

Министерство науки и образования Российской Федерации
Уральский государственный горный университет



**XVI УРАЛЬСКАЯ
ГОРНОПРОМЫШЛЕННАЯ ДЕКАДА
09-18 апреля 2018 года**

Конкурентоспособность субъектов хозяйствования в условиях новых вызовов внешней среды: проблемы и пути их решения

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

Международной научно-практической конференции

Екатеринбург, 9 апреля 2018 г.

Под общей редакцией доктора экономических наук Н.В. Мальцева

Екатеринбург - 2018

ББК _____ УДК _____
К _____

Конкурентоспособность субъектов хозяйствования в условиях новых вызовов внешней среды: проблемы и пути их решения: Сборник материалов К _____ XX Международной научно-практической конференции / Под общ. ред. Н.В. Мальцева - Екатеринбург: Издательство _____, 2018. - _____ с.
ISBN _____

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

Сёмин А.Н., д.э.н, академик РАН «Уральский государственный горный университет», председатель оргкомитета конференции

Азарян Е.М., д.э.н., член-корреспондент РАЕ «Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского», г. Донецк (Украина)

Яндыганов Я.Я., д.г.н., академик МАНЕБ, «Уральский государственный горный университет»

Мальцев Н.В., д.э.н. «Уральский государственный горный университет»

Михайлюк О.Н., д.э.н. «Уральский государственный горный университет»

Мочалова Л.А., д.э.н. «Уральский государственный горный университет»

Шатковская Е.Г., д.э.н. «Уральский государственный горный университет»

Цейтлин Е.М., к.г.-м.н. «Уральский государственный горный университет»

Коптева Л.А., д.э.н. «Санкт-Петербургский Государственный Университет Аэрокосмического Приборостроения», г. Санкт-Петербург

Богатырева В.В., д.э.н. «Витебский государственный университет имени П.М. Машерова», г. Витебск (Белоруссия)

Алексеева Н. И., к.э.н. «Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского», г. Донецк (Украина)

Вашенко Н. В. д.э.н. «Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского», г. Донецк (Украина)

Попова И.М., д.э.н. «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк (Украина)

Кристо Гарибов, PhD, профессор (Германия)

Рудник В., PhD, профессор (Венгрия)

В сборник вошли материалы круглого стола: «Глобальные и региональные аспекты конкуренции и конкурентных отношений в современной экономике»

Все материалы публикуются в авторской редакции.

ББК _____
УДК _____

ISBN _____ © Коллектив авторов, 2018

Содержание

<i>Абрамов С.М. Производительность труда персонала как фактор повышения конкурентоспособности отечественной экономики.....</i>	<i>7</i>
<i>Агабабаев М.С. Импортозамещение в сельском хозяйстве России: проблемы и перспективы.....</i>	<i>16</i>
<i>Акьюлов Р.И., Алфереьев К.А. Инвестиционная активность как фактор конкурентоспособности российских регионов.....</i>	<i>21</i>
<i>Анисимов А.Л. Факторы конкурентоспособности хозяйствующего субъекта: экономико-правовой подход</i>	<i>27</i>
<i>Анисимов А.Л., Полякова Е.С. Факторы конкурентоспособности хозяйствующего субъекта: системно-целостный подход.....</i>	<i>33</i>
<i>Буркова М.Д., Майданик В.И. Стимулирование внешнеэкономической деятельности хозяйствующего субъекта как способ усиления конкурентных позиций на мировой арене.....</i>	<i>38</i>
<i>Буркова М.Д., Майданик В.И. Развитие внешнеэкономической деятельности как фактор формирования конкурентной среды экономики России.....</i>	<i>43</i>
<i>Бутко Г.П. Инвестирование в контексте инновационной активности</i>	<i>51</i>
<i>Власова Е.Я., Минин В.В., Фоменко Д.В., Яндыганов Я.Я., Хуан Фуджун К проблеме снижения негативного воздействия горнодобывающей промышленности на агроценоз (на основе концепции использования целостного природного ресурса).....</i>	<i>57</i>
<i>Вязовская В.В. Европа и Азия – конкуренция на туристическом поле</i>	<i>73</i>
<i>Гаврилова Л. А., Тимофеев С. В. Интерпретация стандартов качества ISO 9000: возможные ошибки в понимании сущности системы менеджмента качества.....</i>	<i>79</i>
<i>Ганай Е.В. Антикризисное управление на различных стадиях жизненного цикла организации (на примере ООО «Лукойл-Пермнефтепродукт»).....</i>	<i>82</i>
<i>Гордей А.Ф. Проблемы правоприменения в сфере защиты конкуренции</i>	<i>91</i>
<i>Горчаков Г.А., Политова А.О. Современные подходы к оценке конкурентоспособности предприятия.....</i>	<i>99</i>
<i>Едигарьева А.С., Сипер А.С. Роль информационных технологий в условиях конкуренции.....</i>	<i>106</i>
<i>Едигарьева Я.С., Сипер А.С. Проблемы конкуренции на рынке рекламы в городе Екатеринбурге.....</i>	<i>112</i>
<i>Ефимова Е.Г. Развитие региональной системы профессионального образования как фактор конкурентоспособности территории.....</i>	<i>119</i>
<i>Закиев Р.Б., Закиева Н.И. Качество управления как показатель оценки конкурентоспособности управляющих компаний на рынке жилищно-коммунальных услуг.....</i>	<i>126</i>
<i>Зезин Н.Н., Попова В.В., Мальцев Н.В. Оценка конкурентоспособности вариантов полевого опыта.....</i>	<i>135</i>
<i>Зобнин Б.Б., Плюснин А.А. Управление процессом создания сложной машиностроительной продукцией.....</i>	<i>143</i>

Казыбаев А.К., Мальцев Н.В., Сёмин А.Н. Бизнес-план крестьянского (фермерского) хозяйства как инструмент устойчивого экономического развития.....	154
Кардапольцева В.Н. Качалова А.А. Некоторые противоречия в ювелирном дизайне в условиях рыночных отношений.....	167
Карпов В.К. Сельский городок как основа транспортно-территориального и пространственного развития страны.....	174
Кельчевская Н.Р. Особенности управления человеческим капиталом в условиях цифровой экономики как фактора конкурентоспособности.....	184
Кириллова С. В. Управление инвестиционным портфелем как инструмент фв формировании антикризисной составляющей корпоративной культуры.....	193
Кириллова С.В., Арапова А.И. Актуальные вопросы совершенствования регионального менеджмента в сфере внутреннего туристического бизнеса.....	201
Ковалев В.Е. Таможенные эффекты евразийской экономической интеграции и их воздействие на конкурентоспособность субъектов хозяйствования.....	208
Колоткина О.А. Конкурентоспособность новых профилей подготовки магистрантов в системе высшего профессионального образования.....	213
Комарова О.В., Кежун Л.А. Экологические инновации в регионах России: динамика и сдерживающие факторы.....	217
Конева П.М. Методы совершенствования системы обращения с твердыми коммунальными отходами на территории муниципального образования «Город Екатеринбург».....	225
Коптева Л.А. К вопросам развития системы регулирования в условиях реализации стратегии импортозамещения и обеспечения продовольственной безопасности региона.....	230
Коптева Л.А. Цифровая экономика – цифровое образование: близко, рядом, вместе.....	239
Коптева Л.А., Шабалина Л.В., Коробков И.В. Проблемы и пути выхода на внешние рынки предприятий по производству метизов Донецкой народной республики.....	246
Курдюмов А.В. Совершенствование механизма управления рисками в банковской сфере.....	257
Лапо С.А. Особенности административной ответственности юридических лиц за правонарушения антимонопольного законодательства.....	244
Латыпов Р.Т., Резниченко Д.В. Развитие малого и среднего предпринимательства в условиях конкуренции и его социально-экономическое и политическое значение.....	273
Лиходедова Т.В. Оценка ноу-хау объекта интеллектуальной собственности торгового предприятия.....	280
Логинов А.Л., Мальцев Н.В. Основные направления поддержки субъектов АПК на Среднем Урале.....	285
Логинов А.Л. Классификация и критерии отбора предприятий АПК для государственной поддержки.....	307

<i>Логонов А.Л., Мальцев Н.В. Анализ распределения средств государственной поддержки среди субъектов АПК на Среднем Урале....</i>	316
<i>Лукьяненко Н.А., Мальцев Н.В. Внедрение инноваций в управление организациями общественного питания.....</i>	327
<i>Львова М.И. Перспективы использования экономических инструментов регулирования природоохранной деятельности.....</i>	334
<i>Ляшенко Е.А. О понятии конкурентоспособности региона.....</i>	341
<i>Малыш Е.В. Уровень рентообразования при эксплуатации локализованных ресурсов.....</i>	346
<i>Матвеев Е.В., Мальцев Н.В. Финансовое оздоровление сельскохозяйственных организаций – как фактор укрепления продовольственной безопасности России в современных экономических условиях.....</i>	351
<i>Михайлюк О.Н., Вахитова З.Т. Конкурентоспособность малых форм аграрного производства региона.....</i>	369
<i>Митин А.Н., Оплеснин А. Ю. Совершенствование правового регулирования прокурорского надзора в сфере соблюдения субъектов малого и среднего предпринимательства, находящегося в конкурентной среде</i>	374
<i>Мочалова Л. А., Кох И. А., Скутин А. С., Мельник А. В. Влияние уровня экологической компетентности выпускников вуза на конкурентоспособность принимающих организаций.....</i>	398
<i>Мыларщикова Е.А., Шайбакова Л.Ф. Инновационное развитие производства меди: мировая и российская практика.....</i>	407
<i>Мыслякова Ю.Г., Шамова Е.А. Инструментарий кодовой оценки инновационно-индустриального развития региона.....</i>	418
<i>Мыслякова Ю.Г., Кузнецова Т.Ю. Теоретические аспекты обеспечения конкурентоспособности Российских предприятий автомобильной отрасли.....</i>	424
<i>Пичугин О.А. Конкурентоспособность производственного сектора уголовно-исполнительной системы России в условиях новых вызовов.....</i>	432
<i>Плотникова О.А. Сущность и виды инновационных процессов в общественном питании.....</i>	438
<i>Подкорытов В. Н. Конкуренция за инвестиции на фондовом рынке России: голубые фишки и компании малой и средней капитализации.....</i>	445
<i>Попова И.В., Макухина Я.О., Жильцова К. Теоретические подходы к оценке регионального банковского потенциала</i>	451
<i>Портнова Е.В., Вениаминов В.Г. Перспективы территориального развития муниципального образования на примере городской округ Верхняя Пышма.....</i>	460
<i>Прядилина Н.К. Лесной план и конкурентоспособность регионального лесного сектора.....</i>	465
<i>Радковская Е.В. Экономико-математическая зависимость конкурентоспособности и депрессивности территорий.....</i>	472
<i>Разорвин И.В., Усова Н.В., Данилов Н.Д. Воспроизводственный маркетинговый потенциал как инструмент развития региона.....</i>	478

Разорвин И.В., Бардасова Н.В., Мальцев Н.В. Оптово-розничный продовольственный рынок как инструмент товародвижения сельскохозяйственной продукции в институциональной рыночной системе АПК региона.....	484
Рассохин А.В. Особенности и актуальные проблемы правовой экспертизы по выявлению в проектах и нормативно-правовых актах положений, необоснованно затрудняющих ведение предпринимательской и инвестиционной деятельности.....	499
Саблина А.Ю., Шапошников В.А. Обзор проблем рынка пластиковых карт в Российской Федерации в условиях глобализации.....	509
Савельева И.Н. Цифровая глобальная экономика: вызовы для региональных университетов.....	514
Тариков В.С. Управление внутренними конфликтами в таможенной службе.....	521
Трошина М.Г., Шайбакова Л.Ф. Проблемы государственного регулирования Российской металлостроительной индустрии.....	533
Усова Н.В., Исупова К.М. Территориальный маркетинг городов – кураторов: практика применения в России и за рубежом.....	539
Цейтлин Е.М., Студенок Г.А., Москвина О.А., Наумова Р.Р. Утилизация пластиковых отходов, как фактор экономических рисков для предпринимателей.....	551
Цейтлин Е.М., Летучая Е.А., Ларионов М.А., Майоров А.М. Отличия в процедуре паспортизации отходов в разных территориальных подразделениях органов Росприроднадзора как фактор риска для предпринимателей.....	557
Чикурова Т.Ю. Глобальные аспекты конкуренции в туризме.....	563
Шабалина Л.В., Пилипенко А.А. Оценка позиций Российской Федерации на международном туристическом рынке.....	569
Шатковская Е.Г., Пионткевич Н.С. Управленческая отчетность организации: формирование и назначение.....	576
Шустерман М.С. Теоретические и практические аспекты импортозамещения.....	583
Ягофарова И.Д. Особенности правового регулирования конкуренции в Российской Федерации.....	592
Ялунина Е.Н. Основные проблемы формирования механизма снабжения продуктами питания в национальной экономике.....	597

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Абрамов С.М.

Уральский государственный горный университет, г. Екатеринбург

Ключевые слова: производительность труда, кадровая политика, мотивация и стимулирование, обучение персонала, человеческий капитал, структурный фетишизм.

Аннотация. В настоящей статье дается современное понимание производительности труда персонала, рассматриваются инструменты управления производительностью труда. Назван перечень основных причин, препятствующих росту производительности труда.

Актуальность темы и проблемы исследования обусловлена возрастанием роли производительности труда, которая пронизана воздействием множества факторов, таких как, технологические, инвестиционные, мотивационные, управленческие, а потому данное явление отличается большой нестабильностью. Здесь отлично подходит французская поговорка: «Чем больше перемен, тем больше все остается по-прежнему», что вовсе не означает проявления некой исторической закономерности, но познание которых дает возможность проникнуть в суть данного явления, как объективной реальности, а значит неоспоримости его факта. Рост производительности труда остается главным приоритетом, сверхзадачей предприятий, работодателей и наемных работников, так как слишком велик риск утраты конкурентоспособности производимой продукции. Бесконечно сохранять низкие темпы

роста производительности труда без потери эффективности и конкурентоспособности невозможно.

