов, в числе которых благоустройство территорий, развитие социокультурной и жилищно-коммунальной инфраструктуры и т.п.

В докладе Министерства финансов, подготовленном совместно с Центром инициативного бюджетирования НИФИ Минфина России за 2018 год выявлены и классифицированы основные направления, по которым формировались проекты инициативного бюджетирования в муниципальных образованиях (табл. 1). В представленную таблицу вошли данные тридцати трех субъектов России, которые были получены в ходе изучения тридцати восьми практик инициативного бюджетирования.

Таблица 1 – Типология реализованных проектов инициативного бюджетирования в субъектах российской Федерации в 2016–2017 годах, % [6]

№	Типы проектов ИБ	2016	2017*
1	Объекты водоснабжения, водоотведения	11,0	10,7
2	Автомобильные дороги и сооружения на них	14,5	14,9
3	Объекты уличного освещения	8,7	4,0
4	Объекты для обеспечения первичных мер пожарной безопасности	2,8	1,5
5	Объекты для обеспечения жителей услугами бытового обслуживания	0,2	0,2
6	Объекты культурного наследия (памятники, музеи)	2,1	2,3
7	Образовательные и культурные учреждения + учреждения библиотечного обслуживания населения	11,7	19,8
8	Объекты физической культуры и массового спорта	4,6	6,8
9	Обустройство игровых площадок	8,8	8,5
10	Места массового отдыха населения и объекты организации благоустройства	18,1	18,9
11	Места захоронения	3,7	4,0
12	Объекты сбора твердых коммунальных/бытовых отходов и мусора	5,3	0,8
13	Событийные проекты (праздники, фестивали)	4,6	0,2
14	ЖКХ (ремонт фасадов и кровли), организация теплоснабжения, канализации, газопроводов	н/д	2,7
15	Крупные инфраструктурные проекты (мосты, плотины, благоустройство водоемов)	н/д	0,0
16	Приобретение оборудования, техники, транспорта	н/д	0,3
17	Иные объекты	4,0	4,4
	Всего проектов:	100%	100%

Источник: НИФИ Министерства финансов Российской Федерации.

Сущность и предназначение инициативного бюджетирования – это повышение качества жизни через развитие инициатив населения в принятии решений и реализации проектов, предложенных самим населением. Участие может выражаться в обсуждении местным сообществом выбираемых проектов на общих собраниях или в социальных сетях с помощью краудсорсинга, в их софинансирова-

нии, уровень которого определяется населением, а также в контроле за исполнением и расходованием средств на проекты.

В 2017 году экспертами отмечается существенное увеличение заявок на предлагаемые инициативные проекты. Возросший интерес к практике инициативного бюджетирования за последние годы можно проследить по данным таблицы № 2.

Таблица 2 – Количественные характеристики инициативного бюджетирования в Российской Федерации за период 2015–2017 гг. [5]

Наименование показателя	2015	2016	2017
Количество субъектов РФ, вовлеченных в реализацию практик инициативного бюджетирования, ед.	7	16	57
Объем региональных субсидий на реализацию программ инициативного бюджетирования, млрд руб.	1,4	5,1	7,7
Софинансирование со стороны населения и бизнеса, млрд руб.	0,4	0,7	1,1
Общая стоимость проектов инициативного бюджетирования, млрд руб.	2,4	7,0	14,5
Количество реализованных проектов, тыс. ед.	2,7	8,7	15,9

Показатели, представленные в таблице 2, демонстрируют не только рост количества субъектов, вовлеченных в процесс инициативного бюджетирования, но и рост реализованных проектов. Финансовая поддержка проектов региональными органами власти, безусловно, усиливает мотивацию населения на реализацию этого механизма.

Данный механизм характеризуется, прежде всего, участием населения в принятии решений и вовлеченностью в справедливое и эффективное распределение средств муниципального бюджета на проекты местного сообщества. Кроме этого, важнейшим элементом инициативного бюджетирования следует назвать то, что оно способствует открытости как самой деятельности органов местного самоуправления, так и открытости местных бюджетов. Как отмечает В.В. Вагин «по данным социологических исследований в регионах проведения проектов инициативного бюджетирования, отчетливо видна динамика увеличения численности людей, удовлетворенных качеством поселенческой инфраструктуры. Но едва ли не самое главное - граждане меняют свое отношение к власти, рас-

тет уровень доверия к тем руководителям, которые лично участвуют и поддерживают развитие инициативного бюджетирования в своих муниципальных образованиях и регионах» [3,106]. Отметим, что названные особенности инициативного бюджетирования создают условия развития гражданского общества и гражданской активности и, тем самым, укрепляет основы бюджетного федерализма.

Практики участия граждан в реализации общественных инициатив и проектов за 10-15 лет в Российской Федерации были представлены рядом различных форматов. В их числе Программы поддержки местных инициатив, «Народный бюджет», самообложение, инициативное бюджетирование. С одной стороны, можно найти много общего в этих практиках, с другой стороны, в каждой из них есть свои особенности.

Федеральным законом № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 2003 года была предусмотрена практика самообложения граждан. В соответствии со статьей 56 ФЗ № 131, «под средствами самообложения граждан понимаются разовые пла-

тежи граждан, осуществляемые для решения конкретных вопросов местного значения. Размер платежей в порядке самообложения граждан устанавливается в абсолютной величине равным для всех жителей муниципального образования». [1]. Процедура самообложения населения инициируется органами местного самоуправления, а население относится к этой инициативе как к дополнительному налогу.

Идея самообложения не нова, она использовалась в России на постоянной основе ещё в конце 19 века и вплоть до 1927 года. Самообложение находилось в ведении земельных обществ, и законодательно регулировалось общесоюзным законом от 1924 года «О самообложении населения для удовлетворения местных общественных нужд». В документе законодательно была закреплена сложившаяся в земельных обществах практика проведения самообложения на принципах добровольности и уравнительного расклада сборов. Закон обобщенно определял целевую направленность - удовлетворение хозяйственных и культурных нужд деревни. Функция местных Советов заключалась лишь в регистрации сельских сходов, где граждане добровольно голосовали о самообложении [15].

В современной России с 2007 года с целью социально-экономического развития муниципалитетов осуществляется Программа поддержки местных инициатив (ППМИ), организованная Всемирным банком. Программа предусматривает активное участие местного сообщества в выборе социальных проектов, которое происходит на общих собраниях, а также их частичное финансирование. Основные финансовые средства выделяют региональные власти, дополнительные средства обеспечивают муниципалитеты и местный бизнес. Всемирный банк оказывает помощь в обучении муниципальных глав, организации собраний населения, оформлении заявок на проекты, кроме того, проводит анализ результатов и распространение лучшего опыта. По мнению Н.Ш. Розе и А.В. Куликова программы поддержки местных инициатив нашли широкий отклик: «стоит отметить, что наибольшее распространение на территории Рос-

сии имеет Программа поддержки местных инициатив в силу разработанной и адаптированной под условия российской экономики методологии и благодаря методологической поддержке Всемирного банка. Данная программа изначально была ориентирована на сельское население, и механизмы, выработанные в процессе ее апробации, на сельских территориях являются довольно эффективными» [14].

Начиная с 2011 года в практику муниципального управления были внедрены проекты «Народный бюджет» (или «Открытый бюджет», «Бюджет для граждан»), которые можно считать прообразом инициативного бюджетирования. Под «Народным бюджетом» понимается проект, направленный на решение социально значимых вопросов муниципальных образований. Объекты проектов «Народного бюджета» выдвигаются населением, цель проектов - обеспечить прозрачность управления общественными финансами и информировать граждан о приоритетах бюджетной политики. Механизм реализации «народного бюджета», как и программы поддержки местных инициатив, включает определение населением приоритетного проекта, контроль за его исполнением, а также софинансирование.

С 2013 года подобные практики стали называться инициативным или партисипаторным бюджетированием. Популярность этого механизма в муниципальных образованиях большинства субъектов Российской Федерации набирает силу. В 2017 году к реализации инициативных проектов подключились муниципалитеты из 57 субъектов Российской Федерации [9]. Расходы региональных бюджетов на проекты инициативного бюджетирования в 2016 году составляли 5,1 млрд. рублей, в 2017 году их объем оценивают в 7,7 млрд. рублей. Софинансирование населением и бизнесом в 2016 году составляло 0,7 млрд. рублей, в 2017 году оно достигло – 1,1 млрд. рублей. Общее количество проектов, включая проекты 2018 года, достигло 15942 единиц [6].

Несмотря на широкое распространение в практике российских муниципальных образований, инициативное бюджетирование

находится ещё в стадии становления и поиска оптимальных вариантов, подходящих к условиям тех или иных регионов. Между тем, накопленный опыт позволяет выделить ряд особенностей и достоинств, характерных для инициативного бюджетирования в России. Рассмотрим некоторые из них.

Отечественные и международные эксперты одним из достоинств инициативного бюджетирования российских муниципальных образований выделяют соответствие процессов инициативного бюджетирования бюджетному процессу муниципального образования. Об этом свидетельствует то, что при проведении инициативного бюджетирования местное самоуправление осуществляет его по принятым бюджетным формам, а это, в свою очередь, повышает прозрачность и отчетность процесса инициативного бюджетирования. Открытость процесса инициативного бюджетирования значительно увеличивает доверие к власти, способствует более эффективному управлению на региональном и местном уровнях. Опрос и сбор мнений населения на общих собраниях и через социальные сети повышают вовлеченность местного сообщества в принятие решений и их реализации.

К следующей особенности российского опыта относится то, что в России инициативное бюджетирование сосредоточено в селах, поселках городского типа и малых городах. Именно на низшем территориальном уровне формируются самые удачные практики. Большинство проектов носит ярко выраженный социальный характер и направлены на решение самых острых проблем. Инициативное бюджетирование становится реальным инструментом местного самоуправления и финансирования на низовом, поселенческом уровне решения тех проблем, которые волнуют население. Так, в 2017 году в Оренбургской области заявки на участие в проектах инициативного бюджетирования подали 32 сельских поселения из 15 муниципальных районов области, в 2019 году их количество увеличилось до 121. Число муниципальных образований, подавших заявки на конкурсный отбор, тоже возросло – до 36 [13]. Два предыдущих года в области распределяли по 30

миллионов рублей, а на 2019 год сумма увеличена до 50 миллионов рублей. В 2019 году планируется реализовать 69 проектов общей стоимостью 74,8 миллиона рублей, при этом вклад областного бюджета в реализацию проектов составляет большую часть – 49,6 миллиона, или 66,3% [8].

По мнению экспертов Всемирного банка, курирующего проекты, наиболее высокие по стране показатели вовлеченности населения наблюдаются в Республике Саха (Якутия). Более 42% населения проживающих в муниципалитетах приняли непосредственное участие в обсуждении проектов [16]. Качество реализации проектов народных инициатив и существенные достижения в благоустройстве местных сообществ позволили Республике Саха (Якутия) в ноябре 2018 года участвовать в международном конкурсе по партисипаторному бюджетированию в Барселоне и по представленным проектам войти в пятерку мировых лидеров. В 2018 году в Республике о своих намерениях принять участие в инициативных проектах заявляли 373 муниципальных образования, в т.ч. северных и арктических – 78. Уже в начале 2018 года 277 муниципальных образований представили 350 заявок, из них северных и арктических районов – 56. Запрошенная сумма республиканской субсидии по этим заявкам составила 375,7 млн. руб. [11]. Проведенные мероприятия инициативного бюджетирования сформировали у администраций муниципальных образований свои подходы. Во-первых, по мнению муниципальных и региональных управленцев, эффективнее осуществлять одновременно не один, а как минимум два проекта, это будет более полно отвечать предпочтительным запросам населения. Во-вторых, наиболее целесообразно выполнение проектов рассчитывать не на один, а на два года, что позволит рационально сформировать необходимый объем финансовых средств, а также поэтапно и своевременно осваивать выделенное финансирование.

Ещё одной характерной особенностью российской модели инициативного бюджетирования является софинансирование проектов населением. В зарубежной практике

этот элемент присутствует значительно реже. В Ставропольском крае уровень софинансирования населением доходит до 2,7 процента [10], в среднем по регионам России софинансирование населением составляет до двух процентов. Важно отметить, что в инициативном бюджетировании стал принимать участие крупный бизнес. Во-первых, предприятия крупного бизнеса становятся участниками в софинансировании инициативных проектов. Во-вторых, в ряде муниципальных образований социальные объекты, выполненные в рамках инициативного бюджетирования, обслуживаются бизнесом, например, оплачиваются жилищно-коммунальные услуги, закупается оборудование и инвентарь.

Необходимо отметить, что основными финансовыми источниками для многих крупномасштабных проектов, поддержанных населением, являются федеральный бюджет и бюджеты субъектов. Если реализация крупных проектов осуществляется совместно с другими проектами территории, то в софинансировании участвуют различные фонды. Таким примером может быть региональный проект Ярославской области «Решаем вместе!», который осуществлялся совместно с проектом «Формирование комфортной городской среды и ЖКХ» и на реализацию были задействованы средства проекта Минстроя России (рис. 1).



Рисунок 1 – Источники финансирования приоритетного регионального проекта «Решаем вместе» в Ярославской области [12]

Немаловажное значение имеет подготовка управленческих кадров в процессе инициативного бюджетирования. По мнению менеджеров регионального уровня, практики партисипаторного бюджетирования на городском, поселенческом уровне генерируют лучший кадровый потенциал органов местного самоуправления. В рамках инициативного бюджетирования предусмотрены просветительские работы по организации местного управления и его совершенствованию, повышению финансовой грамотности, способст-

вующие более качественному административному управлению и управлению муниципальными финансами.

Важнейшим событием в развитии инициативного бюджетирования стало создание в 2015 году на базе Научно-исследовательского финансового института (НИФИ) Минфина России Центра инициативного бюджетирования. Центр оказывает методическую помощь регионам в организации инициативного бюджетирования в муници-

пальных образованиях, изучает практики, обобщает и распространяет передовой опыт.

В настоящее время на сайте ФИНИ Центром представлены одиннадцать практик инициативного бюджетирования муниципальных образований, продемонстрировавшие наилучшие результаты и решения в 2017 году. Лучшие практики были определены по следующим критериям: доля регионального финансирования инициативных проектов; количество инициативных проектов; активность населения по выдвижению инициативных проектов и вовлечение граждан, как в процедуры принятия решений, так и в софинансирование; участие органов власти в повышении финансовой грамотности населения; распространение информации о предстоящих и вы-

полненных проектов инициативного бюджетирования и ряд других критериев.

В 2018 году Центр инициативного бюджетирования опубликовал «Доклад о лучшей практике развития инициативного бюджетирования в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях», в котором рассмотрены комплексные подходы к развитию инициативного бюджетирования, механизмы вовлечения граждан в процедуры принятия решений, организация региональных конкурсов инициативных проектов, финансовое обеспечение проектов. Проведенные мероприятия администрациями муниципальных образований в регионах Российской Федерации за период с 2015 по 2017 год демонстрируют значительный рост финансирования инициативных проектов (табл. 3).

Таблица 3 – Динамика финансовых показателей практик субъектов Российской Федерации в 2015 – 2017 годах, в млн. рублей [6]

Параметры	2015	2016	2017*
Общая стоимость проектов, в том числе:	2 395,0	6 995,6	14 501,8
расходы бюджетов субъектов Российской Федерации на реализацию проектов	1 375,8	5 132,6	7 678,9
Общий объем финансирования из иных источников, в том числе:	1 019,1	1 863,0	6 773,7
расходы федерального бюджета**	н/д	22,3	3 782,7
расходы бюджетов муниципалитетов	614,9	1 137,0	1 926,3
средства софинансирования со стороны населения	205,5	478,1	776,6
средства софинансирования со стороны юридических лиц	182,1	218,9	344,5
иные формы софинансирования	16,7	6,7	8,2
Общий объем внебюджетного финансирования (средства населения, юрлиц, иные формы)	402,2	703,7	1 129,3

* Расчет 2017 года произведен НИФИ на основе данных, представленных в ходе ответов на запрос Минфина России, охватывает 57 субъектов Российской Федерации.

** Включают средства приоритетного проекта Минстроя России «Формирование комфортной городской среды» и ФЦП «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014–2017 годы и на период до 2020 года» Минсельхоза России.

Проекты инициативного бюджетирования вносят существенный вклад в социально-экономическое развитие муниципальных образований и характеризуются следующими социально значимыми факторами:

- повышение уровня доверия к власти;
- вовлечение граждан в принятие решений по вопросам социально-экономического развития территории;
- повышение сохранности реализованных проектов;
- снижение иждивенческих настроений со стороны граждан.

С экономической точки зрения значимость этих проектов определяется факторами:

- вовлечение граждан в бюджетный процесс;
- повышение эффективности расходования бюджетных средств;
- осуществление контроля за использованием финансовых средств на инициативные проекты;
- привлечение дополнительного финансирования.

Активная позиция государственных органов власти в патернализме данных про-

цессов привела к тому, что на федеральном и региональном уровнях начато обсуждение о подготовке проекта федерального закона об инициативном бюджетировании. Так, подготовлены проект внесения изменений в ФЗ №131-ФЗ и в Бюджетный кодекс Российской Федерации, в которых предполагается дать дефиниции категориям инициативное бюджетирование, инициативный проект, кроме того, формируется категория инициативные платежи. Отметим, что в Пермском крае закон «О реализации проектов инициативного бюджетирования» был принят в 2016 году [2].

Однако, следует вспомнить исторические события, которые происходили в первые годы советской власти с самообложением, когда этот процесс принял регулируемый характер. В связи с тем, что в 1927 г. Постановлением ЦИК и СНК СССР «О самообложении населения», денежные средства самообложения передавались в ведение местных советов, эти сборы становились инструментом прямого налогообложения. Как пишет Ю.И. Черкасова, «фактически самообложение трансформируется в разновидность и даже составную часть единого сельскохозяйственного налога с его принципом классовости и подоходно-прогрессивным характером, отличаюсь от него лишь целевым назначением» [15].

Предполагаемые законодательные меры, рекомендуемые представителями государственных органов власти, могут привести к аналогичным результатам. Поэтому вполне резонно согласиться с ученым и экспертом Т.А. Замбровской, которая в своей статье обращает внимание, что «при получении нового статуса инициативные платежи должны прогнозироваться и планироваться на очередной финансовый год и плановый период по методике с использованием конкретного метода расчета» [7], а значит, будут подлежать фор-

мальной отчетности муниципальных органов власти. В таком случае, можно расценивать, что инициативные платежи станут обязательными и, следовательно, статус инициативности будет утрачен.

Слабый уровень социально-экономического развития многих российских муниципальных образований, низкая платежеспособность населения не располагают к регулированию данного процесса.

Таким образом, инициативное бюджетирование становится значимым явлением для российской практики и в современных экономических условиях ему необходима поддержка на всех уровнях. Прежде всего, на наш взгляд, эта поддержка должна касаться развития демократических начал, устойчивого взаимодействия власти и общества, и, что очень важно, ответственности власти перед обществом. Сложившиеся практики инициативного бюджетирования должны устояться, сформировать доверие населения к власти, увеличить число участвующих в инициативных проектах и, тем самым, утвердить демократические принципы муниципального управления, как это происходит в развитых странах.

Необходимо понимать, что инициативное бюджетирование это инструмент не только дополнительного финансирования муниципальных проектов и пополнения местных бюджетов, предложенных и выбранных для реализации самим сообществом, это инструмент демократичного управления, развития местного сообщества. Поэтому подходить к вопросу его законодательного регулирования необходимо ответственно и в настоящее время эти предложения, на наш взгляд, преждевременны.

Литература

1. «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». Федеральный закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ (ред. от 06.02.2019) // Собрание законодательства РФ. 2003. № 40. ст. 3822.
2. «О реализации проектов инициативного бюджетирования в Пермском крае (с изменениями на 10 ноября 2017 года)». Закон Пермского края от 02.06.2016 г. №654-ПК [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/423916118> (дата обращения: 24.03.2019).
3. Вагин В.В. Теоретические аспекты развития инициативного бюджетирования в России // Финансовый журнал, 2016. № 3. С. 105-114.

4. Вагин В.В., Поминалова К.В. и др. Пятьдесят вопросов об инициативном бюджетировании: учебное пособие // М.: Филинь, 2018. 86 с.
5. Величко А.В. Инициативное бюджетирование. Материалы круглого стола [Электронный ресурс]. URL: <http://bujet.ru/article/367241.php> (дата обращения: 10.03.2019).
6. Доклад о лучшей практике развития инициативного бюджетирования в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях. Министерство финансов РФ. 2018 г. [Электронный ресурс]. URL: https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=124663 (дата обращения: 09.03.2019).
7. Замбровская Т.М. Инициативное бюджетирование как инновационный подход к пополнению бюджетов публично-правовых образований [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/initsiativnoe-byudzhetirovanie-kak-innovatsionnyy-podhod-k-popolneniyu-byudzhetov-publichno-pravovyh-obrazovaniy> (дата обращения: 10.03.2019).
8. Инициативное бюджетирование в Оренбургской области [Электронный ресурс]. URL: <http://bujet.ru/article/367241.php> (дата обращения: 10.03.2019).
9. Материалы «Круглого стола» Инициативное бюджетирование как механизм поддержки местных инициатив и участия населения в решении вопросов местного значения [Электронный ресурс]. URL: https://minfin.rk.gov.ru/uploads/minfin/attachments//d4/1d/8c/d98f00b204e9800998ecf8427e/php0ZpoCG_Круглый%20стол%20на%20тему%20Инициативное%20бюджетирование%20от%2017.12.2018%20Москва%20Рекомендации.pdf (дата обращения: 23.04.2019).
10. Перспективы развития инициативного бюджетирования. Доклад губернатора Ставропольского края в Совете Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://council.gov.ru/events/news/86943/> (дата обращения: 17.03.2019).
11. Программа поддержки местных инициатив в Республике Саха (Якутия) [Электронный ресурс]. URL: <https://minfin.sakha.gov.ru/news/front/view/id/2859778> (дата обращения: 20.03.2019).
12. Проект Ярославской области «Решаем вместе!» [Электронный ресурс]. URL: https://www.nifi.ru/images/FILES/IB/Yaroslavl_region.pdf (дата обращения: 23.03.2019).
13. Проекты развития сельских поселений на основе инициативного бюджетирования в Оренбургской области [Электронный ресурс]. URL: <http://www.orenburg-gov.ru/news/economic/v-pravitelstve-oblasti-utverdili-proekty-razvitiya-selskikh-poseleniy-na-osnove-initsiativnogo-byudzh/> (дата обращения: 14.03.2019).
14. Розе Н.Ш., Куликов А.В. Сравнительный анализ партисипаторного бюджетирования в городских и сельских муниципалитетах [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sravnitelnyy-analiz-partisipatornogo-byudzhetirovaniya-v-gorodskih-i-selskih-munitsipalitetah> (дата обращения: 15.03.2019).
15. Черкасова Ю.И. Самообложение граждан: проблемы и перспективы [Электронный ресурс]. URL: <file:///C:/Users/User/Downloads/samooblozhenie-grazhdan-problemy-i-perspektivy.pdf> (дата обращения: 19.03.2019).
16. Якутия в числе лидеров по вовлеченности населения в инициативное бюджетирование [Электронный ресурс]. URL: <https://sakhalife.ru/yakutiya-v-chisle-liderov-po-vo vlechennosti-naseleniya-v-initsiativnoe-byudzhetirovanie/> (дата обращения: 14.03.2019).

УДК 336.49

Оценка инвестиционной деятельности коммерческими банками в России

В.В. Мандрон, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и статистика»,
Е.В. Радченко, магистр первого курса направления подготовки «Экономика»,
профиль «Финансы в банковской сфере»,

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского»
г. Брянск, Брянская область

Коммерческие банки реализуют активную инвестиционную деятельность, которую приходится осуществлять в условиях жесткой конкуренции и нестабильном положении экономики и финансовых рынков. В статье рассматриваются показатели, характеризующие объемы и структуры инвестирования банковским сектором в ценные бумаги. Определены основные направления инвестиционной политики банков в сложившихся экономических условиях.

Банк России, инвестиционная деятельность, инвестиционные стратегии, ценные бумаги, фондовый рынок.

Evaluation of investment activity by commercial banks in Russia

V.V. Mandron, candidate of economic Sciences, associate Professor, Department of «Finance and statistics»,
E.V. Radchenko, master of the first course in the field of «Economics», profile «Finance in the banking sector»,
Federal state budgetary educational institution of higher professional education
«Bryansk state University named after academician I.G. Petrovsky», Bryansk, Bryansk region

Commercial banks implement an active investment activity, which is to be conducted in the conditions of fierce competition and an unstable state of the economy and financial markets. The article discusses the indicators characterizing the volume and structure of investment in securities by the banking sector. The main directions of investment policy of banks in the current economic conditions are determined.

Bank of Russia, investment activity, investment strategies, securities, stock market.

Главным элементом экономической политики является активность организаций банковского сектора в инвестиционном механизме. Уровень национальной экономики государства определяет объемы ресурсов направляемых банками на инвестирование в ценные бумаги, структуру инвестиционных портфелей, выбор инструментов инвестирования.

На современном этапе российским банковским сектором накоплен большой опыт в организации инвестиционных процессов. Положительным эффектом банковского сектора является относительная стабильность в функционировании финансовых институтов, а также возможность использования сформированных банком средств при положительной переоценке финансовых инструментов входящих в инвестиционные портфели на различные операции.

На российскую экономику сильное влияние оказывает стабильность

функционирования кредитных институтов. Крупные игроки реализуют к конечному итогу перелив капитала в более высокодоходные, растущие области, неся ответственность за проводимые операции и оказываемые банковские услуги.

Финансирование долгосрочных инвестиционных мероприятий подразумевает реализацию анализа и контролирование текущей деятельности банков со стороны кредитных организаций, однако не все учреждения и организации подготовлены к этому. Там, где это выполняется, коммерческие организации являются активными участниками разработки стратегии и финансового обеспечения инновационной деятельности предприятий и научных организаций в рамках новых организационных структур [3].

Затем в соответствии с официальными статистическими данными наблюдается процесс улучшения ключевых

показателей отражающих инвестиционный климат РФ.

В состав проблем снижающих инвестиционную активность, в том числе банковских организаций можно отнести:

1. несовершенство нормативных документов, низкая капитализация российских банков,
2. высокий уровень инфляции,

3. не достаточная организация инфраструктуры фондовых рынков и др.

Для реализации успешной инвестиционной деятельности кредитные организации банки развивают несколько направлений, которые условно подразделяются на внутренние и внешние (рис. 1).

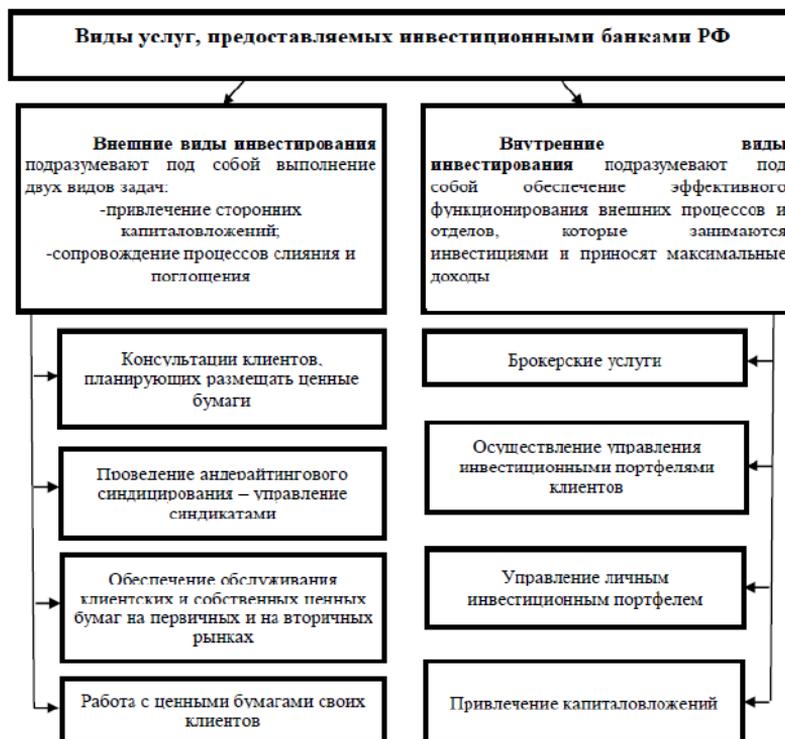


Рисунок 1 – Услуги, предоставляемые инвестиционными банками РФ [4]

При осуществлении инвестиционных сделок кредитные организации руководствуются также ФЗ «Об инвестиционной деятельности в РФ» и указаниями Банка России.

Главной целью инвестиционной деятельности банков является формирование наиболее эффективных инвестиционной стратегий, которые позволяют сформировать доходные и ликвидные инвестиционные портфели.

Инвестиционные банки, которые

организуют свою деятельность в зарубежных странах, предоставляют следующие услуги своим клиентам:

- кастодиальные и депозитарные;
- консультационная деятельность;
- посреднические услуги;
- варианты реструктуризации для бизнеса посредством M&A;
- увеличение прибыли за счет привлечения финансов.

Ключевыми задачами при реализации инвестиционных механизмов являются:

1. Снижение издержек, связанных с проведением операций на фондовых рынках;
2. Сохранение и рост клиентской базы;
3. Поддержание устойчивости и сохранности инвестиционных ресурсов банка;
4. Постоянный контроль и анализ инструментов, входящих в инвестиционные

портфели с целью контроля за доходностью, ликвидностью и надежностью [7].

Обзор данных рейтинга банков топ 10 по надежности представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Рейтинг банков по надежности по данным Центробанка на 2017 по 2018 год (список Топ-10) [9]

№	Банк	на 11.2018, тыс. рублей	на 11.2017, тыс. рублей	Изменение, %
1	Сбербанк России	26414629482	23313570211	13.3
2	ВТБ	13268297295	9442605402	40.52
3	Газпромбанк	6091052001	5577963244	9.2
4	Национальный Клиринговый Центр	3348373131	2924780604	14.48
5	Россельхозбанк	5 3184970680	2979462988	6.9
6	Альфа-Банк	3158258596	2648268747	19.26
7	Московский Кредитный Банк	2037624558	1752027034	16.3
8	Банк «ФК Открытие»	1812322918	2175074353	16.68
9	Промсвязьбанк	1521069032	1327186616	14.61
10	Национальный Банк «Траст»	1391581035	620011953	124.44

В число лучших кредитных организаций включены наиболее надежные, проверенные временем и многочисленными финансовыми потрясениями, а также в совокупности занимающих 60% от совокупного объема активов всей банковской отрасли России. Данные финансовые институты оказывают важное значение для российской экономической системы, даже в периоды финансовых и экономических кризисов регулятор стремится их в банковской и оказывать им всестороннюю поддержку.

С начала года (январь-август) прирост активов российского банковского сектора составил +4,2% в номинальном и на 0,5% в реальном выражении. Для сравнения, за такой же промежуток прошлого года активы организаций банковского сектора увеличились на 2,5% в номинальном, и на 3,3% в реальном выражении [6].

Таким образом, более высокая номинальная динамика в текущем отчетном периоде обеспечена переоценке валютных ценностей. При этом данные по реальной

динамике активов на скользящем 12 месячном отрезке свидетельствуют скорее о негативной динамике в последние месяцы. В частности, на 1 августа 2018 года реальный прирост активов за 12 месяцев составил +4,8% против +5,7% на аналогичную дату прошлого года (+5,8% на 1 июля 2018 года).

В таблице 2 представлен состав вложений кредитных организаций в ценные бумаги РФ за последние три года.

Структура вложений кредитных организаций РФ в ценные бумаги демонстрирует регулярную повышательную тенденцию вложений в ценные бумаги.

За период с 2016-2018 гг. объем вырос с 11557936 млн. руб. до 13209826 млн. руб., что в абсолютном выражении составило увеличение на 1651890 млн. руб. или на 114,29%.

Так, за данный период в структуре вложений кредитных организаций РФ в ценные бумаги доминируют долговые ценные бумаги, объем которых составил – 84,39% или 11009686 млн. рублей.

Таблица 2 – Состав вложений коммерческих банков в ценные бумаги Российской Федерации с 2016-2018 гг., млн. руб. [9]

Ценные бумаги приобретенные банками	2016 г.	2017 г.	2018 г.		Абсолютное отклонение, 2018/2016 год (+/-)	Темп роста, 2018/2016г.%
	млн. руб.	млн. руб.	млн. руб.	%		
1	2	3	4	5	6	7
Вложения в долговые обязательства	9656775	9924154	11009686	84,39	1352911	114,01
Вложения в долевые ценные бумаги	344328	501121	489 824	3,75	145496	142,26
Участие в дочерних и зависимых акционерных обществах	1556833	1745428	1579574	12,11	22741	101,46
Учтенные векселя	-	138747	130742	1,00	-	-
Всего	11557936	12309450	13209826	100	1651890	114,29

Вложения в долевые ценные бумаги за 2016 по 2018 гг. увеличились на 145496 млн. руб., тем самым в 2018 г. они составили 489824 млн. руб., это связано с тем, что удельный вес вложений в долевые инструменты увеличились с 2,98 до 4,07%.

Участие в дочерних и зависимых акционерных обществах увеличились с 1556 833 млн. руб. до 1579574 млн. руб., или на 12,11% соответственно. Наблюдается сокращение вложений банков в учтенные векселя, так за 2017-2018 гг. они уменьшились до 8005 млн. руб.

Кредитные организации увеличивают объемы инвестиций в долговые обязательства и уменьшают вложения в акции.

В таблице. 3 представлена структура вложений коммерческих банков в долговые ценные бумаги.

На протяжении анализируемого периода наблюдается увеличение вложений в долговые обязательства, с 9656775 млн. рублей в 2016 году и до 11009686 млн. рублей в 2018 году.

Так же 2018 г. в структуре вложений учреждения РФ в ценные бумаги наибольший удельный вес занимают такие

инвестиционные инструменты, как долговые обязательства выделим следующие из них:

- долговые обязательства РФ – 27,55%,

- прочие долговые обязательства резидентов, т.е. облигации российских корпоративных эмитентов – 18,19 %,

- долговые обязательства, а выпущенные нерезидентами составили – 17,77%

- долговые обязательства, выпущенные кредитными учреждениями, переданные без прекращения признания (17,74%).

Из всего объема инвестиционных вложений в долговые ценные бумаги – 3,76% занимают долговые обязательства субъектов РФ и органов местного самоуправления.

Также, переоценка долговых обязательств, приобретенных коммерческими банками, отражает изменение рыночной стоимости ценной бумаги по отношению к той цене, по которой они были приобретены. Так, к 2016 г. величина отрицательной переоценки вложений банков в долговые ценные бумаги составила – 212 934 млн. руб.

Таблица 3 – Структура вложений коммерческих банков в долговые ценные бумаги с 2016-2018 г., млн. руб. [9]

Ценные бумаги	2016г.	2017г.	2018г.	Удельный вес, % за 2018 год.	Абсолютные изменения (+/-) 2018/2016
1	2	3	4	5	6
Вложения в долговые обязательства всего	9656775	9924154	11009686	100	1352911
долговые обязательства Российской Федерации	3450279	3397463	3033190	27,55	-417089
долговые обязательства Банка России	0	302550	1581554	14,37	-
долговые обязательства субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления	239409	349155	414183	3,76	174774
долговые обязательства, выпущенные кредитными организациями – резидентами	443637	410195	342275	3,11	-101362
долговые обязательства, выпущенные нерезидентами	2311334	1972592	1860354	16,90	-450980
прочие долговые обязательства резидентов	1396159	2017161	2002466	18,19	606307
долговые обязательства, переданные без прекращения признания	1764497	1391785	1952665	17,77	188168
долговые обязательства, не погашенные в срок	22406	28641	45779	2,34	28873
Переоценка долговых обязательств	29056	54611	-222780	-2,02	-51836

Далее в таблице 4 представлена структура вложений кредитных организаций РФ в долевые ценные бумаги, за 2016 по 2018 года.