Акцент сделан на главной цели, которую мы перед собой ставили – выявить причины устойчивого, затяжного снижения производительности труда, а также роль и значение ценностных и поведенческих особенностей персонала в условиях пропитанной деформациями отечественной макроэкономики с вариативными и неясно определенными целями развития. Как справедливо отмечает Симонян Р.Х.: «Россия все еще находится в суровых условиях системной трансформации. И, судя по всему, окончание перехода состоится не завтра и даже не послезавтра» [5, с. 3]. Президент РАН А. Сергеев подчеркивает: «Российская Федерация сегодня живет в условиях открытой высококонкурентной мировой экономики...». Поэтому, чтобы преодолеть критическое отставание, отечественная экономика должна регулярно обновляться и совершенствоваться, иначе ее будут ждать неизбежные стагнация, застой, упадок и потеря конкурентоспособности.

При этом обращает на себя внимание тот факт, что в руках отечественных компаний и организаций, достаточно имеющих инструменты и резервы роста производительности труда персонала, особенно, с учетом не только рыночных преобразований, но и с переходом к цифровым технологиям экономики. Последнее обстоятельство усиливает значение проблемы производительности труда, которая все больше становится зависимой не только от технологий, но и должна быть органично встроена в общую стратегию развития предприятия.

Главными инструментами, внутренними факторами повышения производительности труда остаются:

- освоение и распространение современных технологий производства, его роботизация, освоение трудосберегающих технологий, к которым необходимо адаптировать рабочую силу, избавить от стереотипного их восприятия. Как отмечает Маркова Ю.Н.: «Повышение производительности труда на промышленных

предприятиях определяется, в первую очередь, уровнем развития производственно-технической базы, который, в свою очередь, зависит от результатов внедрения и использования самых передовых научно-технических достижений» [2, с. 11]. Отметим, что современные технологии при отсутствии кадров, кадрового потенциала могут работать против эффективности;

- проведение оптимальной кадровой политики организаций, которая должна заключаться не только в отказе от одновариантного подхода к решению вопросов подбора, найма персонала, расстановки кадров, их карьерного продвижения, профессионального и делового роста, оценки личных, деловых и профессиональных качеств, но носить дифференцированный характер, так как достижение целей предприятия, организации часто зависит от того, насколько эффективно используются интеллектуальные и творческие способности его персонала в той или иной сфере деятельности;

- мотивация и стимулирование персонала, которая позволяет отделить вознаграждение за регулярный труд и за дополнительный вклад. Как известно, демотивированные работники обычно ориентируются на минимальное исполнение обязанностей и рабочих заданий, стремятся работать на низшем уровне исполнения, их ориентация на достижение успеха слабее, чем ориентация на избегание неудач. В результате чего организация теряет энергетику и растет ее инерционность. Нельзя не учитывать при совершенствовании мотивации того обстоятельства, что заработная плата, достигнув некоторого уровня, перестает мотивировать на дополнительную активность, сосредотачиваться на освоении новшеств. В современных условиях именно повременнo-сдельная оплата труда позволяет установить уровень вознаграждения, адекватный вкладу каждого работника. Мотивировать и стимулировать персонал на рост производительности труда – вообще довольно трудная задача для предприятий любой формы собственности, так как трудовая

мотивация не всегда и не обязательно синхронна конечным целям производственной организации;

- обучение и повышение квалификации персонала, особенно, с выходом на действующее производство и инновационные технологии. Потребность в обучении рабочей силы, особенно для растущих секторов экономики, рождается не по логике каких-либо представлений, а по логике развивающейся практики, как инструмента запуска, поддержки и модернизации процессов становления и развития, повышения конкурентоспособности ключевых отраслей экономики. При этом, как правило, опускается тот факт, что упущенные возможности в реализации эффективной модели обучения есть почти всегда добавленные осложнения, приобретенные риски. Упущенные возможности - это ключевой и исходный тезис для понимания того, почему тема обучения персонала как институт догоняющего развития выдвинулась на первый план.

Как отмечает Маркова Ю.Н.: «В современных условиях, когда деятельность организации в значительной степени определяется внешними факторами, возникает необходимость совершенствования имеющихся инструментов управления производительностью труда с учетом рыночных преобразований и использованием современных методов менеджмента» [2, с. 10]. При этом необходимо учитывать то, что не любой вышеназванный инструмент может стать конкурентным преимуществом того или иного предприятия. Однако ими, то есть факторами успеха или деревом приоритетов в равной степени могут стать квалификация и трудовая дисциплина персонала, их инновационная активность, хорошо поставленный управленческий учет, система целеполагания и оценки результативности, обоснованные нормы и нормативы производительности труда рабочих, которые выступают в качестве потенциала повышения производительности труда персонала и подкрепляют конкурентные преимущества предприятия. С точки

зрения инструментов роста производительности труда в руках отечественных компаний есть практически все.

В отечественной научной литературе производительность труда рассматривается как «показатель эффективности использования ресурсов труда (трудового фактора)» [6, с. 349]. По мнению Платонова Ю.П.: «производительность в самом простом изложении представляет собой отношение того, что получено на выходе, к тому, что вложено на входе (обычно в соответствии с неким заранее заданным стандартом)» [3, с. 11]. В зарубежной литературе производительность труда рассматривается как «объем выпуска продукции и предоставляемых организацией услуг, отнесенный к объему используемых ею ресурсов» [1, с.767]. В нашу задачу не входит дать исчерпывающий смысловой анализ и законченную «дефиницию» данного понятия – для нас важно выявить причины и тенденции снижения роста производительности труда.

На наш взгляд, критическое отставание производительности труда обусловлено комплексом причин. Рассмотрим причины этого явления подробнее и назовем главные из них, преодоление которых является решающим для сохранения конкурентоспособности, но в то же время не решенным вопросом:

1. Безусловно, сегодня подорван человеческий капитал – нет квалифицированных кадров и рабочих, нет образованной рабочей силы, способной создавать знания и эффективно их использовать, чья внутренняя устремленность к последующим результатам деятельности превосходит предыдущую, а их сегодня не хватает везде. Из-за дефицита квалифицированных кадров и рабочей силы рост производительности труда уперся в потолок. Под результатами можно понимать продукты труда, методы работы, трудовые привычки, специальные и общие навыки работы и т.д. Более того, результаты могут измеряться в соответствии с тремя критериями: показатели деятельности организации, степень удовлетворенности

рабочей силы трудом и показатели индивидуального и группового роста и развития.

2. Одновременно рост производительности труда сдерживается сохраняющимся консервативным поведением компаний и финансовых институтов, не готовых инвестировать в новые технологии, которые мало изменяют поведение персонала. Фактически это означает, что новейшие технологии еще не достигли той ценности, которая была у традиционных, ставших прорывными в прошлые периоды, так как они еще не усвоены и не присвоены персоналом.

3. Смещение от трудовой этики к игровой этике. У современного поколения Z, живущего в качественно ином информационном мире, с иным восприятием себя и своих потребностей, игровая этика сменила трудовую, в которой труд развивается как игра (типом творчества), он становится делом, а не результатом по причине стирания граней между трудом и игрой.

4. Разрушение и хаос традиционных ценностей – организованности, самодисциплины и трудолюбия, которые определяют смысл целенаправленной деятельности, внутренне побуждают к действиям. Одновременно происходит разрушение старых социальных кодов – индивидуальных и групповых, что вызвало появление новой модели поведения, основой которого становится имитация, замешанная на консьюмеризме, т.е. потреблении, за которым чаще всего не предполагается трудовых усилий. Отметим, что имитация означает не только разрушение кодов поведения, но, прежде всего, упадок культурно-психологической уверенности, как индивидуальной, так и групповой, заимствование деструктивных поведенческих форм. Отметим, что большинство работников приходят на рабочее место с целью применить и развить свой потенциал, и самореализация, самоактуализация для них – именно та ценность, которая вполне гармонично соединяется с производительностью труда, рентабельностью, эффективностью и другими подобными

ценностями, несмотря на взаимное отторжение системы деловых ценностей, которые отторгает трудовая этика.

5. Страна, которая вошла в состояние «ленивого» общества, потеряла современное образование, переставшее быть «ценностью роста», которое больше не закрывает потребностей рынка труда из-за устаревшей образовательной модели, ничего не приобрела и не приспособила его для развития конкурентных преимуществ персонала – инициативы, предприимчивости, ответственности, свободы и независимости, несмотря на успешные практики наставничества. Обращает на себя внимание тот факт, что в стране отсутствует спрос на знания.

6. Организационный хаос, который обусловлен фетишизацией оборудования как основного элемента производительности труда, как следствие, снижением роли организационной культуры предприятия, внимания к людям. В итоге возникает хаос. Однако, именно от глубины понимания и умения воплотить основы организационной культуры зависит «пропитываемость организации культурой – смесью ценностей, традиций, ритуалов, форм поведения, позволяющая сотрудникам идентифицировать себя с компанией, ориентировать работников на общие цели, формировать эффект вовлеченности персонала в трудовой процесс. «Социокультурный ресурс деятельности организации приобретает все большее значение как ее конкурентное преимущество», [3, с. 111] - говорит Платонов Ю.П. Одновременно, нельзя не признать того факта, что затраты на содержание персонала в последние годы последовательно снижались. Поэтому персонал компаний не превратился в объект инвестиций, что не могло, не отразится на продуктивности и рентабельности предприятий. Опыт показывает, что главным лицом в трудовом процессе, героем событий должен быть не тот, кто ставит задачу, а тот, кто ее выполняет.

Главной проблемой роста производительности труда является низкая исполнительская дисциплина. Рабочие задания, как правило, не выполняются по причине недостаточной квалификации и

профессиональной подготовки рабочей силы, необязательности, личных качеств, в том числе отсутствия производственной культуры исполнителей. Как справедливо отмечает Платонов Ю.П.: «От дисциплины труда во многом зависит эффективность деятельности организации, ее результативность» [3, с. 201].

Среди других причин можно назвать структурный фетишизм, который привел к тому, что «структура поставлена выше функции» [4, с. 641] работника, его требуемого результата деятельности, ориентированного на конкретный вклад в решение задач предприятия. С другой стороны, большинство занятых, реализуя свои функции, имеют весьма ограниченное, а часто вообще не имеют никакого представления о том, кто, каким образом, какими средствами и в какой степени обеспечивают конечную эффективность и рентабельность производственного процесса. Следует отметить, что экономические интересы сотрудников в основном концентрируются вокруг функций, заданных тем рабочим местом, которое они занимают, что обуславливает их нелинейную связь с процессом производства.

Рост производительности труда традиционно сдерживается отсутствием традиций свободы деятельности, неконкурентной трудовой этикой, низким профессионализмом рабочей силы, а также нерыночным характером фундаментальных ценностей – идея собственности долгое время не считалась фундаментальной ценностью общественного сознания масс, а идея равенства деформировала проявление ответственного трудового поведения, снижала ценность труда и его результатов.

Кроме того, неэффективная организация трудовых и технологических процессов, наряду с использованием морально устаревшего оборудования, слабого развития аутсорсинга обуславливают низкую производительность труда на отечественных предприятиях. Однако важно и другое. Как многообразны причины, порождающие снижение производительности труда, так многообразны и инструменты роста данного явления, к повышению

которого нужно идти постепенно и неуклонно с учетом увеличения количества рабочих мест, так как устойчивого экономического роста при сокращении рабочей силы пока еще никому не удавалось достичь.

Выводы: во-первых, только объединенными усилиями наемных работников и работодателей можно запустить новый продолжительный период роста производительности труда, который будет носить восстановительный характер. Во-вторых, пока не ясно, за счет чего производительность труда персонала может существенно вырасти в краткосрочной и среднесрочной перспективе. Пока этот вопрос открыт. В-третьих, даже самый скромный рост производительности труда, как следствие, экономический рост и конкурентоспособность отечественной экономики невозможен без многофакторного механизма обеспечения его функционирования со стороны государства (не возводя в абсолют его экономические возможности), взаимодействия разнородных элементов (управленческих, психологических, мотивационных и др.), выступающих свойством всякого процесса развития. В – четвертых, абсолютизация рыночного либерализма, апология «невидимой руки рынка» и стихийных экономических сил, в конечном итоге, не обеспечили опережающих темпов роста производительности труда персонала.

Список литературы

1. Дафт Р. Менеджмент. – СПб.: Питер, 2010. – 800 с.
2. Маркова Ю.Н. Методологические основы управления совокупной производительностью труда в современных условиях // Вестник Гуманитарного университета. 2015. № 1 (8).
3. Платонов Ю.П. Организационное поведение. – СПб.: Речь, 2012. – 720 с.
4. Пригожин А.И. Методы развития организаций: Организации: природа (цели, стадии развития, патологии). Профессия

- консультанта по управлению. Организационная диагностика. Методы выработки решений. Управленческое консультирование нововведений. – М.: ЛЕНАНД, 2017. – 848 с.
5. Симонян Р.Х. Без гнева и пристрастия. Экономические реформы 1990-х годов и их последствия для России / Р.Х. Симонян; Ин-т социологии РАН, Ин-т экон. РАН. – Москва: Экономика, 2010. – 255 с.
6. Управление персоналом: энциклопедия / Под редакцией проф. А.Я. Кибанова. - М.: ИНФРА-М, 2009. – VI, 554 с.

Контактная информация:
Абрамов Сергей Михайлович
abramowwwsm@mail.ru

УДК 338.43.02

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Агабабаев М.С.

*Уральский государственный экономический университет, г.
Екатеринбург*

Ключевые слова: импортозамещение, сельское хозяйство, качество, платежеспособный спрос, эмбарго, конкурентоспособность.

Аннотация. Рассматриваются некоторые проблемы импортозамещения в сельском хозяйстве России. Отмечается, что политика импортозамещения имеет как позитивные, так и негативные последствия. Импортозамещение необходимо осуществлять с помощью рыночных инструментов конкурентной борьбы, путём создания конкурентных преимуществ высокого

ранга. Конечной целью проведения политики импортозамещения должна быть повышения конкурентоспособности отечественной продукции сельского хозяйства не только на внутреннем рынке, но и на внешнем.

Для Российского аграрного сектора импортозамещение не является новым явлением. После распада СССР в сельском хозяйстве произошел спад, что позволило иностранным производителям занять продовольственный рынок России. Импорт оказывал негативное воздействие как на экономику страны в целом, и привел к снижению эффективности хозяйственной деятельности российских сельскохозяйственных товаропроизводителей. Проведенные аграрная и земельная реформы, которые имели место в 90-х, оказали негативное влияние на аграрную политику, привели к резкому сокращению объемов производства в сельскохозяйственных предприятиях, развалу агропромышленного комплекса. В итоге возникла парадоксальная ситуация: сокращалось производство отечественной сельскохозяйственной продукции и сырья при устойчивом, гарантированном спросе и наличии потенциальных возможностей его удовлетворения. Параллельно ростом объема импорта продовольствия и повысилась продовольственная зависимость России от стран-импортеров. После кризисов 1988 и 2008 г.г. импортозамещение было связано, в первую очередь, с девальвацией национальной валюты и снижением денежных доходов населения.

В результате Вступление России во ВТО в июле 2012 года произошел резкий рост импорта. В 2013 году импорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в Россию составил 43164 млн. дол. [1].

Особо обострилась проблема импортозамещения в условиях запрета ввоза в Российскую Федерацию сельскохозяйственной продукции в соответствии с Указом Президента РФ от 06.08.2014 г.

«О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации».

В 2016 году произошло увеличение производства некоторых видов импортозамещающей продукции. В 2016 году существенный прирост объемов производства по сравнению с 2015 годом был в отношении свинины, мяса птицы, некоторых видов рыбы и морепродуктов. Снизилось производство говядины замороженной, колбасных изделий, рыбы, морепродуктов, фруктов, ягод, орехов. Незначительно увеличилось производство молока и молочных продуктов [1].

Одной из проблем решения негативных тенденций на продовольственном рынке страны является более низкие темпы роста производства сельскохозяйственного сырья относительно пищевой промышленности.

Кроме этого, введение ответных мер со стороны России привело к существенному росту цен на продовольственные товары, насыщению рынка продукцией отечественного производства, в том числе за счет снижения платежеспособного спроса. В 2016 увеличение цен по сравнению с 2013 годом составил: мясо говядины и кура – 29 %, рыба – 63 %, масло сливочное – 54 %, масло подсолнечное – 46 %, молоко – 33 %, сыры – 41 %, чай черный – 80 %, рис – 38 %, яблоко – 29 % и т.д. [1], [3]. Таким образом, практически по всем основным товаром произошел существенный рост цен с 2013 г.

Негативным последствием импортозамещения также является тотальное снижение качества и фальсификация товаров, производимых отечественными товаропроизводителями. Например, после введения эмбарго значительно вырос поставки в Россию сыроподобной продукции. Под сыроподобной продукцией понимаются товары, внешне неотличимые от сыров, при изготовлении, которых в основном использовались растительные жиры [5]. По мнению экспертов, импорт пальмового масла резко увеличился после введения продуктового эмбарго и

импортозамещения. По официальной статистике, в 2015 году импорт пальмового масла в РФ вырос на 26 % . В то же время увеличилось производство сыров на 33%. Таким образом, по мнению академика РАН Семина А.Н. «вытесняемый увеличивающимся импортом пальмового масла объем молока уже сейчас может составить свыше 10 % от производимого в России молока» [2], [4]. В таких условиях, продукции из цельного молока становятся неконкурентоспособными по цене. Решением данной проблемы может стать переход к автоматизированной системе электронной сертификации «Меркурий», которая направлена на то, чтобы исключить возможность проникновения в продажу фальсификата и повысить биологическую и пищевую безопасность продукции животного происхождения. Но пока переход на электронную ветеринарную сертификацию отложен до 1 июля 2018 года.

Многие авторы считают, что введение антисанкций является стимулирующим фактором развития агропродовольственного рынка, т. к. в этих условиях отечественные товаропроизводители получают определенные конкурентные преимущества. Но хотелось бы отметить, что важным условием организации эффективного аграрного производства является наличие и постоянное повышение материально-технической базы, технического и технологического уровня производства. Однако современное состояние материально-технической базы сельского хозяйства находится на низком уровне. Естественно, низкий уровень технического и технологического развития производства негативно сказывается на эффективности хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий, и, как следствие, может создавать препятствия реализации импортозамещения.

Кроме этого, аграрное производство в России, также и многие другие отрасли, основано, как правило, на иностранных технологиях и технике. Выросли расходы на закупку импортного сырья и техники для производства сельскохозяйственного сырья.

Несмотря на то, что введенные антисанкции создали конкурентные преимущества и новые возможности для отечественных производителей, реализация потенциала импортозамещения в краткосрочной перспективе не представляется возможной по причине целого ряда объективных факторов, связанных особенностями аграрного производства. К вопросу развития сельского хозяйства нужен стратегический подход, так как отмена антисанкций может негативно сказаться на конкурентоспособности отрасли.

Таким образом, политика импортозамещения глубоко противоречива, она имеет как позитивные, так и негативные последствия. Импортозамещение нужно рассматривать с точки зрения решения таких проблем, как применение инновационных технологий и техники, повышения качества товаров, повышения уровня жизни населения, развития маркетингово-логистических систем. Импортозамещение необходимо осуществлять с помощью рыночных инструментов конкурентной борьбы, путём создания конкурентных преимуществ высокого ранга. Конечной целью проведения политики импортозамещения должна быть повышения конкурентоспособности отечественной продукции сельского хозяйства не только на внутреннем рынке, но и на внешнем.

Список литературы

1. Агабабаев, М.С. Конкурентоспособность сельского хозяйства России в условиях импортозамещения / М.С. Агабабаев, Г.С. Тимохина, Л.М.Капустина // Экономика и предпринимательство. – 2017. № 9 – 2 (86-2). – С. 470-472.
2. Ковалев, В.Е. Роль агропромышленной политики в эффективном торгово-экономическом сотрудничестве стран-членов ЕАЭС [Текст] / В.Е. Ковалев // Агропродовольственная политика России. — 2016. — №11(59). — С. 13-16.

3. Сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/
4. Семин, А.Н. АПК: первый год в условиях работы в ВТО: монография [Текст] / А.Н. Семин. — Тюмень: Изд-во ГАУ «Северного Зауралья», 2015. — с. 260.
5. Тётушкин, В.А. Маркетинговый анализ импортозамещения в рамках продовольственного эмбарго: аспекты экономической безопасности РФ [Текст] / В.А. Тётушкин // Агропродовольственная экономика. — 2016. — № 8. — С. 13-41.

Контактная информация:
Агабабаев Мушфиг Садаевич
agmush@ya.ru

УДК. 332.1

ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ

Акьюлов Р.И., Алфереьев К.А.

*Уральский институт управления – филиал РАНХиГС
г. Екатеринбург*

Ключевые слова: инвестиционная активность, регион, конкурентоспособность, факторы конкурентоспособности

Аннотация. В статье рассмотрена роль инвестиционной активности, как ключевого фактора конкурентоспособности российских регионов. Выделено понятие инвестиционной привлекательности региона, как результат эффективности государственного управления. Предложен ряд мер по повышению

инвестиционной активности в регионе. В исследовании использованы методы сравнительного и контент-анализа.

В период становления рыночных условий хозяйствования, характеризующимся ростом конкуренции и расширением рынков сбыта, обостряется проблема обеспечения конкурентоспособности экономических субъектов. Данное положение актуально на всех уровнях – от микроэкономического уровня конкретного предприятия до макроэкономики, где конкурируют между собой территории, регионы и страны.

В последнее время в экономике России наблюдается существенная дифференциация регионов по уровню их социально-экономического развития, что не позволяет обеспечить экономическую безопасность государства, важнейшей составляющей которой является конкурентоспособность национальной экономики.

Российские регионы выступают базовым фундаментом национальной экономики, конкурентоспособность которых выступает залогом поступательного экономического развития экономики страны. Конкурентоспособность регионов, будучи категорией динамической, во многом связана с экономической и инвестиционной активностью в регионах, обусловленных, в свою очередь, их конкурентными преимуществами, сложившихся исторически, в связи с новыми приоритетами развития, изменившейся дорожно-транспортной инфраструктурой.

Методология, на основе которой проводится оценка конкурентоспособности региона постоянно совершенствуется. Разрабатываются все более эффективные методы оценки конкурентоспособности региона. В результате в настоящее время существует большое разнообразие методов решения данной проблемы.

В одних работах предлагают использовать для оценки конкурентоспособности факторы внешней среды, так как они

являются определяющими (взаимодействие с другими регионами, влияние федерального центра, удаленность от крупных мегаполисов и стратегических логистических потоков) [1]. В работах других специалистов, внимание акцентируется на факторах внутренней среды региона, таких как, отраслевая специфика субъекта РФ, поддержка предпринимательства, социально-экономическое развитие внутри территории [2].

Вместе с тем, по нашему мнению, при выявлении факторов конкурентоспособности следует учитывать факторы как внешней среды, так и внутренней. Проведем типизацию факторов и разделим условно их на пять групп: экономические, традиционные, социальные, инфраструктурные и институциональные.

Традиционные факторы, такие как географическое положение характеризуют условия размещения организаций и предприятий на территории субъекта РФ и определяют производственный потенциал для развития конкретных отраслей и подотраслей [3].

На наш взгляд, ключевым фактором конкурентоспособности регионов является инвестиционная активность, увеличение объема инвестиций в развитие экономики региона. Существует несколько определений данного понятия, отличающихся тем, что в ряде случаев внимание акцентируется на процессной составляющей, в других случаях исходят из оценки возможностей для инвестиций на основе соотношения имеющихся для этого ресурсов и рисков.

Инвестиционная активность на корпоративном уровне, по мнению ряда специалистов, является «результатом тесного взаимодействия двух факторов - возможностей инвестирования и инвестиционных рисков (вероятности достижения целей инвестирования). В обоих случаях велико влияние человеческого фактора, так как оценкой инвестиционного потенциала и инвестиционных рисков организации и принятием решения об активных инвестиционных мероприятиях занимается руководящее звено. Грамотное управление инвестиционным процессом предприятия - залог социального и экономического прогресса

страны» [3]. Таким образом, ученые считают, что от эффективности управления инвестиционными процессами даже на уровне предприятия зависят перспективы экономического развития всего государства.

На региональном уровне инвестиционную активность исследователи предлагают трактовать как «степень интенсивности процессов инвестирования в рамках региона, учитывающую ресурсные и реализованные инвестиционные возможности региональной экономической системы» [4, С.9-19]

Другие ученые считают, что «инвестиционная активность региона есть совокупность собственных финансовых возможностей и возможностей привлечения внешних финансовых ресурсов» [5].

По мнению Салимова Л.Н., инвестиционную активность следует рассматривать как «фактическая реализация имеющегося потенциала с учетом уровня инвестиционных рисков» [6, С.85]

Все перечисленные трактовки акцентируют внимание либо на одних, либо на других характеристиках, отражающих суть инвестиционной активности. По нашему мнению, в современном мире экономика существует и развивается под влиянием государственных, общественных институтов. Отсюда следует, что инвестиционная активность, как важный фактор, влияющий на развитие рыночной экономики, зависит как от социальной ситуации, так и от конституционных особенностей, политического режима государства. Россия, являясь самой крупной в территориальном плане страной, имеет более 80 регионов. Конкурентоспособность экономики страны формируется из того, насколько равномерно развиты регионы, которые обеспечивают бюджет страны. Экономическое же состояние регионов определяется уровнем инвестиционной активности.

По нашему мнению инвестиционная активность следует рассматривать как «институциональную характеристику региона, как экономического субъекта, отражающую степень эффективности государственного управления на региональном уровне,

позволяющего обеспечить совокупность возможностей (благоприятный налоговый режим, развитость рыночной инфраструктуры, минимизация рисков, страхование), предоставляемых для притока частного, иностранного капитала на его территорию и последующего приращения как капитала инвесторов, так и бюджета региона в результате успешной реализации инвестиционных проектов»[7]

Инвестиционную привлекательность региона могут обеспечить органы государственного управления, которые либо создают благоприятные условия для инвестиций, либо – нет. В России есть позитивный опыт формирования территориально-производственных комплексов (ТПК), в основе которых была экономическая специализация, открытые месторождения полезных ископаемых, сложившаяся энергетически-транспортная инфраструктура, природно-климатические особенности, а не административно-территориальная градация регионов. Данные ТПК и сейчас в ряде случаев выступают как центры развития притяжения капитала, трудовых ресурсов, новых технологий, современной инфраструктуры. Для использования данного опыта в современных экономических условиях необходимо, чтобы государство создавало благоприятные условия для притока инвестиций в регионы.

В первую очередь, надо обеспечить гарантии прав собственников, потенциальных инвесторов, вкладывающих свои средства в реализацию региональных социально-значимых проектов. Затем следует всячески способствовать предоставлению льгот по уплате региональных и местных налогов при пользовании землей и другими природными ресурсами, давая возможность инвесторам участвовать в приватизации региональной и муниципальной собственности, а также передавать в собственность на выгодных всем условиях объектов незавершенного строительства.

Кроме того, следует, путем формирования финансовой грамотности, активнее вовлекать население в финансирование объектов жилищного строительства, другие инвестиционные проекты с их акционированием, развивать региональный рынок акций. Региональные власти должны прилагать усилия для повышения инвестиционной активности, тем самым способствовать росту экономического потенциала региона, поступлений в региональный бюджет финансовых средств,

При рассмотрении экономических, социальных и институциональных факторов конкурентоспособности следует особое внимание уделять формированию институциональной среды, гармоничных социальных взаимодействий, благоприятных условий для потенциальных инвесторов, повышая уровень доверия между всеми участниками рынка.

Таким образом, достижение конечной цели любой экономической системы- поддержание стабильного развития и взаимодействия всех ее элементов. В масштабах региональной экономической системы только постоянное привлечение новых ресурсов в виде инвестиций, воспроизводство которых позволяет ей самовоспроизводиться и развиваться, обеспечит ее конкурентоспособность и жизнеспособность в целом.