Таблица 4 – Структура вложений коммерческих банков в долевые ценные бумаги за 2016-2018 г.г. млн. руб. [9]

Ценные бумаги	2016	2017	2018	Абсолютное отклонение, 2018/2016г. (+/-)	Темп роста 2018/2016г., %
Всего вложений	344328	501121	489824	145496	142,26
кредитных организаций резидентов	2643	3288	63945	61302	2419,41
нерезидентов	46909	82 909	77150	30241	164,47
других резидентов	159 183	286 881	198823	39640	124,90
долевые ЦБ, переданные без прекращения признания	14040	4824	8243	-5797	58,71
Переоценка	11 730	-7707	-40772	-52502	-347,58

Вложения в долевые ценные бумаги увеличивалось на конец отчетного 2018 года, и объемы инвестирования составили 489824 млн. рублей. Кредитные организации резидентов, резиденты и прочие резиденты имели на всем анализируемом периоде с 2016

по 2018 г. положительную динамику. В 2018 году их объемы резко возросли, и абсолютное отклонение в 2018 году по сравнению с уровнем 2016 годом составило 145496 млн. рублей.

Долевые ЦБ, переданные без прекращения признания, за последние три года сократились на – 5797 млн. рублей или 58,71% и в 2018 году составили 8343 млн. рублей.

Переоценка этих бумаг за анализируемый период времени с 2016 – 2018 гг. они сократились с 11 730 млн. руб. до (-40772) млн. руб., что в абсолютном

выражении составило уменьшаться на (-52502) млн. руб.

Таким образом, реализуемая инвестиционная деятельность российскими кредитными организациями, имеет повышательную тенденцию, и финансовые институты, инвестируя свои средства в ценные бумаги, преследуют главную цель – сохранность ресурсов. Спекулятивные операции теряют свою привлекательность за счет большого риска потерь, а также нестабильной экономической устойчивости на рынке ценных бумаг.

Литература

1. Федеральный закон от 02.12.1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (в ред. от 28.01.2018 г.) // Информационно-правовая система «Консультант Плюс».
2. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (от 10.07.2002 № 86-ФЗ) // СПС «Консультант Плюс».
3. Белоглазова Г.Н., Деньги. Кредит. Банки // М.: Высшее образование, 2016. 135с.
4. Букато В.И., Банки и банковские операции в России // М.: Гриф, 2014. 514с.
5. Мандрон В.В., Никонец О.Е. Финансовые рынки учебное пособие // Брянск: ООО «Новый проект», 2016. 101 с.
6. Юзович Л.И., Дегтярева С.А., Князевой Е.Г. Инвестиции // Екатеринбург, Изд-во Урал.ун-та, 2016. 543 с.
7. Банкирша: [Электронный ресурс]. URL: <https://bankirsha.com/krupneyshie-banki-rossii-god-2017.html> (дата обращения: 20.05.2018).
8. Молодой ученый: Дремова Е.С. Перспективы развития банковских инвестиций в России, 2015. № 8 [Электронный ресурс]. URL: <https://moluch.ru/archive/88/17306> (дата обращения: 20.12.2017).
9. Обзор банковского сектора РФ [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_ex.pdf (дата обращения: 18.06.2018).

УДК 336.132.11

Укрупнение сельских поселений как способ уменьшения расходов на управление

Л.М. Рерих, старший преподаватель кафедры общественных финансов,
Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», НГУЭУ, г. Новосибирск

Следствием многочисленных сельских поселений с небольшим числом населения являются непроизводительные расходы бюджетов на управление. Современные условия развития средств связи и коммуникаций позволяют администрациям сельсоветов осуществлять управление в более крупных сельских поселениях, что позволит более рационально использовать бюджетные средства. Анализ структуры и динамики бюджетных расходов на управление 45 сельских поселений трех муниципальных районов Новосибирской области позволил автору предложить конкретные варианты по укрупнению сельских поселений с целью повышения эффективности использования бюджетных средств.

Сельские поселения, расходы на управление, исполнение бюджетов.

Enlargement of rural settlements as method of reduction of charges on management

L.M. Rerikh, Senior teacher of department of public finances,
Novosibirsk state university of economy and management, Novosibirsk

Investigation of numerous rural settlements with the small number of population are non-productive charges of budgets on a management. The modern terms of development of communication and communications means allow to administrations of village soviets to carry out a management in more large rural settlements, that will allow more rationally to use budgetary facilities. Analysis of structure and dynamics of budgetary charges on a management 45 rural settlements of three municipal districts of the Novosibirsk area allowed to the author to offer certain variants on enlargement of rural settlements with the purpose of increase of efficiency of the use of budgetary facilities.

Rural settlements, charges on a management, execution of budgets.

Современное административно-территориальное деление Новосибирской области утверждено законом от 02.06.2004г. № 200-ОЗ (ред. от 25.12.2018) «О статусе и границах муниципальных образований Новосибирской области», в который вносились много раз дополнения и редакционные изменения. Так, например, законом от 23.12.2014г. № 504-ОЗ с 01 января 2015г. муниципальные образования были наделены соответствующим статусом, а именно: муниципальные районы, городские округа, городские поселения и сельские поселения, одновременно были уточнены границы муниципальных образований, а также их состав. В законе 200-ОЗ перечислены населенные пункты, которые входят в территорию конкретного поселения (рабочего поселка, сельсовета). За последние 4 года количество муниципальных образований в Новосибирской области не изменялось, хотя в целом в Российской Федерации отмечается процесс сокращения числа сельских поселений.

В настоящее время в Новосибирской области всего 490 муниципальных образований, из них: муниципальных районов – 30, городских округов – 5, городских поселений – 26, сельских поселений – 429. Согласно статье 15 Бюджетного кодекса РФ каждое муниципальное образование имеет собственный бюджет, который предназначен для исполнения расходных обязательств муниципального образования. Следовательно, ежегодно составляются и утверждаются бюджеты всех муниципальных образований, ведется учет их исполнения. В современных условиях для органов местного самоуправления сельских поселений вопросы рационального использования ограниченных бюджетных ассигнований имеют исключительно большое практическое значение.

Муниципальные районы области различаются по площади территории, численности населения, а также по количеству сельских поселений на их территории, это количество находится в диапазоне от 9 до 21 поселения. Минимальное количество сельских посе-

лений находится только в двух районах: Баганском и Мошковском, 21 поселение составляет территорию Татарского района, по 20 сельских поселений находятся на территории 4-х районов области, в других муниципаль-

ных районах сельские поселения представлены разным количеством (см. табл.1). Городские поселения находятся на территории 21 муниципального района.

Таблица 1 – Структура расходов бюджетов сельских поселений Новосибирской области за 2018г.

Муниципальные районы	Насел. чел.	Ксп	Всего млн. руб.	На посел. млн. руб.	Удельный вес в расходах бюджетов, %			
					ОВ	НЭ	ЖКХ	КиК
Баганский	15580	9	153,74	17,082	19,6	49,1	7,6	18,7
Барабинский	41231	11	204,03	18,548	16,8	8,6	25,7	45,4
Болотнинский	27516	14	153,81	10,986	23,5	11,6	33,1	29,8
Венгеровский	19076	20	259,24	12,972	18,7	11,6	30,5	32,6
Доволенский	16475	13	236,45	18,188	18,0	12,0	43,8	24,1
Здвинский	14889	14	304,94	21,781	14,0	10,3	48,5	25,5
Искитимский	60394	20	335,42	16,771	29,3	15,9	14,0	34,2
Карасукский	43921	11	83,31	7,573	33,9	16,6	13,0	28,6
Каргатский	16649	10	97,81	9,781	27,9	12,9	8,7	46,4
Колыванский	24531	11	124,99	11,363	27,8	20,3	10,1	38,9
Коченевский	45483	14	216,91	15,494	22,6	13,2	40,2	19,4
Кочковский	14310	10	206,3	20,63	15,7	40,4	24,3	18,3
Красноозерский	30530	18	203,73	11,318	26,2	15,1	17,4	36,8
Куйбышевский	47710	17	136,35	8,02	34,9	6,2	11,3	44,3
Купинский	28066	15	169,53	11,302	21,2	19,5	24,8	44,3
Кыштовский	10476	17	186,79	10,988	20,4	35,8	12,9	28,3
Маслянинский	23571	11	175,8	15,982	18,8	12,0	37,4	30,6
Мошковский	40614	9	194,08	21,564	22,6	12,8	24,3	36,2
Новосибирский	128716	17	939,58	55,269	17,3	9,4	52,5	16,8
Ордынский	35939	20	162,28	8,114	37,7	22,1	29,4	3,4
Северный	9720	12	138,03	11,502	18,6	27,8	22,1	28,3
Сузунский	32324	14	285,15	20,368	19,6	32,8	36,1	8,6
Татарский	38938	21	226,1	10,767	26,2	12,3	25,2	34,1
Тогучинский	56626	20	240,14	12,007	27,8	19,7	8,0	40,1
Убинский	14907	16	816,89	51,056	11,3	8,1	16,2	10,4
Усть-Тарский	11604	13	133,84	10,295	29,6	14,4	41,1	11,1
Чановский	23971	13	431,84	33,218	12,1	12,8	60,7	12,4
Черепановский	47710	11	297,28	27,025	19,7	17,7	25,8	34,1
Чистоозерный	17883	15	138,44	9,229	26,7	13,9	15,4	38,2
Чулымский	21899	13	131,01	10,078	26,6	20,1	15,2	35,5
Итого	961259	429	7383,8	17,212	20,3	15,9	29,9	24,6

Обозначения: Ксп – количество сельских поселений; ОВ – общегосударственные вопросы; НЭ – национальная экономика; ЖКХ – жилищно-коммунальное хозяйство; К и К – культура и кинематография.

Источник: портал «Открытый бюджет Новосибирской области, исполнение бюджетов поселений».

Данные таблицы 1 показывают широкий диапазон численности населения в муниципаль-

ных районах, весьма разный средний уровень расходов в расчете на один сельсовет.

В качестве отрицательного момента в структуре расходов сельских поселений следует назвать существенную долю расходов на управление, то есть по разделу 1 бюджетной классификации «Общегосударственные вопросы», во многих районах их доля в бюджетах сельских поселений выше, чем удельный вес расходов на жилищно-коммунальное хозяйство. Расходы бюджетов всех сельских поселений в 2018г. составили 18,4% расходов консолидированных бюджетов муниципальных районов Новосибирской области.

Многочисленность сельских поселений определяет объективную необходимость исследования структуры расходов их бюджетов с целью подготовки выводов о целесообразности объединения сельских поселений и сокращения бюджетных расходов на общегосударственные нужды, то есть на управление. В экономической науке расходы на управление считаются непроизводительными, хотя они являются и необходимыми. Для бюджетных расходов важно находить и соблюдать оптимальное соотношение между суммой расходов на управление и задачами, результатами по управлению территорией.

Вероятно, настало то время, когда решение вопросов оптимизации управления сельскими поселениями в Новосибирской области больше нельзя откладывать на будущее. Поэтому в мае 2018г. в процессе разработки стратегии социально-экономического развития Новосибирской области до 2030г. была озвучена идея о необходимости и возможности сокращения малочисленных сельских поселений путем присоединения населенных пунктов к другим муниципальным образованиям. Министерством финансов и налоговой политики Новосибирской области приведены данные, что в 241 поселениях население составляет менее 1000 человек, а в каждом третьем – менее 500 человек, в результате почти все собственные доходы бюджетов малочисленных сельсоветов направляются на содержание администраций. Из материалов презентации Министерства финансов и налоговой политики Новосибирской области, размещенной на сайте Министерства экономического развития, узнаем, что процесс объеди-

нения мог начаться во второй половине 2018г. в Баганском районе, а потом опыт планируется распространить на такие муниципальные районы, как: Венгеровский, Красноозерский, Кольванский, Кыштовский, Северный и Убинский [2].

Важно заметить, что подробный порядок ликвидации, объединения, присоединения сельских поселений, изменения их границ описан в книге «Практические вопросы территориальной организации местного самоуправления Новосибирской области», в которой приведены этапы этой непростой процедуры, даны ссылки на нормативные акты, которые следует учитывать, описан и порядок проведения голосования граждан по ликвидации сельского поселения. Граждане других сельских поселений должны также выразить согласие о включении новых сел в территорию сельсовета путем проведения голосования [3]. В данной статье нет необходимости описывать все основные условия и этапы процесса ликвидации, объединения конкретных сельских поселений, включение их населенных пунктов в состав других сельсоветов, пока неизвестно, какие возникнут проблемы и трудности на практике в процессе укрупнения сельских поселений.

В статье рассмотрены бюджеты сельских поселений трех муниципальных районов, в которых правительство Новосибирской области намечает процесс сокращения сельских поселений путем их объединения либо присоединения к другим сельсоветам. Критерием выбора районов для анализа являлось количество сельских поселений, входящих в муниципальный район, поэтому исследованы районы: с минимальным числом поселений – Баганский, с максимальным – Венгеровский и со средним – Убинский. Возможности статьи не позволяют расширить число районов для анализа. Анализ структуры управленческих расходов проведен по результатам исполнения бюджетов сельских поселений за 2016 и 2018 годы, данные за более ранние периоды отсутствуют на портале «Открытый бюджет Новосибирской области».

Основная цель исследования заключается в определении возможности ликвида-

ции конкретных сельских поселений путем их последующего объединения в новые поселения, либо путем присоединения их к другим сельсоветам. Конкретные варианты, безусловно, будут определяться специалистами Администрации Новосибирской области, учитывая все демографические, экономические и территориальные особенности, которые не должны ухудшить условия проживания сельского населения ликвидированных сельских поселений.

Анализ материалов сельских поселений Баганского района показал, что эти поселения включают разное число деревень и сел, с очень разным числом населения по состоянию на 01 января 2018г., что делает сельские поселения (сельсоветы) несопоставимыми по условиям осуществления управленческих функций администрациями сельсоветов (см. табл. 2).

Таблица 2 – Динамика, структура управленческих расходов бюджетов сельских поселений Баганского района Новосибирской области

Сельские поселения (сельсоветы)	Кпп	Насел. чел	2016 год			2018 год		
			Всего млн. руб.	ОВ млн. руб.	Уд. вес в %	Всего млн. руб.	ОВ млн. руб.	Уд. вес в %
Андреевский	7	1165	15,26	2,01	13,2	13,63	3,11	22,8
Баганский	5	5666	53,93	4,57	8,5	43,29	7,61	17,6
Ивановский	3	882	11,59	2,65	22,9	12,93	2,44	18,9
Казанский	3	1028	12,32	2,0	16,2	13,72	2,74	20,0
Кузнецовский	1	541	5,76	1,26	21,9	6,6	1,66	25,2
Лозовский	7	1633	21,98	2,63	12,0	17,27	3,15	18,2
Мироновский	3	1289	12,16	2,26	18,6	9,83	2,81	28,6
Палецкий	6	1950	17,06	3,82	22,4	24,07	4,22	17,5
Савкинский	5	1227	16,57	2,07	12,5	12,4	2,47	19,9
Итого	40	15381	166,63	23,27	14,0	153,4	30,21	19,7

Обозначения: Кпп – количество населенных пунктов, входящих в территорию сельсовета; ОВ – расходы по р. 1 «Общегосударственные вопросы».

Источник: портал «Открытый бюджет Новосибирской области. Исполнение бюджетов поселений». Сайты сельских советов в сети Интернет.

На территории Баганского района находится 9 сельсоветов, в которых всего 40 населенных пунктов. Анализ сведений о численности населения в населенных пунктах сельсоветов Баганского района, размещенных на сайтах в сети Интернет, показал основную закономерность: в большинстве поселков, деревень и сел жителей очень мало.

В Андреевском сельсовете только в двух населенных пунктах общее число жителей составляло около 1000 человек, в остальных поселках и деревнях население представлено в количестве двух, пятнадцати, девятнадцати и сорока человек, то есть это фактически «погибающие» населенные пункты.

Рассматривая управленческие расходы в динамике по этому району, выясняем, что доля расходов на общегосударственные

вопросы в 2018г. увеличилась по сравнению с 2016г. в 7 сельсоветах, только в Ивановском и Палецком сельсоветах доля стала меньше, но абсолютные суммы расходов увеличились во всех сельсоветах (см. табл. 2)

В Баганском сельсовете в четырех селах население составляло менее 200 человек, все население фактически сосредоточено в административном центре – селе Баган. Аналогичная ситуация в Лозовском и в Палецком сельских поселениях. В Ивановском сельсовете в двух деревнях общее число жителей составляет по 100 человек. В Савковском сельсовете в четырех населенных пунктах учтены: 30 человек, 84 человек, 118 и 157 человек, то есть также почти все население находится в административном центре.

Из таблицы 2 видно, что Кузнецовский сельсовет представлен одним селом, это село Кузнецовка, которое основано в 1846г., площадь составляет – 0,7 кв. км., население в 2017г. составляло 541 человек, в последние 15 лет оно уменьшалось на 82 человека. Село находится вблизи 5 населенных пунктов, расстояние до которых составляет от 8 до 12 км. Это означает, что у населения села Кузнецовка есть альтернативный выбор для вхождения в один из 4-х сельсоветов: Андреевский, Мироновский, Казанский и Лозовский. При наличии такого выбора граждане будут ориентироваться, по всей вероятности, на деловые качества главы Администрации сельсовета.

По нашему мнению, более предпочтительно включить село Кузнецовку в состав Казанского сельсовета, в котором всего 3 населенных пункта, а население в двух из них составляло в 2017г. немногим более 200 человек.

Ориентируясь на число жителей в Баганском сельсовете (около 6000 человек),

можно выразить мнение, что в Баганском районе можно ликвидировать остальные 8 сельских поселений, кроме Баганского, образовать одно или два новых крупных сельских поселений. В результате укрупнения можно уменьшить бюджетные средства на управление в сумме более 15 млн. руб. в год, учтены расходы на содержание новых крупных поселений в сумме около 8 млн. руб. в год.

Таким образом, укрупнение сельских поселений в Баганском районе возможно и будет весьма результативным для консолидированного бюджета и новых бюджетов сельских поселений.

В территорию Венгеровского сельсовета входят 20 сельских поселений с общим числом населенных пунктов – 49, то есть немногим более, чем в Баганском районе, а количество сельских поселений больше в 2,2 раза (см. табл. 3).

Таблица 3 – Динамика, структура управленческих расходов бюджетов сельских поселений Венгеровского района Новосибирской области

Сельские поселения (сельсоветы)	Кнп	На-сел.чел.	2016 год			2018 год		
			Всего млн. руб.	ОВ млн. руб.	Уд. вес в %	Всего млн. руб.	ОВ млн. руб.	Уд. вес в %
Венгеровский	1	6671	53,73	5,14	9,57	77,03	5,85	7,6
Вознесенский	4	1261	11,76	1,99	16,9	15,45	2,87	18,6
Воробьевский	1	518	5,22	1,51	28,9	6,83	1,83	26,8
Ключевской	3	607	56,09	1,86	3,3	10,26	2,23	21,7
Меньшиковский	1	580	4,97	1,84	37,0	7,79	2,21	28,4
Менинский	2	341	5,06	1,49	29,4	6,16	2,09	33,9
Новокуликовский	2	137	3,4	1,47	43,2	4,75	2,04	42,9
Новотартасский	4	1895	13,06	2,3	17,6	23,22	3,72	16,0
Павловский	1	415	4,7	1,56	33,2	6,68	1,83	27,4
Петропавловский 1	3	899	9,24	2,27	24,6	14,06	2,86	20,3
Петропавловский 2	2	566	9,13	1,71	18,7	0,33	0,16	48,5
Сибирцевский 1-е	3	408	5,37	1,59	29,6	9,11	1,97	21,6
Сибирцевский 2-е	2	754	9,88	1,8	29,6	11,02	2,52	22,9
Тартасский	3	1553	11,16	2,23	20,0	15,84	2,86	18,1
Туруновский	3	590	6,29	1,89	30,1	7,94	2,05	25,8
Урезский	3	419	6,02	1,69	28,1	7,75	1,88	24,3
Усть-Извесский	3	619	5,17	1,78	34,4	13,3	2,28	17,1
Усть-Ламенский	2	261	4,56	1,34	29,4	5,46	1,59	29,1
Филошенский	2	110	3,56	1,64	46,1	4,1	1,82	44,4
Шипицынский	2	372	4,87	1,68	34,5	6,62	2,01	30,4
Итого	49	18976	233,24	38,78	16,6	253,7	46,67	18,4

Обозначения: Кнп – количество населенных пунктов, входящих в территорию сельсовета; ОВ – расходы по п. 1 «Общегосударственные вопросы».

Источник: портал «Открытый бюджет Новосибирской области. Исполнение бюджетов поселений», сайты сельских советов в сети Интернет.

Из таблицы 3 видно, что территория сельских поселений в Венгеровском районе состоит из малого числа населенных пунктов, с небольшим количеством населения. Территория четырех сельсоветов состоит из одного населенного пункта, в семи сельсоветах – по 2 населенных пункта, в других семи сельсоветах – по 3 населенных пункта, только в двух сельсоветах территория состоит из 4-х деревень, сел.

Для Венгеровского района характерна та же проблема, что и для Баганского: в подавляющем количестве деревень, поселков и сел население малочисленно. Основное население сосредоточено в административных центрах сельских поселений, а в деревнях, поселках число жителей в основном составляет около 100 человек и меньше. Так, например, в Менинском сельсовете население в административном центре составляет около 300 человек, а в деревне Тычкино – всего 10 человек. В поселении Сибирцевском 1-е в административном центре население показано 346

человек, в одной деревне – 1 человек, в другой – 76 человек. В Тартасском, Турунском, Урезском, Шипицынском сельсоветах число населения в деревнях, поселках и селах составляет около 100 человек.

По мнению автора, Венгеровский район явно нуждается в изменении административно-территориального деления, многие сельские поселения необходимо объединить в более крупные. Если за критерий оптимальности численности населения сельского поселения принять фактическую численность на территории Венгеровского сельсовета, то на территории муниципального района можно сохранить еще 3 крупных сельских поселения.

Анализируя показатели таблицы 3, можно сделать вывод: ликвидации подлежат все сельсоветы, кроме Вознесенского, Новотартасского и Тартасского, в состав которых можно включить ликвидированные поселения, с учетом территориальной близости и других факторов.

Таблица 4 – Динамика, структура управленческих расходов бюджетов сельских поселений Убинского района Новосибирской области

Сельсоветы	Кнп	Насел. чел.	2016 год			2018 год		
			Всего млн. руб.	ОВ млн. руб.	Уд. вес в %	Всего млн. руб.	ОВ млн. руб.	Уд. вес в %
Борисоглебский	3	497	6,92	2,04	29,5	7,88	2,27	28,8
Владимировский	4	409	8,69	1,6	18,4	10,83	2,24	20,7
Гандичевский	3	413	9,3	1,82	19,6	10,18	2,36	23,2
Ермолаевский	3	408	12,35	1,79	14,5	12,67	2,83	22,3
Кожурлинский	2	1124	17,12	2,86	16,7	21,4	3,35	15,6
Колмаковский	3	447	6,91	1,67	24,2	9,62	2,86	29,7
Крещенский	2	297	7,03	1,23	17,5	8,33	1,8	21,6
Круглоозерный	3	979	11,02	2,14	19,4	13,7	3,46	25,2
Кундранский	1	504	11,5	1,75	15,2	8,21	2,45	29,8
Невский	4	636	10,12	2,25	22,2	13,06	2,45	18,8
Новодубровский	1	126	6,1	1,03	16,9	7,83	2,09	26,7
Орловский	3	267	8,06	1,4	17,4	10,19	1,77	17,4
Пешковский	3	250	6,77	1,19	17,6	10,49	1,81	17,2
Раисинский	4	2643	23,86	2,77	11,6	36,73	4,68	12,7
Убинский	2	5375	89,79	5,0	5,6	97,01	6,6	6,8
Черномысинский	2	321	7,41	1,32	17,8	7,35	1,84	25,0
Итого	43	14696	242,95	31,86	13,1	285,48	44,86	15,7

Обозначения: Кнп – количество населенных пунктов, входящих в территорию сельсовета; ОВ – расходы по р. 1 «Общегосударственные вопросы».

Источник: портал «Открытый бюджет Новосибирской области. Исполнение бюджетов поселений», сайты сельских советов в сети Интернет.

Ликвидация 16 сельских поселений позволит уменьшить расходы бюджетов на управление в сумме более 20 млн. руб. в год, с учетом увеличения расходов в новых укрупненных районах.

Территория Убинского муниципального района состоит из 16 сельских поселений, в которых насчитывается 43 населенных пункта, то есть примерно столько же, сколько в Баганском районе, но количество сельских поселений в Убинском районе больше на 7, или на 77,8% (см. табл. 4).

Малочисленность населенных пунктов во многих поселениях Убинского района проявляется особо выразительно. Так, например, во Владимировском сельском поселении в 3-х деревнях население показано: 15, 49 и 70 человек, а в административном центре сельсовета – 359 человек. В Кожурлинском сельсовете население во втором населенном пункте (деревне) отражено – 47 человек, а в административном селе – 1218 человек. Аналогич-

ная печальная ситуация в Колмаковском, Крещенском, Орловском и Черномысинском поселениях, в деревнях которых население показано от 8 до 42 человек.

В Невском сельском поселении есть поселок «Новый карапуз», в котором 53 человека, но этот «карапуз» больше поселка «Шушковский» во Владимировском сельском поселении, в котором население показано – 15 человек. Безусловно, необходимость укрупнения сельских поселений в этом районе также очевидна. За критерий численности укрупненных поселений можно принять Убинское сельское поселение, в котором более 5000 человек и самый низкий удельный вес расходов на управление.

По мнению автора, в Убинском районе целесообразно оставить 2-3 сельских поселения, ликвидация 12 сельсоветов позволит сократить расходы на управление в сумме более 30 млн. руб.

Литература

1. Закон Новосибирской области от 02.06.2004г. № 200-ОЗ (ред. от 25.12.2018) «О статусе и границах муниципальных образований Новосибирской области» // СПС Консультант Плюс.
2. Небольшие поселения Новосибирской области могут объединить [Электронный ресурс]. URL: <https://news.mail.ru/politics/33455457/> (дата обращения: 11.03.2019).
3. Министерство региональной политики Новосибирской области Ассоциация «Совет муниципальных образований Новосибирской области». Практические вопросы территориальной организации местного самоуправления Новосибирской области [Электронный ресурс]. URL: <https://docplayer.ru/52277720-Prakticheskie-voprosy-territorialnoy-organizacii-mestnogo-samoupravleniya-novosibirskoj-oblasti.html/> (дата обращения: 11.03.2019).
4. Портал «Открытый бюджет Новосибирской области» [Электронный ресурс]. URL: <https://openbudget.mfns.ru/mo/administrativno-territorialnoe-delenie-novosibirskoj-oblasti/> / (дата обращения: 11.03.2019).
5. Сайты 45 сельсоветов [Электронный ресурс]. URL: <https://openbudget.mfns.ru/mo/munitsipalnye-rajony/> (дата обращения: 11.03.2019).

УДК 338.46

Когнитивные модели по созданию информационных систем управления затратами промышленного сектора экономики

О.Е. Иванова, кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита,
ФГБОУ ВО Костромская государственная сельскохозяйственная академия,
п. Караваево, Костромская область

В статье отмечены задачи, связанные с когнитивными моделями управления предметной областью. Выделены закономерности развития промышленного сектора экономики и обозначена затратная составляющая, как ключевая композиция развития производства. С применением системы принятия решений «ИГЛА» определены взаимосвязи системы на концепт и концепта на систему на основании построенной когнитивной карты, что послужило основанием для построения сценариев развития на примере производства текстильных изделий.

Когнитивная карта, затраты, промышленный сектор.

Cognitive models for creating information systems for managing the costs of the industrial sector of the economy

O.E. Ivanova, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of the Department of Accounting, Analysis and Audit,
FSBEI HF Kostroma State Agricultural Academy, Karavaevo, Kostroma Region

The article notes the tasks associated with cognitive models of domain management. The patterns of development of the industrial sector of the economy are highlighted and the cost component is designated as a key composition of the development of production. With the use of the decision system "IGLA", the connectedness of the system to the concept and the concept to the system on the basis of the constructed cognitive map was determined, which served as the basis for constructing development scenarios on the example of textile production.

Cognitive map, costs, industrial sector.

Введение

Наличие неоднозначности и отсутствие точной качественной информации о затратах производства затрудняет дальнейшее развитие ситуации и построение прогноза на будущее. Постоянное меняющиеся процессы во времени ориентируют систему управления формировать приемы и методы, построенные на экспертных оценках аналитиков, собственного опыта развития ситуации [12]. Помимо этого, комбинирование и взаимосвязь всех составляющих процесса могут быть описаны не с количественной стороны, а с качественной, что обуславливает нечеткость или непрозрачность ситуации для построения субъективной модели управления. Цель данной статьи заключается в анализе возникающих альтернатив при построении когнитивной карты и пути их решения.

Методы

Для создания информационных систем управления затратами промышленного

сектора экономики предлагается использовать построение многокритериальной модели на основе когнитивного подхода, который позволяет определить эффективные стратегии слабоструктурированной ситуации, обозначенные на основании методов анализа когнитивной карты. Теоретической базой исследования послужили научные труды отечественных и зарубежных ученых в области когнитивного моделирования, управления затратами, а также динамики развития промышленного сектора экономики и возможности их оценки в будущем [1, 9, 13]. В качестве объектов исследования выступают виды экономической деятельности промышленного сектора экономики на основании официальных данных статистических служб и аналитических агентств.

Результаты

Основополагающий сегмент национальной экономики страны отводится промышленному производству. В целом по дан-

ным 2017 года, почти все показатели российской экономики оказались в области положительных значений. Однако наличие ограничивающих факторов роста промышленного производства, неопределенность экономической ситуации, дефицит кадровых и материальных ресурсов, нехватка финансовых средств оказывают воздействие на работу промышленного производства [6, 7, 11]. Особую роль в развитии промышленного сектора экономики

играет затратная составляющая, т.к. именно затраты на производство позволяют оценить эффективное и устойчивое развитие организаций, не только по отдельным регионам, но и по России в целом [10].

В общих чертах уровень затрат на производство и продажу промышленного сектора экономики в период с 2007 года по 2017 год возрос в 3 раза или на 32 175 млрд. руб. (рис. 1).



Источник: Расчет произведен по данным Росстата РФ

Рисунок 1 – Динамика затрат на производство и продажу продукции (товаров, работ, услуг) промышленного сектора России, млрд. руб.

Набольший рост затрат приходится на раздел – Обрабатывающие производства – порядка 20 876 млрд. руб. В среднем ежегодное увеличение затрат промышленного производства указанного направления составляло 12%, наибольший темп прироста отмечен в 2008 году, 2010 году и 2011 году – 22 %. Аналогичная ситуация прослеживается и в области добычи полезных ископаемых, а также в обеспечении электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха. Причем по первому разрезу рост затрат составляет 7 559 млрд. руб., или 3,4 раза, по второму – 3 740 млрд. руб., или 2,6 раза. Весомая доля материальных затрат подтверждает материа-

лоемкость промышленного сектора России. Надо обратить внимание, что наибольшая доля материальных затрат отмечается в таких видах производств, как производство металлургическое – 79%; производство кокса и нефтепродуктов – 78%; производство химических веществ и химических продуктов – 74% и др. Тогда как по разделу добыча полезных ископаемых удельный вес материальных затрат в среднем составляет 35%. Приведенные данные свидетельствуют о широком диапазоне затрат на производство и продажу продукции (товаров, работ, услуг) в составе промышленного сектора России, кроме того отражают степень нестабильности экономиче-

ской и политической среды во временном промежутке. Поэтому, наличие качественной информации об изменениях происходящих процессов во времени определяет ее многоаспектность и слабоструктурированность при проведении анализа.

На следующие этапы исследования построена когнитивная модель по созданию информационного поля управления затратами на основе формализации данных. Наличие достаточного количества работ, описывающих порядок выполнения определенных действий по разработке когнитивной карты, ус-

тановление связей между выделенными концептами [2, 3, 4], позволило остановиться на основных составляющих информационной системы управления затратами. Полученную матрицу в виду большой размерности – 46 x 46, приводить в статье нецелесообразно, поэтому представим основополагающие системные показатели когнитивной карты, рассчитанные с помощью системы поддержки принятия решений «ИГЛА» – воздействие концепта на систему и воздействие системы на концепт (рис. 2, рис. 3).

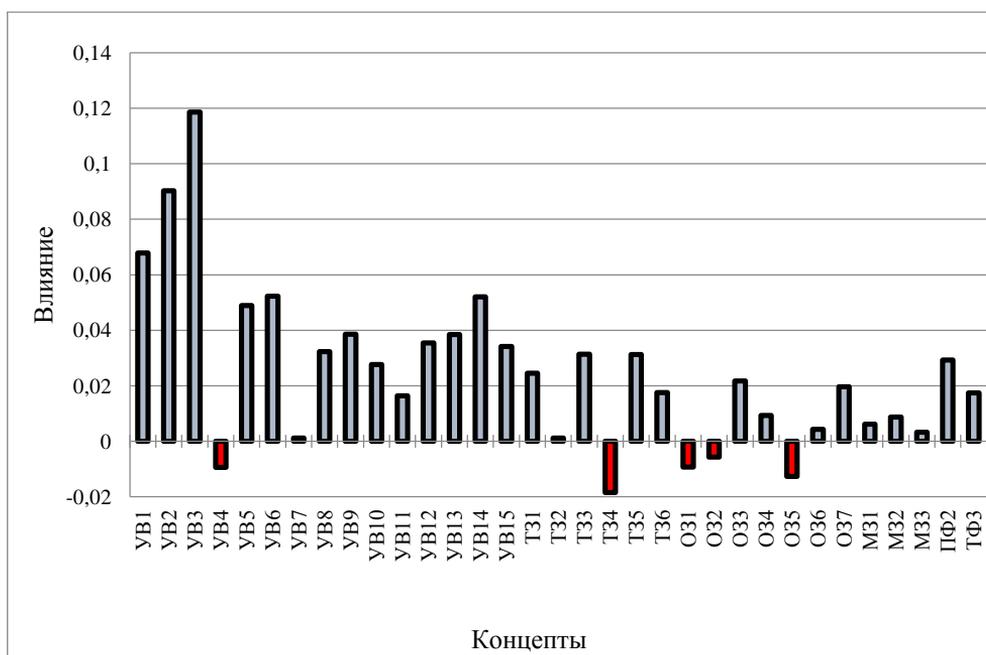


Рисунок 2 – Воздействие концепта на систему

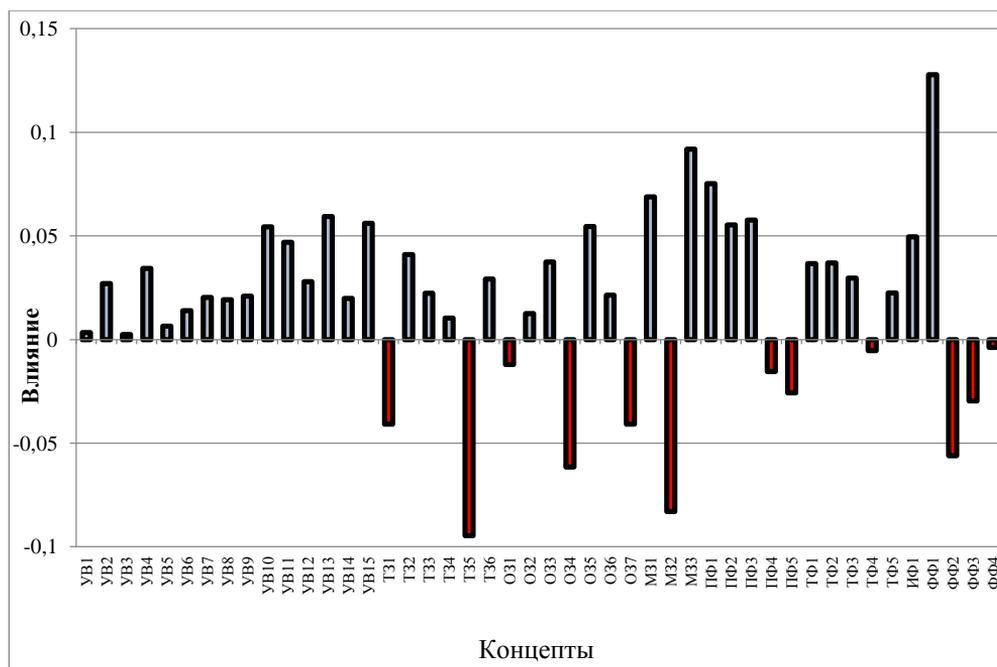


Рисунок 3 – Воздействие системы на концепт

Автор исходит из предположения, что наиболее существенное воздействие на систему оказывают концепты из блока управляющих воздействий: приобретение машин и оборудования ($УВ_3=0,12$), производственное проектирование ($УВ_2=0,09$), исследования и разработки ($УВ_1=0,07$); из блока затрат производства: затраты на процессные инновации ($ТЗ_3=0,03$), затраты на сырье ($ТЗ_5=0,03$), затраты на организационные инновации ($ОЗ_3=0,02$); из блока базовых факторов: выпуск товаров, работ, услуг промышленного производства ($ПФ_2=0,03$), число предприятий и организаций промышленности ($ТФ_3=0,02$). Совокупность импульсов на выделенных индикаторы положительно отразится на всей системе. С другой стороны, ослабление воздействий со стороны факторов приобретение новых технологий ($УВ_4$), экологические затраты ($ТЗ_4$), затраты на выполнение служебных командировок ($ОЗ_1$), представительские расходы ($ОЗ_2$), затраты на обучение ($ОЗ_5$) – приведут к благоприятному результату для системы.