Список литературы

1. Чайникова Л.Н. Разработка методики оценки конкурентоспособности региона // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. 2008. №4(14). Том 1. С. 154-166 [электронный ресурс]. URL: http://vernadsky.tstu.ru/pdf/2008/04g/22g_14.pdf (дата обращения 12.03.2018 г.)
2. Комарова М.А. О критериях конкурентоспособности региона / М.А. Комарова // Пути и механизмы обеспечения конкурентоспособности российских регионов: сб. науч. тр.

Саратов: Изд-во Поволж. ак. гос. службы им. П.А.Столыпина, 2007. С. 197-202.

3. Мостовщикова И. А., Соловьева И.А. Инвестиционная активность и инвестиционный профиль организации // Научный диалог. 2013. №7(19)[электронныйресурс]URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/investitsionnaya-aktivnost-i-investitsionnyu-profil-organizatsii#> (датаобращения 7.03.2018)
4. Климова Н.И., Дерябина Я. Сравнительный анализ подходов к оценке инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности российских регионов // Инвестиции в России.2003. №8.
5. Казакевич Е.А. Формирование инвестиционного климата в урбанизированном промышленном комплексе: методический аспект: автореф. дисс. канд. экон. наук. Новосибирск, 2002. 23 с.
6. Салимов Л.Н. Сущность инвестиционной активности и ее значение в управлении региональной экономикой // Вестник Челябинского государственного университета. 2009. №9 (147). С.83-88
7. Акьюлов Р.И., Алферьев К.А. К вопросу о взаимосвязи инвестиционной активности и долговых обязательств российских регионов//Вопросы управления №2(45) 2017.

Контактная информация:
Акьюлов Роберт Ишкалеевич
e-mail: akyulov_ri@mail.ru

УДК 338.43.02

ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА: ЭКОНОМИКО- ПРАВОВОЙ ПОДХОД

Анисимов А.Л.

Ключевые слова: конкурентоспособность, факторы конкурентоспособности, уровень конкурентоспособности, система факторов конкурентоспособности.

Аннотация. Практически в любом виде экономической деятельности можно выявить тенденцию усиления конкурентной борьбы как между предприятиями, так и индивидуальными предпринимателями, производящими аналогичную продукцию. Данная ситуация влечет за собой повышение конкурентоспособности национальной экономики в целом, исходя из чего проблема повышения и управления конкурентоспособностью хозяйствующего субъекта заслуживает особого внимания. Процесс повышения конкурентоспособности рассматривается автором как непрерывный, планомерный поиск и реализация управленческих решений в сфере производственной деятельности, исходя из избранной стратегии развития, с учетом изменений в окружающей среде и состояния самого субъекта хозяйствования, а конкурентоспособность определяется набором факторов – факторов конкурентоспособности, который представляется достаточно широким, влекущим за собой необходимость разработки единой методики их выявления, анализа, обработки и идентификации для принятия необходимого управленческого решения.

Конкурентоспособность хозяйствующего субъекта и связанные с этим проблемы [1, с.362] зависят от значительного числа факторов, выявление и учет которых позволит определить не только степень их влияния на состояние конкурентоспособности, но и управлять ею с целью улучшения конкурентной позиции на рынке. Под фактором конкурентоспособности понимается причина или движущая сила какого-либо процесса, которые определяют их

характер, а также степень воздействия на те или иные показатели деятельности хозяйствующего субъекта, определяя, в конечном итоге, его положение на рынке. В качестве таких факторов можно выделить окружающую среду, обстоятельства, ситуации [Береговая, с.90], то есть те условия, наличие и влияние которых заставляет хозяйствующего субъекта определять характер своего поведения, ориентироваться на достижение определенной цели, функционировать и развиваться вполне определенным образом. Необходимость классификации факторов, определяющих состояние конкурентоспособности хозяйствующего субъекта, подчеркивается в работах современных российских [1,2] и зарубежных исследователей [5,6]. Практическое значение такой классификации заключается в том, что она позволяет оценивать характер влияния тех или иных факторов на конкурентоспособность субъекта хозяйствования, избирать и применять более рациональные и оптимальные меры в конкретной ситуации в целях предотвращения или частичной нейтрализации действия конкретных факторов. Практически все исследователи изначально подразделяют факторы конкурентоспособности на две основные группы – внешние, наличие которых, фактически, не зависит от хозяйствующего субъекта, и внутренние, по сути, полностью зависящие от его деятельности. В дальнейшем внешние и внутренние факторы соответствующим образом детализируются, причем подход к такой детализации, в целом, принципиально одинаков [2, с.90]:

- уровень конкурентоспособности государства;
- уровень конкурентоспособности административно-территориального образования;
- уровень конкурентоспособности отрасли;
- государственную поддержку бизнеса;
- состояние правового регулирования в экономической сфере;
- научный уровень управления в сфере экономики;
- состояние финансовой и налоговой политики государства;
- природно-климатические условия и ряд других.

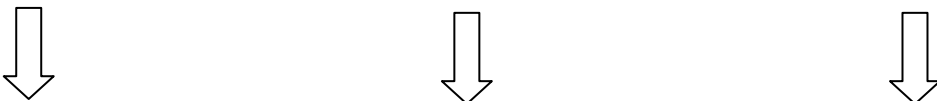
Подобным же образом представлены основные внутренние факторы конкурентоспособности хозяйствующего субъекта [2, с.91]:

- качество продукции (товаров, работ, услуг);
- эффективность маркетинговой стратегии;
- технологический уровень производства;
- квалификация персонала и прочие внутренние факторы.

Отметим, что указанные выше российские исследователи не обошли вниманием государственную экспортно-импортную политику; государственную экономическую политику в странах-экспортерах и импортерах; показатели эффективности функционирования финансового рынка в стране; уровень развития государственной инфраструктуры; международное разделение труда, состояние финансирования государственных целевых программ; государственную систему стандартизации и сертификации продукции; деятельность общественных и негосударственных институтов (как внешние факторы), а также производственную и организационную структуру хозяйствующего субъекта; состояние учета и регулирования на производстве; информационную и нормативно-методическую базу управления; функционирование системы менеджмента качества; развитие системы сбыта продукции; состояние и уровень защиты конфиденциальной информации; применение современных информационных технологий; мотивацию персонала на повышение качества продукции (как внутренние факторы) и ряд других. Анализируя представленный выше массив факторов можно выделить отдельные их группы, в том числе: структурные факторы, включающие в себя, в частности, организационную и производственную структуру хозяйствующего субъекта, его миссию, специализацию и концентрацию производства, информационно-методическую базу управления; ресурсные факторы (наличие ресурсов, эффективность их использования); технические факторы (применяемая технология, используемое

оборудование); управленческие факторы (эффективность и качество управления); маркетинговые (реклама, ассортимент выпускаемой продукции, организация сбыта, политика ценообразования) и другие группы факторов: нормативно-правовые, конъюнктурные, структурные, административные, географические, демографические [3,6]. В таблице 1 представлена система факторов конкурентоспособности хозяйствующего субъекта с позиции их правового обеспечения.

Таблица 1 – Факторы конкурентоспособности хозяйствующего субъекта с позиции их правового обеспечения

Группы факторов конкурентоспособности хозяйствующего субъекта		
		
Факторы, обеспечивающие существование хозяйствующего субъекта	Факторы, обеспечивающие функционирование хозяйствующего субъекта	Факторы, обеспечивающие развитие хозяйствующего субъекта
		
Правовое обеспечение факторов конкурентоспособности хозяйствующего субъекта		

В качестве правового обеспечения факторов конкурентоспособности хозяйствующего субъекта можно указать федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ «О защите конкуренции» с изменениями, вступившими в силу с 31.07.2017 года, разъяснения о применении которого содержатся в Постановлении Пленума ВАС РФ от 30.06.2008 N 30 «О некоторых вопросах, возникающих в связи с применением арбитражными судами антимонопольного законодательства», а также в «Обзоре по вопросам судебной практики, возникающим при рассмотрении дел о защите конкуренции и дел об административных правонарушениях в указанной сфере» (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 16.03.2016).

Представленная система факторов является концептуальной, может и должна быть дополнена и детализирована как с позиций

уровневого подхода (факторы мегауровня, макроуровня, мезоуровня и микроуровня)[4, с.21], так и с позиций системно-целостного подхода: например, политические факторы включают в себя государственную налоговую, финансовую, таможенную и иную политику, стабильность государственной власти, правовой механизм государственного регулирования предпринимательской деятельности, антимонопольное регулирование.

Список литературы

1. Бексултанова А. И., Аслаханова С. А., Эскиев М. А. Проблемы повышения конкурентоспособности предприятия//Молодой ученый.-2015.-№21.- С.361-363.
2. Береговая И.Б. Факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия//Международный научный журнал «Символ науки».-2015.-№12.-С.90-93.
3. Бобырев Д.Б. Анализ факторов конкурентных преимуществ и их влияние на уровень конкурентоспособности предприятия [Электронный ресурс].-Режим доступа:<https://yandex.ru/content/files/psn/psn...БОБЫРЕВ.pdf>.
4. Training Material on Competitiveness and Development/UNCTADVirtual Institute on Trade and DevelopmentCompetitiveness teaching material. Modulefour.-2005.- 23с.
5. Ajitabh Ambastha Dr. K. Momaya. Competitiveness of Firms: Review of Theory, Frameworks, and Models//Singapore Management Review.-2004.-Vol. 26.-№1.-P.45-61.
6. John Sloman and Elizabeth Jones. Essential economics for business. Fifth Edition.- Wiley, 2017.-384 p.

Контактная информация:
Анисимов Андрей Леонидович,
13051957@bk.ru

**ФАКТОРЫ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО
СУБЪЕКТА: СИСТЕМНО-ЦЕЛОСТНЫЙ ПОДХОД**

Анисимов А.Л.

Уральский государственный экономический университет, г.

Екатеринбург

Полякова Е.С.

Университет City, University of London, г. Лондон

Ключевые слова: конкурентоспособность, факторы конкурентоспособности, уровень конкурентоспособности, система факторов конкурентоспособности.

Аннотация. По мнению авторов статьи, практически в любом виде экономической деятельности можно выявить тенденцию усиления конкурентной борьбы, как между предприятиями, так и индивидуальными предпринимателями, производящими аналогичную продукцию. Данная ситуация влечет за собой повышение конкурентоспособности национальной экономики в целом, исходя из чего проблема повышения и управления конкурентоспособностью хозяйствующего субъекта заслуживает особого внимания. Процесс повышения конкурентоспособности рассматривается авторами как непрерывный, планомерный поиск и реализация управленческих решений в сфере производственной деятельности, исходя из избранной стратегии развития, с учетом изменений в окружающей среде и состояния самого субъекта хозяйствования, а конкурентоспособность определяется набором факторов – факторов конкурентоспособности, который представляется достаточно широким, влекущим за собой необходимость разработки единой

методики их выявления, анализа, обработки и идентификации для принятия необходимого управленческого решения.

Конкурентоспособность хозяйствующего субъекта и связанные с этим проблемы [1, с.362] зависят от значительного числа факторов, выявление и учет которых позволит определить не только степень их влияния на состояние конкурентоспособности, но и управлять ею с целью улучшения конкурентной позиции на рынке. Под фактором конкурентоспособности, в широком смысле, понимается причина или движущая сила какого-либо процесса, которые определяют их характер, а также степень воздействия на те или иные показатели деятельности хозяйствующего субъекта, определяя, в конечном итоге, его положение на рынке. В качестве таких факторов можно выделить окружающую среду, обстоятельства, ситуации [Береговая, с.90], то есть те условия, наличие и влияние которых заставляет хозяйствующего субъекта определять характер своего поведения, ориентироваться на достижение определенной цели, функционировать и развиваться вполне определенным образом. Отметим, что условиям, в которых хозяйствующий субъект осуществляет свою деятельность, следует придавать особое значение. Необходимость классификации факторов, определяющих состояние конкурентоспособности хозяйствующего субъекта, подчеркивается в работах современных российских [1,2] и зарубежных исследователей [5,6]. Практическое значение такой классификации заключается в том, что она позволяет оценивать характер влияния тех или иных факторов на конкурентоспособность субъекта хозяйствования, избирать и применять более рациональные и оптимальные меры в конкретной ситуации в целях предотвращения или частичной нейтрализации действия конкретных факторов. Практически все исследователи изначально подразделяют факторы конкурентоспособности на две основные группы – внешние, наличие которых, фактически, не зависит от хозяйствующего субъекта, и внутренние, по сути,

полностью зависящие от его деятельности. В дальнейшем внешние и внутренние факторы соответствующим образом детализируются, причем подход к такой детализации, в целом, принципиально одинаков. Так, Береговая И.Б. [2, с.90], к числу основных внешних факторов относит:

- уровень конкурентоспособности государства;
- уровень конкурентоспособности административно-территориального образования;
- уровень конкурентоспособности отрасли;
- государственную поддержку бизнеса;
- состояние правового регулирования в экономической сфере;
- научный уровень управления в сфере экономики;
- состояние финансовой и налоговой политики государства;
- природно-климатические условия и ряд других.

Подобным же образом представлены основные внутренние факторы конкурентоспособности хозяйствующего субъекта[2, с.91]:

- качество продукции (товаров, работ, услуг);
- эффективность маркетинговой стратегии;
- технологический уровень производства;
- квалификация персонала и прочие внутренние факторы.

Отметим, что указанные выше российские исследователи не обошли вниманием государственную экспортно-импортную политику; государственную экономическую политику в странах-экспортерах и импортерах; показатели эффективности функционирования финансового рынка в стране; уровень развития государственной инфраструктуры; международное разделение труда, состояние финансирования государственных целевых программ; государственную систему стандартизации и сертификации продукции; деятельность общественных и негосударственных институтов (как внешние факторы), а также производственную и организационную структуру хозяйствующего субъекта; состояние учета и регулирования на производстве; информационную и нормативно-методическую базу

управления; функционирование системы менеджмента качества; развитие системы сбыта продукции; состояние и уровень защиты конфиденциальной информации; применение современных информационных технологий; мотивацию персонала на повышение качества продукции (как внутренние факторы) и ряд других. Анализируя представленный выше массив факторов можно выделить отдельные их группы, в том числе: структурные факторы, включающие в себя, в частности, организационную и производственную структуру хозяйствующего субъекта, его миссию, специализацию и концентрацию производства, информационно-методическую базу управления; ресурсные факторы (наличие ресурсов, эффективность их использования); технические факторы (применяемая технология, используемое оборудование); управленческие факторы (эффективность и качество управления); маркетинговые (реклама, ассортимент выпускаемой продукции, организация сбыта, политика ценообразования) и другие группы факторов. Некоторые авторы [3,6], подразделяют факторы, в частности, на нормативно-правовые, конъюнктурные, структурные, административные, географические, демографические. Естественно, что все вышеперечисленные подходы заслуживают отдельного внимания и должны использоваться в целях классификации факторов конкурентоспособности хозяйствующего субъекта. В таблице 1 авторами представлено собственное видение системы факторов конкурентоспособности хозяйствующего субъекта с учетом подхода, предложенного в более ранних исследованиях [1,2,3].

Представленная система факторов является лишь концептуальной; может и должна быть дополнена и детализирована как с позиций уровневого подхода (факторы мегауровня, макроуровня, мезоуровня и микроуровня) [4, с.21], так и с позиций системно-целостного подхода: например, политические факторы включают в себя государственную налоговую, финансовую,

таможенную и иную политику, стабильность государственной власти, механизм государственного регулирования предпринима -

Таблица 1 –Факторы конкурентоспособности хозяйствующего субъекта

Группы факторов конкурентоспособности хозяйствующего субъекта		
Факторы, обеспечивающие существование хозяйствующего субъекта	Факторы, обеспечивающие функционирование хозяйствующего субъекта	Факторы, обеспечивающие развитие хозяйствующего субъекта
Макроэкономические, в том числе: - политические; - экономические; - социальные; - правовые; - научно-технические; - другие факторы.	Территориальные, в том числе: - место нахождения субъекта; - инфраструктуры территории; - другие факторы.	Экономические, в том числе: - структура капитала; - структура издержек; - другие факторы.
Микроэкономические, в том числе: - поставщики; - потребители; - партнеры; - конкуренты; - другие факторы.	Ресурсные, в том числе: - материальные; - финансовые; - человеческие; - другие ресурсы.	Организационные, в том числе: - управленческий контроль; - организационная культура; - способность к саморазвитию; - другие факторы.

тельской деятельности, антимонопольное регулирование и т.д. Аналогичным образом проводится детализация факторов, обеспечивающих существование хозяйствующего субъекта, его функционирование и дальнейшее развитие.

Список литературы

1. Бексултанова А. И., Аслаханова С. А., Эскиев М. А. Проблемы повышения конкурентоспособности предприятия//Молодой ученый.-2015.-№21.- С.361-363. 2. Береговая И.Б. Факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия //Международный научный журнал «Символ науки».-2015.-№12.- С.90-93.
2. Бобырев Д.Б. Анализ факторов конкурентных преимуществ и их влияние на уровень конкурентоспособности предприятия [Электронный ресурс]. - Режим доступа:<https://yandex.ru/content/files/psn/psn...БОБЫРЕВ.pdf>.

3. Training Material on Competitiveness and Development/UNCTADVirtual Institute on Trade and DevelopmentCompetitiveness teaching material. Modulefour.-2005.-23с.
4. Ajitabh Ambastha Dr. K. Momaya. Competitiveness of Firms: Review of Theory, Frameworks, and Models//Singapore Management Review.-2004.-Vol. 26.-№1.-P.45-61.
5. John Sloman and Elizabeth Jones. Essential economics for business. Fifth Edition.- Wiley, 2017.-384 p.

Контактная информация:

Анисимов Андрей Леонидович

13051957@bk.ru

Полякова Екатерина Сергеевна

katrinpolyakova97@mail.ru

УДК [339.9:339.5]+339.137

СТИМУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА КАК СПОСОБ УСИЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПОЗИЦИЙ НА МИРОВОЙ АРЕНЕ

Буркова М.Д., Майданик В.И.

Уральский государственный экономический университет,

г. Екатеринбург

Ключевые слова: стимулирование ВЭД, конкурентоспособность, экспорт, государственная поддержка.

Аннотация. Анализируются методы содействия развития ВЭД в развитых странах, направленные на увеличение конкурентоспособности предприятий. Исследуется система стимулирования внешнеэкономической деятельности экспортеров в Российской Федерации.

В мировой практике на протяжении многих лет формировалась система стимулирования внешнеэкономической деятельности хозяйствующих субъектов. Каждое предприятие в течение своего развития способно достичь стадии, когда возникает необходимость ведения внешнеэкономической деятельности. Многие фирмы изначально ориентируются на развитие экспортных или импортных операций, другие выходят на внешние рынки в процессе существования. На сегодняшний день, одной из важных форм ведения ВЭД, на наш взгляд, можно считать экспорт. Стимулирование экспорта находится в интересах государства, поскольку позволяет усилить его конкурентные позиции на мировой арене.

Международный опыт показывает, что существуют различные направления, по которым может проводиться стимулирование ВЭД предприятий разной отраслевой принадлежности. Рассмотрим в таблице 1 методику поддержки фирм в развитии внешнеэкономической деятельности на примере развитых стран.

Таким образом, в целях повышения конкурентоспособности экономики, государству необходимо создать благоприятные условия для поддержания прочных отношений предприятий с партнерами на зарубежных рынках. В первую очередь, основным методом можно считать формирование институциональной среды. Именно формирование благоприятной институциональной среды для предприятий является приоритетным направлением в стимулировании экспорта для ключевого игрока на мировом рынке. Госдепартамент США предстает координатором министерств и ведомств, государственных организаций и их представительств в других странах [2]. Преимущество в обладании информацией для формирования стратегии выхода на зарубежные рынки является дополнительным страховочным способом для экспортеров. В развитых странах существуют различные способы получения

Таблица 1– Основные методы содействия развития ВЭД в развитых странах[2]

Метод	Пример
Формирование институциональной системы содействия внешнеэкономической деятельности	США – Госдепартамент (координация внешнеэкономической деятельности всех министерств и ведомств, государственных организаций и их представителей за рубежом); Великобритания – Британский национальный совет по экспорту; Юж. Корея – Корпорация содействия торговле; Япония – государство выступает организатором системы обслуживания внешнеэкономических связей, оно финансирует ВЭД из бюджетных средств.
Информационное обеспечение системы поддержки ВЭД (выпуск проспектов, справочников, информационных бюллетеней)	США - руководство по экспортным программам, руководство бизнесменам по вопросам федеральной помощи экспортерам; Япония - японская некоммерческая организация содействия развитию внешней торговли ДЖЕТРО (один из крупнейших источников деловой информации)
Региональные организации содействия ВЭД	Бельгия (Фландрия) – Экспортное агентство Фландрии – «ExportVlaanderen»; Испания (Каталония) – Испанский консорциум «СОРСА»
Финансирование и страхование внешнеэкономической деятельности	США – Государственный экспортно- импортный банк; Агентство сотрудничества в области международного развития; администрация малого бизнеса и другие государственные организации; Франция – частное экспортно-кредитное агентство COFACE.
Деятельность специальных центров по анализу препятствий в развитии экспорта	Специальные исследовательские центры (государственные и частные). «Препятствия» по мнению США: недостаточная защита прав интеллектуальной собственности во многих импортирующих странах, различия в стандартах, взяточничество и коррупция со стороны официальных лиц.
Разработка стратегии внешнеэкономического сотрудничества с отдельными группами стран	США – создание специального отдела BISNIS при Министерстве торговли США (продвижение экспорта американских товаров и привлечение инвестиций на рынки СНГ);
Разработка отраслевых стратегий	Наличие торговых представительств Министерства сельского хозяйства США в странах СНГ (содействие экспорту из США).
Использование административного ресурса	Совместное участие государственных и частных учреждений и компаний в подготовке и осуществлении международных операций. ЕС - осуществление проектов и программ по развитию атомного машиностроения и ядерной энергетики, современного авиа- и ракетостроения, скоростного железнодорожного сообщения и др. США – «Мирное небо для Африки» (стимулирование поставок американской авиатехники и оборудования для аэропортов на перспективный африканский рынок).

информации, создаются структуры по сбору необходимой иностранной экономической информации (ДЖЕТРО в Японии), формируются мощные информационно-аналитические центры с участием крупных банков и страховых агентств, влиятельных бизнес-групп (Германия), либо Министерство Финансов способствует координации сбора и обработки информации (Франция) [2].

Интересным для развитых экономик представляется формирование региональных организаций экспортного продвижения. Так, развитый и экспортоориентированный регион Бельгии Фландрия обладает своим собственным экспортным агентством «ExportVlaanderen» [2]. Финансирование и страхование внешнеэкономической деятельности сегодня является неотъемлемым направлением стимулирования предприятий-экспортеров разной отраслевой принадлежности. В промышленно развитых странах создаются экспортно-кредитные агентства, осуществляющие поддержку экспортеров. Например, в США – это госучреждение Государственный экспортно-импортный банк. В Западной Европе преобладают частные экспортно-кредитные агентства: EulerHermes в Германии, COFACE во Франции, Atradius в Нидерландах [2]. Многие страны создают стратегии поддержки экспортеров для выхода на рынки группы стран. Ярким примером является специальный отдел Министерства торговли США BISNIS, который направлен на помощь в ведении бизнеса на рынках России и США [2].

Таким образом, в настоящий момент развивающиеся страны, формируя свой научно-технический потенциал, стремятся разнообразить производство и выйти с ней на международный рынок. Однако без поддержки государства предприятиям тяжело справиться с устоявшимися конкурентами в лице развитых стран. В связи с этим, государство разрабатывает собственную систему стимулирования ВЭД предприятий, которая позволяет увеличить эффективность внешнеэкономических связей. В перспективе

усовершенствование таких методов позволит занять игрокам развивающихся стран прочные позиции на мировом рынке.

Рассматриваемая методология актуальна для предприятий разной отраслевой принадлежности и форм собственности. Государствам следует поддерживать свои компании и создавать благоприятные условия для осуществления внешнеэкономической деятельности. Как уже было отмечено в исследовании, автор придерживается точки зрения о целесообразности расширения экспортных операций в стране. Это позволит предприятиям взаимодействовать друг с другом, выходить на мировой рынок, повышать конкурентоспособность своих товаров и, в конечном итоге, наблюдать экономическое развитие страны. Интересным представляется рассмотрение системы стимулирования предприятий-экспортеров в Российской Федерации.

Становление системы поддержки российских экспортеров началось с середины 1990-х годов. Вплоть до 2000 года госстимулирование российского экспорта происходило в целом в области военно-технического сотрудничества и технического взаимодействия с иностранными партнерами. В 1994 году был создан Государственный специализированный Российский экспортно-импортный банк (акционерное общество) с целью реализации на практике государственной политики стимулирования и поддержки экспорта продукции машиностроения [3]. В середине 2000-х гг. начала проявляться активная деятельность государства в сфере продвижения экспорта высокотехнологичной продукции на зарубежные рынки. В данный период были пересмотрены налоговое и таможенно-тарифное регулирование, в рамках которых постепенно проводили либерализацию.

В 2008 году Правительство утвердило Концепцию долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, которая явилась стратегически важным документом для дальнейшего становления системы поддержки экспортной деятельности России. Данная Концепция

стала фундаментом для Внешнеэкономической стратегии страны до 2020 года, которая, в свою очередь, представила возможности совершенствования мер государственного стимулирования экспорта РФ.

В 2015 году был создан АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ) как организация, предлагающая «единое окно» для работы с экспортерами «в области финансовых и нефинансовых мер поддержки, включая взаимодействие с профильными министерствами и ведомствами, осуществляющими функции по развитию внешнеэкономической деятельности Российской Федерации» [4]. В группу РЭЦ вошли Российский экспортно-импортный банк и Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР).

Таким образом, за последнее десятилетие были созданы организации, деятельность которых направлена на формирование системы государственной поддержки российских предприятий-экспортеров. Интересно, что 2 июня 2017 года Ростех и РЭЦ подписали взаимное соглашение о совместном проведении мероприятий по стимулированию экспорта высокотехнологичной продукции, производимой организациями Ростеха. На сегодня главным приоритетом будущего развития экономики России является выход на мировой рынок с конкурентоспособной высокотехнологичной продукцией с высокой долей добавленной стоимости.

Развитие мировой экономики с каждым днем предоставляет странам множество преимуществ и ставит перед ними разнообразные задачи для достижения дальнейшего экономического роста. На сегодняшний день страны стремительно развивают внешнеэкономическую деятельность, используя многочисленные методы поддержки предприятий разной отраслевой направленности. В современную эпоху глобализованного мира существует множество возможностей стимулирования ВЭД предприятий. С точки зрения

автора, в настоящий момент наличие надежной и сформированной институциональной среды, которая позволяет создать благоприятные условия компаниям для ведения бизнеса за рубежом, является основополагающим компонентом функционирования системы поддержки предприятий в любой стране. Информационное обеспечение актуальной информацией позволяет компаниям находиться в курсе последних событий мировой экономики и отдельных хозяйствующих субъектов. Финансирование и страхование ВЭД благоприятствует заключению большего количества сделок между иностранными партнерами, получению большей прибыли. Создание различных отраслевых организаций, особых экономических зон оказывают значительное влияние на стимулирование поддержки экспорта.

Исходя из проведенного исследования, было выяснено, что развитые страны продемонстрировали огромный опыт в области стимулирования ВЭД предприятий, на примере которого в настоящий момент остальные страны формируют собственную базу для поддержки национальных экспортеров. Российская Федерация предстает страной с довольно высоким потенциалом к развитию высокотехнологичной промышленности, конкурентоспособной на мировом рынке. Сегодня создана методологическая база для обеспечения функционирования программ поддержки экспортёров, которая поможет в перспективе достичь огромных успехов. В перспективе, при наличии устойчивой системы стимулирования предприятий-экспортеров, фирме следует заниматься формированием собственной стратегии внешнеэкономической деятельности, посредством которой увеличится эффективность взаимодействия с партнерами на международной арене.