На основании анализа воздействия системы на концепт следует подчеркнуть, что опосредованное воздействие на обозначенные факторы возможно достичь через наибольшее влияние на такие концепты, как: блок управляющих воздействий: внедрение изменений в дизайн товаров, работ, услуг ($УВ_{15}=0,07$), применение ценовых стратегий при продаже ($УВ_{13}=0,06$), применение систем контроля качества, сертификации товаров, работ, услуг ($УВ_{10}=0,05$); из блока затрат производства: затраты на маркетинговые инновации ($МЗ_3=0,09$), затраты на рекламу ($МЗ_1=0,07$), затраты на амортизацию ($ТЗ_2=0,04$); из блока базовых факторов: выручка от продажи товаров, работ, услуг промышленного производства ($ФФ_1=0,13$), среднегодовая стоимость основных средств ($ПФ_1=0,08$), выпуск товаров, работ, услуг промышленного производства ($ПФ_2=0,06$).

Интерпретация построенной когнитивной карты выступает инструментом для понимания качественных выводов воздействия взаимосвязанных рычагов для оценки конечного результата. Для установления на-

чального значения выделенных концептов в статье применялась лингвистическая шкала | оценки следующего вида (табл. 1) [5, 8].

Таблица 1 – Лингвистическая шкала оценки состояния концептов

Интерпретация интенсивности	Границы
Очень низкий	до 0,15
Низкий	от 0,15 до 0,30
Ниже среднего	от 0,30 до 0,45
Средний	от 0,45 до 0,60
Выше среднего	от 0,60 до 0,75
Высокий	от 0,75 до 0,90
Очень высокий	от 0,90 до 1,00

В статье представлен анализ рычагов взаимодействия и целевых факторов на примере одного из вида экономической деятельности промышленного сектора – производство текстильных изделий. При анализе смоделировано развитие ситуации по прямой связи – ее развитие при влиянии внешних воздействий. Из множества предложенных альтернатив проиллюстрирована одна – рисунок 4. В качестве целевых факторов выбраны пере-

менные – выпуск товаров, работ, услуг промышленного производства (ПФ₂), экспорт промышленных товаров (ПФ₃), среднемесячная заработная плата работников организаций (ТФ₂). Управляющие факторы представлены – внедрение систем логистики и поставок сырья, материалов, комплектующих (УВ₇), применение систем контроля качества, сертификации товаров, работ, услуг (УВ₁₀), затраты на сырье (ТЗ₅) и затраты на обучение (ОЗ₅).

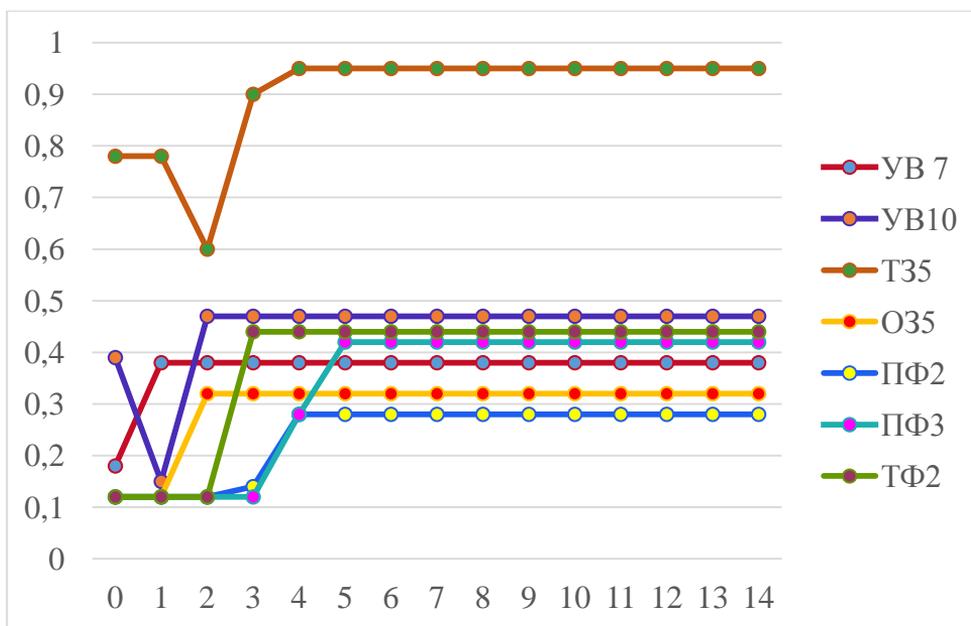


Рисунок 4 – Результаты расчета альтернативы развития ситуации (фрагмент)

Допустим, что целью приведенного фрагмента стратегии является доведении выпуска товаров текстильного производства до уровня «ниже среднего», которое способство-

вало бы росту экспорта промышленных товаров до «низкого» уровня. Достижение первого фактора возможно достичь на третьем шаге, а второго – на четвертом шаге. При этом затра-

ты на сырье постепенно возрастают, а внедрение систем логистики начинают оказывать влияние на систему с первого шага, в то время как применение систем контроля качества и сертификации товаров «среднего» уровня достигают на втором шаге. Доведение затрат на обучение до уровня «ниже среднего» на втором шаге повлечет рост заработной платы до «среднего» уровня на третьем шаге развития ситуации.

Обсуждение

Создание информационных систем управления затратами с применением когнитивных моделей позволяет провести согласованные и непротиворечивые оценки, опирающиеся на комплекс управляющих воздействий. Использование этой модели в компьютерной среде когнитивного моделирования представила возможность получить обоснованные результаты об изменении целевых

индикаторов на основании управления группой затрат посредством управляющих воздействий. Структуризация знаний дает возможность построить сценарий развития ситуации за прогнозируемый промежуток времени с учетом совокупности влияния выделенных факторов.

Заключение

Резюмируя представленные суждения, следует отметить, что авторское понимание и решение рассматриваемой в статье проблемы нацелено на проведение сценарных прогнозов развития ситуации на основе когнитивного моделирования. На примере текстильного производства проанализированы изменения обозначенных целевых факторов, которые показали приемлемость и целесообразность выделенного подхода к принятию решений.

Литература

1. Абрашкин М.С. Наукоемкость и инновационное развитие предприятий машиностроения // Вестник Астраханского государственного технического университета, Серия: Экономика. 2018. 4. С.107–115.
2. Захарова А.С., Глызин А.А. Нечеткое когнитивное моделирование слабоформализуемых систем и процессов // Фундаментальные исследования, 2014. № 9. С. 511–515.
3. Исмиханов З.Н. Моделирование социально – экономического развития региона на основе когнитивного подхода (на примере Республик Дагестан) // Бизнес – информатика, 2015. № 2 (32). С. 59–68.
4. Караев Р.А., Микаилова Р.Н., Сафарли И.И., Садыхова Н.Ю., Имамвердиева Х.Ф. Когнитивные инструменты для динамического анализа бизнес – стратегий предприятий // Бизнес – информатика, 2018. № 1 (43). С. 7–16.
5. Колоденкова А.Е. Построение системы когнитивных моделей и методов анализа реализуемости проекта по созданию информационно – управляющих систем для атомных станций // Глобальная ядерная безопасность, 2016. № 3 (20). С. 43–50.
6. Кувалин Д.Б., Моисеев А.К., Лавриненко П.А. Российские предприятия в конце 2017 г.: отсутствие общезначимых экономических изменений и прогресс в машиностроении // Проблемы прогнозирования, 2018. № 3. С.105 – 121.
7. Ленчук Е.Б. Формирование промышленной политики России в контексте задач новой индустриализации // Журнал Новой экономической ассоциации, 2018. № 3 (39). С. 138–145.
8. Строкова Л.А. Использование нечетких когнитивных карт при разработке расчетных моделей оснований // Известия Томского политехнического университета, 2009. Т. 314. № 5. С. 95–100.
9. Суглобов А.Е. Оценка внешней и взаимной торговли Российской Федерации на основе данных таможенной статистики // Интеллект. Инновации. Инвестиции, 2018. № 4. С. 4–8.
10. Суглобов А.Е., Смирнова Е.В. Сетевая модель российской национальной инновационной системы: формирование и развитие: монография // М.: Инфра-М, 2018. 145 с.
11. Факторы, ограничивающие деятельность организаций базовых отраслей экономики в 2017 году // М.: НИУ ВШЭ, 2018. 15 с.
12. Развитие предпринимательства и бизнеса в современных условиях: методология и организация : монография / Под общей ред. М.А. Эскиндарова // М.: Издательско – торговая корпорация «Дашков и Ко», 2017. 466 с.
13. Широв А.А. Роль инструментальных методов анализа и прогнозирования для обоснования экономической политики // Проблемы прогнозирования, 2017. Т. 28. № 2. С.121–126.

УДК 331.2

Особенности расчетов с персоналом на предприятиях, оказывающих информационно-технологические услуги

К.В. Климова, ассистент бухгалтера ООО «Яндекс», г. Москва,
Е.А. Орлова, кандидат экономических наук, доцент,
Государственный университет управления (ГУУ), г. Москва

В статье приводится анализ особенностей формирования расчетов с персоналом на ИТ-предприятиях. Жесткий дефицит квалифицированных кадров и высокая конкуренция между компаниями в данной отрасли обуславливают необходимость формирования более современной системы оплаты труда. Представляется весьма целесообразным формировать базовую заработную плату на основании тарифной системы, или системы грейдов, а также разработать систему мотивации для ключевых сотрудников компании.

Расчеты с персоналом, оплата труда, ИТ-предприятия, система грейдов, мотивация.

Features of calculations with the personnel at the enterprises providing information and technological services

K.V. Klimova, Assistant accountant of Yandex LLC, Moscow,
E.A. Orlova, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
State University of Management (SUM), Moscow, Russia

The article analyzes the features of formation of calculations with the personnel at the enterprises providing information and technological services. A severe shortage of qualified personnel and high competition between companies in the industry necessitate the formation of a more contemporary wage system. It seems very appropriate to form a basic salary on the basis of the tariff system, or grading system, as well as to develop a system of motivation for key employees of the company.

Payroll, salary, it-companies, grades, motivation.

Двадцать первый век тесно связан с переходом человечества в информационное общество. Информация в современном мире является одним из наиболее важных ресурсов, и использование возможностей онлайн и инновационных цифровых технологий всеми участниками экономической системы – от отдельных людей до крупных компаний и государств – становится в наши дни совершенно необходимым. Высокие технологии и инновации, виртуализация и сверхскоростные перемены в культурной, социальной и экономической жизни общества приводят к структурным изменениям на рынке труда и занятости.

Все большую роль в экономике начинают играть предприятия, оказывающие информационно-технологические услуги, и работники, занятые в этой сфере, формируют большую часть рынка труда и занятости. При этом особенности ИТ-сферы – возможность дистанционной работы, специфические знания и умения специалистов, работающих в этой об-

ласти, практическая невозможность заранее полностью определить объем выполняемой работы, а также жесткий недостаток кадров и высокая конкуренция между компаниями в ИТ-отрасли делает вопросы выбора системы оплаты труда для сотрудников одними из наиболее важных и значимых в этой области.

Выбор эффективной системы оплаты труда для работников ИТ-предприятий требует идти на компромисс между получением необходимого работодателю производственного результата от работника и возможностью для его самореализации как личности в рабочем процессе.

В случае полной загрузки работника в течение рабочего времени, производственный результат его труда наиболее эффективен, но в этом случае у работника нет возможности повышать свой квалификационный уровень, развиваться в профессиональном плане, что особенно важно для сферы ИТ. Помимо этого, отсутствие возможности самореализации отрицательно влияет на эффективность работы

сотрудников, и в результате приводит к снижению результативности их труда. Предоставление же полной свободы реализации потенциала работников приводит к несоответствию размеров оплаты и результатов производственной деятельности.

Таким образом, несмотря на то, что на предприятиях накоплен богатый опыт формирования систем оплаты труда, для работников, занятых на предприятиях, предоставляющих информационно-технологические услуги, построение эффективной оплаты труда до сих пор является одним из наиболее проблемных и актуальных вопросов. При этом наибольшие сложности в ИТ-компаниях связаны с интеграцией различных схем оплаты труда в единую систему.

Персонал предприятий, оказывающих информационно-технологические услуги, можно в целом разделить по выполняемому функционалу на четыре основных группы, для которых должны быть предусмотрены различные системы оплаты труда – основные сотрудники (разработчики, программисты); back-office (отдел кадров, финансовый отдел, отдел маркетинга и т.д.); «продавцы» (занимаются продажей продуктов компании и расширением бизнеса); руководящий состав (в него входит как руководство компании, так и руководители различных подразделений ИТ-предприятия).

В связи с этим в единую систему оплаты труда на предприятиях, предоставляющих ИТ-услуги, должны входить базовое вознаграждение для всего персонала ИТ-компания, различные премиальные схемы для каждой из групп персонала, а также система долгосрочного премирования для ключевых сотрудников компании (в данной сфере бизнеса это, как правило, узкопрофильные специалисты, обладающие ключевыми знаниями и опытом для выполнения особо сложных задач, а также среднее и высшее звено руководства компании).

В условиях недостатка кадров и жесткой конкуренции на рынке актуальность вопроса выбора эффективной системы оплаты труда и практическая значимость этого вопроса для предприятий, предоставляющих

информационно-технические услуги, не вызывает сомнений.

Для рассмотрения проблематики были использованы данные из научных публикаций, статистических баз данных, новостной и аналитической литературы, электронных сайтов, других открытых источников.

В работе использовались общепринятые теоретические методы системно-логического анализа и синтеза на основе выявления причинно-следственных связей, методы сравнительного анализа, методы моделирования. Рассмотрены принципы разработки единой системы базового вознаграждения для всего персонала ИТ-компания на основе системы грейдов.

Специфика работы ИТ заключается в том, что практически невозможно определить заранее полностью объем необходимой работы по проектам. Основными факторами, влияющими на планирование и успешность завершения проекта, в сфере разработки программного обеспечения являются трудозатраты исполнителей, а также сложность создаваемых систем. При этом исходные требования к системам могут изменяться на разных этапах жизненного цикла, что снижает точность планирования и повышает риск неуспешного завершения проекта в целом.

Наиболее оптимальным выбором в данном случае является единая система оплаты труда, включающая базовое вознаграждение для всего персонала ИТ-компания, различные премиальные схемы для каждой из групп персонала, а также систему долгосрочного премирования для ключевых сотрудников компании (в данной сфере бизнеса это, как правило, узкопрофильные специалисты, обладающие ключевыми знаниями и опытом для выполнения особо сложных задач, а также среднее и высшее звено руководства компании).

Наибольшее внимание при выборе и разработке эффективной оплаты труда необходимо уделить базовой заработной плате.

Базовая заработная плата является ключевым звеном в любой системе оплаты. Она представляет собой гарантированное вознаграждение сотруднику за его труд в органи-

зации, т.е. за качественное и полноценное выполнение работником его обязанностей согласно должностным инструкциям и другим актам и регламентам организации. Таким образом, базовая заработная плата представляет собой необходимый элемент системы оплаты труда, гарантирующий денежное вознаграждение за выполнение закрепленных за работником должностных обязанностей в соответствии со специализацией труда и квалификацией сотрудника. Данный элемент системы оплаты труда особенно важен для сотрудников ИТ-сферы, чьи знания и умения достаточно специфичны, и отсутствие гарантированной оплаты за труд неприемлемо.

Представляется наиболее целесообразным для предприятий, предоставляющих ИТ-услуги, формировать базовую заработную плату на основании разработанной тарифной системы, или системы грейдов.

Система оплаты труда на основе грейдов представляет собой концепцию разделения должностей по группам (грейдам) в соответствии с представляемой ценностью для организации. Грейды формируются на основании ранжирования всех существующих должностей в организации согласно их ценности, и последующего объединения должностей примерно одинакового ранга в рамках грейда (группы) [3].

Таким образом, при формировании системы грейдов все без исключения должности, существующие в организации, оцениваются на основании определенного перечня показателей (требуемая квалификация, уровень ответственности, влияние на основные экономические показатели организации и ее

экономическую безопасность и т.д.) в зависимости от рода деятельности организации, и объединяются в грейды. В системе оплаты труда создается определенная «вилка» оплаты труда и представления социальных льгот и компенсаций для каждого грейда, что позволяет максимально достоверно и открыто определять размеры оплаты труда сотрудников организации. Понятность и открытость такой системы оплаты труда является немаловажным фактором для стабилизации отношений между работниками и работодателями.

Персонал предприятий, предлагающих ИТ-услуги, можно разделить на четыре базовых группы. Основные сотрудники, или «разработчики», создают программы, проектируют автоматизированные системы управления и т.п.; вспомогательный персонал (так называемый *back office*) осуществляет поддерживающую функцию (отдел кадров, бухгалтерия, административный персонал, отдел маркетинга и т.п.); продавцы («сейлзы») занимаются продажей продуктов компании и расширением ее бизнеса. Каждая из групп включает в себя руководителей и рядовых исполнителей. Но поскольку деятельность первых и вторых значительно различается по функционалу, то в целях грамотной оценки и оплаты труда руководителей подразделений обычно выделяют в отдельную группу.

Средние зарплаты специалистов ИТ-сферы весьма высоки для России (рис. 1), но следует заметить, что такой высокий уровень зарплат относится, в основном, к разработчикам программ, проектов и приложений, в том числе ключевым специалистам компаний, предлагающих услуги в ИТ-сфере.

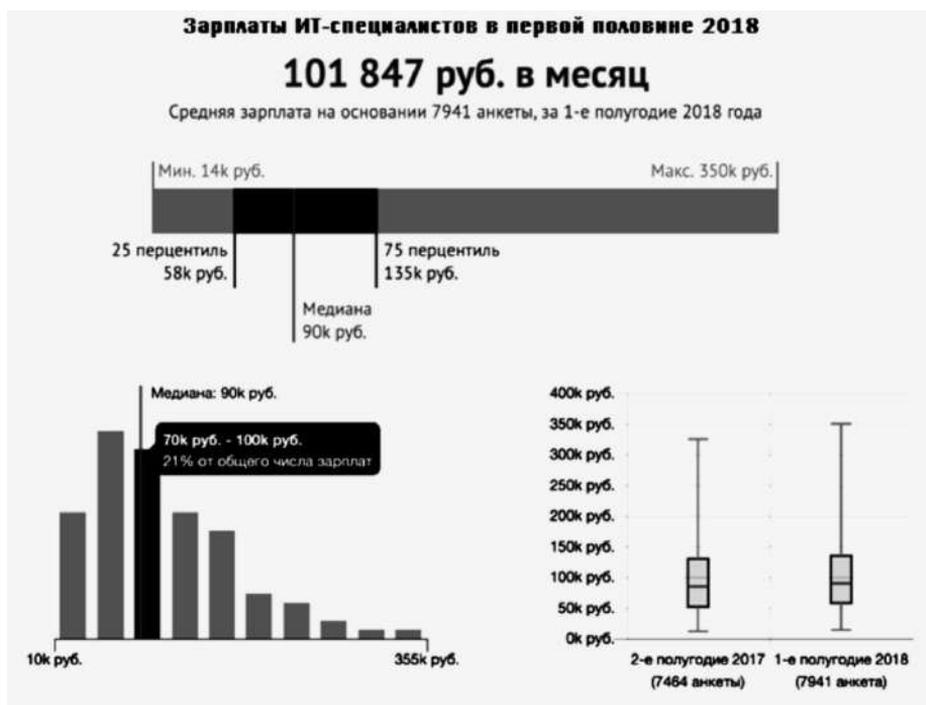


Рисунок 1 – Результаты мониторинга зарплат в ИТ-отрасли (на основании данных специализированных сайтов) [1]

Как видно из рисунка 1, средняя заработная плата ИТ-специалистов в России в первой половине 2018 года составила около 100 тысяч рублей, причем зарплаты в данном секторе экономики имеют тенденцию к повышению. Так, за последние полгода средняя медианная зарплата по всей ИТ-отрасли в целом выросла на 5,9%, с 85 000 до 90 000 рублей.

Динамика средних зарплат по ИТ-специализациям за последний год показана на рисунке 2.

Как видно из рисунка 2, средние зарплаты ИТ-специалистов растут практически во всех направлениях деятельности, за исключением работников службы поддержки и развития бизнеса и маркетинга.



Рисунок 2 – Динамика средних зарплат в ИТ-отрасли (на основании данных специализированных сайтов)

Рассмотрим минимальные и максимальные уровни зарплат в области ИТ по основным видам деятельности (рис. 3). Как видно из рисунка 3, наибольшее повышение ме-

дианных зарплат наблюдается в базовых группах руководителей (топ-менеджеров) и разработчиков.

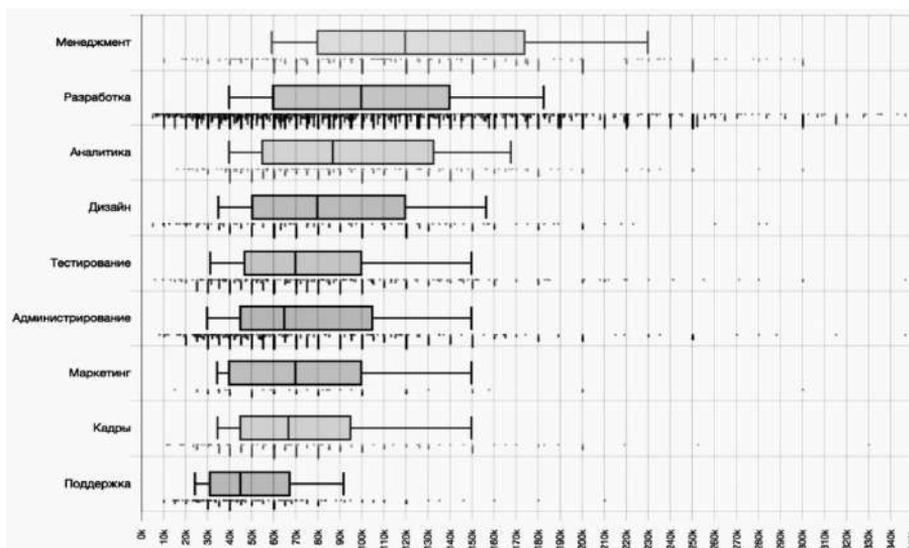


Рисунок 3 – «Вилки» зарплат по основным видам деятельности в ИТ-области (по данным специализированных сайтов) [1]

В общую сумму оплаты труда на предприятиях ИТ должны быть включены следующие составляющие: базовая заработная плата (оклад), надбавки и доплаты, премии по результатам работы за различные периоды в пределах года и разовые премии по решению руководства. Представляется также весьма целесообразным разработать систему мотивации для ключевых сотрудников компании, в частности, систему долгосрочных премиальных выплат по результатам работы за период более года. Такая система позволит удержать наиболее ценных для компании работников и повысить конкурентоспособность компании на рынке труда. Следует также заметить, что российские фирмы не слишком охотно внедряют у себя дополнительные мотивационные системы оплаты труда – в частности, указанная система долгосрочных премиальных обычно реализуется в усеченном варианте, например, оттягивается момент выплаты бонусов и выставляются ужесточающие требования (для получения бонуса обязательно отработать 5, 10, 15 лет в компании), также долгосрочные премиальные выплачивают не ежегодно, а один раз в несколько лет (размер выплат при этом составляет не общую

сумму за несколько лет, а всего лишь в расчете на один год).

При этом на рынке труда ИТ наблюдается огромный дефицит квалифицированных кадров, спрос намного превышает предложение, и любая система оплаты в компании, предоставляющей свои услуги в области информационных технологий, эту проблему, конечно, решить не может. Квалифицированные специалисты в области информационных технологий будут получать высокую оплату своего труда в любой компании, специализирующейся в ИТ-сфере.

Данные официальной статистики свидетельствуют о том, что специалисты в ИТ-области трудоустроены на 97,3% (табл. 1) [2]. Эта цифра намного больше, чем по любым другим отраслям экономики. И, тем не менее, кадровый «голод» в ИТ-области становится все более жестким, особенно в госсекторе и в органах муниципальной власти. Не в малой степени это связано не только с недостатком квалифицированных специалистов, но и с недостаточным финансированием, хотя ежегодно на ИКТ выделяются достаточно большие средства.

Таблица 1 – Уровень участия в рабочей силе специалистов ИТ-сферы [2]

Общий уровень рабочей силы, тыс.чел.	В области ИТ			
	занятые, тыс.чел.	безработные, тыс.чел.	уровень занятости, %	уровень безработицы, %
707,00	688,00	19,00	97,30	2,70

Проблема дефицита кадров в ИТ-отрасли на настоящий момент является одним из очень серьезных вопросов. Продолжающаяся цифровизация общества, увеличение количества предлагаемых и уже становящихся необходимыми населению и бизнесу ИТ-услуг требует все большего количества квалифицированных специалистов в этой области. Таким образом, в ближайшей перспективе сокращения дефицита кадров на этом сегменте рынка труда совершенно не ожидается. Следует предположить, что компании ИТ-отрасли для выживания на рынке в условиях жесткой конкуренции будут вынуждены либо обучать свой персонал непосредственно, либо переманивать специалистов, предлагая им

различные программы лояльности, бонусы и преференции. В этом случае эффективность оплаты труда на основании системы грейдов может сыграть весьма положительную роль для увеличения конкурентоспособности компаний, оказывающих информационно-технологические услуги.

Следует заметить, что на практике предприятия, предлагающие ИТ-услуги, используют два основных варианта найма работников – либо набираются высококвалифицированные специалисты, профессиональные навыки которых позволяют выполнять очень сложные задачи (соответственно, зарплата таких специалистов весьма высока), либо нанимается менее квалифицированный персонал

с последующим его обучением в процессе работы. Хотя вторая модель найма влечет за собой определенные сложности – в частности, повышенная текучесть кадров, возникновение различных кризисных ситуаций, необходимость наличия высококвалифицированного топ-менеджмента, - при качественном управлении компании, использующие такой вариант найма, могут получить большую прибыль, чем компании, нанимающие лишь высококвалифицированных специалистов.

Высокие технологии и инновации, виртуализация и сверхскоростные перемены в культурной, социальной и экономической жизни общества привели к значительным структурным изменениям на рынке труда и занятости. Выбор эффективной системы оплаты труда может помочь предприятию развиваться в условиях жесткой конкуренции, поскольку именно система оплаты труда непосредственно влияет на производительность труда сотрудников.

Основные особенности ИТ-сферы – возможность дистанционной работы, специфические знания и умения специалистов, ра-

ботающих в этой области, практическая невозможность заранее полностью определить объем выполняемой работы, а также жесткий недостаток кадров и высокая конкуренция между компаниями в ИТ-отрасли. Это обуславливает необходимость формирования более современной системы оплаты труда на ИТ-предприятиях.

В общую сумму оплаты труда на предприятиях ИТ должны быть включены следующие составляющие: базовая заработная плата (оклад), надбавки и доплаты, премии по результатам работы за различные периоды в пределах года и разовые премии по решению руководства. Представляется также весьма целесообразным разработать систему мотивации для ключевых сотрудников компании, в частности, систему долгосрочных премиальных выплат по результатам работы за период более года. Такая система позволит удержать наиболее ценных для компании работников и повысить конкурентоспособность компании на рынке труда.

Литература

1. Tadviser [Электронный ресурс] URL: <http://www.tadviser.ru/> (дата обращения 02.10.2018).
2. Абалакова Е.Н. Учет расчетов с персоналом по оплате труда // Инновационная наука, 2018. № 5. С.25-30.
3. Беликов Е.Ю., Бондалетов В.В. Общее понятие системы оплаты труда на основе грейдов // Материалы Ивановских чтений, 2017. № 2-1 (12). С. 46-50.
4. Ветлужских Е., Ларина А., Петренко Т., Романова А. Как разработать эффективную систему оплаты труда: примеры из практики российских компаний // М.: Альпина Паблшер, 2017. 208 с.
5. Гребнева М.Е., Подтуркина О.А., Савченко Ю.С. Актуальные вопросы организации учета расчетов с персоналом по оплате труда // Научный вестник Крыма, 2018. № 2 (13). С.89-91.
6. Дворецкая Ю.А., Ковалева Н.Н., Мельгуй А.Э. Расчеты с персоналом по оплате труда: современные подходы и тенденции // Вестник БГУ, 2015. № 2. С. 44-48.
7. Дьяконова О.С., Куриленко О.С. Учетная политика и методология учета расчетов по оплате труда по РСБУ и МСФО // Вестник ГУУ, 2015. № 5. С.66-71.
8. Евсикова Н.В., Кыштымова Е.А. Теоретические основы учета оплаты труда в условиях рыночной экономики // Символ науки, 2016. № 12-1. С.67-69.
9. Кромов С.А., Кожанов Н.Т. Преимущества системы грейдов и ее отличия от тарифной системы оплаты труда // Производственный менеджмент: теория, методология, практика. 2015. № 3. С. 45-48.
10. Мегаева С.В., Гусельщикова Н.Б. Совершенствование учета расчетов с персоналом по оплате труда в соответствии с изменениями в Трудовом Кодексе Российской Федерации // Kant. 2017. № 3 (24). С.42-47.
11. Меркулова В.И. Нормативное регулирование учета расчетов с персоналом по оплате труда // Инновационная наука, 2016. № 6-1. С.88-93.
12. Самарцева А.И., Чеботарева З.В. Особенности законодательного регулирования учета расчетов с персоналом по оплате труда // Вестник ГУУ, 2017. № 4. С.75-82.

УДК 338.24

Экономико-математические оценки концепции страхового обеспечения безопасности в чрезвычайных ситуациях

В.Я. Вилисов, доктор экономических наук,
профессор кафедры математики и естественнонаучных дисциплин,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области

«Технологический университет», г. Королев, Московская область,

С.Ю. Бутузов, доктор технических наук, доцент,
профессор кафедры информационных технологий,

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Академия Государственной противопожарной службы МЧС России» (АГПС МЧС России), г. Москва

В статье рассматриваются два варианта страхового обеспечения возмещения ущерба при чрезвычайных ситуациях. Расчеты выполнены для пожаров. Приведены оценки страховых премий, необходимые для возмещения всего ущерба, компенсируемого ныне государством. С учетом необходимости обеспечения социальной справедливости, построена страховая модель, позволяющая по-разному взимать страховую премию с малоимущих и состоятельных граждан.

Возмещение ущерба, чрезвычайные ситуации, пожары, страхование.

Economic and mathematical evaluation of the concept of insurance to ensure the safety of emergency

V.Ya. Vilisov, Doctor of Economics, Professor of the Department of Mathematics and Natural Sciences,
State Educational Institution of Higher Education

Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

S.Yu. Butuzov, Doctor of Technical Sciences, Professor of the Department of Information Technologies
of the Fire and Rescue Academy of the State Fire Service of Emercom of Russia, Moscow

The article discusses two options for insurance coverage of damages in emergency situations. Calculations are made for fires. Estimates of insurance premiums are given, which are necessary to compensate for all damage compensated by the state now. Taking into account the need to ensure social justice, an insurance model has been built, which allows for various premiums to be collected from poor and wealthy citizens.

Indemnification, emergency situations, fires, insurance.

Введение

В ряде стран основная часть или вся сумма возмещения гражданам ущерба от последствий чрезвычайных ситуаций (ЧС) целиком перекладывается на негосударственные страховые структуры [6, 13, 14]. В нашей стране огневое страхование возникло в 1786 году [13, 14], было оно и в советские времена [1]. В новейшей истории России не прекращаются попытки [6, 3, 4] избавления государства от бремени компенсации ущерба. Однако, эта проблема имеет много аспектов (в том числе и политических). По состоянию на сегодня страхование возможно лишь в добровольной форме, но не в обязательной. В ряде зарубежных стран некоторые виды противопо-

жарного страхования являются обязательными [6].

В данной работе предпринята попытка количественного оценивания страховой нагрузки на различные категории граждан при страховании ущерба от пожаров.

Риск уничтожения имущества и жилой недвижимости в результате пожара на данный момент не относится к рискам, подлежащим обязательному страхованию в России, хотя страхование освобождает государство и общество от выплат по страховым событиям из средств государственного бюджета. Поэтому в интересах государства и общества нормальное функционирование страховых механизмов, без которых им пришлось бы чаще вмешиваться в экономические про-

цессы, что делает тему настоящего исследования весьма актуальной.

Перспективным данный вид страхования становится в условиях обсуждения инициативы введения единого налога на недвижимость. Результаты оценки рыночной стоимости объектов недвижимости, которая будет проводиться в рамках подготовительных мероприятий, могут использоваться в качестве технической базы при внедрении нового обязательного вида страхования. Такая информация упростит определение страховой стоимости имущества.

Статистические данные

В настоящее время издержки государства, связанные с возмещением гражданам РФ ущерба от пожаров [2], обусловлены необходимостью компенсации прямого материального ущерба (u), родственникам за погибших в пожарах (показатель R_2 – количество людей, погибших в 100 пожарах), пострадавшим от пожаров (показатель Q_2 – количество

людей, пострадавших в 100 пожарах). Эти издержки носят характер единовременных выплат. Часть других издержек, связанных с пожарами компенсируют страховые фонды (обязательного медицинского страхования – ОМС, обязательного социального страхования – ОСС), в данной работе рассматриваться не будут.

Для оценивания интегрального ущерба от пожаров выполнены расчеты прогнозных значений параметров и показателей на 2018 год т.к. на момент расчетов официальные статистические данные о пожарах (на 2018 год) опубликованы не были. Поэтому для прогнозирования количества пожаров на 2018 год (табл. 1) по категориям (город, село, всего) использованы официальные статистические данные прошлых лет [11], а прогнозирование выполнено с помощью алгоритма краткосрочного прогнозирования Ч. Хольта [10].

Таблица 1 – Прогнозные значения показателей на 2018 год

Количество пожаров в России			Прямой материальный ущерб в одном пожаре, тыс.руб.		
Все	Город	Село	Все	Город	Село
125883	73847	51607	109.44	124.28	88.26
Количество погибших на 100 пожаров, чел			Количество травмированных на 100 пожаров, чел		
Все	Город	Село	Все	Город	Село
5.64	4.63	7.07	6.97	8.05	5.46

Таким образом, по прогнозу на 2018 год прямой материального ущерба составил 13777 млн. руб., количество погибших в пожарах – около 7100 человек, количество травмированных – 8774 человека. Учитывая то обстоятельство, что на сегодня не существует единой нормы компенсации за погибших и пострадавшим в пожарах, в работе принято (по прецедентам [11, 13, 15]), что компенсация (родственникам) за одного погибшего выплачивается, как правило, в размере 1 млн. руб. и 100 тыс. руб. пострадавшему. Тогда общая сумма необходимого возмещения всех трех видов составила 21.754 млн. руб. в год. Следует отметить, что компенсация за погибших и пострадавшим варьируется в широких пределах по разным видам страхования (от 10

тыс. руб. до 4 млн. руб.), что определяется либо договором страхования, либо в судебном порядке.