Список литературы

1. О Федеральной программе развития экспорта [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 08.02.1996 № 123. -

- Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> , свободный
2. Приходько, С.В. Стимулирование экспортной деятельности в зарубежных странах и практика поддержки экспорта в России [Электронный ресурс] // Институт экономики переходного периода. – 2007. – Режим доступа: <http://iep.ru/files/text/usaid/Eksp-dejat.pdf>, свободный
 3. Государственный специализированный Российский экспортно-импортный банк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eximbank.ru/>, свободный
 4. Российский экспортный центр [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.exportcenter.ru>, свободный

Контактная информация:

Буркова Мария Дмитриевна
e-mail: mariburkova@mail.ru

УДК 339.9:339.137

РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Буркова М.Д., Майданик В.И.

*«Уральский государственный экономический университет»,
г. Екатеринбург*

Ключевые слова: конкурентная среда, внешнеэкономическая деятельность, экономическое развитие, Россия.

Аннотация. В работе изучены основные этапы развития внешнеэкономической деятельности в реалиях российской экономики. Проанализированы формы международного

сотрудничества государств, которые позволят сформировать конкурентную среду в стране.

В современном мире неотъемлемым фактором формирования конкурентоспособной среды в стране является ведение внешнеэкономической деятельности (ВЭД). ВЭД позволяет раскрыть национальные интересы страны и проводимую ею внешнеэкономическую политику. В течение жизни отдельная страна сталкивается с необходимостью выхода на внешние рынки, взаимодействия с другими странами с целью получения наибольшей положительной отдачи от ВЭД и достижения высокого уровня экономического развития.

На начальном этапе экономического развития стран разложение феодализма внесло огромный вклад в становление внешнеэкономических связей и внешнеэкономической деятельности. С переходом от натурального хозяйства к товарно-денежным отношениям произошел резкий скачок в развитии национальных рынков отдельных государств и в обмене товарами этих национальных рынков. В итоге, данные процессы привели к расширению и углублению интернациональных связей, а также международного обмена в экономической сфере государственных отношений.

Важно отметить, что развитие внешней торговли происходило быстрыми темпами в рамках капиталистического способа производства и достигло пика при вступлении некоторых крупнейших стран (США, Германия, Франция, Япония и др.) в мировую рыночную экономическую систему. Огромный вклад в формирование внешнеэкономической деятельности внесла промышленная революция в XIX в. Так, стали постепенно возникать технологии, которые со временем совершенствовались. Развитие научного потенциала и его связанность с технологией позволили производству выйти на новый уровень и, кроме этого, увеличить количество внешнеторговых операций.

В результате проведения внешнеэкономических реформ в конце 1980-х гг. в России сложились два понятия: внешнеэкономические связи и внешнеэкономическая деятельность. Согласно новым реформам, необходимо было осуществить децентрализацию внешней торговли, а также переход от межправительственных внешнеэкономических связей к внешнеэкономической деятельности на уровне предприятий [3]. Именно внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) изменила существующее ранее значение и характер внешнеэкономических связей. Основываясь на внешнеэкономических связях, осуществляется международное разделение труда, которое позволяет достичь экономии общественного труда в процессе рационального производства и обмена его результатами между различными странами. Следует отметить, что ВЭД и внешнеэкономические связи не нужно рассматривать как две отдельные сферы функционирования и государственного регулирования. Внешнеэкономическая деятельность подразумевает процесс реализации внешнеэкономических связей, которые включают в себя внешнюю торговлю, совместное (международное) предпринимательство и оказание услуг, а также другие формы международного сотрудничества.

Россия на протяжении своего развития пережила несколько этапов формирования внешнеэкономической деятельности. В работе М.Р. Кигинько выделяется 4 основных этапа развития. Рассмотрим их подробно в таблице 1.

Внешнеэкономическая деятельность России формировалась на протяжении XX столетия. При существовании СССР вся внешняя торговля была национализирована, все «торговые сделки по покупке и продаже всякого рода продуктов с иностранными государствами и отдельными торговыми предприятиями за границей производились от лица Российской республики специально на то уполномоченными органами» [1]. Только после

Таблица 1 – Этапы становления внешнеэкономической деятельности в России [2]

Этап	Период	Характеристика
I этап	до 1918 г. (дореволюционный период)	ВЭД Российской империи развивалась на принципах, как и в других европейских государствах.
II этап	1918-1986 гг. (советский период)	Установление государственной монополии на внешнюю торговлю и другие виды внешнеэкономической деятельности (декрет «О национализации внешней торговли», апрель 1918 г.)
III этап	1986-1991 гг. (перестроечный период)	Сохранение монополии государства на внешнюю торговлю при расширении прав министерств, ведомств, предприятий и организаций по их самостоятельному выходу на внешний рынок
IV этап	с 1991 г. (современный период)	Демократизация внешнеэкономической деятельности, расширение самостоятельности предприятий и организаций всех форм собственности в ВЭД (Указ Президента «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» от 15 ноября 1991 г. №213)

проведения реформ в конце 80-х г. XX в. была предоставлена возможность выхода на внешний рынок практически любому государственному и кооперативному предприятию. В период Перестройки (1985 – 1991 гг.) состояние внешнеэкономической деятельности существенно ухудшилось, поэтому Российская Федерация продолжила формирование ВЭД в непростых условиях. В 1991 г. был издан Указ Президента «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» от 15 ноября 1991 г. №213, в котором было положено начало новой системе регулирования государством внешнеэкономических связей. Кроме этого, после распада СССР было разработано множество других нормативно-правовых актов, благодаря которым происходило вовлечение страны в международные экономические отношения.

С приходом рыночной экономики, вовлечением РФ в систему мирового хозяйства позволило провести ряд реформ, направленных на расширение внешнеэкономической деятельности. Так, происходили демонополизация, децентрализация и либерализация

внешнеэкономической деятельности вкуче с переходом к использованию преимущественно экономических методов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности и развитием негосударственных структур содействия ВЭД. Иными словами, в конце 80-х гг. произошел переход от межправительственных внешнеэкономических связей к внешнеэкономической деятельности на уровне предприятий.

С развитием цивилизации происходило постоянное вовлечение отдельных государств в международные хозяйственные связи, что, в конце концов, создало единую мировую экономику. Следует отметить, что все страны мира развиваются по общим экономическим законам, что обуславливает приоритет экономического характера международных отношений. Динамичность развития мировой экономики, постоянно усложняющаяся структура потребностей, редкость и удаленность ресурсов требуют все более эффективных средств обмена не только между регионами внутри отдельного государства, но и между самими государствами и мировыми регионами. Экономическое развитие и прирост населения в разных регионах мира происходят неравномерно, что также вызывает необходимость расширять международные обмены, которые содействуют развитию новых рынков (товаров, услуг, труда, информационных, финансовых и др.), импорту сырья, технологическому и информационному обмену, научным, научно-техническим, производственным, культурным и прочим внешнеэкономическим связям. Поэтому, внешнеэкономическую деятельность можно считать комплексной системой разнообразных форм международного сотрудничества государств во всех отраслях экономики, которая позволяет сформировать конкурентную среду в стране.

Значимые события XX вв. способствовали становлению внешнеэкономической деятельности в России. Самостоятельно понятие внешнеэкономической деятельности предприятия начинает формироваться в реалиях российской экономики после коренных

преобразований экономического строя национального хозяйства. Отметим, что в России до современного этапа социально-экономического развития велась лишь внешнеторговая деятельность. В настоящий момент многие предприятия начинают взаимодействовать с мировым рынком все с большей активностью, организовывая ведение внешнеэкономической деятельности на базе разработки стратегического планирования и его реализации на практике. В соответствии с анализом рынка, руководители предприятия выстраивают собственный механизм регулирования и стимулирования внешнеэкономической деятельности в той или иной области. Это позволит предприятиям взаимодействовать друг с другом, выходить на мировой рынок, повышать конкурентоспособность своих товаров и, в конечном итоге, наблюдать экономическое развитие страны.

Список литературы

1. О национализации внешней торговли [Электронный ресурс]: Декрет Совнаркома РСФСР от 22 апреля 1918 г. - Доступ из справочно-правовой системы «Сайт Конституции Российской Федерации». – Режим доступа: <http://constitution.garant.ru>, свободный
2. Кигинько, М.Р. Эволюция внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации и проблемы современного этапа ее развития [Электронный ресурс] // TheStateConsellor. – 2017. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/evolyutsiya-vneshneekonomicheskoy-deyatelnosti-v-rossiyskoy-federatsii-i-problemy-sovremennogo-etapa-ee-razvitiya>, свободный
3. Рязанцев, С.В. Основы внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации [Текст]: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2016. – 196 с.

Контактная информация:

Буркова Мария Дмитриевна
e-mail: mariburkova@mail.ru

УДК 330.342.02

ИНВЕСТИРОВАНИЕ В КОНТЕКСТЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ

Бутко Г.П.

*Уральский государственный горный университет,
г. Екатеринбург*

Ключевые слова: инвестиционная политика, инвестиционная активность, финансовая устойчивость, инновации, возможные риски.

Аннотация. На современном этапе развития рыночных отношений особое внимание уделяется инновационному развитию. Экономическая ситуация характеризуется повсеместным снижением инвестиционной активности, вызванной финансовой неустойчивостью. При этом в промышленном производстве вследствие снижения объема инвестиций наблюдается сокращение выпуска продукции и банкротство отдельных организаций.

Потребность предприятия в инвестиционных ресурсах должна соответствовать затратам, предстоящим с начала периода реализации инвестиционной политики.

При разработке инвестиционной политики предприятия важно заранее оценить возможные риски, связанные с осуществлением инвестиционных проектов.

Базой для обоснования инвестиционной политики предприятия служит анализ рынка продукции — либо уже производимой предприятием, либо новой, намечаемой к выпуску.

Задача изучения рынка — оценить реальные перспективы сбыта этой продукции. При этом важно учитывать:

- географические границы рынка реализации продукции предприятия, в том числе другими предприятиями, а также аналогичной продукции (региональный, российский, внешний рынок);

- общий объем реализации продукции предприятия, в том числе аналогов, производимых конкурентами, на соответствующем рынке в течение предыдущих трех лет;

- динамику потребительского спроса, прогнозируемую на период намеченной инвестиционной политики предприятия;

- наличие предприятий-конкурентов на этом рынке;

- технический уровень продукции предприятия;

- возможности повышения конкурентоспособности продукции предприятия и расширения рынка ее сбыта в рамках конкретных инвестиционных проектов.

Анализ рынка и разработка системы реализации, продукции предприятия, включая определение рекламы, ее видов, направлений и масштабов осуществления, завершается оценкой объема предстоящих затрат.

Потребность в ресурсах для проведения инвестиционной политики предприятия определяется развитием его производства в соответствии со складывающейся конъюнктурой рынка.

На начальном этапе формирования инвестиционной политики необходимо провести анализ финансового состояния предприятия, определить с его помощью цели развития компании, оценить перспективы капиталовложений. Финансовый анализ служит также инструментом обоснования нормативов оборотных средств.

При обосновании инвестиционной политики предприятия важно учитывать:

- вид, объем и качество продукции, которая должна производиться предприятием в соответствии с принятой им инвестиционной политикой;

- состав и последовательность намеченных к реализации инвестиционных проектов;
- уровень отраслевой специализации предприятия, преимущества его технологии производства и оборудования, техническую и экономическую безопасность предприятия;
- единовременные затраты при реализации инвестиционных проектов, а также капитальные вложения, расходы на строительномонтажные работы, НИОКР и приобретение нематериальных активов;
- текущие эксплуатационные расходы и операционные затраты предприятия, в том числе на производство продукции предприятия;
- эффективность использования объектов незавершенного строительства и оплаченного неустановленного оборудования, реализацию демонтированного неамортизированного оборудования;
- амортизационные отчисления;
- постоянные и переменные затраты предприятия, в том числе на производство продукции;
- налоги и другие обязательные платежи, относимые на себестоимость продукции;
- цену продукции предприятия и выручку от реализации продукции.

Следует подчеркнуть, что потребность предприятия в инвестиционных ресурсах должна соответствовать затратам, предстоящим с начала периода реализации инвестиционной политики.

При разработке инвестиционной политики предприятия очень важно заранее оценить возможные риски, связанные с осуществлением инвестиционных проектов. При этом влияние коммерческих рисков (строительные, производственные, маркетинговые, кредитные, валютные и т. п.) оценивается через вероятное изменение ожидаемой прибыльности инвестиционного

проекта и соответствующее уменьшение эффективности инвестиций. Защита от некоммерческих рисков, не зависящих от инвесторов, может быть осуществлена путем получения государственных гарантий или страхования инвестиций.

При осуществлении бесприбыльных инвестиционных проектов критерием эффективности является снижение затрат на достижение соответствующего социального, научно-технического или экологического эффекта при реализации этих проектов.

Значительная роль в формировании действенной инвестиционной политики принадлежит организации управления инвестиционной деятельностью на предприятии. Принятие взвешенных решений об инвестиционных проектах является наиболее сложной и важной управленческой задачей. Поскольку в сферу интересов инвестора входят практически все аспекты экономической деятельности предприятия, многофакторность задачи предъявляет особые требования к разработке плана инвестиций, процедуре подготовки необходимых данных.

Производственно-коммерческая практика компаний свидетельствует, что чаще всего конкурируют между собой варианты капиталовложений одного типа. Значимую роль в инвестиционном поведении фирм играет временное распределение прибыли: в зависимости от своего финансового положения руководство компании в отдельные периоды задает различные нормы прибыли на капиталовложения, управляя инвестиционным процессом во времени.

На современном этапе развития экономическая ситуация характеризуется повсеместным снижением инвестиционной активности, вызванной финансовой неустойчивостью. При этом в промышленном производстве вследствие снижения объема инвестиций наблюдается сокращение выпуска продукции и банкротство отдельных организаций.