Важной группой статистических данных, необходимых для выполняемых в работе расчетов, является уровень доходов различных категорий граждан.

Один из парадоксов современной системы возмещения (компенсации) убытков [2], понесенных гражданами от стихийных бедствий, заключается в «уровнировке» - вне зависимости от состоятельности граждан и величины полученной страховки (если пострадавшие лица или объекты были застрахованы), государство обязано [2] возместить понесенные убытки. Эти перекосы приводят, в частности, к тому, что состоятельным гражд-

данам выгодно не страховать свою крайне дорогую недвижимость, т.к. в случае пожара, или другого стихийного бедствия, возмещение со стороны государства составит сумму существенно превышающую среднюю. Т.е. в этих случаях государство (за счет всех налогоплательщиков) оказывает не равнозначную поддержку различным категориям граждан, что нарушает некоторые общепринятые принципы справедливости. Как отмечает академик РАН А.Г. Аганбегян [5], «У нас огромные разрывы в уровне жизни. 10% семей, а это почти 15 млн. человек, на душу в среднем имеет доход не менее 96 тысяч рублей в ме-

сяц. Это богатые. А другие 10% семей – бедные, у них доход меньше 6 тысяч рублей на душу. Ну нельзя иметь в обществе такие разрывы! В Европе разрывы – 8-10 раз, в странах социал-демократической ориентации (в скандинавских, например) – 6-8 раз, в Японии – 5 раз.».

На рисунке 1 приведено распределение граждан России по уровням доходов, построенное по данным Росстата за 2018 год (см. линию «Плотность относительных частот»).

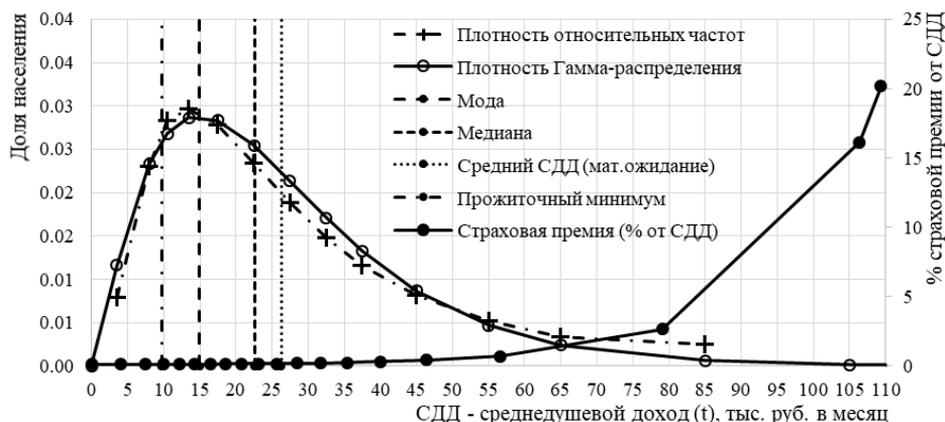


Рисунок 1 – Среднедушевой доход по России в 2018 году (по данным Росстата)

Там же приведена аппроксимация этих эмпирических данных Гамма-распределением:

$$f(t) = \frac{1}{\beta^{\alpha}\Gamma(\alpha)} t^{\alpha-1} e^{-\frac{t}{\beta}}, \quad (1)$$

где $\Gamma(\alpha)$ – гамма-функция Эйлера; оценки параметров соответственно: $\alpha = 2,33$ – параметр формы; $\beta = 11,29$ – параметр масштаба; t – среднедушевой доход (СДД). Другие моменты гамма-распределения: математическое ожидание (среднее значение) СДД – 26,26 тыс. руб.; медиана СДД – 22,61 тыс. руб.; мода СДД – 14,97 тыс. руб.; прожиточный минимум в 2018 году – 9,691 тыс. руб. Линия «Страховая премия (% от СДД)» построена на основе данных последующего анализа и прокомментирована далее.

По данным Росстата в 2018 году численность трудоспособного населения – 82,2 млн. чел. Из этого следует, что численность трудоспособного населения, получающего зарплаты ниже прожиточного минимума, с учетом распределения (1), составляет 14,2% или 11,7 млн. чел. Тогда оставшаяся часть трудоспособного населения составляет 70,5 млн. чел.

Оценка вариантов страхового возмещения ущерба, причиненного пожарами.

В данном разделе приведены расчеты некоторых вариантов перераспределения бремени оплаты возмещения от пожаров, которые опираются на систему страхования – традиционного или взаимного [14]. Цель этих расчетов – определение величины страховых тарифов, необходимых для покрытия всех

возмещений, и сравнение этих тарифов с другими видами страхования (социальным, медицинским, пенсионным).

Логика расчетов опирается на следующие предпосылки.

1. Имеется страховая система (страховая компания или их совокупность), обеспечивающая полное возмещение гражданам, пострадавшим от пожаров, их прямой материальный ущерб, компенсацию за погибших и выплаты пострадавшим в порядке, аналогичном существующему в настоящее время [2, 13].

2. При заключении договора страхования между каждым трудоспособным гражданином и страховой компанией предполагаются известными: оценка стоимости застраховываемого имущества и оценка уровня состоятельности гражданина.

3. Все граждане делятся на две категории: малоимущие, чей уровень дохода меньше некоторого критического уровня, например, текущего прожиточного минимума; и состоятельные.

4. Шкала страховых тарифов для разных анализируемых вариантов страховой модели может быть плоской, кусочно-постоянной (с малоимущей части граждан страховая премия не взимается, а с состоятельной части – взимается по единому тарифу) и прогрессивной (гладкой или кусочно-линейной), зависящей от значений двух параметров, приведенных в п. 2.

Заметим, что «уровень отсечения», т.е. критический уровень (по величине дохода) между группами малоимущих и состоятельных может назначаться, исходя из разных принципов. Также и кривая прогрессивного роста тарифа может иметь различную крутизну в зависимости от принятых «принципов справедливости» [5].

Введем основные обозначения и элементы страховой модели, используемой далее для оценивания и сравнения вариантов. Обозначения будем применять близкие к используемым в нормативных документах Росстрахнадзора.

В практике страхования [12, 14] *страховой суммой* (S) принято называть ту сумму, на которую застрахованы риски.

Страховой премией (S_c), или *брутто-премией*, обычно называют сумму, вносимую *страхователем* (владельцем объекта страхования) страховщику в соответствии со страховым тарифом (T_Δ), оговоренным в заключенном между ними договоре страхования. Тариф T_Δ измеряется в % (или в рублях на 100 рублей страховой суммы, что не влияет на числовое значение переменной T_Δ). Очевидно:

$$S_c = S \frac{T_\Delta}{100} \quad (2)$$

Страховая премия для страховщика состоит из *нетто-премии* (основной части страховой премии – S_n) и *нагрузки* (F), включающей собственные расходы и прибыль страховой компании:

$$S_c = S_n + F \quad (3)$$

Аналогично складывается и тариф, с той лишь разницей, что он обычно измеряется в %:

$$T_\Delta = T_n + f \quad (4)$$

Нетто-премия, в свою очередь, состоит из *рисковой премии* (основной составляющей нетто-премии – S_o) и *рисковой надбавки* (S_p), из которой формируется фонд возмещения ущерба, превышающего среднестатистический:

$$S_n = S_o + S_p \quad (5)$$

Аналогично для тарифов (измеряемых в %):

$$T_n = T_o + T_p \quad (6)$$

В страховых расчетах важную роль играют вероятностные характеристики страховых событий. *Частота таких событий* определится как:

$$q = \frac{m}{n}, \quad (7)$$

где m – количество страховых событий за расчетный период, которым далее будем считать год; n – количество страхователей. В рассматриваемом контексте n – это количество страхователей, оплативших страховую премию (или тех, у которых страховая премия не равна нулю). Введем также *полное количество страхователей* (N), которым

ущерб возмещается вне зависимости от размера их страховой премии.

Ущерб страхователя измеряется той стоимостью, которая теряется в результате наступления *страхового события*. Под *суммой возмещения* (Sb) ущерба обычно понимается сумма, выплачиваемая страховщиком пострадавшей стороне.

Средняя страховая сумма, получаемая страховщиком от страхователей:

$$\bar{S} = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n S_j. \quad (8)$$

Средняя сумма возмещения, получаемая страхователем от страховщика:

$$\bar{sb} = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m sb_i = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m q_i S_i = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^m S_i. \quad (9)$$

Поскольку возмещение производится из основной составляющей нетто-премии, то должен выполняться баланс (по всем страхователям и страховым случаям):

$$Sb = S \frac{T_0}{100}, \quad (10)$$

откуда тарифная составляющая основной части нетто-премии через средние значения (8), (9) может быть вычислена так:

$$T_0 = q \frac{\bar{sb}}{\bar{S}} \cdot 100, \quad (11)$$

где, по рекомендациям Росстрахнадзора [9, 12], для отношения двух сумм (в любых видах страхования) должно выполняться условие $\frac{\bar{sb}}{\bar{S}} \in [0,3; 0,7]$, но для имущества это отношение должно быть таким: $\frac{\bar{sb}}{\bar{S}} = 0,5$.

В тех случаях, когда нет статистических данных о суммах возмещений по отдельным договорам, Росстрахнадзор рекомендует устанавливать величину тарифа для рисковой надбавки следующей образом:

$$T_p = 1,2 \cdot T_0 \cdot \alpha(\gamma) \cdot \sqrt{\frac{1-q}{nq}}, \quad (12)$$

где γ – уровень безопасности страхования (вероятность того, что суммы страховых премий хватит на все страховые выплаты); $\alpha(\gamma)$ – коэффициент безопасности, он табулирован (см. табл. 2).

Таблица 2 – Значения коэффициентов безопасности

γ	0,84	0,90	0,95	0,98	0,9986
$\alpha(\gamma)$	1,0	1,3	1,645	2,0	3,0

Тогда страховая премия для страхователя (брутто-премия), с учетом (6) примет вид:

$$T_{\Delta} = \frac{T_n}{100-f} \cdot 100 = \frac{T_0 + T_p}{100-f} \cdot 100, \quad (13)$$

Рассмотрим два варианта страховой модели, изложенной выше для оценивания страховой нагрузки на страхователей, учитывая приведенные выше статистические данные о пожарной обстановке в 2018 году.

Вариант 1. Он отражает стандартную схему страхования [12, 13], когда для всех страхователей тарифы одинаковы вне зависимости от их доходов. В рамках этого варианта предполагается, что возмещается весь прямой материальный ущерб ($u_{пму} = 13777$ млн. руб.), компенсация за погибших в пожарах ($u_{R2} = 7100$ млн. руб.), компенсация пострадавшим в пожарах

($u_{Q2} = 877$ млн. руб.). Итого в денежном выражении сумма к возмещению составляет:

$$Sb = u_{пму} + u_{R2} + u_{Q2} = 21754 \text{ млн. руб.} \quad (14)$$

Значения основных параметров страховой модели для данного варианта следующие: количество страховых событий в 2018 году – это общее количество пожаров: $m = 125883$; количество договоров страхования равно численности трудоспособного населения ($n = 82,2$ млн.); вероятность (частота) наступления страхового события $q = \frac{m}{n} = 0,001534$; сумма среднего возмещения составит $\bar{sb} = 172,811$ тыс. руб.; средняя страховая сумма: $\bar{S} = 345,622$ тыс. руб.; страховая нагрузка $f = 25\%$; уровень безопасности страхования $\gamma = 0,95$; коэффициент безопасности:

$\alpha(\gamma) = 1.645$; среднедушевой доход: 26,265 тыс. руб.

В таблице 3 приведены результаты расчета основных показателей страховой мо-

дели для исходного (полного) количества договоров страхования (верхняя строка) и для уменьшающегося их числа.

Таблица 3 – Основные параметры страховой модели для различных значений количества заключенных договоров

№ п/п	Кол-во страх. договоров, n , тыс.	Кол-во страх. событий на один договор, q	Тариф (% от страх. суммы), T_{Δ}	Средн. месячн. платеж, руб.	Страх. платеж, как % от СДД. (Вариант 1)	Порог отсечения τ	Страх. платеж, как % от СДД (Вариант 2)
1	82200	0,00153	0,103	29,57	0,11	0,000	0,11
2	80000	0,00157	0,105	30,38	0,12	4,101	0,11
3	70000	0,00180	0,121	34,72	0,13	9,934	0,12
4	60000	0,00210	0,141	40,51	0,15	14,300	0,12
5	50000	0,00252	0,169	48,61	0,19	18,559	0,14
6	40000	0,00315	0,211	60,76	0,23	23,144	0,15
7	30000	0,00420	0,281	81,02	0,31	28,501	0,18
8	20000	0,00629	0,422	121,53	0,46	35,438	0,24
9	10000	0,01259	0,844	243,05	0,93	46,369	0,40
10	1000	0,12588	8,439	2430,6	9,25	79,041	2,65
11	125,883	1,00000	67,037	19308	73,51	106,389	16,12
12	100	1,25883	84,389	24305	92,54	109,361	20,18
13	50	2,51766	168,77	48610	185,08	118,250	37,62
14	10	12,5883	843,88	243054	925,40	138,605	167,14
15	1	125,883	8438,9	2430548	9254,00	167,219	1372,03

Из таблицы 3 видно (к Варианту 1 относятся все колонки, кроме двух последних), что параметр q , хоть и имеет смысл вероятности, но для малых значений n может быть больше единицы, что для вероятности недопустимо, поэтому его лучше интерпретировать как частота, или среднее количество страховых событий, приходящихся на один *оплаченный страхователем* страховой договор. Т.е. предполагается, что обязательства по возмещению выполняются перед всеми страхователями (82,2 млн.), но страховую премию страховой компании выплачивают лишь n страхователей из всех. При этом для обеспечения сбора полной суммы, необходимой для возмещения всем страхователям (вне зависимости от того, оплатил он страховую премию или нет) тариф и, соответственно, ежемесячный платеж, вносимый n страхователями, должен увеличиваться при уменьшении числа n . Количество оплачиваемых договоров в табл. 3 варьируется в широком диапазоне – от полного их числа (82,2 млн.) до 1000.

Для данного варианта страховой модели количество оплачиваемых договоров страхования n предполагает, что любое их количество имеет форму плотности распределения, аналогичную гамма-распределению, представленному выражением (1) и/или на рисунке 1. Т.е. оплачиваемые договоры могут относиться как к малообеспеченным, так и к состоятельным страхователям. В таком случае при $n = 2$ млн. месячный страховой платеж страхователя по размеру примерно равен величине налога на доходы физических лиц (НДФЛ, ставка которого 13%), что вызовет негативную реакцию у значительной части населения. Поэтому в следующем варианте рассмотрим такую модификацию страховой модели, в котором учтено расслоение населения по уровням доходов.

Вариант 2. В нем принято, что при различных значениях n распределение страхователей, оплативших страховую премию, имеет вид усеченного (отсеченного слева) гамма-распределения (1). Т.е. отсекается часть страхователей (они не оплачивают стра-

ховую премию), имеющих низкие доходы. Отсечение левой части распределения приведет к тому, что значения статистических характеристик усеченного распределения будут отличаться от исходного. Так математическое ожидание дохода страхователя, оплатившего страховую премию, будет тем больше, чем больше порог отсечения. А это значит, что, варьируя порог отсечения ($t = \tau$), можно подобрать долю страховой премии достаточно малой (относительно доходов), что не должно вызвать негативной реакции страхователей.

Все расчеты аналогичны варианту 1, с той лишь разницей, что среднедушевой доход той состоятельной части населения, которая оплачивает страховую премию, будет зависеть от порога отсечения ($t = \tau$). Т.е. необходимо найти оценку математического ожидания усеченного слева гамма-распределения. Поскольку простых аналитических выражения для таких оценок нет [8], воспользуемся методом имитационного моделирования гамма-распределенной случайной величины с последующим определением среднего значения той части выборки, которая находится справа от точки отсечения t .

Результаты моделирования и расчетов по варианту 2 приведены в двух последних колонках таблицы 3 и на рисунке 1.

В этих колонках жирным шрифтом выделены характерные значения. Так порог отсечения 9,934 тыс. руб. соответствует (с точностью до дискретизации шкалы порогов) прожиточному минимуму. Это значит, что если считать, что количество плательщиков $n = 70$ млн. чел. (все находящиеся выше прожиточного минимума), то средняя доля ежемесячного платежа составит 0.12% от среднедушевого дохода. Вторая группа строк табл. 3, выделенных жирным шрифтом, отражает ряд уровней отсечения, выше среднего дохода. Это соответствует приемлемой, на наш взгляд, доле ежемесячного платежа – от 0.18% до 2.65% от среднедушевого дохода, что соответствует количеству плательщиков от $n = 30$ млн. чел. до $n = 1$ млн. чел., имеющих средние доходы соответственно от 28,501 тыс. руб. до 79,041 тыс. руб. в месяц. Пороги отсечения, расположенные правее

этих значений, приводят, на наш взгляд, к неприемлемо высоким значениям страховых тарифов для страхователей, оплачивающих страховую премию.

Обсуждение результатов

1. Существующие на сегодня (см. Глава 34 Налогового кодекса РФ, Федеральный закон от 03.08.2018 N 306-ФЗ) виды обязательного страхования населения привязаны к уровню дохода. Так тариф обязательного пенсионного страхования (ОПС) составляет 22% от суммы начисленной заработной платы (дохода), если не превышен годовой лимит 1150 тыс. руб., и 15% с превышения (регрессивная шкала) [7]. Страховой взнос на обязательное социальное страхование (ОСС) составляет 2,9%. Тариф обязательного медицинского страхования (ОМС) составляет 5,1%. Таким образом, все три вида обязательного страхования составляют 30% с некоторым уменьшением при превышении лимита. Поэтому доли или единицы процентов от дохода (см. табл. 3), необходимые для функционирования страховой системы возмещения ущерба от пожаров (или от ЧС в целом) не являются существенными для общего объема страхового фонда каждого гражданина.

Следует отметить, что частично ущерб от ЧС покрывается из этих фондов, но данные выплаты не повторяют тех единовременных платежей (за погибших и пострадавших), которые рассмотрены выше в расчетах вариантов применения страховой модели возмещения. Хотя, если рассматривать обязательное страхование от ЧС (ОСЧС), как *четвертый вид обязательного страхования граждан*, то следует дополнительно оценить издержки пострадавших при ЧС, исследовать целесообразность единовременных выплат и обосновать их размеры.

В качестве одного из направлений дальнейших исследований представляется целесообразным проанализировать, при условии доступности этих данных, те доли в фондах ОМС, ОСС и ОПС, которые связаны с ЧС. Возможно их следует исключить из этих фондов и перевести в фонд ОСЧС. При этом не исключено, что не потребуются увеличивать

общий объем страховых фондов выше 30%, а лишь провести их реструктуризацию.

2. Вариант 2 является более социально справедливым по сравнению с вариантом 1, однако в нем имеется особенность, которая может вызвать дополнительные вопросы. Это наличие порога отсечения. Например, гражданин, получающий доход в объеме n руб. не должен платить страховую премию, а тот, у кого эта сумма составляет $(n+1)$ руб. – уже должен. Хотя оба имеют право на возмещение при наступлении страхового события. Этот «скачек неравенства» можно сгладить, введя вместо порога гладкую возрастающую функцию изменения тарифа с весьма малых значений до необходимых. Это одна из форм прогрессивной шкалы страхового тарифа. Таких функций можно построить много, исходя из разных предпосылок. Хотя следует отметить, что подобные пороги в других видах страхования существуют, например, в ОПС – скачек тарифа с 22% до 10%, и это воспринимается как норма.

3. Приведенные расчеты показывают лишь возможный подход к получению некоторых оценок, необходимых для обоснования перехода на страховую систему возмещения ущерба от ЧС. Причем оценки выполнены лишь по той части ЧС, которая связана с пожарами. Для более полного обоснования необходимости введения ОСЧС необходимо учесть и другие виды ЧС, а также предусмотреть возможность оплаты (частичной или полной) из данного фонда содержание подразделений и закупки техники, материалов и технологий. Кроме того, представляется важным включить рассмотренные модели в единый комплекс оценочного моделирования, который содержал бы помимо экономико-математических (страховых) еще и модели пожаротушения [15-17], отражающие динамику и разнообразие возникающих ситуаций и алгоритмов реагирования на них.

4. Величина страхового обременения зависит от ряда параметров (факторов) страховой модели. В данной работе рассмотрено влияние на показатели страховой модели лишь количества заключенных договоров страхования и распределения платежной на-

грузки между различными категориями населения, в частности, малообеспеченными и состоятельными гражданами. В дальнейших исследованиях представляется полезным рассмотрение зависимости величины страхового обременения от таких параметров как: объемы компенсаций за погибших и пострадавшим; объемы других видов ущерба, например, погибший скот, лесонасаждения и т.п.

Выводы

1. Рассмотренная в работе страховая модель основана на рекомендациях Росстрахнадзора для страховых компаний. Приведенные оценочные расчеты, выполненные для двух сценариев внедрения системы страхового возмещения ущерба населению от пожаров, показывают, что страховое обременение даже всего трудоспособного населения России составит весьма незначительную величину – 0.11% от среднедушевого дохода (по состоянию на конец 2018 года). Зато страховая схема возмещения позволит сэкономить государству около 22 млрд. руб. ежегодно. Возможен и компенсационный режим ввода в действие страховой модели – за счет снижения на необходимую величину других налогов или сборов (из которых ныне возмещается часть ущерба от пожаров), что приведет к «нулевой сумме» от таких изменений по социуму в целом. Таким образом, представляется, что введение четвертого обязательного страхового фонда не приведет к очередному шоку.

2. Для перевода механизмов компенсации населению РФ ущерба от ЧС необходимо расширить рассмотренную в работе страховую модель, добавив в нее, кроме пожаров и другие виды ЧС, придав ей комплексный характер. Подобная комплексная модель должна в дальнейшем стать составной частью и рабочим инструментом планирования и управления на различных уровнях МЧС.

3. Важной стороной страховой модели компенсации ущерба (и обеспечения комплексной безопасности в целом) является материально-техническое обеспечение МЧС, что также может быть включено в рассмотренную страховую модель. Для этих целей следует структурировать и наполнить содержанием такую составляющую страховой премии как

нагрузка. В работе объем нагрузки рассматривался как фиксированная величина в пределах общепринятого на страховом рынке значения. Перекладывание на «плечи» страховой компании и вопросы оснащения пожарных подразделений техникой создаст стимулы для использования самых передовых и эффективных образцов, а также современных технологий информирования, предупреждения и пожаротушения.

4. Представленные в работе результаты исследования учитывают лишь экономико-математические аспекты страхового обеспечения пожарной безопасности. Для внедрения страховой модели безусловно должны быть

проработаны социальные, правовые, законодательные и другие сопутствующие аспекты построения эффективного механизма обеспечения комплексной безопасности населения РФ.

5. Учитывая приведенные выше аспекты и аргументы страхового обеспечения чрезвычайных ситуаций, представляется целесообразным поэтапный ввод в действие принципов страховой безопасности по технологии пилотных регионов с последующей корректировкой механизмов работы и расширением (при благоприятном интегральном эффекте) сферы применения.

Литература

1. Декрет СНК РСФСР «О государственном имущественном страховании» от 6 октября 1921г.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 29.07.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 30.12.2018).
3. О пожарной безопасности. ФЗ. 21 декабря 1994 года N 69-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5438/#p432 (дата обращения: 20.03.2019).
4. Поручение Президента России от 11.09.2010г. № Пр-2685 по итогам совещания по экономическим вопросам 30.08.2010г.
5. Аганбегян А.Г. Мы – единственная страна, где официальная минимальная зарплата ниже прожиточного минимума [Электронный ресурс]. URL: <http://stolypin.institute/publications/abel-aganbegyan-my-edinennaya-strana-gde-ofitsialnaya-minimalnaya-zarplata-nizhe-prozhitochnogo-minimuma/> (дата обращения: 20.03.2019).
6. Агафонов Н.С. Страхование катастрофических рисков: мировой опыт и оптимальное решение для России // *Страховое дело*, 2015. № 1. С. 44–56.
7. Валиева Е.Н. Модернизация финансового механизма обязательного медицинского страхования в РФ // *Вестник Самарского государственного экономического университета. Экономика*, 2013. № 2. С. 17–22.
8. Гадецкая С.В., Дубницкий В.Ю. Определение числовых характеристик двусторонне усеченного экспоненциального и гамма-распределения // *Системы обработки информации*, 2008. № 2 (69). С. 2-5.
9. Кривошонок В. Мифы о пожарном мониторинге // *Системы безопасности*. 2018. № 6. С. 102-105. [Электронный ресурс]. URL: <http://lib.secuteck.ru/articles2/firesec/mify-o-pozhamom-monitoringe/> (дата обращения: 20.03.2019).
10. Лукашин Ю.П. Адаптивные методы краткосрочного прогнозирования временных рядов // М.: *Финансы и статистика*, 2003. 416 с.
11. Пожары и пожарная безопасность в 2016 г. // *Статистический сборник*. М: ФГУ ВНИИПО, 2017. 124 с.
12. Самаров Е.К. *Страховая математика в примерах и задачах* // М.: Резольвента, 2007. 95 с. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.samarov.ru/insmath/insmath.pdf> (дата обращения: 20.03.2019).
13. Страхование сегодня [Электронный ресурс]. URL: <http://www.insurinfo.ru/press/78060/> (дата обращения: 20.03.2019).
14. *Страховое дело*. Т.1. Основы страхования / под ред. О.И. Крюгер // М.: *Экономисть*, 2004. 447 с.
15. Сычев Я., Мурашка В., Червонокая С. Модель управления комплексной безопасностью индустриальных парков типа «Гринфилд» (Greenfield) // *Системы безопасности*. 2017. № 4. С. 74-76 [Электронный ресурс]. URL: http://secuteck.ru/articles2/kompleks_sys_sec/model-upravleniya-kompleksnoy-bezopasnostyu-industrialnyh-parkov-tipa-grinfild-greenfield/ (дата обращения: 20.03.2019).
16. MacQueron C. Computational Fluid Dynamics Modeling of a wood-burning stove-heated sauna using NIST's Fire Dynamics Simulator. 2009. С. 1-9 [Электронный ресурс]. URL: <https://arxiv.org/abs/1404.6774v1> (дата обращения 20.03.2019).
17. Ribero J. et al. Using Serious Games to Train Evacuation Behaviour. 2013. С. 1-6 [Электронный ресурс]. URL: <https://arxiv.org/abs/1303.3828> (дата обращения 20.03.2019).

УДК 330.4

Моделирование динамики процессов на рынке товаров и услуг

Н.А. Волкова, ст. преподаватель,
Н.Т. Катанаев, доктор технических наук, профессор,
 Государственное бюджетное образовательное учреждение
 высшего образования «Московский политехнический университет», г. Москва

Работа направлена на решение проблем, связанных с динамическими исследованиями рынка с ограниченным числом участников и внутренних факторов, в качестве которых используются объем рынка, выпуск товара и его цена. Приводятся математические описания «логистических функций» в форме анализа и решения дифференциальных уравнений процессов на рынке товаров и услуг. Дается обоснование необходимости перехода к многофакторным моделям рынка.

Модель, логистическая функция, цена, фирма, факторы, дифференциальные уравнения.

Modeling of dynamic processes on the market of goods and services

N.A. Volkova, senior lecturer,
N.T. Katanaev, doctor of technical Sciences, Professor,
 State budget educational institution higher education
 «Moscow State University», Moscow

The work is aimed at solving problems related to dynamic market research with a limited number of participants and domestic factors, which are used in market volume, the release of the product and its price. Lists the mathematical description «logistics functions» in the form of analyses and solutions of differential equations processes on the market of goods and services. Given the necessity of transition to multidimensional models of market.

Model, logistic function, price, brand, factors, differential equations.

Актуальность исследования рыночных отношений, возникающих на рынке товаров и услуг, никогда не вызывала сомнений поскольку успешное решение поставленных задач практически всегда приводит к дополнительной выгоде. Одним из самых эффективных инструментов исследования является моделирование, построенное на математическом описании взаимоотношения между участниками рынка в условиях как внутренних, так и внешних воздействий на экономический объект. Одним из важных показателей притяжения к этой теме является наличие большого количества научных исследований, изложенных в таких работах, как [1-10].

Простейшим вариантом описания олигополии является дуополия, на котором один и тот же товар поставляют два производителя.

Пусть участниками рынка являются выпускающие один и тот же товар две фирмы ($i = 1, 2$). Если a_i есть себестоимость выпуска единицы товара, то при выпуске x_i полные затраты i -й фирмы будут равны $a_i x_i$.

Предположим, что при общем росте поступающего на рынок товара x двух фирм составит:

$$x = x_1 + x_2, \quad (1)$$

а цена товара $p(x)$ будет линейно падать в зависимости от поступающего на рынок общего его количества x , т.е.:

$$p(x) = c - bx; \quad c, b > 0, \quad (2)$$

где b – коэффициент снижения цены.

Тогда прибыль i -й фирмы w_i составит:

$$w_i(x_1 + x_2) = x_i(c - bx) - a_i x_i = bx_i(d_i - (x_1 + x_2)) \quad (3)$$

где $d_i = (c - a_i) / b$ – размер рынка. (4)

Этот вариант был описан неоднократно, например, в [2-5], и первые 4 формулы приведены здесь практически без изменений как начальный этап последующих исследований.

Важно отметить, что параметр d должен быть больше суммарного выпуска x , в противном случае прибыль будет отрицательной. Таким образом, разность $(d - x)$ играет ключевую роль в формировании цены. Теперь фирмы должны регулировать производство

своих товаров, исходя из необходимости слежения за тем, чтобы суммарный выпуск x не превысил величины размера рынка. Следовательно, поскольку прибыль каждой из фирм зависит от их суммарного производства товаров, они должны сотрудничать.

Рассмотрим работу одной фирмы на рынке с непрерывно растущим выпуском продукции. Свяжем пропорциональной зависимостью скорость ее роста с получаемой фирмой прибылью, формализуемой уравнением (3) для случая $i = 1$. Учитывая, что на рынке нет конкурентов, цена на товар сохраняется постоянной ($p(x) = c$). В результате получим дифференциальное уравнение вида:

$$\frac{dx}{dt} = kc(d - x) \quad (5)$$

где k – коэффициент пропорциональности.

Преобразуем (5) к виду:

$$\frac{dx}{dt} + kcx = kcd, \quad (6)$$

Запишем (6) в нормальной форме, введем алгебраизированный оператор дифференцирования ($s = d/dt$) и в результате получим:

$$T(s + 1)x = d, \quad (7)$$

где $T = 1/kc$ – постоянная во времени, характеризующая рост выпуска товара.

Применяя обратное преобразование Лапласа, получим решение уравнения (7):

$$x(t) = d(1 - e^{-t/T}), \quad (9)$$

которое называется «логистической функцией» и существенно отличается от представленной, например, в литературе [2,3] в виде:

$$x = 1 + \frac{cde^{dkt}}{ce^{dkt}}, \quad (10)$$

Функция (9) имеет ясный физический смысл, график которой представлен в относительных координатах при: $d = 1$; $c = 1$; $k = 0.3$ на рисунке 1.

Время t_u наполнения рынка товаром рассматриваемой фирмы приблизительно равно $3T$ и находится в обратной зависимости от параметров k, c .

В тех же источниках [2,3] представлена другая «логистическая функция»:

$$x(t) = \frac{\frac{a}{b}x_0}{x_0 + \left(\frac{a}{b} - x_0\right)e^{-a(t-t_0)}}. \quad (11)$$

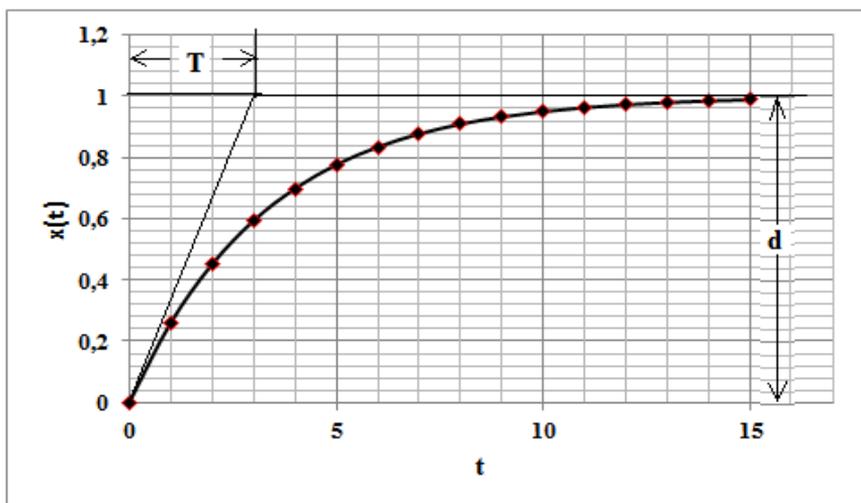


Рисунок 1 – «Логистическая функция» (9) динамической модели первого порядка (7)

Поведение функции (11) во времени при: $x_0 = 3$; $a = 1$; $b = 5$; $t_0=0$ изображено на рисунке 2. Кривая представляет собой асимптотически свободно падающую от начального условия x_0 до a/b экспоненту.

Обратим внимание на «логистическую функцию» (9), которая совершает вы-

нужденное движение от нулевых начальных условий к асимптоте d , присутствующей в правой части уравнении динамики (7) в виде свободного члена. «Логистическая функция» (11) имеет асимптотически свободно падающее от начального условия x_0 до a/b движение.

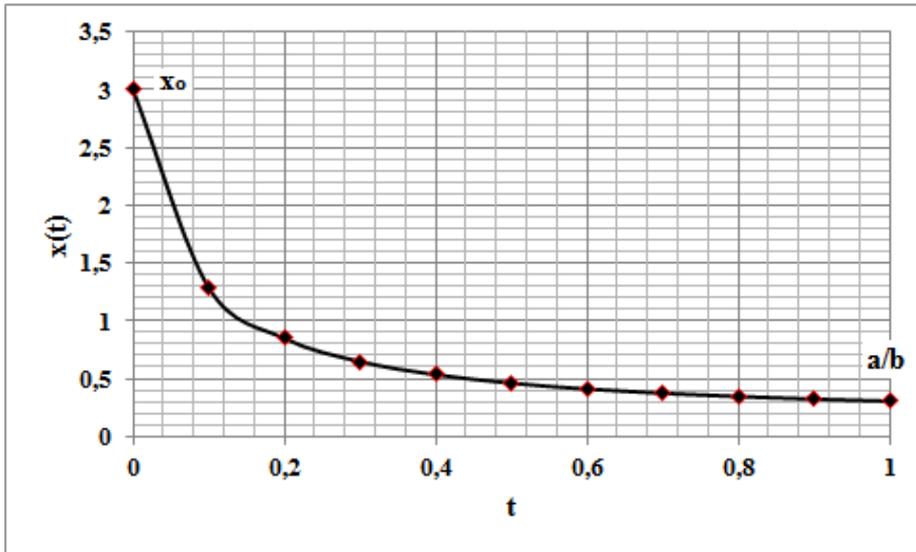


Рисунок 2 – «Логистическая функция» (11), построенная при $x_0 = 3$; $a = 1$; $b = 5$; $t_0 = 0$

Таким образом, для того, чтобы модель системы описывала вынужденное или свободное движение, она должна содержать свободный член, либо начальные условия, либо то и другое. Что же касается функции (11), то она получена (см. [3]) на основе дифференциального уравнения вида:

$$\frac{dx}{dt} = ax - bx^2, \quad (12)$$

где a и b – постоянные коэффициенты.

Перенесем члены, содержащие выходную координату в левую часть уравнения (12):

$$\frac{dx}{dt} - ax + bx^2 = 0. \quad (13)$$

Отметим некоторые особенности этого выражения. Во-первых, оно не содержит ни начальных условий, ни свободного члена и потому оно находится в невозбужденном со-

стоянии. Во-вторых, оно содержит две обратные связи, причем, связь по (ax) является положительной, а по (bx^2) – связь нелинейная и отрицательная. Известно, что системы с положительной обратной связью являются неустойчивыми и имеют расходящееся решение.

Отмеченные факты требуют более подробного изучения исходного нелинейного дифференциального уравнения (13). И, тем не менее, «логистическая функция» (11), как самостоятельный объект, заслуживает более внимательного изучения процессов, протекающих в ней. Прежде всего, вызывает интерес к причине, вызывающей падение координаты $x(t)$, которая скрыта в знаменателе выражения (11). С этой целью рассмотрим две функции, одна из которых представляет полное выражение (11), а другая – его знаменатель:

$$y(t) = x_0 + \left(\frac{a}{b} - x_0 \right) e^{-a(t-t_0)}. \quad (14)$$

Расчет этих функций проведен при следующих исходных данных: $x_0 = 2$; $a = 2$; $b = 5$; $t_0 = 0$. Результаты расчетов представлены на рис. 3.

Спад исследуемого процесса $x(t)$ можно обосновать ростом функции $y(t)$, названного в [2,3] «эффектом отравления», замедляющего основной процесс и связанного с изменениями внутренних процессов, окру-

жающей среды, конкурентной борьбы между участниками рынка и т.д.

Безусловно, заявленная область возможного применения «логистической функции» (11) вызывает большой интерес, однако, она требует обоснования адекватности модели процессам, протекающим на рынке товаров и услуг.

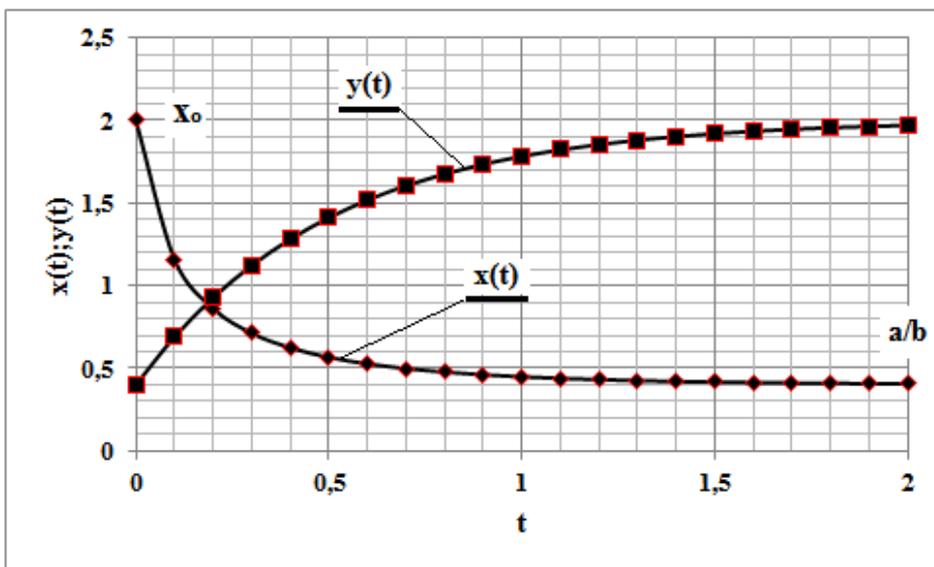


Рисунок 3 – «Логистическая функция» (11) и функция $y(t)$, построенные при $x_0 = 2$; $a = 2$; $b = 5$; $t_0 = 0$

Заключение и выводы

Тематика описаний конкурентной борьбы в рыночных процессах весьма широка и остается актуальной на протяжении многих десятилетий. За этот период накопилось большое количество научных разработок, в которых достаточно подробно изложены различные математические модели, вскрыты недостатки одних и преимущества других описаний. Данная работа касается лишь некоторых аспектов, связанных с динамическими исследованиями рынка с ограниченным числом участников и внутренних факторов, в качестве которых чаще всего приняты – объем рынка и цена товара.

Упрощение моделей, зачастую, предельно сужают круг влияющих на процессы факторов, тем самым ставится под сомнение практическая значимость результатов исследований.

В реальной ситуации на конкурирующие субъекты действует множество факторов [6,8], которые носят различный характер: производственный, технологический, финансовый, социальный, политический и т.д. Происходит смена парадигмы в рыночных отношениях. Особое место в конкурентной борьбе начинают занимать потребительские свойства товаров, а также сказывается влия-

ние внешних условий на функционирование рынка.

Литературы

1. Волкова Н.А., Громенко В.М. Модель Курно сотрудничества и конкуренции. // Российский экономический интернет-журнал [Электронный ресурс]. Интернет-журнал ИТКОР / Ин-т товародвижения и конъюнктуры оптового рынка – Электрон. журн. // М.: ИТКОР, 2011. С. 7. № гос. регистрации 0420600008. URL: http://www.e-rej.ru/Articles/2011/Volkova_Gromenko.pdf, свободный.
2. Гатауллин Т.М. Логистический процесс развития научной теории // Вестник университета ГУУ, 2005 // М.: Институциональной экономики, 2(6).
3. Гатауллин Т.М. Знание и информация. Ежеквартальный Интернет – журнал «Искусственные общества» Том 6, номер 1-4, I-IV квартал 2011. с. 5-18 [Электронный ресурс]. URL: <https://e.mail.ru/attachment/15527529090000000572/0;1>.
4. Гатауллин Т.М. Работа фирмы на рынке, вход на рынок и уход с рынка, в модели Курно // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2010. № 2 (22) [Электронный ресурс]. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_15106008_68939950.pdf.
5. Геворкян П.С., Мрыхин В.И. Современные продвижения в модели Курно сотрудничества и конкуренции // Российский экономический интернет-журнал, М.: Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка, 2009 [Электронный ресурс]. URL: http://www.e-rej.ru/Articles/2009/Gevorkyan_Malykhin1.pdf.
6. Катанаев Н.Т., Аленина Е.Э., Фазлулина М.Э. Методы оценки конкурентоспособности предприятий тракторной промышленности. Монография // Изд-во М.: МГТУ «ММИ», 2012. 150 с.
7. Лебедев В.В., Лебедев К.В. Инвестиции в модели Курно. В сб. «Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения. Вып. 2 Материалы международной конференции 17-18 ноября 2009» // М.: ГУУ, 2010. с.87-98.
8. Сорокина Г.П. Конкурентоспособность в автомобильной промышленности. От инноваций и технопарков до конкурентоспособности предприятий: Основные научные результаты диссертационных исследований // М.: ИПЦ «Глобус», 2005, с. 206-264.
9. Cournot A. Recherches sur les Principes Mathematiques de la Theorie des Richesses. Paris: Hachelette, 1838.
10. Gataullin T.M. Courno model of collaboration and competition/ABSRC2010 ABSRC_2010_A_091.

УДК 338

Внешнеэкономическая безопасность сельхозтоваропроизводителей государств-членов ЕАЭС

В.В. Бессонов, аспирант Российской таможенной академии, г. Люберцы, Московская область

В ходе исследования дополнены теоретические положения по внешнеэкономической безопасности на национальном и наднациональном уровнях в условиях интеграции. В статье систематизированы проблемы в развитии сельскохозяйственного производства, ведущие к возникновению угроз безопасности государств-членов ЕАЭС. На примере развития подотрасли садоводства показана динамика цен на продукцию плодородства, импорт посадочного материала и продукции плодородства. Выявленные угрозы могут привести к закрытию рынков для российской продукции АПК, что ограничивает достижение целевых значений объема экспорта. Проанализированы направления поддержки экспорта сельскохозяйственной продукции в странах ЕАЭС, используемые финансовые и нефинансовые инструменты поддержки. В заключении применительно к подотраслям сельского хозяйства предложены меры по снижению уровня несанкционированного экспорта, государственной поддержке закупки только отечественной племенной и селекционной продукции, усилению контроля за эпизоотической обстановкой и карантинных мер, регулированию сезонных поставок продукции.

Внешнеэкономическая безопасность, сельское хозяйство, ЕАЭС, мировая торговля, экспорт, инструменты поддержки.

External economic safety agricultural producers of member states of eeu

V.V. Bessonov, post-graduate student of the Russian customs Academy, Lyubertsy, Moscow region

During the research theoretical provisions on the external economic safety at the national and supranational levels in the conditions of integration are added. In article the problems in agricultural production development leading to emergence of threats to security of member states of EEU are systematized. On the example of development of subsector of gardening the dynamics of the prices of products of a ploovodstvo, import of landing material and products of fruit growing is shown. The revealed threats can lead to closing of the markets for the Russian agricultural products that limits achievement of target values of volume of export. The directions of support of export of agricultural products in the EEU countries, the used financial and non-financial instruments of support are analysed. For creation of equal conditions of managing agricultural producers in EEU need to unify forms and methods of the state support on pricing, insurance, subsidizing, investment and to improve them. In the conclusion in relation to subsectors of agriculture measures for decrease in level of unauthorized export, the state support of purchase only of domestic breeding and selection production, strengthening of control of an epizootic situation and quarantine measures, to regulation of seasonal deliveries of products are proposed.

External economic safety, rural hozya-stvo, EEU, world trade, export, instruments of support.

Введение

Внешнеэкономическая безопасность является подсистемой экономической безопасности, направленной на сохранение и укрепление позиций страны в мировой хозяйственной системе. При этом подчеркнем, что нормативными документами «внешнеэкономическая безопасность» как отдельная категория не выделяется.

В Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года подчеркивается, что «для защиты своих национальных интересов Россия, оставаясь в рамках международного права, будет проводить рациональную и прагматичную внешнюю политику, исключаящую затратную кон-

фронтацию, в том числе и новую гонку вооружений» [1].

Гусаков Н.П., Зотова Н.А. при анализе экономической безопасности страны выделяют *внешнеэкономическую сферу* как «такую, которая имеет качественную определенность, воздействующие на экономику и взаимодействующие между собой факторы и количественные параметры» [9].

Фокин Н.И. определяет внешнеэкономическую безопасность как «конкурентоспособность национальной экономики, позволяющую защищаться от возникающих угроз, отвечать на новые вызовы и на этой основе – устойчиво развиваться» [15].

Структурными элементами системы внешнеэкономической безопасности (рисунок

2) являются: объект внешнеэкономической безопасности (внешнеэкономическая сфера как элемент экономической системы); субъект внешнеэкономической безопасности – государство или интеграционное объединение государств; угрозы внешнеэкономической безопасности; критерии (пороговые значения) внешнеэкономической безопасности; методы

и формы управления внешнеэкономической безопасностью – система (комплекс) мер государственного воздействия на внешнеэкономическую деятельность; нормативная база; материальная основа внешнеэкономической безопасности; финансовая система; бюджетная система и бюджетное финансирование; система налогов и сборов.



Рисунок 1 – Внешнеэкономическая безопасность как элемент в структуре системы экономической безопасности

Таким образом, внешнеэкономическая безопасность сельскохозяйственных товаропроизводителей в условиях ЕАЭС – это безопасность организаций, действующей в условиях интеграции на агропродовольственных рынках государств-членов интеграционного объединения.

В работах Андроновой И.В. [3], Сенчагова В.К. [13], Табакова А.В. [14] безопасность интеграционного объединения рассматривается как сумма безопасностей и экономических интересов государств-членов интеграционного объединения.

Так, Андропова И.В. говорит о возникновении новой категории – «интерес интеграционной группировки, который представляет в идеале сумму национальных интересов стран-участниц» [3].

Рассматривая интеграцию в области таможенного дела как обязательный элемент всех высокоразвитых интеграционных проектов, Табаков А.В. отмечает, что в рамках таможенного союза «на межгосударственном уровне объединяются таможенные системы, ... и часть государственного суверенитета в области таможенного регулирования переда-

ётся странами – участницами союза его национальному органу» [14].

В.К. Сенчагов [13] определяет экономическую безопасность как интегрированную оценку состояния экономических систем в многоуровневом экономическом пространстве. Оценка создания и функционирования интеграционного объединения включает «анализ целей, предпосылок, механизмов и правил присоединения; последствий и результатов этого шага» [16, С.197]. Особенность индикативной оценки глобальной экономической безопасности, по его мнению, состоит в учете большего числа факторов (не только экономических, но и технологических, социальных, политических и психологических), особенно в рейтинговых оценках.

Мы даем следующее определение экономической безопасности интеграционного объединения – это совокупность условий и факторов, обеспечивающих его независимость и адаптацию к мировой конъюнктуре на основе наиболее полного использования потенциала, а также обеспечение устойчивости и самоорганизации.

Нормативно-правовую основу внешнеторговой деятельности государств-членов ЕАЭС регламентирует Договор о Евразийском экономическом союзе (в ред. от 08.05.2015 г.) и Таможенный кодекс ЕАЭС (ТК ЕАЭС), вступивший в силу 01.01.2018 г., международные договоры в рамках ЕАЭС, международные договоры ЕАЭС с третьей стороной, решения и распоряжения органов ЕАЭС [8].

В Статье 4 Договора о ЕАЭС от 29 мая 2014 года провозглашена свобода движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы между государствами, а также проведение скоординированной, согласованной или единой политики в отраслях экономики.

Сельское хозяйство является одной из важнейших составляющих экономики государств-членов ЕАЭС.

Л.С. Ревенко определяет российские интересы международного сотрудничества «на региональном уровне в Европе и Азии, на субрегиональном – преимущественно в ЕАЭС, на трансрегиональном – в БРИКС», их направленность «на повышение эффективности аграрного сектора, а также включение в глобальные цепочки добавленной стоимости» [12].

Развитие сельского хозяйства в странах-участниках ЕАЭС представлено в совместных документах – раздел XXV «Агропромышленный комплекс», приложение № 29 «Протокол о мерах государственной поддержки сельского хозяйства», Концепция скоординированной агропромышленной политики от 29 мая 2013 года, План мероприятий по её реализации от 21 ноября 2014 года, Соглашение о единых правилах государственной поддержки сельского хозяйства.

Каждое из государств-членов интеграционного объединения имеет свои природно-экономические условия, определяющие собственную модель развития агропродовольственного сектора, отличающуюся уровнем специализации и концентрации производства, обеспеченностью ресурсами (производственными, техническими, финансовыми), формами и типами сельскохозяйственных организаций, системой управления отраслью.

Российская Федерация и Казахстан имеют самые высокие показатели землеобеспеченности, Кыргызстан – трудообеспеченности, Беларусь – уровня господдержки отрасли. Среди сельскохозяйственных товаропроизводителей России и Беларуси преобладают по вкладу в производство сельскохозяйственные организации (45,9% и 70,4%), а в Кыргызстане их доля составляет 2,0%.

Отметим также наличие различий по степени включения государств в интеграционные процессы (СНГ, Таможенный союз, ЕврАзЭС, ЕАЭС, ВТО), что обусловлено различным воздействием на них внешних и внутренних факторов. Так, введение санкций против России и ответных санкций, введенных Российской Федерацией в целях защиты национальных интересов снизило значимость участия в ВТО [16].

Политика ЕАЭС предусматривает скоординированную, но не единую аграрную политику. Поэтапное развитие интеграционных процессов ЕАЭС (реализация инвестиционно-инновационных проектов; развитие межгосударственной товаропроводящей сети; разработка научно-обоснованной системы размещения и специализации сельскохозяйственного производства в рамках Союза; координация научных исследований и подготовка научных кадров; создание страховых фондов; обеспечение устойчивого развития и т.д.), формирование общего аграрного рынка лишь в перспективе будет способствовать выравниванию доходности сельскохозяйственного производства государств-членов интеграционного объединения.

Совет ЕЭК утвердил номенклатуру сельскохозяйственных и продовольственных товаров, которая включает три группы товаров: сельскохозяйственное сырье; продукция глубокой переработки; продовольственные товары. В перечень чувствительных сельскохозяйственных товаров включены: молоко и молокопродукты, мясо и мясопродукты, овощи, фасоль, фрукты, бахчевые культуры и продукция их переработки, рис, сахар, семена масличных культур и продукция их переработки, табак, хлопок.

Цель исследования – изучение внешнеэкономической безопасности сельскохозяйственных товаропроизводителей в условиях активизации интеграционных процессов.

Методы исследования

При написании статьи использовались методы научных исследований теоретического и эмпирического уровня.

Результаты

Интересы России в области экспорта определены в Национальном проекте «Экс-

порт продукции АПК». [16] На развитие экспорта продукции АПК 2019-2024 гг. планируется выделить 406,8 млрд. руб., в т.ч. 317,7 млрд. руб. – на увеличение производства экспортных продуктов. Для мировых потребителей 90% российской продукции имеют конкурентные преимущества по качеству, так как производятся без ГМО и практически являются органическими.

Таблица 1 – Показатели проекта «Экспорт продукции АПК» и их значения по годам

Показатель	Базовое значение	Период, год				
		2017	2018	2019	2020	2025
Объем экспорта продукции АПК, млрд. долл. США	16,9	17,9	19,0	20,2	21,4	30,0
Объем экспорта мяса, млрд. долл. США	0,20	0,25	0,32	0,40	0,50	1,75
Объем экспорта зерна и продукции мукомольно- крупяной промышленности, млрд. долл. США	5,9	6,1	6,2	6,4	6,6	7,5
Объем экспорта продукции масложировой промышленности, млрд. долл. США	2,15	2,28	2,42	2,57	2,72	3,50
Объем экспорта готовой продукции АПК, млрд. долл. США	3,08	3,57	4,14	4,80	5,57	10,0

Основными сдерживающими факторами развития российского экспорта являются санитарные ограничения и правила, действующие между странами их ужесточение; ограниченные логистические и складские возможности; изменение законодательства стран-импортеров, неблагоприятная эпизодическая ситуация в Российской Федерации и распространение особо опасных болезней; снижение урожая сельскохозяйственных культур вследствие неблагоприятных природных факторов.

В развитии сельскохозяйственного производства стран Союза можно выделить ряд проблем, ведущих к возникновению угроз их безопасности:

- во всех государствах-участниках ЕАЭС наблюдается высокая зависимость АПК от зарубежной техники и технологий, семян, минеральных удобрений, химических средств защиты растений. Например, согласно информации Минсельхоза РФ, доля посевов импортными семенами овощей составляет 46%, кукурузы – 55%, подсолнечника – 62%, сахарной свеклы – 83%; в свиноводстве и птицеводстве зависимость от импортных поставок кроссов исходных и прародительских форм составляет 80-90 процентов;

- степень развития АПК стран-участниц определяется уровнем инвестиционной и инновационной активности, отличается высокой фондоемкостью и функционирует в условиях дефицита финансовых средств;

- модернизации АПК стран Союза невозможна за счет собственных ресурсов, необходимо совместное финансирование отдельных инвестиционных проектов, стимулирование технической модернизации сельского хозяйства и сельскохозяйственного машиностроения за счет поддержки на государственном уровне и на уровне ЕАЭС;

- для сокращения дефицита сельскохозяйственной продукции на агропродовольственных рынках необходимо увеличение товарных ресурсов, создание недостающих элементов инфраструктуры, скоординированных действий в торговле между государствами-членами ЕАЭС;

- нехватка инвестиций в молочное и мясное скотоводство, овощеводство, плодоводство и виноградарство, модернизацию и строительство новых предприятий пищевой промышленности, комбикормовых цехов, плодохранилищ, картофелехранилищ, овощехранилищ, создание селекционно-

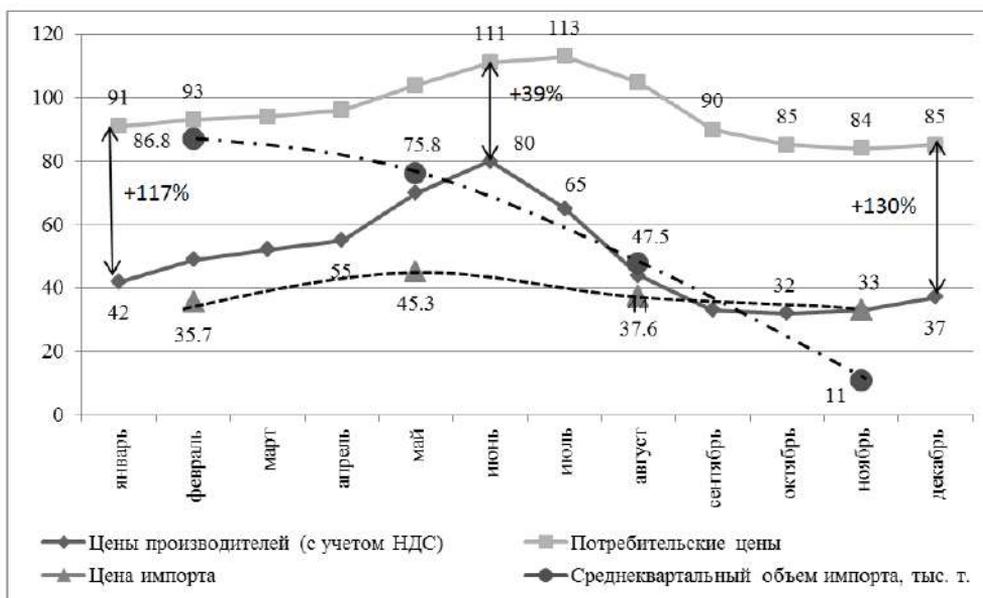
генетических и селекционно-семеноводческих центров, оптово-распределительных центров.

Необходимость реализации мер обеспечения внешнеэкономической безопасности покажем на примере садоводства.

Развитие отечественного садоводства относится к приоритетам государственной аграрной политики. За период с 2013 по 2018 г. отрасли была оказана государственная поддержка в размере 13,9 млрд. рублей, за 6 лет было заложено 78,6 тыс. га новых садов.

Импорт яблок в Россию в 2018 году составил 843 тыс. тонн. При этом в январе с максимальной ценой реализации отечественных яблок после хранения (+117%) на рынок поступают более дешевые яблоки (35,7 руб./кг) в наибольшем объеме 260 тыс. т в квартал, что приводит к убыткам отечествен-

ных производителей. В июне отечественные производители начинают реализовывать яблоки нового урожая максимальной ценой реализации 80 руб., что обусловлено нехваткой хранилищ для отложенной реализации в зимний период. В этот же период уровень импорта яблок остается достаточно высоким, и цена импорта почти в 2 раза ниже цены яблок у отечественных производителей (рисунок 2). Если не ввести ограничения на импорт яблок в эти периоды, программа по импортозамещению не будет выполнена и не достигнет поставленных целей. Тем более что на рынок поступают яблоки сортов, посадочный материал которых запрещен к ввозу на территорию России, т.е. выращивать такие яблоки нельзя, а ввозить можно.



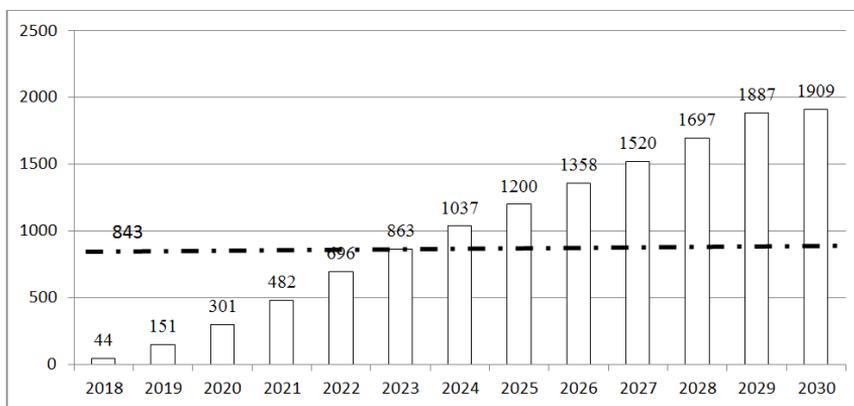
По данным ФТС

Рисунок 2 – Динамика потребительских цен, цен производителей, цен импорта на яблоки в 2018 году, руб./кг

Необходимо наделить Россельхознадзор полномочиями по осуществлению контроля (надзора) за безопасностью применения пестицидов и агрохимикатов по принципу «от поля до прилавка», в том числе в отношении продукции, завозимой из других стран.

Благодаря государственной поддержке и ежегодной закладке новых садов ожидается прирост производства товарного яблока за счет новых посадок (рисунок 3) и полное импортозамещение к 2023 году. Однако без регулирования импорта отечественные яблоки

могут оказаться невостребованными на рынке | [18].



По данным ФТС

Рисунок 3 – Прирост производства товарного яблока за счет новых посадок

С точки зрения ЕАЭС, интеграционное объединение также теряет позиции на рынке России. Если в 2015 г. в поставках яблок лидировала Беларусь (426 тыс. т), то в 2018 году – Молдова (246 тыс. т) и Китай (129 тыс. т).

Необходимо ввести регулирование поставок плодов на территорию Российской Федерации на основе прогнозных балансов спроса и предложения, ограничивать импорт яблок в период первого полугодия (особенно первого квартала). Эта мера справедлива также для овощеводства.

Зависимость от импорта продовольствия заменяется зависимостью от технологий, поставок семян и посадочного материала, племенного скота и яйца. Так, реализация

программы государственной поддержки садоводства увеличила импорт посадочного материала (табл. 2).

Основными странами-экспортерами в Российскую Федерацию посадочного материала плодовых и ягодных культур являются Абхазия, Азербайджан, Бельгия, Беларусь, Германия, Испания, Финляндия, Венгрия, Италия, Республика Молдова, Нидерланды, Сербия, Узбекистан. При этом посадочный материал часто несертифицирован, поступает зараженным. Высокий уровень несанкционированного экспорта саженцев поступает с Украины. При этом отечественные питомники терпят убытки.

Таблица 2 – Импорт посадочного материала плодовых и ягодных культур в Российскую Федерацию за 2016-2018 годы

Наименование продукции	2016 г.		2017 г.		2018 г.		Всего за 2016-2018 гг.	
	млн штук	млн руб.	млн штук	млн руб.	млн штук	млн руб.	млн штук	млн руб.
Всего саженцев	15,4	2126,4	18,4	2393,1	21,5	2824,6	55,3	7344,2
Посадочный материал плодовых и ягодных культур	10,1	1745,7	12,2	1866,1	16,0	2305,7	38,3	5917,5
Посадочный материал винограда	5,3	380,7	6,3	527,0	5,5	518,9	17,0	1426,7

По данным ФТС

Аналогичная ситуация происходит в свиноводстве и скотоводстве при ввозе пле-

менного скота и живых свиней, что обострило эпизоотическую ситуацию в стране. Импорт

посадочного материала, племенного скота за счет средств государственной поддержки недопустим. В 2018 году было принято решение не субсидировать закупку импортного племенного скота, что позволило дать толчок к развитию отечественных племенных хозяйств и репродукторов. Необходимо такое же решение принять и в отношении посадочного материала в садоводстве.

Согласованная экспортная политика государств-членов ЕАЭС предусматривает меры по развитию экспортного потенциала АПК: поддержка экспорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья государств-членов ЕАЭС; определение потенциала развития экспорта по видам сельскохозяйственной продукции, сырья и продо-

вольствия; выявление возможных угроз при заключении преференциальных соглашений по торговле с третьими странами; разработка страновых и отраслевых приоритетов развития экспортного потенциала аграрной сферы экономики ЕАЭС; устранение неоправданных барьеров во взаимной торговле продукцией АПК государств-членов Союза.

Разработка мер обеспечения внешнеэкономической безопасности сельхозтоваропроизводителей государств-членов ЕАЭС требует систематизации основных мер поддержки внешнеэкономической деятельности, применяемых инструментов и существующих институтов, что позволит определить неиспользованные резервы.

Таблица 3 – Национальные программы и стратегии поддержки экспорта сельскохозяйственной продукции в странах ЕАЭС

Страны	Направления поддержки:						
	финансовые инструменты	маркетинговые исследования	поддержка выставок	продвижение национальных и региональных брендов	упрощение экспортных процедур («единое окно»)	сертификация продукции за рубежом	приоритетное развитие экспортных производств*
Армения	+	+	+	+	+	-	+
Беларусь	+	+	+	+	+	+	+
Казахстан	+	+	+	+	+	-	+
Кыргызстан	+	+	+	+	+	+	+
Российская Федерация	+	+	+	+	+	+	-

* Включение экспортеров как приоритетной категории при реализации программ поддержки малого и среднего предпринимательства, содействие привлечению инвестиций в экспортно-ориентированные производства и т.п.

+ присутствует или находится в стадии разработки; – отсутствует

Перечень направлений поддержки экспорта сельскохозяйственной продукции наиболее полно (табл. 3) представлен в национальных программах и стратегиях поддержки Республики Беларусь и Кыргызской Республике. В Казахстане нет поддержки сертификации продукции, а в России недостаточно уделяется внимание развитию экспортного производства, в частности приоритет

сельскохозяйственному производству как экспортер.

Во всех странах ЕАЭС используются финансовые и нефинансовые инструменты поддержки экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия (табл. 4). Однако нефинансовые инструменты применяются недостаточно. Следует расширить поддержку продвижения национальных и региональных брендов, объединений экспортеров, печатной

продукции. Среди финансовых инструментов | держака.
 странами слабо используется страховая под-

Таблица 4 – Инструменты поддержки экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия в странах ЕАЭС

Страны	Финансовые инструменты		Нефинансовые инструменты				
	кредитно-гарантийная поддержка	страховая поддержка	изучение рынков сбыта	поддержка выставок	продвижение национальных и региональных брендов	издание журналов, буклетов, каталогов	поддержка деятельности объединений экспортеров
Армения	+	-	+	+	-	-	-
Беларусь	+	-	+	+	-	-	-
Казахстан	+	-	+	+	-	-	-
Кыргызстан	+	-	+	+	-	-	-
Российская Федерация	+	+	+	+	-	-	-

+ присутствует или находится в стадии разработки
 – отсутствует

В Российской Федерации применяются различные инструменты поддержки как финансового, так и нефинансового характера.

Формирование новой модели поддержки экспорта по принципу «единого окна» определяет ключевую роль АО «Российский экспортный центр», который создан как государственный институт для поддержки экспорта и работы с экспортерами в области финансовых и нефинансовых мер поддержки, в т.ч. через взаимодействие с профильными министерствами и ведомствами, осуществляющими функции по развитию внешнеэкономической деятельности страны.

АО «Российский экспортный центр» оказывает комплексную адресную поддержку экспортно-ориентированным и ведущим внешнеэкономическую деятельность компаниям. [19]

Государства – члены ЕАЭС могут проводить совместную экспортную политику при выходе на рынки третьих стран. Могут быть использованы меры нетарифного регулирования, общие положения о введении мер защиты внутреннего рынка, принципы применения специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер.

Поддержку экспортерам сельскохозяйственной продукции и продовольствия оказывают правительственные учреждения, государственные институты, неправительственные организации. Недостаточно развиты государственные институты поддержки в Кыргызстане, а неправительственные организации – в Армении и Беларуси.

В России поддержку экспортерам оказывают государственные институты федерального и регионального уровней, отраслевые союзы предпринимателей, отраслевые ассоциации, негосударственные организации и научные институты.

Заключение

Создание равных условий для сельскохозяйственных товаропроизводителей в ЕАЭС предполагает унификацию форм и методов государственной поддержки, реализуемую в рамках единой агропромышленной политики.

Приоритетными элементами механизма будет:

- совершенствование нормативно-правовой базы по обеспечению экономической безопасности в странах-участницах и на уровне ЕАЭС;

- мониторинг экономической безопасности стран-участниц ЕАЭС и Союза в целом, основанный на интеграционном институциональном, методическом и информационном обеспечении;

- кооперация и интеграция государств-членов ЕАЭС в сфере развития АПК и сельских территорий.

Применительно к подотраслям сельского хозяйства необходимо принять меры по снижению уровня несанкционированного экспорта (семена и посадочный материал), государственной поддержке закупки только

отечественной племенной и селекционной продукции, усилить контроль за эпизоотической обстановкой и карантинные меры при ввозе импортного скота, семенного и посадочного материала, ввести регулирование сезонных поставок плодов, ягод, овощей на территорию Российской Федерации на основе прогнозных балансов спроса и предложения, ограничивать импорт в период первого полугодия, запретить ввоз на территорию России готовой продукции, которая запрещена или ограничена к выращиванию в стране.

Литература

1. О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года: Указ Президента РФ от 12.05.2009 года № 537 // Российская газета, 2009. № 88.
2. Агропромышленный комплекс. Статистика Евразийского экономического союза: статистический сборник; Евразийская экономическая комиссия // Москва: 2018. 132 с.
3. Андропова И.В. Национальные интересы страны: сущность и иерархия в условиях взаимозависимости // Вопросы новой экономики, 2013. № 3(27). С.28-33.
4. Бессонов В.В. Основные факторы, влияющие на развитие АПК и экспорт его продукции в рамках ЕАЭС // Экономические системы, 2017. Т. 10. № 4 (39). С. 101-104.
5. Бессонов В.В. Особенности и оценка состояния уровня экономической безопасности российских сельхозпроизводителей, функционирующих в условиях ЕАЭС // Таможенное дело, 2018. № 4.
6. Годовой доклад за 2018 год. Об итогах и перспективах социально-экономического развития государств – членов Евразийского экономического союза и мерах, предпринятых государствами-членами в области макроэкономической политики // М., 2019. 54 с.
7. Доклад о реализации основных направлений интеграции в рамках Евразийского экономического союза 2018 год // М.: ЕЭК. 154 с.
8. Евразийский Экономический Союз [Электронный ресурс]. URL: <http://www.eaeunion.org/>.
9. Гусаков Н.П., Зотова Н.А. Национальные интересы и внешнеэкономическая безопасность России // М.: Компания «Евраз. Регион», 1998. 269 с. С. 93.
10. Паспорт приоритетного проекта «Экспорт продукции АПК» Утв. президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам (протокол от 30 ноября 2016 г. № 11) [Электронный ресурс]. URL: <http://static.government.ru/media/files/cMQSd7VmFBXrGXLv6ncG3ZNq8QtzOvAH.pdf>.
11. Развитие агропродовольственной торговли. Региональное отделение ФАО для Европы и Центральной Азии [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fao.org/europe/regional-initiatives/iatmi/ru/>.
12. Ревенко Л.С. Региональные экономические аспекты международного сотрудничества в сфере продовольственной безопасности // Экономика. Налоги. Право, 2016. Т. 9. № 4. С. 59-65.
13. Сенчагов В.К., Митяков С.Н. Использование индексного метода для оценки уровня экономической безопасности // Вестник Академической безопасности МВД России, 2011. № 5. С. 19-26.
14. Табаков Л.В. Таможенные риски таможенных союзов // Ученые записки Санкт-Петербургского им. В.Б. Бобкова филиала Российской Таможенной академии, 2011. № 2(39). С.39-61.
15. Фокин Н.И. Внешнеэкономическая безопасность: понятия, опыт, проблемы. // У карты Тихого океана. Информационно-аналитический бюллетень, 2011. № 18 (216). С. 12 [Электронный ресурс]. URL: <http://ihaefe.org/>.
16. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / Под ред. В.К. Сенчагова. 2-е изд. // М.: Дело, 2005. 896 с. С.197.
17. Указ Президента РФ от 6 августа 2014 г. № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» // СЗ РФ. 2014. № 32. Ст. 4470.
18. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы (постановление Правительства РФ от 14.07. 2012г. № 717).
19. Официальный сайт АО «Российский экспортный центр» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.exportcenter.ru/>.

УДК 339.7

Об актуальных проблемах развития мировой финансовой системы

Е.В. Зенкина, доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник Центра международной макроэкономики и внешнеэкономических связей ФГБУН Институт экономики РАН, г. Москва,
Ю.С. Бегма, кандидат экономических наук, советник компании BBGroup, г. Москва

Доминирование финансовой сферы в современной мировой экономике обусловлено в первую очередь эмиссией кредитных денежных требований. Такая эмиссия, превышающая объем фиатных депозитов, ломает соотношение между денежной массой и стоимостью потребляемых товаров. Возникающий дисбаланс также стимулируется ростом доли виртуальной продукции, для которой изначально нарушается классический принцип ценообразования на основе издержек факторов производства. Финансовый пузырь растет и остается незыблемым пока сохраняется доверие к мировому финансовому рынку. Но кредитная экспансия не может быть бесконечной.