Растущий дефицит собственных средств вынуждает хозяйствующих субъектов, в большинстве традиционно

ориентированных на инвестирование из прибыли, обращаться к внешним инвесторам, проектному финансированию. В этих условиях конкуренция за сократившиеся в объемах инвестиционные ресурсы существенно обостряется, следовательно, возрастают требования к объектам инвестирования в контексте научно-инновационного потенциала региона (Свердловской области).

Основой научно-инновационного потенциала Свердловской области является вузовская, академическая, отраслевая наука, а также научные подразделения промышленных организаций. В регионе работают научные организации, включая организации Российской академии наук, отраслевые научно-исследовательские институты, НИИ при высших учебных заведениях, конструкторские, проектные и проектно-изыскательские организации. Неуклонно повышается качество разработок, что можно оценить через количество поданных заявок на выдачу патентов. Как следствие, развитые математическая и радиофизическая научные школы в регионе послужили основой для локализации таких корпораций, как Intel, АО «Синара-Концерн», ООО «Астра», ООО «Алмаз-Антей»».

Наличие сложившихся технологических кластеров считается хорошей предпосылкой для размещения нового предприятия. Скопление на одной территории большого количества компаний, связанных технологической цепочкой, облегчает поиск поставщиков и партнеров, снижает риски недоставки комплектующих, обеспечивает их использование точно в срок, что в конечном итоге снижает общие издержки. Обычно развитая в таком кластере финансовая, инфраструктурная и технологическая среда обеспечивают устойчивость и выживаемость молодой компании. Кроме того, деятельность предприятий в составе кластера поддерживается в рамках ряда государственных программ.

Для развития преимущественно инновационного предпринимательства могут быть выделены такие необходимые и достаточные условия, как:

- сетевые сообщества, представляющие собой систему взаимосвязанных и взаимодополняющих людей и организаций, призванные помогать инновационному проекту в его развитии от этапа предварительной проработки бизнес-идеи до итогового промышленного продукта или услуги;

- креативная среда, или «стадность», в инновациях;

- поддержка инноваций государством;

- соединение образованных, творческих мыслящих и проактивных лидеров;

- ощущение свободного труда;

- качество жизни: культурная среда, комфортные материальные и экологические условия.

В случае реализации данных факторов не только мелкие, но и крупные компании, государственные лаборатории, университеты, технопарки, бизнес-инкубаторы, финансовые и правовые институты встраивают в социально-экономический процесс данной территории свою конкурентную стратегию. Включаясь в единую экосистему, названные элементы дают серьезный импульс для собственного саморазвития.

Список литературы

1. Бутко Г.П. Инновационная стратегия корпорации. Монография. Ек. УрФУ. 2013.- 185 с.
2. Бутко Г.П. Стратегия управления конкурентоспособностью фирмы. Монография. Ек. УГЛУ. 2013.- 168 с.
3. Горбашко Е.А. Обеспечение конкурентоспособности промышленной продукции. СПб.: СПбУЭФ, 2014.
4. Трифилова А.А. Открытые инновации и развитие ключевых функциональных областей управления инновационной

- деятельностью компании / Трифилова А.А., Олейник-Гарбуз Ю.А. – Инновации. – 2012. – 3(161).
5. Гольдштейн Г.Я. Стратегический инновационный менеджмент / Г.Я. Гольдштейн.- Таганрог: ТРТУ, 2014.
 6. Конкурентоспособность в системе мирового хозяйства: пространственный анализ/под ред. Н.С. Мироненко. – М.: Пресс-Соло, 2012.–472 с.
 7. Татаркин А.И. Теоретические и методологические подход к исследованию региональной конкуренции / А.И. Татаркин, Л.А. Юрганова // Экономика региона. – 2006. № 1. – с.4-22.

Контактная информация:
Бутко Галина Павловна
e-mail: gpbutko@mail.ru

УДК 330.15

**К ПРОБЛЕМЕ СНИЖЕНИЯ НЕГАТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ
ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА
АГРОЦЕНОЗ (НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЦЕЛОСТНОГО ПРИРОДНОГО РЕСУРСА
С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ).**

Власова Е. Я.,

Уральский государственный горный университет

г. Екатеринбург

Яндыганов Я. Я., Фоменко Д. В., Хуан Фуджун (КНР),

Уральский государственный экономический университет

г. Екатеринбург

Ключевые слова: горнодобывающая промышленность, ущерб, целостный природный ресурс, повышение конкурентоспособности.

Аннотация. В данной статье авторы предприняли попытку выявления сущности причин деградации экосистемы региона по основным элементам ее функционирования и направления обеспечения эколого-экономической безопасности территорий крупных центров промышленности, на основе предложенной ими концепции целостного природного ресурса при добыче «полезных» ископаемых с целью повышения конкурентоспособности.

В течение длительного периода вовлечения в хозяйственный борот богатейших ресурсов «старопромышленного Урала» и столь же длительный период их использования по принципу ведомственного, узкоотраслевого подхода привели к существенной деградации его экосистемы по основным элементам ее функционирования: изменение качества воздушной среды в крупных центрах промышленности, изменение гидрологического режима (количественно и качественно), агроценоза, причем с влиянием на экосистему сопредельных территорий вследствие их всеобщности, взаимосвязи, взаимовлияния и взаимообусловленности.

Причиной является продолжение практики получения выгоды от извлечения, использования одного или ограниченного количества компонентов, свойств из комплексных ресурсов, и пренебрежения полезностью остальных (в силу неопознанности свойства, отсутствия соответствующей технологии) и «превращения» их в отходы, эмитирующие в экосистему с большими ущербами по ее составляющим и реципиентам.

Вышеуказанный подход препятствует воспроизводству такого элемента экосистемы, как главной производительной силы – населения, в больших масштабах сосредоточенного на горнодобывающих предприятиях и на промышленных территориях, в силу отсутствия обеспечения экологической и продовольственной безопасности. Обеспечение продовольственной безопасности требует улучшения условий воспроизводства продуктов питания, а

для этого – воспроизводства земельного ресурса, средств и предметов труда.

В данной статье авторы предприняли попытку выявления сущности причин этого процесса на основе предложенной ими концепции целостного природного ресурса при добыче «полезных» ископаемых, полагая при этом, что неполезных веществ в природе нет: полезно не только то, что используется при достигнутых знаниях, технологиях, но и все компоненты целостного ресурса и то, что относится к эмиссии «отходов».

Существующая практика добычи минеральных ресурсов, оценки эффективности их использования, как на зарубежных, так и на Российских горнодобывающих предприятиях (ГДП) характеризуется узковедомственным подходом, при котором из объективно комплексного ресурса реализуется один или ограниченное количество составляющих (элементов). Остальные в лучшем случае остаются незадействованными в хозяйственной деятельности, а в худшем – приводятся в состояние невозможности использования в данном производстве при достигнутой технологии (т.е. превращаются в отходы). Это обуславливает низкий уровень экономической эффективности использования добытого ресурса, не говоря уже об экологической и социальной эффективности. Второй аспект заключается в том, что образующиеся отходы оказывают негативное воздействие на экосистему вследствие ее загрязнения, снижения первоначальных свойств (наносится ущерб экосистеме), на условия проживания и жизнедеятельности людей (ущерб социальный). Таким образом, обнаруживается основное противоречие в характере природопользования: между объективным общим характером природно-ресурсного потенциала (ПРП), способного удовлетворять разнообразные потребности в комплексе свойств природных ресурсов разнообразных, множества природопользователей и частной, узковедомственной реализацией единичных свойств (а в последствии с приложением труда на их

подготовку) в интересах одного или ограниченного количества потребителей, пользователей.

При этом очевидно то, что на всех этапах: разведки, подготовки, извлечения ресурса затрачивается труд, и тем самым происходит трансформация комплекса потребительских свойств ресурса в потребительные стоимости. А поскольку реализуется только часть ресурса, значит реализуется только и часть созданной потребительной стоимости, «обеспечивая» низкую экономическую эффективность, теряя остальную часть. Остальная (а может быть и основная) часть созданных потребительных стоимостей «направляется» в процессе нанесения экологического и социального ущерба, т.е. уже созданной стоимостью ослабляется объективная полезность экосистемы, затрудняется реализация социальных потребностей.

Исходя из этого, явно несостоятельного с точки зрения рационального природопользования анализа авторы сформулировали концепцию целостного ресурса (КЦР), основное содержание которой сводится к следующим постулатам:

1. В формировании всех, так называемых «полезных ископаемых» участвовало большое количество вещественных компонентов природы, часть которых вошла в состав этого ископаемого, а часть способствовала этому, формируя и поддерживая условия для этого: влажность, давление, температура, наличие воздуха, газовых составляющих.

2. Без участия названных сопутствующих элементов авторы считают невозможным (объективно) формирование свойств, качеств структуры «полезного» компонента.

3. Поскольку весь процесс добычи (включая этапы разведки, подготовки месторождения, извлечения, обогащения) сопровождается приложением труда, то объективные свойства всех элементов этого комплексного ресурса (потребительские свойства) трансформируются в потребительные стоимости, причем, даже небольшое количество труда обеспечивает формирование цепной

реакции полезностей-потребительных стоимостей. Иными словами, имеет место тот факт, что часть потребительных стоимостей создается «попутно», без затрат конкретного труда на трансформацию конкретного компонента. Дело в том, что из недр извлекается единый, целостный ресурс и на это затрачивается общий труд (рисунок 1.)

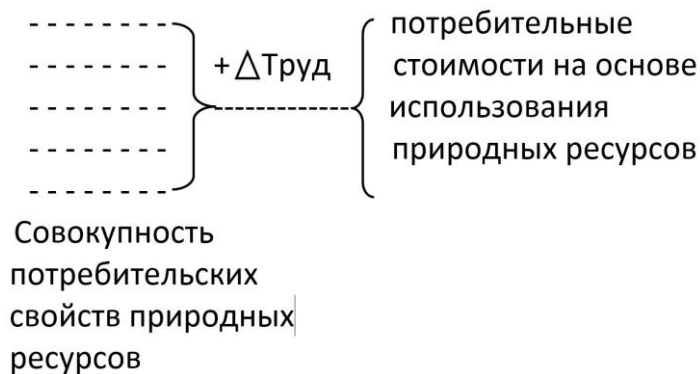


Рисунок 1 – трансформация потребительских свойств природных ресурсов и объектов в процессе природопользования [3, с. 635].

4. В результате приложения труда и трансформации экономической сущности природного вещества формируется сырье, как основное, на добычу которого направлено усилие предпринимателя, реализующего в последствии стоимость конкретного полезного компонента, так и попутное сырье (ПС), обладающее также потребительной стоимостью.

Подход, концепция комплексного (целостного) ресурса, при разработке и добыче ресурсов создает предпосылки для обоснования методики оценки и сравнения результатов, последствий эффекта и эффективности самой деятельности по добыче природных минеральных ресурсов. При существующей практике «добычи полезных ископаемых», основанной на ведомственном, узкоотраслевом подходе, «полезной» считается только часть ресурса, добываемого в интересах одного природопользователя, остальные элементы целостного ресурса в лучшем случае остаются незадействованными, а в худшем (большинстве случаев) превращаются в отходы: стоки рудников, шахт, откачиваемых в открытую экосистему; запыленный и

загрязненный воздух также выбрасывается в атмосферу открытой экосистемы, в том числе и метан. Так называемая «пустая порода» складировается на территориях, отведенных площадках.

С точки зрения вышеназванных показателей: результат, эффект, эффективность можно проследить это явление.

1. Так, «пустая порода» (за редким исключением, когда используется в самих подземных выработках, пространствах для закладки пустот, или участвуют в «оставлении целиков» для поддержания «крыши») складировается на ландшафте. При этом не реализуется уже созданная стоимость при их добыче (S1), она постепенно теряется на этих «отвалах пустых пород» под воздействием естественных процессов и в этом же процессе происходит одновременно нанесение ущерба экосистеме с социальными (C1), экономическими потерями, поскольку ухудшаются условия использования других компонентов открытой экосистемы в зоне функционирования и воздействия шахт, рудников, т.е. наносится ущерб элементам экосистемы (У), с цепной реакцией последствий: экономических (S2) и социальных (C2).

Пренебрежение объективным явлением как эффект эмерджентности приводит к противостоянию, «враждебности» использования отдельного элемента комплексного ресурса к остальным: так, например, при добыче «полезного компонента» (угля, руды) остальные элементы: вода, попутная руда («пустая порода»), метан, вскрышная порода, в основном рассматриваются как отрицательный вредный фактор, снижающий «эффективность» добычи «полезного» компонента, так как используется при этом только один критерий – экономический, пренебрегая критериями: экологическим и социальным. Причем, это узаконено при рыночной (конкурентной) экономике, так как частный подход «не терпит» интересы остальных.

С точки зрения формирования свойств, качеств «полезного компонента» объективным является учет эффекта эмерджентности, свойства, качества одного элемента сформировались при участии

остальных. Данный естественный объективный процесс обнаруживает необходимость участия всех элементов, условий формирования комплексного ресурса, т.е. их долю в возможном результате использования первого.

Для оценки эффективности (социально-эколого-экономической) использования отходов, попутно добываемых ресурсов на взгляд авторов возникает объективная необходимость выявления одного важного обстоятельства-для каких направлений использования отдельных потребителей сохраняется их полезность, пригодность, востребованность.

Наиболее удачной методологической основой для этих исследований по мнению авторов является кластерный подход. По исследованиям данной проблемы, проведенным нами на предприятиях Уральской горно-металлургической компании (УГМК) эти ресурсы и отходы по названным критериям можно проранжировать следующим образом (Таблица 1).