Мировая экономика, мировая финансовая система, кредитные деньги, секьюритизация, локальные валюты, криптовалюта.

About current problems of development of the world financial system

E.V. Zenkina, Doctor of Economics Science,
Leading Researcher Center for international macroeconomics and foreign economic relations State Budgetary Institute of Economics Russian Academy of Sciences (RAS), Moscow,
Y.S. Begma, Candidat of Economic Science, adviser of the BBGroup company, Moscow

Domination of the financial sphere in modern world economy is caused first of all by issue of credit monetary requirements. Such issue exceeding the volume of fiat deposits breaks a ratio between money supply and cost of the consumed goods. The arising imbalance is stimulated also with growth of a share of virtual products for which the classical principle of pricing on the basis of expenses of factors of production is initially broken. The financial bubble grows and remains firm so far the trust to the world foreign exchange market remains. But credit expansion cannot be infinite.

World economy, world financial system, loan money, securitization, local currencies, cryptocurrency.

Процесс функционирования сложившейся сегодня модели глобализации мирохозяйственных связей периодически нарушается банковскими кризисами. Одним из таких кризисов, внесшем серьезные колебания в ход мирового экономического развития, явился «азиатский» финансовый кризис конца 90-х – начала 2000-х годов. Пришедший с Таиланда (1997 г.), кризис затем быстро распространился на другие страны: Бразилию, Турцию, Аргентину (которая до этого была своего рода «витриной» успеха программы «догоняющего развития», концептуально увязанной с общей парадигмой глобализации мировой экономики) и другие страны.

Последствия этого кризиса для мировой экономики оказались весьма негативными, из-за чего в экономической литературе той поры появилась большая серия статей, главным содержанием которых, выступали предсказания о близком, неизбежном и объективном крахе мировой финансовой системы.

Прежде всего, из-за слабости действующего механизма регулирования внешних долговых обязательств, не способного обеспечить удержание возникающих диспропорций.

Тем временем, принятое крупнейшими мировыми банками соглашение о взаимном признании банковских финансовых гарантий спасло ситуацию, позволило относительно быстро стабилизировать функционирование мировой финансовой системы и опровергнуть указанные предсказания. Дело в том, что финансовые, в том числе банковские кризисы, часто порождаются недостатком ликвидных средств для покрытия текущих требований клиентов из-за внезапного резкого оттока депозитных вкладов или задержки возврата кредитов.

Такой дефицит носит временный характер и может быть ликвидирован за счет краткосрочного привлечения средств из других источников. Деньги, изъятые из одного банка, просто переводятся в другой. Возник-

новение дефицита средств в одном месте связано с появлением их избытка в другом. Поэтому межбанковское соглашение начала 2000-х предоставило возможность быстро компенсировать возникающий кассовый разрыв банков за счет эмиссии встречных банковских обязательств.

Кроме стабилизации мировой финансовой системы, важным итогом рассматриваемого межбанковского соглашения следует также считать формирование международного рынка новых инструментов финансового инжиниринга – банковских финансовых гарантий. Успешное использование этих инструментов в практической деятельности не только позволило стабилизировать функционирование мировой финансовой системы, но и де-факто объяснить главные причины возникновения финансовых кризисов, связанные в первую очередь с несовершенством механизмов международного финансового регулирования. Как следствие, публикационные предсказания о неизбежном крахе мировой финансовой системы сократились, базовые положения модели глобализации мирохозяйственных процессов действовали.

Вместе с тем очередной мировой кризис 2007 г. заставил экономистов вновь критически пересмотреть особенности функционирования современной мировой финансовой системы, ее международных валютно-кредитных и финансовых отношений.

Если первые кризисы начала XX столетия принято было трактовать как недуг незрелого капитализма или как симптом развивающихся стран, то в дальнейшем постепенно укреплялось понимание, что экономические проблемы XXI века связаны с новым явлением в мировой экономике – глобализацией финансовой сферы.

Финансовые кризисы 2007 и 2014 гг. показали ограниченность привычных методов экономического регулирования, (ориентированных больше на борьбу с прежними кризисами перепроизводства), и необходимость более глубокого концептуального анализа причин и механизма возникающего хронического дисбаланса финансовой системы [2, С. 141].

Поясним, что на заре индустриального развития капитализма экономические кризисы проявлялись как кризисы перепроизводства реальных товаров, точнее как кризисы, обусловленные недостаточным конечным спросом в силу относительного сокращения в национальном доходе доли доходов конечных потребителей. Сегодня кризисы перепроизводства происходят преимущественно в банковской системе. При этом наиболее часто – в форме дефицита банковской ликвидности из-за быстро растущего невозврата кредитов и общего коллапса платежей [5, С. 20].

В этой связи следует говорить не о классическом кризисе товарного перепроизводства, а о перепроизводстве особого товара, которым выступают банковские кредитные деньги. Они представляют собой специфический товар, потребительская ценность которого воплощается в функциональных характеристиках денег. Цена банковского продукта – процентная ставка пользования кредитными денежными средствами. Перепроизводство банковских продуктов и определяет характер современных мировых финансовых кризисов, суть которых выражается в существенной диспропорции между спросом и предложением, но при избытке спроса на банковские продукты.

При наличии указанных диспропорций восстанавливать баланс между спросом и предложением по банковским продуктам (прежде всего кредитам) возможно двояким образом: либо повышением стоимости реальной продукции (за счет резкого роста инфляции), либо обесценением стоимости созданных денежных требований (за счет банкротства банков и обесценения эмитированных долговых обязательств).

Динамика процентных начислений не может не сказываться на бюджетной политике государства. До начала эпохи финансовых кризисов с дефицитом бюджета, вызванным ростом социальных обязательств или расходов на общенациональные программы, боролись, согласно рецептам монетаристов, выпуском государственных облигаций. Оплату текущих процентов по облигациям обеспечивал получаемый доход, а их погашение (в

случае необходимости) – новой эмиссией. И, как правило, погашения долгосрочных кредитов, при стабильной оплате процентов (так называемого «обслуживания кредита»), никто не требовал: деньги, инвестированные в государственные облигации, приносили стабильный доход, вследствие чего не было нужды требовать их обратно, а потом решать проблему нового прибыльного размещения этих же денег.

Однако сегодня дефицит бюджета и быстро растущий государственный долг становится одной из основных проблем макроэкономической политики основных мировых держав. Источник трудностей остается тот же – несбалансированность бюджетных доходов и расходов по социальным обязательствам и государственным программам развития страны.

Такие затраты выросли в последние десятилетия в силу, прежде всего, обострения военно-политических и международных экономических противоречий в мире. Сегодня темпы экономического роста в развитых капиталистических странах упали практически до нуля.

Стремление сохранить жизненный уровень населения при сокращающихся доходах заставляет государства финансировать программы социальной поддержки за счет увеличения госдолга, величина которого в развитых странах достигает уровня ВВП. При этом в таких странах, как США, Япония он превышает размер самого ВВП, о чем свидетельствует информация, приводимая в таблице 1.

Таблица 1 – Государственный долг стран мира 2018 в процентах от ВВП

Место в рейтинге	Страна	% от ВВП
1	Япония	235,96%
2	Греция	191,27%
3		
...		
16	США	108,02%
17	Бельгия	101,00%
...		
21	Кипр	96,97%
22	Испания	96,71%
23	Франция	96,35%
...		
100	Беларусь	49,46%
...		
177	Россия	18,67%

Источник: данные МВФ государственного долга стран мира в 2018 году из отчета «Перспективы развития мировой экономики», опубликованные информационным агентством «Новости экономики»: <http://www.econominews.ru/mirovaja-jekonomika/940-gosudarstvennyj-dolg-stran-mira-2018.html>.

Государству нередко приходится использовать в качестве инструмента перераспределения денежных доходов инфляционный рост цен. Инфляция действует как специфическая форма налогообложения, применяя которую, правительство имеет возможность справляться с возникающими проблемами растущей задолженности. Но инфляционное обесценение капитала ведет к вынужденному ускоренному капиталовложению в материальные ценности, далеко не всегда обоснованному и не обеспечивающему рост эффективности активов. То, что стимулирует

товарооборот в условиях спада и безработицы, оказывается малоэффективным при стабильном росте экономики, тем более – в условиях финансовой экспансии, когда затраты на реальное потребление постоянно отстают от стоимости производимой продукции.

Согласно кейнсианским рекомендациям (успешным в эпоху индустриального капитализма) избежать кризиса перепроизводства можно стимулированием потребления. Основным инструментом стимулирования потребления в современной экономике выступает рост потребительского кредито-

ния. Такая политика настойчивого навязывания кредитов нередко активно поддерживается государствами путем дотирования ипотечных ставок, снижения начальных взносов при покупке недвижимости и товаров народного потребления, облегчения условий при предоставлении кредитов, предоставления льгот налогообложения, страхования платежей и т.д.

Механизм процентных выплат позволяет понять феномен современной экономики – неизбежный рост кредитной задолженности населения развитых стран. Легко проследить параллель между выплатами по процентам, характеризующими рост «кредитного пузыря» и инфляцией. «Финансовые пузыри», о которых часто говорят в последнее время – следствие нарастающего разрыва между ростом товарной продукции и лавинообразно растущими объемами денежных обязательств. Приходится признавать, что политика активного навязывания кредитов хотя и связывает долгами того, кто ее осуществляет, но остается единственным способом поддерживать жизненные стандарты большинства населения в ситуации, когда финансовое богатство сосредоточено в руках немногих. Наиболее мощные государства решают, однако, проблему роста задолженности за счет международной экспансии своих долговых обязательств, путем расширения круга участников заимствования денежных (валютных) средств. Сумма международной задолженности растет, (причем динамика носит экспоненциальный характер). Следует отметить, что быстрее всего он растет в странах с активными внешне-экономическими связями, например, внешний долг развитых стран быстро вырос в последнее десятилетие и составляет более 300% ВВП для Великобритании, 260% – для Японии и почти 3600% – для Люксембурга. И даже для таких крупных стран как США и Германия сумма внешнего долга сегодня превышает ВВП [3, С. 39; 7, С.45].

Попытки защититься от тотального пресса обесценения денег породили практику эмиссии локальных (местных, муниципальных, негосударственных, частных) денег, которые служили своего рода средством защиты экономических интересов местных общин от

общегосударственных угроз инфляции, нестабильности национальных денег. Такие «локальные валюты» нередко трактуются как «свободные деньги» С. Гезелла, хотя, по сути, не имеют с ними ничего общего. Доступность местной валюты, стабильность ее обмена, льготы и скидки местных цен, простота платежей обеспечивают ряд достоинств локальных денежных систем. Они формируют своеобразную «особую экономическую зону» в общенациональной экономической системе. Льготы в таких зонах обеспечиваются перераспределением общего дохода и потому не могут функционировать продолжительное время, поскольку ломают общепринятые принципы конкурентного равновесия, локальные частные денежные системы допустимы лишь как временный механизм преодоления локальных трудностей, стимулирования местного производства.

Схема внедрения «свободных денег» достаточно проста, а эффективность их применения оказывается настолько очевидной, что примеры успешной практики организации систем частных денег наблюдались в середине 30-х годов в Австрии, Швейцарии, Германии, а во времена «великой депрессии» – в Соединенных Штатах Америки. Известность получил так называемый бристольский фунт, который был введен в крупном британском портовом городе Бристоль в сентябре 2012 г. Так город решил оградить себя от негативного влияния европейского финансового кризиса и конкуренции со стороны глобальных корпораций (прежде всего крупных розничных торговых компаний и сетей общепита). Помимо бристольского фунта собственными деньгами еще в 2008 г. обзавелся и небольшой город Льюис, а в Греции действовало почти полтора десятка независимых городских валют. В Неаполе используется «напо», «честная монета для честных людей», которая дает возможность получить скидку 20% в городских магазинах, кафе и ресторанах. В пригороде Мадрида, городке Аламо, магазины и бары начали принимать к оплате испанские песеты, ходившие до евро [4, С. 155]. Но такие специфические условия денежного обращения носят локальный характер и неизбежно

сталкиваются с административным ограничением их применения, хотя пропаганда «локальных валют» активно продолжается.

Определенным аналогом таких «локальных валют» сегодня могут служить «электронные деньги» платежных систем, которые обеспечивают проведение денежных расчетов и платежей, минуя традиционные банки. Платежные системы эмитируют свои «электронные» денежные средства, аналогичные кредитным деньгам банка, опираясь на начальные клиентские депозиты. При этом клиентам нередко предоставляются определенные льготы и – главное – набор различных платных услуг, (что не допускается для банков). Функциональные характеристики электронных денег позволяют сформировать особую зону безналичного расчета для физических лиц, что существенно повышает эффективность денежного обращения. Однако государство, учитывая сложности контроля электронных денег, стремится ограничить сферу применения платежных систем, несмотря на всю полезность их деятельности.

Вероятно, более сложное воздействие на денежное обращение смогут оказать криптовалюты, которые эмитируются любыми частными структурами и даже отдельными физическими лицами. Эмиссия и обращение криптовалют, в принципе, может происходить вне банковской системы и вне государственного контроля. Криптовалюта подобна фидуциарным деньгам: ее ценность зависит от доверия к эмитенту, сфера и масштабы обращения определяются уровнем ее признания и спроса в обществе. Локальная ограниченность обращения криптовалюты сближает ее с «локальными деньгами».

Таким образом, наряду с государственными фиатными деньгами, кредитными деньгами банков, суррогатных денег в виде финансовых активов коммерческих компаний, функционируют также «новые» электронные деньги платежных систем и «локальные валюты» местных общин и быстро растущее многообразие криптовалют [6, С. 63-64]. Процентная плата за перераспределение денежных средств, органично присущая кредитным деньгам и квази-деньгам финансовых активов,

существенно снижается для электронных денег и локальных валют и практически исчезает для криптовалют.

Глобализация международных денежных расчетов и платежей и обращения национальных ценных бумаг на мировом рынке меняет и функциональные характеристики денежных средств. Создание международных центров биржевой торговли национальных валют и ценных бумаг в Лондоне, Париже, Чикаго, Нью-Йорке, Франкфурте на Майне положили начало формированию международной глобальной сети денежного обращения. Сеть навязывает свои условия обращения денежных потоков, унифицирует их оценку и их функциональные характеристики.

Глобальная сеть международных расчетов и платежей, трансфертов долговых обязательств и титулов собственности унифицирует потребительскую полезность объектов межзловых трансфертов (валюты, ценных бумаг) по одному критерию – быть ликвидными, т.е. способности обеспечить выполнение сделки. При этом национальные деньги, как объекты сетевой структуры, постепенно теряют свою базовую потребительскую ценность как символов национального богатства. Понятие их ликвидности все более отделяется от традиционного понимания их «торгуемости», способности быть купленной и проданной на рынке как средство платежа по их номинальной цене. Оно ассоциируется все больше с пониманием возможности быстрого получения прибыли при проведении любых финансовых операций.

Мировая финансовая сеть формирует при этом единообразный уровень дохода по всем видам сделок, независимо от вида объектов. Практически ликвидность на глобальном рынке все чаще трактуется как синоним обеспечения устойчивости финансовой торговли, точнее – спекуляции. Хотя биржевые спекулятивные сделки подобны игре с нулевой суммой, где выигрыш одних равен проигрышу других, проведение таких сделок устойчиво стимулируется возможностью получения прибыли (а не прежними задачами валютных расчетов по внешним обязательствам). Понятие ликвидности денег практически перестали

связывать с доступной денежной массой и вообще с кредитом. А масштаб и успех спекулятивных операций укрепляет в общественном сознании уверенность, что глобальный рынок не имеет ограничений и способен обеспечить устойчивость транзакций, если обеспечивается их доходность. Оценка ликвидности валют и их относительной важности (и прежде всего доллара) таким образом привязывается не к надежности эмитента или к их реальной обеспеченности, а к относительной частоте их использования в финансовых сделках.

Если в конце 20-го века противостояние избыточной банковской эмиссии кредитных денег опиралось в основном на попытки сформировать особые зоны «свободных» денег, то в последние десятилетия основные усилия направлены на развитие методов и инструментов финансового инжиниринга. В совершенствовании технологии финансовой деятельности экономисты увидели панацею спасения репутации всемогущества рынка, его способности преодолеть проблемы возникающих финансовых пузырей. Разработанные многочисленные варианты финансовых операций с деривативами и использованием кредитного плеча на заемные деньги значительно расширили масштаб и разнообразие форм обращения национальных валют. Одним из самых значительных достижений финансового инжиниринга стала «секьюритизация» активов, позволяющая банкам освободиться от накопившейся дебиторской задолженности по выданным кредитам (в том числе, и по просроченным или необеспеченным). Освободив свой баланс от теряющих доход активов, перенаправив долговые обязательства на рынок капиталов, банки получают возможность новой эмиссии кредитных денег. Страна экстернализует (перебрасывает на внешний мировой рынок) риски и негативные последствия своей эмиссии избыточных (зачастую высокорисковых, сомнительных) кредитных денег. Секьюритизация немало способствовала укреплению не очень обоснованной идее, что инновации финансовых инструментов и технологий позволяют не только снижать риски, но и повышать ликвидность, что финансовая сфера

реально создает богатство для экономики в целом, способствуя общему благополучию [1, С. 22-27]. Однако по мере нарастания кредитного бума все больше таких производных перепакетованных и переоцененных долговых обязательств оставались не реализованными. Новые производные финансовые продукты стали столь сложными и непонятными, что даже специалистам нужны немалые усилия для их правильной оценки. Тем более, сложно найти участников для таких сделок.

Таким образом, подчеркнем, что высокая ликвидность финансовой системы была сконструирована искусственно. Ее создание определялось весьма спорными теоремами о саморегулирующихся, эффективных и оптимизирующих рыночных стратегиях. Негативное воздействие на мировую экономику сложившейся системы эмиссии и международного оборота денежных средств становится все очевиднее по мере снижения ритма глобализации финансовой сферы. Финансовые кризисы 2007 и 2014 гг. показали ошибочность таких представлений, быстро и болезненно выявили ограниченность используемых методов финансового инжиниринга для совершенствования мирового рынка. Финансовый диктат группы наиболее развитых стран вызывает усиливающееся политическое противостояние со стороны стран с менее мощными банковскими системами и не столь совершенной финансовой технологией. Любая государственная власть четко ощущает, что потеря контроля над денежной системой страны означает потерю экономической власти, а глобализация национальной финансовой системы неизбежно ведет к экономическому подчинению.

Очевидно, что доминирование финансовой сферы в современной мировой экономике обусловлено в первую очередь эмиссией кредитных денежных требований. Такая эмиссия, превышающая объем «фиатных» депозитов, ломает соотношение между денежной массой и стоимостью потребляемых товаров.

Возникающий дисбаланс, безусловно, стимулируется и ростом доли виртуальной продукции, для которой изначально наруша-

ется классический принцип ценообразования на основе издержек факторов производства. Цена символических товаров формируется не по издержкам производства, а по оценке общественной полезности продукции, что, естественно, порождает стоимостные диспропорции [6, С.65]. Но хотя виртуальная экономика и снижает роль классической взаимосвязи между денежной массой и стоимостью товарной продукции, она не способна породить избыток денег, ведущий к «финансовым пузырям». Виртуальная экономика скорее стимулирует развитие методов и инструментов финансовой технологии, которые, в свою очередь, помогают непосредственно укреплению финансовой экономики.

Государство было вынуждено вернуться к прежним известным методам экономического регулирования, основанным на монетарных концепциях борьбы с инфляцией и денежного стимулирования производства. Основной, трудно разрешимой проблемой экономической политики ведущих стран мира оказалось совмещение борьбы с инфляцией (подстегивающей быстрый рост госдолга) и стимулирование экономического роста.

Традиционное регулирование процентной ставки не дает требуемого результата. Стимулирование инвестиций требует снижения процентной ставки национальных банков, которое ведет лишь к оттоку капитала из страны. Сильные валюты сохраняют свою роль в глобальной сети денежного оборота: в

них конвертируют свои доходы экспортно-ориентированные менее развитые страны, сдерживая тем самым обесценение этих валют. Рост внешнего долга ведущих стран мира частично нивелируется низкой процентной ставкой и расширением сферы внешних финансовых партнеров. А неизбежное, казалось бы, падение курса «сильных» валют автоматически сглаживается стремлением стран - экспортеров сохранять полученные доходы не в национальной, а в более «ликвидной» валюте.

Таргетирование уровня инфляции как основная цель политики центральных банков заменило прежнюю задачу – поддержание стабильности валютного курса. Зыбкий баланс между желанием финансовых монополистов сохранять социальное благополучие в своих странах, стерилизуя избыток эмитированных денег в виде внешнего долга за полученные ресурсы, и риском неизбежного обесценения массы этих «сильных» и пока еще свободно конвертируемых валют, воплощающих накопленное богатство многих стран мира.

Валютный пузырь растет и остается незбылемым пока сохраняется доверие к мировому финансовому рынку. Но кредитная экспансия не может быть бесконечной, несмотря на распространённые заверения специалистов о том, что мировой рынок потенциально неограничен.

Литература

1. Бегма Ю.С., Ильчишин К.Е. Технология секьюритизации в инвестиционном обеспечении экономического роста // В сборнике: Материалы V Чаяновских чтений «Экономический рост: теория и практика» V Чаяновские чтения «Экономический рост: теория и практика». 2005. С. 22-27.
2. Бегма Ю.С., Зенкина Е.В. Финансовый кризис: иллюзия подавления // М., Вестник университета (государственный университет управления), 2019. № 4. с. 141-145.
3. Зенкина Е.В. Новые контуры финансового рынка XXI века // М., Вопросы новой экономики. 2017. № 4 (44). С. 37-42.
4. Красильников О., Красильникова Е. Внегосударственные денежные системы в информационной экономике // М., Вопросы экономики. 2013. № 5. С. 151-158.
5. Малинина Е.В. Мировые валютно-финансовые кризисы и их последствия // М.: Финансы и кредит, 2008. № 48 (336). С. 18-23.
6. Малинина Е.В. Роль капитализации в современной мировой экономике // М.: Финансы и кредит, 2011. № 13 (445). С. 63-66.
7. Несветайлова А. Загадки глобального кредитного краха или об иллюзии ликвидности // М., Вопросы экономики. 2010. № 12. С.33-58.

УДК 339.9

Современное состояние и перспективы развития российско-китайского сотрудничества в топливно-энергетической сфере

Б.И. Кецаба, кандидат юридических наук, научный сотрудник отдела исследования проблем в теории и практике таможенного контроля, товарной номенклатуры, экспертизы и торговых ограничений научно-исследовательского института,
Н.И. Аллаярова, аспирант 3 курса кафедры международных экономических отношений, Государственное казенное образовательное учреждение высшего образования «Российская таможенная академия», г. Люберцы, Московская область

В статье проведен анализ текущего состояния взаимоотношений России и Китая в топливно-энергетической сфере. Особое внимание уделяется формату взаимодействия на высшем политическом уровне. Авторами предпринимается попытка дать некоторые прогнозы будущего развития российско-китайских связей в области энергетики.

Топливо-энергетический комплекс, внешняя политика, нефтегазовая отрасль, Шанхайская организация сотрудничества.

Current state and prospects for development of Russian-Chinese cooperation in the fuel and energy sector

B.I. Ketsba, Candidate of Laws, researcher of the Department of research of problems in the theory and practice of customs control, commodity nomenclature, expertise and trade restrictions of the research Institute,
N.I. Allayarova, 3rd year graduate student of the Department of International economic relations, Russian customs Academy, Lyubertsy, Moscow region

The article analyzes the current state of relations between Russia and China in the fuel and energy sector. Special attention is paid to the format of interaction at the highest political level. The authors attempt to give some forecasts of the future development of Russian-Chinese relations in the field of energy.

Fuel and energy sector, external policy, oil-and-gas extraction industry, Shanghai Cooperation Organization.

В XXI веке Россия и Китай активно развивают стратегическое партнерство, важным является не только увеличение объемов торговли топливно-энергетическими ресурсами, но также взаимовыгодное сотрудничество в сфере развития промышленных технологий и оборудования, что отвечает национальным интересам Российской Федерации по вопросам модернизации ее экономики и повышению высокоэффективности топливно-энергетического комплекса государства.

К факторам, способствующим в настоящее время укреплению двустороннего сотрудничества следует отнести – ухудшение отношений России и Запада, в основе которого лежит украинский конфликт и санкции; готовность двух стран к поддержанию наращивания потенциала соответствующих регионов: в России – Дальневосточного и Сибирского; в Китае – Северо-Западного и Северо-

Восточного; появление в России территорий опережающего социально-экономического развития и создание свободного порта Владивосток и многое другое. Все это предоставляет широкие возможности для взаимовыгодного сотрудничества России с Китаем.

Перспективность российско-китайских отношений подчеркивается, подписанными за последние годы договорами (в рамках БРИКС, ШОС) между Китайской Народной Республикой и Российской Федерацией в топливно-энергетической, инфраструктурной, инвестиционной сферах.

Большую роль в межгосударственных экономических отношениях может сыграть топливно-энергетический комплекс, совместные проекты по развитию инфраструктуры, связанные с образованием международных транспортных коридоров в рамках Экономического пояса Шелкового пути и др. Именно

на платформе развития энергетического комплекса в обозримом будущем, будут формироваться многие важнейшие процессы, в том числе связанные с конкуренцией в темпах формирования ядер нового экономического роста.

Кроме того, наличие в стране энергоносителей является не только инструментом внешнего воздействия, но также это является стимулом развития внутри страны ключевых отраслей: политической, военной экономической, технической, нормативно-правовой, культурной.

Таким образом, как для России, так и для Китая энергоносители являются важным фактором с точки зрения укрепления политической значимости в международных отношениях, Китайская Народная Республика заинтересована в приобретении и укреплении статуса великой мировой державы, а для Российской Федерации актуально экономическое подтверждение такого статуса в современных условиях.

Россия – одна из ведущих энергетических держав, активно участвующая в мировой торговле энергоресурсами. На данном этапе энергетический сектор насчитывает около двух третей поступлений экспорта из России, около 35% ВВП России и более 50% дохода в федеральный бюджет.

В свою очередь, по объему ВВП Китай в 4 раза превосходит Россию, годовая инфляция составляет 4%, валютные резервы – 2 трлн. долл., бюджет сбалансирован [1].

Несмотря на значительные различия, Россия и Китай имеют много общего, особенно в вопросах перехода к рыночному типу хозяйствования. Значительны характерные показатели зависимости обоих государств, доля Российской Федерации во внешней торговле Китая невысока, всего 2,2%, в то время как Китайская Народная Республика является основным торговым союзником в российской внешней торговле, и его доля составляет 15%.

Россия и Китай впервые преодолели показатель 100 млрд. долл., поставив исторический рекорд. По динамике роста товарооборота Россия оказалась на первом месте в десятке ключевых партнеров КНР. По дан-

ным департамента статистического анализа Главного таможенного управления КНР, товарооборот России и Китая в 2018 г. вырос на 27,1% в годовом сопоставлении, превысив отметку 107 млрд. долл. [2].

Так, по данным Федеральной таможенной службы (ФТС России), объем экспорта из Китая в РФ за 12 месяцев вырос на 12% и превысил 47,97 млрд. долл. Импорт российских товаров и услуг в КНР вырос на 42,7% – до 59,08 млрд. долл. Правительствами двух стран поставлена масштабная задача: нарастить к 2020 году товарооборот между Россией и Китаем до 200 млрд. долл. США [2].

В последние годы из всех направлений сотрудничества между Россией и Китаем набирает обороты взаимодействие в отраслях топливно-энергетического комплекса, а также наблюдается диверсификация способов этого сотрудничества. Вследствие проводимых правительством Китая экономических реформ стране удалось добиться высоких темпов развития экономического роста. Стремительные социально-экономические преобразования заметно умножили спрос национального рынка Китая в энергоносителях и таким образом, потребление энергоресурсов в стране превысили внутренние запасы. И все-таки в китайской экономике наличествует ряд проблем, которые требуют скорейшего решения.

Специалисты указывают на высокую энергозатратность, которая наряду с мощным инвестиционным потоком способна привести экономику Китая к краху. Также специалисты отмечают, неравномерное распределение топливно-энергетических ресурсов по территории республики, что вызывает высокую диспропорциональность социально-экономического развития различных регионов Китая. Подобная социально-экономическая ситуация влечет за собой масштабные угрозы национальной безопасности Китая, так как резко возрастает вероятность возникновения острых социальных потрясений, и возникает угроза, распространения сепаратистских настроений в отдельных регионах Китая (примером таких территорий могут быть Внутренняя Монголия Синьцзян-Уйгурский, Тибетский автономные районы, которые эконо-

мически развиты значительно хуже, чем юго-восточные провинции Китая).

По нынешним оценкам реализация поставленных правительством КНР новых глобальных целей относительно экономического развития страны на период до 2025 года, неминуемо потребует значительного увеличения объемов энергопотребления страны.

Основным стратегическим стимулом развития российско-китайского взаимодействия является развитие экономически неблагоприятных районов: для Китая – это провинции Хэйлунцзян, Гири и автономный район Внутренняя Монголия, а для России – Приморский край, Забайкальский край и Амурская область. Данное партнерство обладает огромным потенциалом и рядом уникальных преимуществ. Во-первых, близкое расположение двух стран предполагает удобство в сфере транспортировки нефти и газа. Во-вторых, развитие российско-китайского партнерства в топливно-энергетической сфере опирается на договоренности о стратегическом взаимодействии заключенных на высшем политическом уровне. В-третьих, нормативно-правовая база топливно-энергетического сотрудничества между двумя странами уже сейчас достаточно объемная и содержательная. Базой для сотрудничества, являются такие документы, как: «соглашение между правительствами Российской Федерации и Китайской Народной Республики о совместном развертывании сотрудничества в энергетической сфере от 25 апреля 1996 г.; соглашение от 27 июня 1997 г. между Министерством топлива и энергетики Российской Федерации и Китайской национальной нефтегазовой корпорацией об организации проектов сотрудничества в области нефти и газа» [3].

Огромную роль выполняет также подписанное 21 апреля 2009 г. межправитель-

ственное соглашение о сотрудничестве в нефтегазовой сфере между Москвой и Пекином.

Вместе с тем двусторонние отношения в сфере энергетики не лишены проблем. Одна из основных проблем состоит в том, что у России и Китая разные концепции по вопросу национальной энергетической безопасности и эффективности поставок энергоресурсов. Для России приоритетным является, безопасность спроса, в частности трубопроводный газ. В стоимостном эквиваленте нефть и газ превышают 60% российского экспорта и более 50% составляют государственного бюджета. Потеря внешних рынков, которая на данный момент невозможна по причине мирового спроса на природные ресурсы, поставила бы в затруднительное положение экономику страны и стала бы катастрофой для политической стабильности [4]. Концепция энергетической безопасности Китая базируется на представлении о безопасности поставок.

Система энергопотребления Китая в последнее время видоизменяется в сторону использования чистых источников энергии. Согласно данным ВР рост в возобновляемой энергетике доминирует в развивающемся мире, а на Китай, Индию и другие страны Азии приходится почти половина роста мировой возобновляемой энергетики.

В соответствии с прогнозами ВР, возобновляемые источники энергии (ВИЭ) быстро расширяются в Китае, увеличиваясь на 8,5%, таким образом, к 2040 г. приходится 26% мировых возобновляемых источников энергии (см. рисунок 1).

В плане развития энергетического комплекса Китая обозначены задачи внедрения совокупности научно-технических инноваций в топливно-энергетической сфере. В КНР уже сейчас существует стратегия развития энергетики на базе ВИЭ до 2050 года, доля которых может вырасти в энергобалансе до 70% [5].

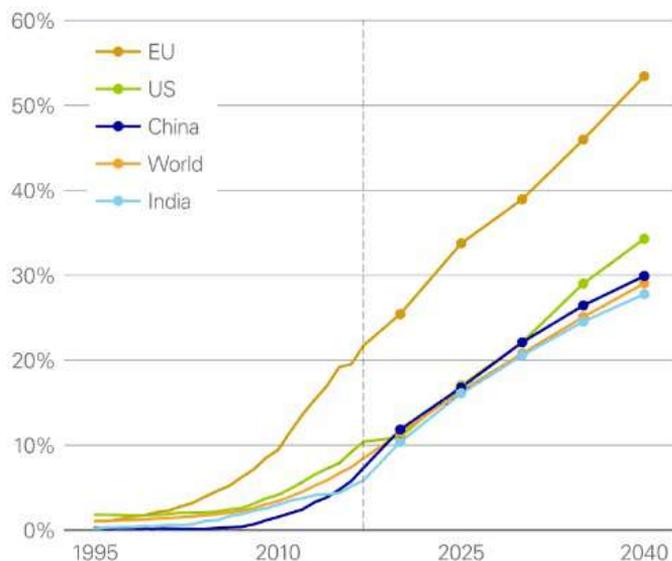


Рисунок 1 – Доля возобновляемых источников энергии в производстве электроэнергии по регионам, % [14]

Если энергетика Китая пойдет по такому новаторскому направлению, то внешние отношения Китая перейдут из сектора импорта углеводородного сырья к запуску проектов по предоставлению своих технологий зарубежным партнерам.

Высока вероятность, что в будущем спрос на энергоресурсы в Китае будет лишь увеличиваться, но производство этих ресурсов не будет соответствовать необходимому спросу. Решение проблемы постоянно увеличивающегося разрыва между спросом и предложением энергоресурсов является основной задачей китайского правительства в топливно-энергетической сфере.

Китай продолжает активно развивать участие своих компаний в освоении нефтегазовых ресурсов за пределами своей страны, предоставляет кредиты зарубежным нефтегазовым компаниям на условиях льготных поставок нефти, и вместе с тем принимает самое непосредственное участие в разработке программ в рамках международного сотрудничества в энергетической сфере [6].

Следует отметить, что Китай остается самым большим рынком для энергетики: примерно в два раза больше, чем Индия в 2040 г. согласно прогнозным данным ВР (см. рисунок 2).

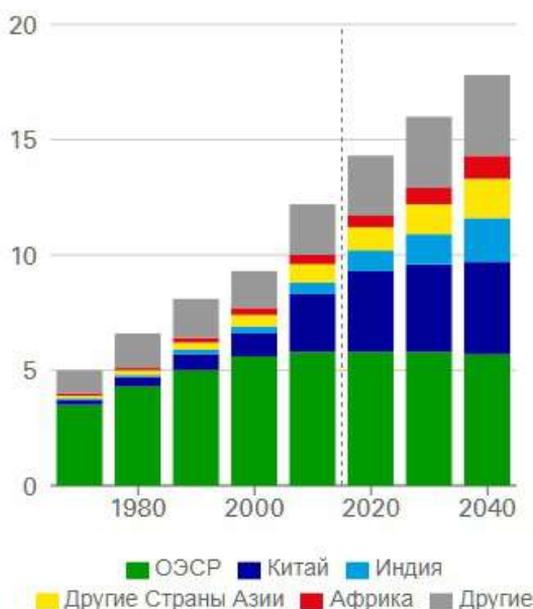


Рисунок 2 – Спрос на первичную энергию, млрд. т.н.э. [15]

Российско-китайским отношениям в топливно-энергетической сфере характерна взаимная дополняемость. Китай располагает высококачественной промышленной, транспортной и энергетической инфраструктурой, высоким развитием информационных технологий в топливно-энергетическом комплексе. Российская Федерация занимает одно из ведущих мест в мировой системе оборота энергоресурсов и является активным участником на мировом рынке. Однако развитию «восточного вектора» энергетической стратегии России затрудняют, в первую очередь, внутренние проблемы российской топливно-энергетической сферы. Среди основных негативных факторов отечественного энергетического рынка следует отметить недостаточно высокую техническую оснащенность по добыче энергоносителей, в первую очередь, в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, а также изношенность перерабатывающих технологий и низкая глубина переработки энергоносителей. Россия не так давно открыла для себя рынок сжиженного природного газа, поставщики и импортеры которого уже определены, и теперь необходимо догонять лидеров.

Ведущее место здесь занимает Катар, который обладает высокой производственной мощностью в 75 млн. тонн в год, что позволяет ему оставаться главным мировым экспортером сжиженного природного газа.

П.В. Игумнов отмечает, «таможенная и налоговая система в российской энергетике также нуждается в совершенствовании. Необходимо придать им больше гибкости, открытости, а также увеличить стимулирующую составляющую налогов и таможенных пошлин». По его мнению, «энергетические компании России имеют немало проблем на мировых рынках, в том числе в борьбе за энергетические активы за рубежом. Мешают экономические барьеры, российские энергокомпании нежелательны на зарубежных рынках и с политической точки зрения. Сегодня конкуренция за новые энергетические активы в мире достаточно высока, а вероятность открытия новых крупных месторождений невысока. Кроме того, сейчас основные нефтегазовые запасы открываются и приращиваются на глубоководных шельфах, а Россия существенно отстает от зарубежных компаний по

опыту проведения работ в технологически и геологически сложных условиях» [4].

Соглашаясь с вышесказанным, считаем, что на современном этапе главной задачей топливно-энергетического комплекса России является внедрение инновационных технологий для формирования безопасного, эффективного энергетического комплекса страны. Всего к 2018 г. в соответствии с планом по внедрению передовых технологий и современных материалов в топливно-энергетической сфере должно было быть реализовано не менее 20 национальных проектов.

Нефтегазовая отрасль является ведущей в топливно-энергетическом комплексе России. Перспективными направлениями стимулирования отечественного экспортного потенциала считаются: исследование новейших месторождений в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке; увеличение объема добычи на месторождениях в европейской части страны; увеличение инвестиционной привлекательности добычи нефти в результате изменения налоговой нагрузки на компании, занимающихся нефтедобычей.

Сотрудничество России и Китая в энергетической сфере реализуется на базе энергетического диалога «Россия – Китай», который направлен на укрепление позитивного взаимодействия и скоординированность действий. Сотрудничество двух стран ведется по следующим направлениям: электроэнергетика, которая включает в себя и взаимодействие в сфере атомной энергетики, нефтегазовый комплекс, возобновляемые источники энергии, угольная промышленность, повышение эффективности в энергетической сфере. На высшем политическом уровне регулярно подчеркивается, что российско-китайские взаимоотношения в энергетической сфере на данном этапе отличаются уважительным отношением и взаимным учетом интересов с обеих сторон, что бесспорно ведет к повышению уровня энергетической безопасности. Ведь неразрывно за этим идет процесс развития транспортной инфраструктуры, доставка энергоресурсов стабилизируется, начинают реализовываться совместные проекты и в смежных отраслях. Укрепляются связи между

бизнес-компаниями, деятельность которых связана с топливно-энергетической сферой.

Обе страны равным образом взаимодействуют и в рамках энергетического клуба стран участниц ШОС (Шанхайской организации сотрудничества). Энергетический клуб является консультативным органом, который объединяет на своей площадке представителей государства и бизнеса, а также тесно взаимодействует с научно-исследовательскими институтами, информационно-аналитическими центрами в сфере топливно-энергетического комплекса государств-членов ШОС. Формат клуба позволяет решать вопросы электросетевого строительства и модернизации нефтегазовой транспортной инфраструктуры, и наиболее оптимально разрешает вопросы организации согласованных принципов проведения энергетической политики между этими странами-участницами ШОС [7].

Первое заседание Энергетического клуба после подписания Меморандума состоялось 6 июня 2014 г. в Астане. На мероприятии были затронуты вопросы, касающиеся различных путей направления энергетического сотрудничества стран-участниц ШОС и формат работы Энергетического клуба.

Перспективными направлениями являются:

- новейшие технологии добычи топливных ресурсов, усовершенствование транспортировки и переработки нефти, газа и угля, развитие чистых угольных технологий;
- развитие возобновляемых источников энергии, включая гидроэнергетику;
- энергосбережение и повышение энергоэффективности;
- безопасность в сфере энергетики и устойчивое энергетическое развитие;
- обеспечение свободного доступа к энергетическим ресурсам.

Наиболее перспективным считается сотрудничество на газовом рынке, из-за возникших в мире проблем с дефицитом газа.

В рамках саммита АТЭС в Пекине (10-11 ноября 2014 г.) странами были достигнуты соглашения в части трубопроводных поставок газа по «восточному маршруту»,

вследствие чего, состоялось открытие газопровода «Сила Сибири» [8].

В мае 2014 г. между ПАО «Газпром» и Государственной нефтегазовой компанией Китая «CNPC» был подписан взаимовыгодный договор, направленный на долгосрочное сотрудничество в сфере электроэнергетики. Одним из условий данного договора является поставка российской компанией в Китайскую Народную республику 38 млрд. кубометров газа в год, начиная с 2018 г. Срок поставок по условиям договора рассчитан на 30 лет.

Величина поставок газа могут увеличиться до 60 млрд. кубометров в год. Контракт оценивается специалистами на сумму 400 млрд. долл., хотя официальных данных по этому вопросу нет. Уже в сентябре 2019 г. планируется провести открытие газопровода в рамках «восточного маршрута», строительство которого являлось неотъемлемой частью соглашения, принятого Москвой и Пекином еще в 2014 г. [9].

Хотя в российско-китайских взаимоотношениях сохраняются некоторые неразрешенные моменты, такие как отказ китайской стороны кредитовать реализацию проекта Амурского газоперерабатывающего завода, который позиционировался как крупнейший в стране, необходимо отметить, что реализацию проекта по строительству Амурского ГПЗ оценивали в 14 млрд. долл., а 10 млрд. долл. под этот проект Газпром рассчитывал привлечь в качестве инвестиционного пакета от китайского банка China Development Bank.

Необходимо отметить, что и ПАО «НК «Роснефть» в период с 2009 по 2013 гг. заключила ряд соглашений об экспорте в Китайскую Народную Республику более 600 млн. тонн нефти в течение 25 лет. Именно, благодаря подписанию данных соглашений, Пекином были выданы многомиллионные кредиты в пользу ПАО «НК «Роснефть» направленные на модернизацию транспортной инфраструктуры [10].

В январе 2019 г. Государственное статистическое управление Китая сообщило, что Пекин в 2018 г. увеличил добычу газа на 7,5% по сравнению с 2017 г., до 161 млрд. куб. м. Причем в декабре 2018 г. добыча газа

в Китае выросла до рекордного уровня – 15,3 млрд. куб. м. По сравнению с декабрем 2017 г. добыча выросла на 10%, а с ноябрем 2018 г. на 7%.

Добыча природного газа постепенно растет в ответ на усилия властей КНР по стимулированию использования чистой энергии [11].

В 2017 г. объем добычи природного газа в Китае составил 138,4 млрд. куб. м, что выше на 1,7% по сравнению с 2015 г. (136,1 млрд. куб. м); объем потребления природного газа в том же году составлял 210,3 млрд. куб. м, что выше на 7,7% по сравнению с 2015 г. (194,8 млрд. куб. м). Степень внешней зависимости от природного газа в 2014 г. составляла 31,5%. По прогнозу компании ВР степень внешней зависимости Китая от природного газа в 2035 г. повысится на 42%, а степень внешней зависимости от нефти – на 75%. Все это создаст огромные вызовы для энергетической безопасности Китая [12].

Электроэнергетика является важной областью российско-китайского энергетического сотрудничества. В этой связи возникает ряд перспективных проектов по развитию топливно-энергетического комплекса, который в ближайшем будущем позволит воплотить в жизнь концепцию энергетического кольца Северо-Восточной Азии.

Положительными примерами подобного рода являются проект Приморского энерго-водохозяйственного комплекса (ПЭВК) и газовая ТЭЦ в городе Уссурийск (Приморский край), которую планируют ввести в эксплуатацию уже в 2019 году.

В настоящее время Китай находится на передовых позициях в мире по усилению мощностей в атомной энергетике. Еще в 2015 г. китайские атомные реакторы вырабатывали 42 ГВт, а уже к 2020 г. правительство Китая запланировало удвоить этот показатель. Активное желание скорейшей реализации данных проектов подталкивает Пекин к активному сотрудничеству с Российской Федерацией. Так, в настоящее время продолжается строительство Тяньваньской АЭС, на побережье Желтого моря, в провинции Цзянсу [13].

Проанализировав современное состояние российско-китайских отношений в топливно-энергетической сфере, можно сделать вывод, что энергетическое сотрудничество имеет значительные перспективы для двух государств. В настоящее время участие китайского капитала играет важную роль в ускоренном освоении энергоресурсов Сибири и Дальнего Востока.

Китай уже давно стремится занять место основного покупателя российской электроэнергетики. Для России выгодно, чтобы добыча и транспортировка энергоресурсов была связана с развитием высококачественной инфраструктуры. Обе стороны заинтересованы в развитии стабильной энергетической системы и обеспечении безопасности для этой системы, путем противодействия перебоям и

нарушениям договорного цикла в поставках энергоресурсов, а также посредством стабильности и обеспеченности рынков сбыта.

По-нашему мнению, взаимодействие в энергетической области между Пекином и Москвой необходимо дополнить экспертным заключением российских и китайских аналитиков, специализирующихся в сфере топливно-энергетической эффективности и энергетической безопасности, что позволит создать позитивную рабочую атмосферу в процессе подготовки нормативно-правовой базы для межправительственного диалога, что вызвано назревшей необходимостью приемлемого разрешения естественно возникающих противоречий, неминуемо возникающих в сфере топливно-энергетического сотрудничества.

Литература

1. Боцман Е.В. Итоги реформирования экономик Китая и России: сравнительный анализ // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки, 2009. С. 51.
2. Королева А.А. Товарооборот России и Китая в 2018 году [Электронный ресурс]. URL: <http://expert.ru/2019>.
3. Фан-Тинтин. Проблемы и перспективы энергетического сотрудничества между Россией и Китаем // Власть 2010 (8). С. 17-19.
4. Игумнов П.В. Восточный вектор внешней энергетической стратегии России // М.: «Научная книга», 2010. С. 176-179.
5. Мардеян Н.А. Стратегическое партнерство России и Китая сквозь призму долгосрочных национальных интересов обеих стран // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития, 2014. № 5. С. 23-24.
6. Чэнь Чэн Эволюция российско-китайских отношений в энергетической сфере (2001 – 2015 гг.): дисс. ... канд. ист. Наук / 07.00.02 / Чэнь Чэн // М.: Российский университет дружбы народов, 2016. С. 167.
7. Мантусов В.Б. Субрегиональная группа ШОС. Анализ проблем, возможностей и перспектив развития. Монография // М: Научная книга, 2010. С. 43-45.
8. Мантусов В.Б. Шанхайская организация сотрудничества как основа экономического развития и коллективной безопасности // Вестник Российской таможенной академии, 2017. № 4. С. 8-10.
9. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gazprom.ru/press/news/2018/july/article446712/>.
10. Шилина М.Г. Шанхайская организация сотрудничества как формат политического и экономического взаимодействия государств: реалии и перспективы [Электронный ресурс]. URL: <https://www.hse.ru>.
11. [Электронный ресурс]. URL: <https://neftegaz.ru/news/view/178723-Kitay>.
12. Хан Ма. Взаимовыгодность и взаимодополняемость энергетического сотрудничества КНР И Российской Федерации // Международная торговля и торговая политика. 2018.
13. Шлындов А.А. Основные аспекты российско-китайского взаимодействия на международной арене // Проблемы Дальнего Востока, 2016. № 1. С. 17.
14. BP Energy outlook. Demand and supply of fuels [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/energy-outlook/demand-by-fuel/renewables.html>.
15. BP Energy outlook. Primary energy demand: Region. 2019 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bp.com/content/dam/bp/business-sites/en/global/corporate/pdfs/energy-economics/energy-outlook/primary-energy-demand-region-eo19-p14-m.pdf>.

УДК 33.018

Формирование цифровой экономики в условиях глобализирующегося мирового пространства: теоретический аспект

В.Е. Корольков, кандидат экономических наук, профессор Департамента «Экономическая теория»,
Т.А. Ерофеева, аспирант второго года обучения Департамента «Экономическая теория»,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва

Статья посвящена теоретическому обоснованию появления феномена «цифровая экономика». В ходе исследования авторы отмечают, что экономика представляет собой динамично развивающуюся и усложняющуюся систему, которая обуславливает отношения между партнерами как внутри рынков и стран, так и на мировом уровне. Благодаря достижениям научно-технического прогресса, все более активно применяется сетевой маркетинг, формируются рынки в границах интернета. Авторы приходят к выводу: на данном этапе развития следует обозначить, что экономика основывается на повсеместном распространении цифровых технологий и их использовании.

Цифровая экономика, цифровые технологии, информационно-коммуникационные технологии, мировая экономика, глобальное информационное пространство.

The emergence of digital economy in a globalizing world: theoretical aspect

V.E. Korolkov, Candidate of Economics, professor, Department of Economic Theory,
T.A. Erofeeva, postgraduate student, Department of Economic Theory,
State Educational Institution of Higher Education
«Financial University under the Government of Russian Federation», Moscow

This article is devoted to the theoretical justification of the phenomenon of «digital economy». In the course of the study, the author notes that the economy is a dynamically developing and complex system that determines the relationship between partners both within markets and countries, and at the world level. Thanks to the achievements of scientific and technological progress, network marketing is increasingly used, markets are formed within the boundaries of the Internet. The author concludes that at this stage of development it should be noted that the economy is based on the widespread use of digital technologies.

Digital economy, digital technologies, information and communication technologies, world economy, global information space.

Современные условия развития констатируют тот факт, что цифровая экономика представляет собой экономику, обеспечивающую переход на следующий уровень взаимодействия, возможности и угрозы которого пока лишь осознаются.

Очевидно, что цифровые технологии меняют бизнес-ландшафт и бизнес-модели компаний, подрывают устои многих отраслей экономики. Так произошло с сервисом такси и изданием энциклопедий. Цифровые технологии формируют новые ветви бизнеса, позволяют собирать практически в режиме реального времени огромное количество данных о потребителях, о работе оборудования и так далее.

Одновременно цифровые технологии ведут и к появлению множества новых проблем на уровне страны и компаний, связанных с цифровой безопасностью и развитием

цифровой культуры, с изменениями рынка труда и требований к компетенциям специалистов, с проблемой извлечения знаний и нужной информации из огромного потока данных, умением использовать эти новые знания в управлении.

Но в то же время появляются новые возможности для бизнеса – возможности персонализации отношений с клиентами, быстрого проектирования и экспериментов, совместного использования ресурсов без владения ими, алгоритмизации управления, организации сервисного обслуживания оборудования и многие другие.

Важно, что формируется не только мировой, но и отечественный опыт успешного использования цифровых технологий, создания экосистем бизнеса и развития платформенных технологий, как в крупном, так и в небольшом бизнесе. Но он лишь на этапе за-

рождения и применяется в ограниченном количестве направлений бизнеса.

Однако цифровая экономика – это более широкое понятие, которое охватывает множество сфер деятельности, включая медицину, транспорт, жилищно-коммунальное хозяйство, финансы, образование, туризм и другие отрасли, опирается на цифровую связность и умные технологии, большие данные и алгоритмы их обработки, формирует виртуальную и смешанную реальность. При этом все исследователи отмечают, что человечество находится в начале пути к цифровой экономике, и на этом пути возможно много неожиданностей.

Информационное общество развивалось в течение 35 лет. Результатом этого развития принято считать современную электронную экономику.

Отправной точкой в становлении цифровой экономики является создание единой глобальной компьютерной сети – Интернет. Уже в 80-х гг. прошлого века всемирная паутина развивалась очень быстрыми темпа-

ми, постоянно увеличивая число пользователей. Первоочередной задачей интернета был обмен сообщениями по электронной почте, но с появлением новых технологий открылись разнообразные возможности для передачи данных и работы в сети. Таким образом, благодаря данным факторам и всеобщему процессу глобализации, в 1994 г. открывается первый в мире интернет-магазин. Это событие и является начальным этапом развития мировой электронной торговли (табл. 1).

Начиная с данного момента, владельцы крупных компаний по всему миру стали инвестировать свои средства в развитие электронного бизнеса. В этом же 1994 г. произошло еще одно знаковое событие: банк США Stanford Federal Credit Union внедрил систему интернет-банкинга, с помощью которой любой пользователь ПК при наличии интернета мог оплачивать счета и совершать денежные переводы. Магазины в сети Интернет, а также система электронных платежей послужили переходу цифровой экономики на новый виток развития с параллельной глобализацией.

Таблица 1 – Этапы развития цифровой экономики

Наименование этапов	Интервал времени	Характерные черты этапа
Первый этап	1980-1994 гг.	Появление основ электронной экономики. Создание сети Интернет. Развитие вычислительных систем, сетей и телекоммуникаций.
Второй этап	1994-2011 гг.	Открытие первого интернет-магазина и внедрение системы интернет-банкинга. Массовое распространение интернета во всех сферах жизнедеятельности человека.
Третий этап	2011-2019 гг.	Рост ассортимента товаров и услуг интернет-торговли. Популяризация электронных денег, товарообмена и оплаты услуг через интернет. Начало становления цифровой экономики как самостоятельного сектора хозяйствования.

Источник: составлено авторами.

В ходе деловой встречи в Анталии, которая состоялась в 2015 году, лидеры «Группы двадцати» признали, что человечество живет в эпоху экономики Интернета, которая создает как возможности, так и вызовы глобальному росту. «Группа двадцати» представляет собой собрание правительств и глав центральных банков государств с наиболее развитой и развивающейся экономикой [14]. В свою очередь, цифровую экономику определяют как новый этап развития эконо-

мики, в основе которого лежит интеграция физических и цифровых объектов в сфере производства и потребления [10, С.74]. Все сферы жизнедеятельности человека, основанные на цифровой информации, передаче данных, использовании знаний, относятся к цифровой экономике. Таким образом, информационные сети и базы данных, развитие и использование информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) – важнейший фактор повышения эффективности и

рационализации структуры экономики. Среди основных инструментов при работе с цифровой информацией стоит выделить глобальную сеть, большие массивы данных, интернет вещей, облачные технологии, финансовые и другие новые технологии цифровизации общества [11, С.103]. С помощью цифровых и сетевых технологий, продуктов искусственного интеллекта в настоящее время экономическая деятельность становится более адаптированной к внешним условиям, быстро развивающейся и обоснованной.

На сегодняшний день, характеризуя состояние цифровой экономики, ряд специалистов называют такие характеристики, как:

- быстрые темпы развития;

- инновационная восприимчивость;
- использование цифровых технологий в различных секторах экономики [5, С.258].

Цифровую экономику считают фундаментом для глобального экономического роста, именно с ее помощью ускоряются темпы роста, увеличивается производительность многих отраслей, формируются новые рынки сбыта товаров и услуг и наблюдается тенденция к устойчивому росту.

Процесс развития цифровой экономики очень сложный. В его основе лежат несколько фундаментальных идей. Они представлены на рисунке 1.

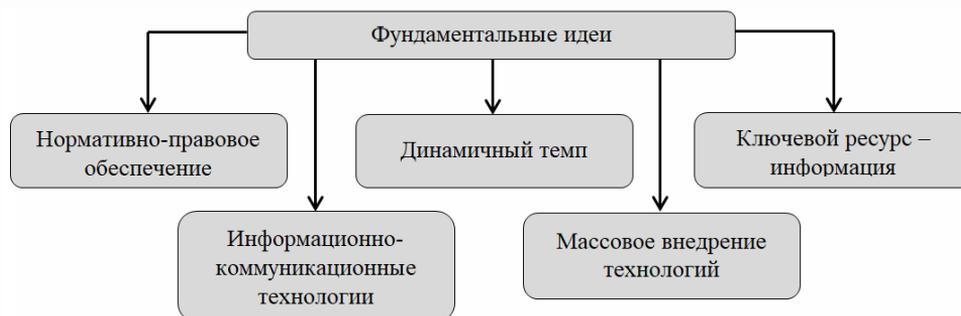


Рисунок 1 – Основа цифровой экономики
(составлено авторами на основе источника: [2])

Во-первых, в основе информационной экономики лежит формирование ее нормативно-правового обеспечения, связанное с разработкой и утверждением соответствующих нормативно-правовых актов, касающихся развития информационно-коммуникационных технологий.

Во-вторых, базисом развития цифровой экономики выступают информационно-коммуникационные технологии.

В-третьих, информационная экономика предполагает массовое внедрение информационных технологий во все сферы жизни общества.

В-четвертых, в данной сфере рост производительности труда и капитала осуще-

ствляется более динамичными темпами, нежели в других отраслях.

Наконец, ключевыми ресурсами данной модели экономики являются информация и знания.

В настоящее время цифровая экономика развивается быстрыми темпами. Ожидается, что цифровая трансформация приведет к изменению функций и места цифровых технологий в бизнесе – из вспомогательного подразделения к центральному положению в предпринимательстве.

Общие принципы развития в сфере цифровой экономики представлены на рисунке 2.

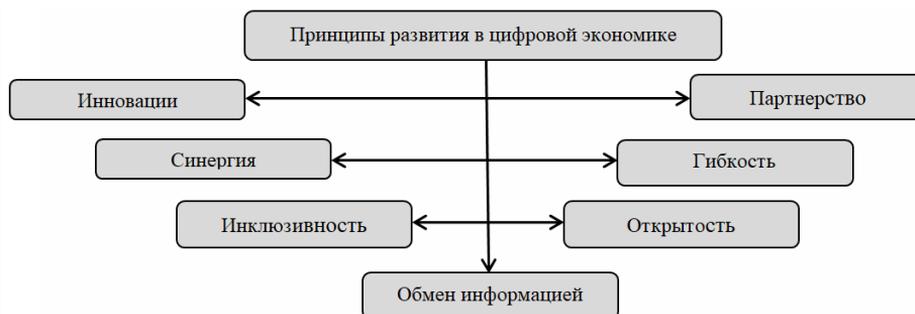


Рисунок 2 – Общие принципы развития в цифровой экономике

Источник: составлено авторами.

Технологические инновации в ИКТ, как и инновации в связанной с ИКТ экономической деятельности, относятся к числу важнейших факторов инклюзивного экономического роста и развития. Причем инвестировать также необходимо в человеческие ресурсы, так как без них будет не возможна эксплуатация некоторых технологий. По мнению большинства ведущих экономистов, основной составляющей экономики будущего является именно человеческий капитал [8, С.88].

Укреплению сотрудничества, решению общих проблем и развитию глобальной цифровой экономики может содействовать более тесное и конструктивное сотрудничество между членами «Группы двадцати» в области обмена знаниями и интеллектуальными технологиями для удовлетворения разносторонних интересов и выбора общих путей развития [6, С.369].

Так как цифровая экономика получила широкое распространение во всех сферах повседневной жизни человека и взаимосвязана со многими областями, в частности, с вопросами инноваций и новой индустриальной революции, члены «Группы двадцати» сообщают стремятся добиваться совместных дискуссий по интересующим вопросам, чтобы обеспечить последовательность действий и избежать дублирования [7, С.418].

Главным катализатором изменений является растущая гибкость в рабочем пространстве. Сегодня существует возможность работать в любом месте и с любого устройства, которое имеет доступ к сети Интернет. Это стало возможным благодаря технологиям,

позволяющим безопасную и эффективную работу.

Повышение доступности цифровых технологий и их использование в целях преодоления цифрового разрыва между различными слоями населения должны оставаться основополагающими факторами в развитии цифровой экономики. Они обеспечивают полноправие все участников, независимо от пола, возраста, места жительства, состояния здоровья, социального и экономического статуса. Цифровая экономика может упростить обеспечение устойчивого развития на период до 2030 года [12, С.271].

Для цифровой экономики исключительно большое значение имеют частный сектор, благоприятные и «прозрачные» нормативно-правовые, политические условия, а также поощрение открытых, конкурентных рынков. Помимо этого, не стоит игнорировать нормативно-правовую базу по защите потребителей, которая увеличивает доступность рынков, способствует внедрению новых технологий и развитию цифровой экономики.

Стремление к экономическому росту, доверию между участниками рынка и к безопасности через информационное взаимодействие. Свободный доступ к различным информационным ресурсам, широкие возможности работы с большими объемами информации и знаний играют важную роль при формировании цифровой экономики, оказывая положительное воздействие на развитие. Необходимо также поддерживать политику в сфере ИКТ по сохранению масштабности сети Интернет, формированию транснационально-

го потока информации, обеспечению гарантий безопасности и доступа пользователей к информации, знаниям и услугам. Наряду с этим, следует соблюдать принцип неприкосновенности частной жизни и защиты персональных данных и интеллектуальной собственности, потому что это укрепляет доверие между участниками рынка. Для того чтобы ИКТ постоянно обеспечивали ускоренный темп экономического развития, не стоит забывать о состоянии инфраструктуры, в которой они ис-

пользуются [9, С.85].

С учетом вышеизложенных принципов по цифровой экономике, следует определить приоритеты сотрудничества в рамках цифровой экономики, которые будут способствовать созданию благоприятных условий для ее развития, ускорению экономического роста и обеспечению доступности цифровых технологий. Для достижения этих целей необходимо рассмотреть приоритеты, которые представлены на рисунке 3.



Рисунок 3 – Приоритеты сотрудничества в рамках цифровой экономики

Источник: составлено авторами.

Расширить доступ к широкополосной сети и улучшить качество, а значит, и ускорить создание сетевой инфраструктуры и обеспечить сетевое взаимодействие. Целесообразно в странах по всему миру проводить политику, приоритетом которой в области развития и роста станет решение проблемы доступа к глобальной сети.

Стоит усилить действия по расширению зоны покрытия Интернет, а также по повышению скорости и качества передачи данных с учетом конкурентов [1, С.591]. В данном аспекте нужно детально изучить все имеющиеся возможности распространения глобальной сети и подключения к ней по доступным тарифам.

Формирование положительного инвестиционного климата в сфере ИКТ улучшит состояние деловой среды и позволит своевременно внедрять инновации. Следует сформировать и постоянно поддерживать механизмы

сотрудничества между государством, частными бизнес-структурами и социальными фондами, а также проводить различные мероприятия с целью обмена информацией по инвестиционным вопросам между компаниями в сфере ИКТ и финансовыми организациями [2, С.145].

Оказание поддержки предпринимательской деятельности позволит обеспечить переход к цифровым технологиям. Поддержка может выражаться путем создания лояльных норм, правил и программ для развития научных исследований, разработок, инноваций и обеспечения долгосрочного развития рынков капитала для предприятий с инновационной направленностью. Организациям следует проанализировать все возможные сильные стороны интернета и на основе этого анализа разработать стратегию продвижения товаров и услуг на электронном рынке.

Проблема интеграции цифровых тех-

нологий в промышленность должна решаться на государственном уровне, так как промышленность – это одна из главных отраслей всей экономики, требующая постоянного обновления наукоемких технологий и обмена большими массивами информации. С этой целью преимущества ИКТ могут применяться более рационально (повышение доступности и качества образования, природосберегающие технологии, улучшение услуг здравоохранения и социальной защиты).

Повышенного внимания требуют такие сферы повседневной жизни человека, как: электронная торговля, электронное правительство, интернет-логистика, онлайн-туризм, интернет-банкинг и экономика совместного потребления. Помимо перечисленного, следует способствовать непрерывному развитию ИКТ в производстве, управлении и транспортировке сельскохозяйственной продукции.

Для реализации модели цифровой экономики также нужно сформировать предпосылки для расширения спектра предлагаемых услуг, разработки инновационных решений и обеспечения полноценной защиты пользователей [3, С.386].

Еще одним важным аспектом является поддержка сотрудничества в области торговли через интернет. Поддерживать транснациональную электронную торговлю можно с помощью следующих цифровых технологий:

- оформление таможи через интернет;
- электронный документооборот по всем торговым операциям;
- использование электронной подписи;
- электронные деньги и платежные системы.

Кроме того, укрепление сотрудничества поможет сократить число барьеров для доступа на электронный рынок. Необходимо на международном уровне поэтапно и детально анализировать состояние рынка электронной коммерции в конкретных временных интервалах и оценивать влияние развития цифровых технологий в мировом масштабе.

Вместе с тем, важно обратить внимание на укрепление сотрудничества в области защиты прав потребителей и разработке подходов к разрешению спорных ситуаций и пре-

доставлять пользователям преимущества в рамках национальной законодательной базы. Вся цифровая экономика строится на принципе прочного доверия между всеми участниками электронной сделки [4, С.89].

Одним из самых важных принципов является повышение доступности цифровых технологий. Для того чтобы предоставить всем равные возможности в области цифровых технологий, стоит скорректировать политику государства: принимать различные меры и оказывать поддержку технологий в контексте развития цифровых отношений между странами и внутри них, особенно между государствами с разным уровнем состояния экономики и между регионами. Вполне оправданным действием будет масштабное подключение к широкополосному интернету представителей беднейших слоев населения, а также в регионах с низкой плотностью населения. Важно не только предоставить доступ в сеть, но и сделать его всеобщим и недорогим.

В целях сокращения дифференциации по уровню доходов и кадровому развитию в условиях цифровой экономики, необходимо поддерживать введение новых технологий в образование всех уровней: дошкольное, начальное, среднее, высшее, неформальное (библиотеки, музеи, общественные учреждения). И начинать целесообразно именно с дошкольного образования, чтобы уже в раннем возрасте воспитать у человека привычку правильно использовать цифровые технологии для образования. Поддерживать внедрение нововведений в социально значимые сферы, например, образование, здравоохранение, социальная защита, распределение продуктов питания и услуги государственных органов.

Однако совершенствование цифровой экономики может повлечь за собой многочисленные угрозы из-за отсутствия необходимых навыков у персонала и их несоответствия существующему спросу. Помимо этого, может увеличиться неравенство среди населения вследствие того, что некоторые не успевают пройти перекавалификацию и адаптироваться под меняющиеся условия внешней среды. Из этого следует, что следует повышать уровень

подготовки и конкурентоспособности рабочей силы с помощью совместной деятельности учебных заведений, библиотек, бизнес-структур и общественных организаций. Увеличивать уровень квалификации в области цифровых технологий всех граждан: молодых людей и пенсионеров, женщин и мужчин, инвалидов, рабочих и топ-менеджеров, богатых и бедных. Предоставить возможность всем реализовать человеческий потенциал и стать участником цифровой экономики, создавая качественные рабочие места, обеспечивая высокую производительность труда, рост доходов и благосостояния [9, С.274].

Содействовать развитию микро-, малым и средним предприятиям (ММСП) в использовании ИКТ в целях развития инноваций, повышения конкурентоспособности, а также открытия новых каналов сбыта на рынках.

Помимо прочего, содействовать созданию доступной цифровой инфраструктуры необходимо также для перевода операций ММСП в цифровой формат.

Рассматривая цифровую экономику как объект исследования, следует учитывать ее сложную структуру, состоящую из нескольких отраслей (табл. 2).

Таблица 2 – Отрасли цифровой экономики

Отрасль	Характеристика
1. Электронная торговля	Является разновидностью торговли в магазинах, но с явным отличием – осуществляется через интернет. Более того, для этой разновидности достаточно иметь виртуальный магазин. Потенциальный покупатель может выйти на связь с продавцом с помощью персонального компьютера, взаимодействовать с продукцией, которая вывешена в виде каталогов или отдельных товаров на сайте виртуального магазина. Продавец вправе предоставлять в рамках электронной торговли как товар, так и услугу, недвижимость, банковский продукт и т.д. (при соблюдении законов и установленных норм). Главным преимуществом является то, что потребитель тратит гораздо меньше времени на поиск и покупку нужного товара, а также удобство в том, что можно узнать отзывы о конкретной компании в сети и увидеть товар. Для продавца же преимуществом является расширение целевой аудитории.
2. Электронные деньги	Все виртуальные денежные средства.
3. Электронный маркетинг	Использование электронных технологий для продвижения товаров и услуг на рынке.
4. Электронный банкинг	Применение компьютерных и телефонных сетей в целях проведения банковских операций на основе удаленного доступа пользователей (без визита в банк).
5. Электронные страховые услуги	Страховые услуги, которые можно заказать с помощью сети Интернет.

Источник: составлено авторами.

Мировое сообщество вступило в эпоху глобальных перемен. Масштабное распространение цифровых технологий во всех сферах повседневной жизни – ключевая характеристика экономики будущего. Цифровая экономика во многом отличается от реального сектора.

Во-первых, цифровая экономика виртуальна. Она способна функционировать только в виртуальном мире при наличии доступа в интернет, потому что, по сути, цифровая экономика – это набор электрических сиг-

налов, информации и баз данных, хранящихся на различных устройствах.

Второе, ключевое отличие цифровой экономики от реальной заключается в ее прямой и постоянной зависимости от компьютерной техники и телекоммуникаций. Иными словами, нет устройства с доступом в интернет – значит, нет форм виртуальной хозяйственной деятельности.

В-третьих, тесная взаимозависимая связь между производителями и потребителями на каждом этапе любой электронной опе-

рации благодаря применению современных ИКТ. Тем самым сокращается количество посредников.

В-четвертых, это персонафицированность. Продавая свой товар или предоставляя свои услуги через интернет, производитель ориентируется не на среднестатистического потребителя, а потребностям и нуждам конкретного пользователя сети.

В-пятых, высокие темпы роста, которые возможны благодаря сети Интернет. Именно с развитием Интернета товары и услуги стали более доступными. Это привело к востребованности продуктов и быстрому развитию цифровой экономики.

Шестое отличие – это виртуальная природа товаров и денег. Точно так же, как и товары, виртуальные деньги просто не могут существовать в реальной экономике. Они присущи только цифровой экономике [13, С.162].

Таким образом, с каждым годом цифровая экономика все больше и больше набирает свою актуальность. Благодаря созданию персональных компьютеров и интернета и последующей их глобализации, цифровая экономика сейчас быстро развивается. Она позволяет не только организовывать новые рынки сбыта и торговли, но и дает шанс на развитие малому бизнесу и новым организациям. Также стоит учитывать, что данный этап является лишь «верхушкой айсберга». Благодаря возможностям, которые предоставляет цифровая экономика, можно достичь новых высот развития. Более того, с ее развитием стали постепенно вытесняться и вытесняются на данный момент старые методы ведения бизнеса, что также стимулирует предпринимателей и дальше развивать свой продукт и продвигать его.

Признавая тот факт, что развитие цифровых технологий уже сегодня трансформирует экономические и общественные процессы, необходимо осуществлять тесное со-

трудничество как внутри страны, так и на международном уровне. Для поддержания динамичного темпа развития необходимо поощрять обмены на различных уровнях, привлекая государственные структуры, представителей частного сектора, общественных и международных организаций, образовательных учреждений, отраслевых и профессиональных обществ, что позволит осуществлять обмен мнениями и, следовательно, способствовать развитию сотрудничества в области цифровой экономики.

Следует учитывать также то, что новый этап в развитии экономики существенно меняет мировое сообщество, страны, человечество в целом, включая основные сферы его жизнедеятельности – социальную, экономическую и политическую. Значимые изменения ожидают каждую страну, ее народ и власть, а также взаимоотношения между ними.

Новый уклад трансформирует положение человека в мире, меняет его внутренний мир, взаимоотношения в семье и с обществом, преобразует привычный уклад жизни, быт, семью, жизненную среду, социально-экономические процессы в обществе, систему экономических отношений собственности. Вместе с тем возрастают риски, нестабильность, кризисы. Цифровая экономика имеет для человечества как преимущества, так и недостатки. Но положительного значительно больше. Главное – уметь направить это положительное на нейтрализацию негативного.

Таким образом, расширение цифровых технологий и их внедрение в повседневную жизнь человека трансформирует его внутренний и внешний мир, который станет приобретать более индивидуальные, но при этом крайне противоречивые черты. В то же время применение цифровых технологий в бизнесе однозначно обеспечит гибкость организации в условиях изменчивой внешней среды.

Литература

1. Гадзиковский В.И. Цифровая обработка сигналов: учебное пособие // М.: СОЛЮН-Пр., 2015. 766 с.
2. Горфинкель В.Я. Экономика инноваций: учебник // М.: вуз. учебник, 2015. 416 с.
3. Девяткин О.В., Акуленко Н.Б., Баурина С.Б. Экономика предприятия (организации, фирмы): учебник // М.: ИНФРА-М, 5-е изд., перераб. и доп., 2018. 777 с.

4. Кистрин А.В., Костров Б.В. Проектирование цифровых устройств: учебник // М.: ИНФРА-М, 2019. 352 с.
5. Китовой О.В. Цифровой бизнес: учебник // М.: ИНФРА-М, 2018. 418 с.
6. Лapidус Л.В. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией: учебник // М.: ИНФРА-М, 2018. 479 с.
7. Липсиц И.В. Экономика: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки «Экономика» // М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2018. 607 с.
8. Литвиненко И.Л. Человеческий капитал как основа инновационной экономики // Человек. Общество. Инклюзия, 2016. № 1(25). С. 87-101.
9. Лузин В.И., Никитин Н.П., Гадзиковский В.И. Основы формирования, передачи и приема цифровой информации: учебное пособие // М.: СОЛОН-Пр., 2015. 316 с.
10. Маркова В.Д. Цифровая экономика: учебник // М.: ИНФРА-М, 2018. 186 с.
11. Ролдугин С.В., Паринов А.В. Цифровая обработка сигналов: учебное пособие // Воронеж: научная книга, 2016. 144 с.
12. Семенов А.К., Набоков В.И. Основы менеджмента // М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», изд.5-е, перераб. и доп., 2016. 556 с.
13. Фаррахов А.Г. Теория менеджмента: история управленческой мысли, теория организации, организационное поведение: учебное пособие // М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. 272 с.
14. Официальный сайт «Президент России» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kremlin.ru> (дата обращения: 22.01.2019).

УДК 338.53

Материальные затраты в структуре себестоимости продукции: мировые тенденции и влияние на развитие отечественной экономики

Н.В. Фиров, доктор экономических наук, профессор,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

Проведен сравнительный анализ цен на сырье, материалы, топливо, электроэнергию в России и западных странах, рассмотрена динамика их роста и влияние на национальную экономику. Показано, что в интересах развития экономики страны и повышения благосостояния населения необходимо более эффективно использовать ее природные ресурсы, проводить более жесткую и в то же время сбалансированную политику по сдерживанию роста цен с учетом интересов государства и бизнеса.

Конкурентоспособность, материальные затраты, цена, заработная плата, абсолютный и относительный показатель, мировые тенденции.

Material costs in productural productivity structure: world trends and impact on development of the domestic economy

N.V. Firov, professor of economics,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

A comparative analysis of the prices of raw materials, fuel, electricity in Russia and Western countries, the dynamics of their growth and impact on the national economy. It is shown that in the interests of the country's economic development and improving the welfare of the population, it is necessary to use its natural resources more effectively, to pursue a more stringent and at the same time balanced policy to curb the growth of prices, taking into account the interests of the state and business.

Competitiveness, material costs, price, wages, absolute and relative indicator, global trends.

Система ценообразования имеет важнейшее значение в экономическом развитии страны и отражается практически на всех сторонах экономической деятельности. В частности, цена, наряду с качеством, является основным фактором, влияющим на конкурентоспособность продукции, сказывается на экономическом состоянии фирм и благосостоянии населения.

Очевидно, что проблема повышения конкурентоспособности продукции должна вестись комплексно как в направлении повышения качества, так и в области снижения цены, а точнее сдерживания ее роста. В то же время учитывая, что отечественная продукция по качеству, как правило, уступает зарубежным образцам, а решение проблемы его повышения представляет собой длительный ресурсоемкий процесс, требующий внедрения перспективных технологий, кардинального обновления производственного парка, повы-

шения культуры производства и освоения современных форм его организации, можно полагать, что второе направление для России с ее богатейшими природными ресурсами является в настоящее время более прагматичным.

Рассмотрим, как обстоит дело в области формирования себестоимости отечественной продукции и, в первую очередь, проведем анализ таких элементов себестоимости, как: материальные затраты (сырье, материалы, топливо, электроэнергия) и затраты на оплату труда (заработная плата).

Несмотря на равный доступ государств к нефти на международных рынках, существует значительная страновая разница в ценах на бензин, обусловленная различиями налоговых систем и политик в области субсидий. Как известно, топливо различается по октановому числу и обусловленное им марками. Все это усложняет проведение сравни-

тельного анализа цен на бензин, несмотря на то, что между марками бензина в разных странах и существует определенное соответствие. Так бензину в России АИ-92 соответствует бензин 87 или регулар в США. Марке АИ-95 – бензин 89 (мидгрейд), а АИ-98 соответственно 93 (суперпремиум) [1]. При проведении сравнительного анализа здесь использованы так называемые средневзвешенные цены на бензин по всем АЗС периодически представляемые специальными агентствами, в частности, использованы данные работ [1-5]. Согласно [2] среднемировая цена бензина на 28 января 2019 г. составляет 1.09 (U.S. Dollar) за литр, а наиболее дорогой бензин на Бермудских островах – 2,04\$.

Следует отметить, для того чтобы отражать реальную картину на рынке, цены на бензин уточняются ежедневно. Изменчивость цен усложняет задачу их сравнительного анализа. Для элиминирования данного фактора в статье использованы относительные цены, определяемые как отношение цены на бензин в стране к наиболее высокой цене на бензин среди рассматриваемых стран (K_6). Такие относительные показатели, несомненно, обладают более высокой устойчивостью, а их использование повысит объективность результатов анализа.

При анализе рассматривалась представительная группа из 104 стран, постоянно рассматриваемых при установлении страновых рейтингов по наиболее важным экономическим и социальным аспектам и по которым систематически отслеживаются данные по стоимости нефтепродуктов. В качестве основных характеристик стран в целях анализа учитывались:

- ВВП на душу населения;
- средний уровень заработной платы в стране;
- интегральный показатель, учитывающий одновременно объем ВВП на душу населения и средний уровень заработной платы в стране.

Данные по объему ВВП на душу населения и средней величине заработной платы приняты в соответствии с работами [6,7].

В интересах получения более стабильных выводов и положений при анализе использовались не абсолютные, а относительные показатели, отличающиеся меньшей волатильностью и более высокой устойчивостью во времени:

$$K_{зп_i} = \frac{зп_i - зп_{min}}{зп_{max} - зп_{min}},$$

$$K_{ввп_i} = \frac{ВВП_i - ВВП_{min}}{ВВП_{max} - ВВП_{min}},$$

где

$K_{зп_i}$, $K_{ввп_i}$ – коэффициент уровня заработной платы и объема ВВП на душу населения в стране, соответственно;

$зп_i$, $ВВП_i$ – средний размер заработной платы о объема ВВП на душу населения i-ой стране, соответственно;

$зп_{max}$, $зп_{min}$ – максимальный и минимальный уровень заработной платы из всей совокупности анализируемых стран, соответственно;

$ВВП_{max}$, $ВВП_{min}$ – максимальный и минимальный объем ВВП на душу населения из всей совокупности рассматриваемых стран, соответственно

Интегральный показатель рассчитывался по формуле

$$I_i = 0,5K_{зп_i} + 0,5K_{ввп_i}.$$

1. Коэффициенты уровня заработной платы, объема ВВП на душу населения в стране и интегральный показатель изменяются от 0 до 1. Чем выше указанные показатели, тем более экономически развита страна, тем выше уровень благосостояния населения. Страновые значения указанных показателей представлены в таблице 1, а взаимосвязь одного из них – (интегрального показателя) со стоимостью бензина – на рисунке 1
2. Несмотря на то, что визуально и просматривается связь между указанными показателями, о какой-либо значимой взаимосвязи между ними в такой генеральной совокупности стран, говорить не приходится, о чем свидетельствуют и коэффициенты корреляции. Так коэффициент корреляции между объемом ВВП на душу населения и стоимостью бензина составляет всего 0,34. И это ожидаемо и

обусловлено слишком сильными различиями национальных экономических систем. Для выявления какой-либо более-менее значимой закономерности стоимости бензина от показателей, отражающих развитие экономики в стране и уровень благосостояния населения, необходима более глубокая классификация экономик государств. Представляется целесообразным из генеральной совокупности исключить государства с ярко выделенными специфическими особенностями. При этом надо иметь в виду, что при уточнении совокупности государств в целях получения устойчивых закономерностей присутствует, несомненно, элемент субъективности.

Здесь из начальной совокупности государств исключены Саудовская Аравия, США, ОАЭ, Кувейт, Канада, Оман, Катар, Австралия, Бахрейн, Бруней. Указанные страны отличаются высоким уровнем экономического развития и значительно превосходят Россию по интегральному показателю, а также по отдельно взятым показателям: ВВП на душу населения и уровню заработной платы. Имея, как и Россия, значительные объемы добычи нефти, либо существенную долю нефтегазового сектора в экономике страны, указанные государства в отличие от нашей страны обеспечивают на внутреннем рынке существенно более низкую цену на нефтепродукты. Исключение составляю Канада и Австралия (в США и в России стоимость примерно одинакова).

Отдельно следует сказать о США. Низкую стоимость бензина на фоне уровня

заработной платы по сравнению с Россией и многими другими странами можно с уверенностью считать, как «модно» сейчас говорить, драйвером экономического роста США, обеспечивающим устойчивое функционирование автопрома и множества связанного с ним отраслей экономики, поддерживающим традиционный американский образ жизни.

Кроме того, исключены также Уругвай, Греция, Португалия, Гонконг, Тайвань, Япония, Швейцария.

Уругвай, как страна с неустойчивым развитием экономики, для которой, характерно постоянное сочетание подъемов и спадов, резкие скачки инфляции. Греция и Португалия, для которых характерны высокие налоги на топливо (в Греции самый высокий в Европе). Кроме того, Греция впервые в практике мировых финансовых агентств утратила статус развитой страны и вернулась в разряд развивающихся со значительным государственным долгом. Гонконг, как сугубо специфическая экономическая территория, основанная на свободном рынке, низком налогообложении и невмешательстве государства в экономику. Это офшорная территория, где не взимаются таможенные сборы на импорт, нет налога на добавленную стоимость или его эквивалентов. Акцизы взимаются только с четырех видов товаров.

Тайвань, специфика которого в низких налогах и дешевой квалифицированной рабочей силе, обеспечивающих высокую конкурентоспособность продукции (текстильной, сектора электроники и др.).

Таблица 1 – Экономическая характеристика стран

Страна	I	K _{внп}	K _{зн}	K _г
Австралия	0,642	0,676	0,608	0,461
Австрия	0,489	0,615	0,362	0,641
Азербайдж.	0,047	0,047	0,048	0,228
Алжир	0,049	0,045	0,052	0,170
Аргентина	0,136	0,120	0,152	0,500
Армения	0,043	0,042	0,045	0,437
Бангладеш	0,035	0,012	0,057	0,515
Бахрейн	0,299	0,312	0,287	0,257
Беларусь	0,062	0,064	0,060	0,350
Бельгия	0,466	0,558	0,375	0,723
Болгария	0,094	0,101	0,087	0,534
Боливия	0,060	0,036	0,085	0,262
Босния и Герцегов.	0,070	0,060	0,079	0,646
Бразилия	0,103	0,101	0,104	0,534
Бруней	0,299	0,400	0,199	0,189
Великобр.	0,459	0,501	0,416	0,738
Венгрия	0,140	0,185	0,096	0,587
Венесуэла	0,016	0,031	0,000	0,005
Вьетнам	0,032	0,022	0,042	0,369
Гана	0,034	0,013	0,055	0,485
Гватемала	0,074	0,047	0,102	0,383
Германия	0,511	0,579	0,444	0,718
Гонконг	0,539	0,573	0,505	1,000
Греция	0,196	0,236	0,155	0,825
Грузия	0,045	0,046	0,044	0,437
Дания	0,647	0,730	0,563	0,762
Доминик. Республика	0,076	0,087	0,065	0,675
Египет	0,036	0,022	0,049	0,209
Израиль	0,434	0,488	0,380	0,786
Индия	0,052	0,016	0,088	0,505
Индонезия	0,046	0,037	0,055	0,350
Иордания	0,076	0,042	0,110	0,723
Ирак	0,098	0,061	0,134	0,306
Иран	0,070	0,054	0,085	0,141
Ирландия	0,689	0,899	0,478	0,723
Исландия	0,664	0,905	0,423	0,850
Испания	0,312	0,366	0,257	0,670
Италия	0,371	0,406	0,336	0,816
Казахстан	0,087	0,112	0,062	0,233
Камбоджа	0,020	0,009	0,030	0,437
Канада	0,484	0,555	0,413	0,437
Катар	0,715	0,810	0,620	0,238
Кения	0,034	0,014	0,054	0,500
Кипр	0,272	0,328	0,216	0,602
Китай	0,134	0,108	0,160	0,500
Колумбия	0,066	0,073	0,059	0,359
Коста-Рика	0,145	0,137	0,152	0,481
Кувейт	0,404	0,376	0,432	0,165
Латвия	0,162	0,204	0,119	0,641
Ливан	0,166	0,142	0,191	0,350
Ливия	0,087	0,071	0,102	0,053
Литва	0,169	0,219	0,119	0,607
Македония	0,059	0,063	0,055	0,544
Малайзия	0,141	0,121	0,161	0,228
Мальта	0,289	0,360	0,218	0,743
Марокко	0,050	0,032	0,068	0,519
Мексика	0,102	0,107	0,098	0,481
Молдова	0,031	0,030	0,032	0,500
Намибия	0,085	0,063	0,107	0,422
Непал	0,015	0,003	0,027	0,461
Нигерия	0,036	0,016	0,056	0,194
Нидерланды	0,542	0,630	0,453	0,854
Нов. Зеланд.	0,467	0,494	0,441	0,704
Норвегия	0,784	0,985	0,583	0,893
Объединенные Араб. Эмираты	0,538	0,492	0,385	0,248
Оман	0,284	0,223	0,346	0,262
Пакистан	0,027	0,010	0,043	0,330
Панама	0,152	0,183	0,122	0,345
Перу	0,083	0,077	0,089	0,510
Польша	0,152	0,166	0,137	0,607
Португалия	0,215	0,271	0,159	0,772
Пуэрто-Рико	0,324	0,378	0,270	0,374
Россия	0,108	0,123	0,093	0,330
Румыния	0,113	0,138	0,088	0,602
Сальвадор	0,050	0,040	0,060	0,388
Саудовская Аравия	0,306	0,271	0,341	0,262
Сербия	0,069	0,074	0,064	0,660
Сингапур	0,654	0,730	0,578	0,733
Словакия	0,188	0,228	0,147	0,684
Словения	0,257	0,312	0,203	0,660
США	0,633	0,746	0,520	0,330
Таиланд	0,075	0,077	0,072	0,500
Тайвань	0,298	0,299	0,297	0,437
Тунис	0,042	0,034	0,050	0,330
Турция	0,110	0,097	0,123	0,573
Уганда	0,013	0,000	0,026	0,539
Узбекистан	0,024	0,007	0,042	0,262
Украина	0,029	0,027	0,032	0,490
Уругвай	0,155	0,201	0,109	0,825
Филиппины	0,042	0,029	0,055	0,461
Финляндия	0,522	0,596	0,449	0,786
Франция	0,449	0,509	0,388	0,786
Хорватия	0,151	0,168	0,134	0,660
Черногория	0,090	0,096	0,085	0,675
Чехия	0,217	0,270	0,164	0,650
Чили	0,172	0,186	0,157	0,592
Швейцария	1,000	1,000	1,000	0,743
Швеция	0,537	0,641	0,432	0,782
Шри-Ланка	0,041	0,043	0,040	0,398
Эквадор	0,074	0,067	0,081	0,238
Эстония	0,213	0,262	0,164	0,694
Эфиопия	0,021	0,002	0,040	0,325
ЮАР	0,141	0,071	0,211	0,723
Япония	0,466	0,475	0,458	0,587

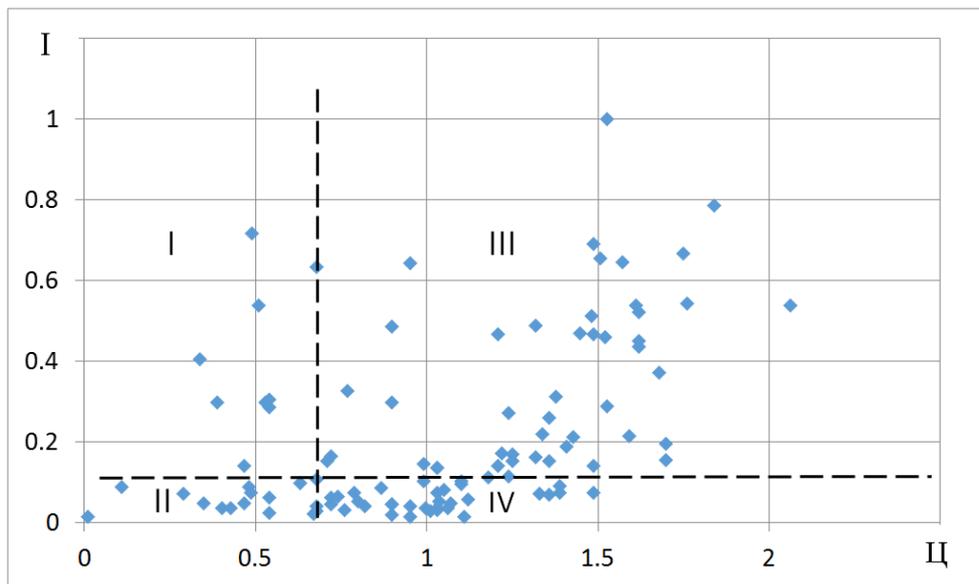


Рисунок 1 – Взаимосвязь интегрального показателя и стоимости бензина (U.S. Dollar)

Япония как великая экономическая держава, выделяющаяся уровнем экономического развития и занимающая третье место в мире по номинальному ВВП, четвертое по величине экспорта и шестое по величине импорта [8]. Швейцария как высокоразвитая индустриальная страна, как одна из самых богатых стран мира с развитым банковским сектором почти полным отсутствием каких-либо полезных ископаемых.

Результаты анализа сформированной группы стран представлены на рисунках 2,3 и

4, на которых проявляется следующая закономерность. Чем выше уровень экономического развития страны в том числе: ВВП на душу населения, уровень заработной платы или интегральный показатель, отражающий одновременно уровень развития экономики и благосостояние населения, тем выше стоимость топлива. О тесной взаимосвязи свидетельствуют высокие коэффициенты корреляции между указанными характеристиками и стоимостью бензина: 0,72, 071 и 0,73, соответственно.

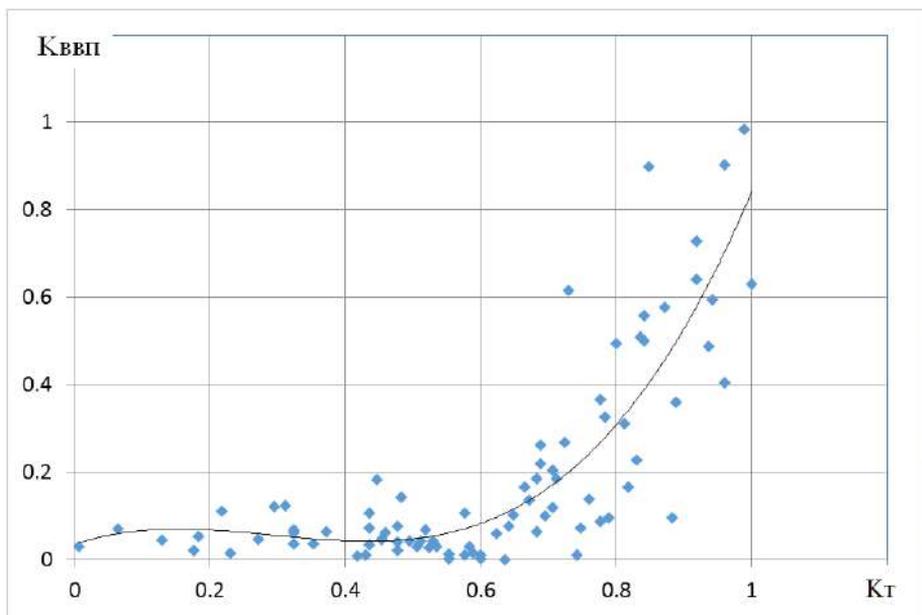


Рисунок 2 – Взаимосвязь уровня ВВП на душу населения и стоимости бензина

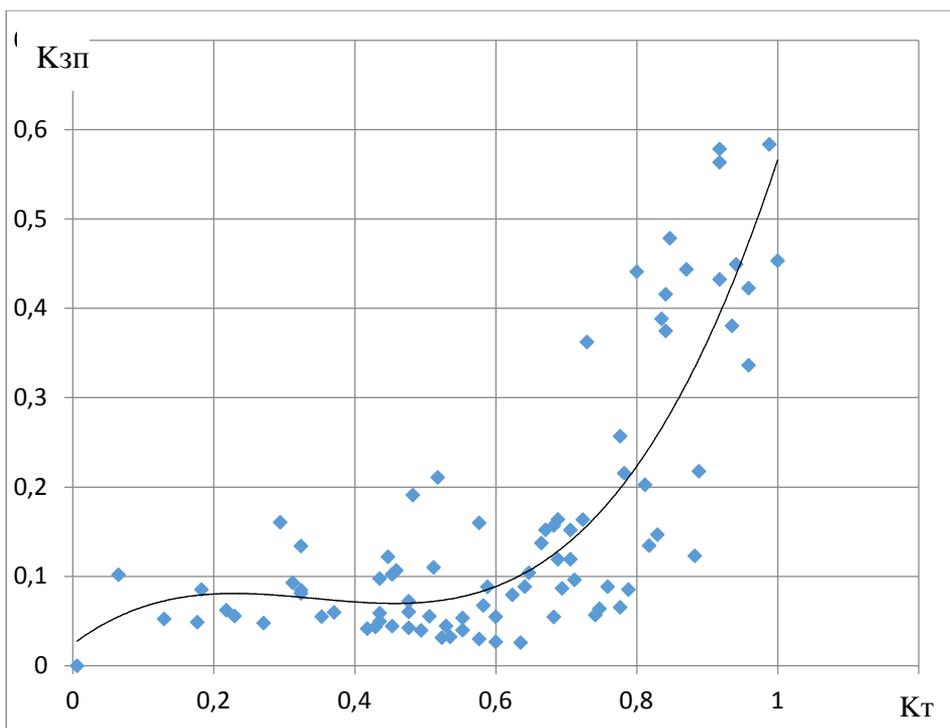


Рисунок 3 – Взаимосвязь среднего уровня заработной платы и стоимости бензина

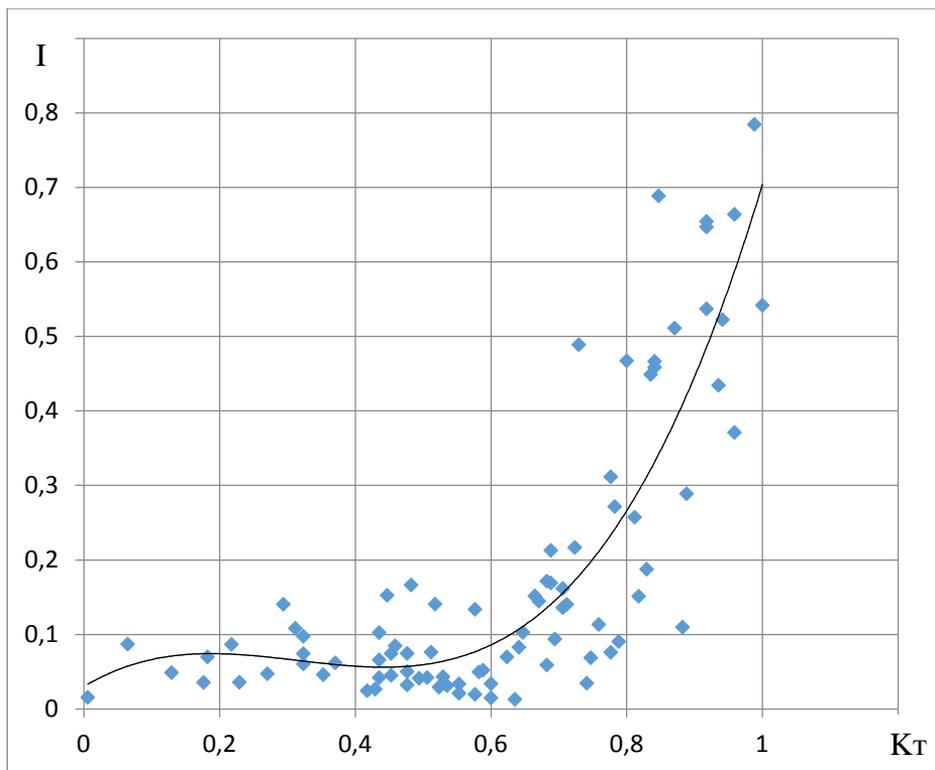


Рисунок 4 – Взаимосвязь интегрально показателя и стоимости бензина

По отношению к России с точки зрения цены на бензин все страны можно разделить на три группы (см. рисунок 1):

экономически более развитые страны, где цена на бензин ниже, чем в нашей стране (область I):

экономически более развитые страны, где цена на бензин выше, чем в нашей стране (область III), а также страны с более слабой экономикой по сравнению с Россией, где цены ниже (область II). И это нормально и соответствует установленным закономерностям;

страны, с более слабой экономикой по сравнению с Россией, где цена на бензин выше, чем в нашей стране (область IV).

Первая группа стран находится в лучшем положении. В основном это развитые добывающие нефть страны (см. выше). Именно здесь и должна находиться Россия с ее запасами и объемами добычи. Вторая группа стран находится в сопоставимом с Россией положении. Последняя группа находится в проигрышном по отношению к нашей стране состоянии. Но сюда относятся, как правило, слаборазвитые страны, о конкуренции с которыми и не может идти речи.

В таблице 2 на основе анализа и систематизации данных работы [9] представлены сведения о ценах на рынках черного проката и полуфабрикатов.

Таблица 2 – Соотношение цен по рынкам черного проката и полуфабрикатов на конец 2018 года по сравнению с ценами на рынках России

	Страны ЕС	США	Китай	Турция	Лат Америка
Слябы	-	1,43	-	-	1,04
Заготовки	1,08	1,46	1,00	1,01	1,11
Арматурная сталь круглая	1,14	1,53	1,03	0,96	1,03
Катанка	1,20	-	1,01	1,01	1,18
Сортовой прокат	1,16	1,54	1,01	-	1,15
Лист	1,10	1,65	0,88	-	1,04
Горячекатаная ролонная сталь	1,16	1,68	1,07	1,02	1,10
	Цены выше на 10% – 16%	Цены – выше на 40% – 65%	Цены одного уровня	Цены одного уровня	Цены выше на 5% – 15%

*) составлено автором

Как следует из представленных данных за исключением США цены на зарубежных рынках черного проката соответствуют российским, либо незначительно не более чем на 16% превышают их (страны ЕС).

Систематизированные цены на электроэнергию по официальным курсам валют представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Соотношение цен на электроэнергию по отношению к цене на электроэнергию в России

Швеция Канада Финляндия	Южная Африка	Австралия	США	Нидерланды Австрия Польша Чешская Республика Франция	Словакия Бельгия Испания Португалия	Великобритания	Германия	Италия
0,87...0,95	1	1,08	1,1	1,1...1,2	1,4...1,5	1,7	2,1	2,3

*) составлено автором на основе данных работы [10]

Как видно из приведенных данных, стоимость электроэнергии по странам характеризуется широким диапазоном. В целом цену на электроэнергию в России по официальному курсу валют можно считать сопоставимой с зарубежной, за исключением отдельных стран, таких как Италия, Германия, Англия, где высокая цена на электроэнергию обусловлена специфическими условиями.

Северные территории, в том числе такие страны как Швеция, Финляндия, Канада отличаются относительно низкими ценами на электроэнергию, что обусловлено, очевидно,

большими объемами потребления, преобладанием гидроэнергетики и других относительно дешевых энергоносителей. Представляется, что на цены именно этой группы стран должна ориентироваться Россия исходя из объемов потребления электроэнергии и структуре энергоносителей, используемых для ее генерации.

Австралия, США и ряд стран ЕС имеют цены сопоставимые с российскими. В то же время в отдельных странах ЕС цены в 1,4-1,5 раза выше российских, а в Германии и

Италии цены превышают российские более чем в два раза.

Высокие цены на электроэнергию в Италии обусловлены структурой источников в производстве электроэнергии. Страна находится в сейсмически опасной зоне, и дешевая атомная энергия является недоступной. Генерация электричества проводится на основе угля, нефтепродуктов, возобновляемых источников энергии, природного газа, что ставит производство электроэнергии в сильную зависимость от импорта. Из-за политической нестабильности стран экспортеров источников для производства электроэнергии Италия все больше внимания уделяет производству электроэнергии из солнечной энергии, геотермальной энергии и/или гидроэлектроэнергии.

Высокая стоимость электроэнергии в Германии обусловлена реализацией программы, предусматривающей увеличение доли электроэнергии, полученной из возобновляемых источников (свыше 80% до 2050 года).

В России, несмотря на госрегулирование, цены на электроэнергию постоянно растут темпами более 10% в год, а энергетическими компаниями необходимый темп роста оценивается в размере до 20% в год. Это объясняется необходимостью модернизации существующих мощностей, систем управления и распределения, т.к. износ действующего морально устаревшего оборудования достигает 75-80%, что обуславливает потери в энергосетях на уровне 14% (для сравнения в Европе – 4-9%, в США – 7-9%) [11]. Энергетические компании России активно добиваются выравнивания уровня внутренней стоимости на энергоносители (газ, нефть, электричество) с общемировой (европейской) стоимостью. Хотя, как следует из данных приведенных выше таблиц такого бессмысленного понятия, как общемировая (общеевропейская) цена, вообще не должно существовать. Речь идет о стремлении всеми возможными способами обосновать необходимость повышения цен, исходя из внутренних целей компаний без учета последствий для национальной экономики в целом. Серьезная поддержка интересов генерирующих компаний осуществляется

их совладельцами: Лукойл, РЖД, Группы компаний ЕСН и др. [11].

В результате этого в настоящее время по паритету покупательной способности (в пересчете ВВП по ППС) стоимость электроэнергии для отечественного потребителя уже превышает европейский уровень цен в 1.5-2 раза и более чем в 6 раз североамериканский [11]. Более того рост цен на энергоносители фактически прежними темпами по мнению экспертов ожидается и в будущем. А это, безусловно, негативно скажется на конкурентоспособности продукции.

В целом можно отметить, что природное богатство России, ее внушительная территория и обусловленная этим протяженная и разветвленная логистическая схема требуют более взвешенного подхода к ценообразованию на топливо, электроэнергию, сырье и материалы, проведения сбалансированного подхода к регулированию их цен.

Следует отметить, что правительство предпринимает определенные шаги к сдерживанию роста цен, особенно в последнее время, в частности на бензин. Однако представляется, что здесь необходимо проводить более жесткую, но в тоже время взвешенную политику с учетом интересов бизнеса (пример, ОАЭ, Саудовская Аравия и др.). В этом плане следует также отметить, что сложившаяся в стране система налогообложения базируется в основном на фискальной функции. Недостаточно реализована регулирующая функции.

Рост цен на энергоносители, сырье и материалы, с одной стороны, увеличивает поступления в бюджет, но, с другой стороны, негативно сказывается на цене конечной высокотехнологичной продукции, а, следовательно, и на ее конкурентоспособности. Это снижает объем продаж указанной продукции, сдерживает процесс перехода от сырьевой экономики к экономике знаний. То, что будет недополучено в бюджет от снижения конкурентоспособности отечественной продукции может значительно превысить дополнительные поступления в бюджет от роста цен на сырье, материалы, электроэнергию.

Теперь кратко рассмотрим такой элемент в структуре себестоимости продукции,

как оплата труда. Здесь все нормально с точки зрения обеспечения конкурентоспособности отечественных товаров и не нормально с позиции одной из основных целей государства – обеспечение достойного уровня жизни населения. Россия в 2017 году по размеру средней заработной платы заняла 69 место в рейтинге МОТ. Для сравнения отметим, что даже Тайвань, специфика которого наряду с низкими налогами в дешевой квалифицированной рабочей силе, обеспечивающих высокую конкурентоспособность продукции (текстильной, сектора электроники и др.) занимает в рейтинге 30-е место.

Существует два направления решения проблемы в области создания более комфортных условий для обеспечения конкурентоспособности отечественной продукции в ценовом аспекте

- традиционный для России – за счет дешевой рабочей силы.
- ограничение роста цен на сырье, топливо, энергию, технологическое перевооружение отраслей народного хозяйства и повышение производительности труда.

Первое направление бесперспективно и фактически уже использовано до предела. Остается второе направление.

Таким образом, на основе проведенного выше анализа можно заключить, что Россия недостаточно рационально использует свои богатейшие природные ресурсы в целях развития экономики по пути перехода к современному инновационному типу. Примерами эффективно использования служит политика США и большинства нефтедобывающих стран в области ценовой политики на топливо, скандинавские страны и Канада в области гидроэнергетики. Относительно высокие внутренние цены на сырье, материалы, топливо, электроэнергию отрицательно сказывается на конкурентоспособности отечественной продукции, снижая объемы продаж негативно отражается на настроениях инвесторов, снижая их активность по инвестированию производств конечной продукции. Полагаю, что государству необходимо проводить более жесткую политику в области сдерживания цен в данной области. Это даст дополнительный импульс развитию экономики ускорению перехода от сырьевой к современной экономике.

Литература

1. Сколько стоит литр бензина в США [Электронный ресурс]. URL: <https://snamesta.com/usa/benzin-v-ssha> (дата обращения 16.01.2019).
2. Цены бензина [Электронный ресурс]. URL: https://ru.globalpetrolprices.com/gasoline_prices/ (дата обращения 16.01.2019).
3. Цены на бензин в евро в мире сегодня [Электронный ресурс]. URL: <http://www.benzin-cena.ru/benzin/4-mir-ceni-v-evro> (дата обращения: 30 января 2019).
4. Ливия. Цены бензина, литр [Электронный ресурс]. URL: https://ru.globalpetrolprices.com/Libya/gasoline_prices/ (дата обращения: 25 февраля 2019).
5. Блог о России bsb.su. Стоимость бензина в странах мира [Электронный ресурс]. URL: <https://bsb.su/stoimost-benzina-v-stranah-mira.htm> (дата обращения: 30 января 2019).
6. Школа инвестора. Рейтинг стран по ВВП на душу населения [Электронный ресурс]. URL: <http://investorschool.ru/rejting-stran-po-vvp-na-dushu-naseleniya-2018> (дата обращения: 17 января 2019).
7. Блог о России bsb.su. Средние зарплаты в мире [Электронный ресурс]. URL: <https://bsb.su/srednyaya-zarplaty-v-mire.htm> (дата обращения: 17 января 2019).
8. Планета земля. Историческая география. Экономика Тайваня [Электронный ресурс]. URL: <http://geosfera.org/aziya/tajvan/44-tajvan-yekonomicheskoe-chudo.html> (дата обращения: 17 января 2019).
9. Справочные цены по рынкам черного проката и полуфабрикатов на период с 21.12.2018 по 28.12.2018 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.metaltorg.ru/worldprice/table.php> (дата обращения: 11.01.2019).
10. Какова стоимость электроэнергии в мире по странам [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vrx.ru/treasury/346.html> (дата обращения: 12.01.2019).
11. Стоимость электроэнергии. Автор Exbear. Опубликовано в Цифры и факты [Электронный ресурс]. URL: <http://energystock.ru/analitika/stoimost-elektroenergii> (дата обращения: 11.01.2019).

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

Подписано в печать 20.06.2019
Формат В5
Печать офсетная. Усл.печ.л. 12,9
Тираж 500 экз.
Заказ № 76-18
Отпечатано
в типографии
ООО «Научный консультант»
г. Москва
Хорошевское шоссе, 35, корп.2
Тел.: +7 (926) 609-32-93,
+7 (499) 195-60-77
E-mail :keyneslab@gmail.com
Site:www.n-ko.ru