Обобщение и анализ представленной классификации попутных ресурсов и отходов на ГДП позволяет ответить на ряд научно-практических вопросов:

- в каких случаях, по каким ресурсам сохраняется наибольшая степень «сохранения» природных (естественных) их свойств, качеств для возможного «перевода» их в статус «вторичных ресурсов» (ВР);

- какова наибольшая эффективность их использования, особенно без крупных затрат на подготовку. Так, например, по исследуемым объектам доля возможного использования этих ресурсов и отходов для планировки территории, создания дамб, насыпей достигает 96% от добываемой массы (исключение составляют компоненты, переходящие в статус «опасных веществ» при взаимодействии с влагой воздуха и свободным кислородом;

- какова доля возможного их использования для производства строительных материалов. По нашим оценкам эта доля может достигать 80%;

Таблица 1 – Виды попутных отходов и возможные варианты их использования

№п/п	Вид попутного ресурса, отходы	Возможность использования
1	Все извлекаемые твердые ресурсы, образующиеся отходы после селективного извлечения «нужного» для отдельных потребителей отдельных компонентов.	Планировка территорий, отсыпка дамб, выторфовка заболоченных угодий для последующего размещения объектов, в качестве сырья для получения строительных материалов, для последующего использования элементов целостного ресурса после подготовки, в том числе для извлечения их и использования.
2	Водные ресурсы, шахтный водоприток, водоотлив в зависимости от пригодности для использования, находящихся ингредиентов попутных ресурсов (особенно тяжелых металлов, солей Са, Mg, обуславливающих «жесткость воды»). В ряде случаев этот ресурс может быть востребован в процессе количественного и качественного воспроизводства.	Использование для: - организация хоз-питьевого водоснабжения; - подготовка и закачивание в подземные горизонты для пополнения запасов воды (магазинирование)[2]; - отлив на рельеф, пополнение ресурсов поверхностных вод после незначительной подготовки (очистки); - создание искусственных водных объектов (после незначительной подготовки в ряде случаев) с целью их последующей эксплуатации в рыбохозяйственных и рекреационных целях; - для технологических нужд самого предприятия или с передачей (транспортировкой) для других водопотребителей и водопользователей (транспортировка сыпучих материалов, в с/х водоснабжении для орошения, полива (при незначительной подготовке – отстаивании, предварительной инфильтрации); - для пылеподавления в карьерах самих предприятий или других потребителей с транспортировкой.
3.	Газовая составляющая, в т.ч. метан, воздух	- метан, не извлекаемый в настоящее время на многих ГДП составляют большую опасность аварий, катастроф; при извлечении возможно использование для получения множества ценных продуктов химического производства- формальдегида, ацетилен, сероуглерода, хлороформа, синильной кислоты, сажи, в качестве топлива. По современным представлениям, оценкам, выброс метана в атмосферу представляет собой фактор развития «парникового эффекта» на планете. -Извлекаемый из ЗП запыленный, загрязненный воздух после очистки подготовки пополняют атмосферный воздух в районе функционирования ГДП (особенно в условиях застойных атмосферных процессов) и может быть использован повторно.

- какова доля возможного их использования в качестве пополнения сырьевых ресурсов самих предприятий.

По предложению и обоснованию (А.А. Козицына и Я.Я. Яндыганова) этого подхода на Среднеуральском медеплавильном заводе это составило значительную часть приходной части баланса потребляемого сырья, поскольку, например, содержание меди в собственных отходах Среднеуральского медеплавильного завода (СУМЗ) были сравнимы с добываемыми рудами. Актуальность усилилась тем, что содержание меди в отходах СУМЗ составили 0,5%, т.е. почти как в первичном сырье. По тем же оценкам авторов, потери «полезных компонентов» в отходах (на полигонах открытого, свободного, в условиях действия атмосферных явлений: температура, осадки) составили до 0,1% от исходного, а за счет «старения» - тоже около 0,1%. В итоге на заводе было использовано до 1 млн. тонн собственных «отходов» [5].

При анализе предпосылок организации использования отходов на ГДП с целью определения приоритетности мероприятий необходимо установить (желательно количественно) в каком случае, имеется в виду использование твердых, жидких, газообразных отходов, имеет место максимум потерь в свойствах и качествах. Так, непосредственный выброс в атмосферу (а не сбор в емкости) откачиваемого метана приводит к разбавлению атмосферным воздухом и рассеиванию, т.е. потери можно оценить в 100% по этому компоненту. При этом повышается опасность усиления «парникового эффекта».

Сброс откачиваемых шахтных вод на рельеф (а поступают они в водные объекты, фактически пополняя водные ресурсы), которые впоследствии могут быть дренированы в шахты, рудники. При этом могут наблюдаться следующие последствия: загрязнение водных ресурсов (подземных, поверхностных) и формирование цикла «откачка на поверхность-проникновение повторно в шахты – откачка» с большим энерго- и ресурсопотреблением. Положительный результат (эффект) возможен только в случае

откачки вод с низкой минерализацией и использования непосредственно, не включая в «круговорот» воды в недрах.

Можно предположить сравнительно меньшие потери свойств, качеств, компонентов твердых отходов, но они тоже «стареют» при воздействии атмосферных процессов. В этом случае необходим более точный учет временного аспекта. Старение материалов, содержащих серу, хлор, бром, кадмий, свинец, хром, олово, серебро, золото, ртуть, мышьяк, также приводит к отравлению ими почвы, воды с последующей миграцией. Чем выше растворимость тяжелых металлов, тем сильнее их негативное воздействие на биологическую активность почв: они, в частности, снижают ферментативную активность почвы. Эти металлы образуют стабильные комплексы, конкурируют с микроэлементами как естественные хелатообразователи. К микроэлементам относятся В, Mn, Sn, Cu, Mo, Co, Ni, Li, Se, I, Cl, Br, As. Компонентами молекул ряда ферментов являются Mo, Zn, Cu. Марганец активизирует ряд ферментов азотного обмена, биосинтеза, важнейших фитогормонов, которые способствуют образованию витамина С у высших растений [4].

Оценку эффективности использования отходов, попутной продукции. Предлагаемую авторами, целесообразно производить в сопоставлении с существующей методикой.

Продолжающаяся практика оценки результатов использования отходов, попутной продукции и их результативности (эффективности) учитывает в основном экономический результат (а не удовлетворение потребностей - эффект) и необходимые затраты на достижение. При этом абсолютно игнорируется возможный экологический ущерб и социально-экономические последствия, особенно в случае, когда этот процесс затрагивает возможности использования общих (сопредельных для ряда территорий) объектов природы, которым могут быть нанесены воздействия, они могут снизить и даже потерять многие свойства и качества в результате воздействия отходов. Более того, эти отходы и

возможная попутная продукция (также превращенная в отходы) размещается на полигонах, хранилищах, а это есть ни что иное как замораживание, потеря стоимости, полученной в процессе природопользования. Это можно представить по схеме:

$$E_1 = \frac{P}{3} - П_1 - П_2, \text{ где}$$

E_1 – эффективность использования отходов и попутной продукции при сохраняющейся методике;

P – результат (в основном экономический);

$З$ – затраты на получение основной продукции (нужного, «полезного» компонента), хотя часть затрат уже направлена на превращение природного вещества в сырье (по К. Марксу). Эти затраты не учитываются при расчетах и просто теряются, т.к. не используется эта часть созданной стоимости, она направляется в отвалы, отходохранилища.

$П_1$ – потеря стоимости, созданной попутно при получении «полезного» компонента из целостного ресурса, но не используемой.

$П_2$ – косвенные потери – результат диффузии воздействия отходов на экосистему.

Показатель E весьма низок, т.к. незначительна величина самого результата (P), т.к. в настоящее время в среднем на планете из 100 тонн добытого сырья «в дело» доходит около 2 тонн.

Учет принципов комплексности (целостности) ресурса, учет возможных экологических последствий в масштабе экосистемы (пусть даже локальной в первом приближении), учет социальных последствий, учет территориальной ограниченности ресурса и связанное с ним удорожание на транспортировку, превышение спроса над предложением в конкурентной экономике, влияние НТП на процесс познания новых свойств и качеств ресурсов, отходов, попутной продукции и др. должны быть положены в основу методики расчета эффективности.

При этом возможна. предлагаемая авторами, схема расчета эффективности:

$$E_2 = \frac{\mathcal{E}_{\text{экол}} + \mathcal{E}_{\text{экон}} + \mathcal{E}_{\text{соц}}}{\sum Z}, \text{ где:}$$

E_2 –эффективность рационального использования ресурсов, попутной продукции, отходов (условно можно назвать «абсолютной эффективностью»);

$\mathcal{E}_{\text{экол}}$ – экологический эффект, т.е. удовлетворение потребностей объектов природы в процессе сохранения их потенциала, потребностей в сохранении потенциала самовоспроизводства, самовосстановления, ассимиляционного потенциала экосистемы;

$\mathcal{E}_{\text{экон}}$ – экономический эффект – удовлетворение потребностей в ресурсах, свойствах, качествах объектов природы, большого количества потребителей, пользователей, «приуроченных» к этому ресурсу, объекту природы (хотя бы на первом этапе оценки).

$\mathcal{E}_{\text{соц}}$ – эффект удовлетворения потребностей населения на данной экосистеме (где осуществляется процесс использования ресурса, объекта природы, размещаются и утилизируются отходы).

В самом общем случае:

$\mathcal{E}_{\text{соц}} = \mathcal{E}_{\text{усл. прож}} + \mathcal{E}_{\text{пред. заб.}} + \mathcal{E}_{\text{эст.}} + \mathcal{E}_{\text{рекр.}} + \mathcal{E}_{\text{сопр. терр.}}$, где:

$\mathcal{E}_{\text{усл. прож}}$ – эффект (удовлетворение условиями проживания), количественный показатель эффекта может быть выражен показателем миграции (его снижением, прекращением) по экологическому фактору;

$\mathcal{E}_{\text{пред. заб.}}$ – эффект от предотвращения заболевания и связанного с этим фактором предупреждения экономических затрат [3];

$\mathcal{E}_{\text{эст.}}$ – эффект (удовлетворение эстетических потребностей), показатель которого может быть учтен в $\mathcal{E}_{\text{усл. прож}}$ или в $\mathcal{E}_{\text{рекр.}}$;

Эрекр. – эффект (удовлетворение рекреационных потребностей), в первом приближении количественно может быть оценен доходом от туризма.

Эсопр. терр. – эффект (удовлетворение потребностей) природопользования на сопредельных территориях.

Изучение, анализ современного уровня, масштабов образования отходов и их использования на горнодобывающих предприятиях объективно обуславливает организацию системы взаимодействия предприятий в этом процессе.

Результативность предлагаемого подхода необходимо при этом оценивать с позиций экономии ресурсов, снижения затрат на их добычу и удовлетворение потребностей. Дело в том, что продолжающаяся практика извлечения «полезного компонента» из комплексного ресурса в интересах отдельного потребителя, пользователя существенно снижает результативность (эффективность) функционирования исследуемых предприятий, особенно в случае их функционирования в единой системе горнодобывающих, перерабатывающих предприятий.

В работе, оценка результативности объединения действий, взаимодействий предприятий по использованию отходов, попутной продукции произведена на основе кластерного принципа, подхода [2].

При этом возможны следующие направления оценки эффективности:

1. Сопоставление затрат на «доведение» статуса «отходы» в статус «вторичные ресурсы» и затрат на попытку ликвидировать негативные последствия из-за поступления, хранения отходов в экосистеме.

2. Сопоставить затраты на своевременное использование отходов (по мере их образования) и затраты на предупреждение потерь свойств и качеств этого попутного ресурса.

3. Сопоставить затраты на использование отходов на самом ГДП где они образуются и затраты на их использование на других предприятиях.

4. Сопоставить затраты ГДП на использование или хранение отходов и затраты на предупреждение экологического, социального ущерба в регионе с учетом сопредельных территорий.

Концепция целостного ресурса, позволяет не только реально оценивать эффективность использования добываемого ресурса, но и поддержание, обеспечение условий охраны окружающей природной среды с последующими экологическим и социальным эффектами.

Авторы исходят из того положения, если при формировании, впоследствии в использовании целостного ресурса учитывается закон эмерджентности, очевидно, что участие в этих так называемых «отходах», а более удачно - попутного сырья, сопровождается формированием природно-ресурсной ренты (ПРР). Если будущие отходы участвовали в формировании потребительной стоимости, то доля их участия в этом должна предусматривать возможность использования части (ПРР) для целей предупреждения негативных последствий при внесении и «хранении» их в экосистеме. По правилу меры преобразования природных систем, хозяйственное воздействие затрагивает не только ту систему, на которую оно направлено, но и ее подсистемы, «стремящиеся» нивелировать производимые изменения. В связи с этим расходы на преобразование природы не ограничиваются лишь изменениями на непосредственно планируемые воздействия, распространяются на сопредельные территории.

В настоящее время в основном установилась тенденция изъятия природно-ресурсной ренты, но в то же время остается нерешенной проблема ее использования для поддержания этого самого природно-ресурсного потенциала, на основе которого формируется природно-ресурсная рента. Не решая эту проблему

практика природопользования обязательно становится «проедающей», истощительной, так как сама естественная основа ПРП не обеспечивает саморегуляцию без целенаправленной поддержки.

В научных исследованиях, а в последующем – при принятии практических решений объективно необходимой становится проблема количественного определения, установления доли ПРР, оставляемой у природопользователя для осуществления системных во времени и пространстве мероприятий по максимальному предупреждению деградации ПРП.

Из-за сложности самой экосистемы и протекающих в ней процессов, сложности установления зависимости между человеческой деятельностью и качественными, количественными параметрами экосистем авторы предлагают оценивать величину оставляемой у природопользователя части ПРР для поддержания ПРП в размере средств, условий, затрат, обеспечивающих максимальное снижение, предотвращение негативного воздействия на окружающую природную среду. Очевидно при этом, что человек не может обеспечить 100%-ное предотвращение негативных последствий в природопользовании, он должен стремиться к этому, одновременно «полагаясь» при этом частично на ассимиляционный потенциал экосистем. Поскольку этот потенциал во многом ослаблен и имеют место последствия предыдущих воздействий в виде накопленных отходов, изменений в экосистеме и ее элементах, то средства в форме части ПРР, оставляемой у природопользователя должны направляться именно в двух этих направлениях:

- ликвидация ранее нанесенного «экологического следа»;
- постепенное достижение экологической ликвидности предприятий-природопользователей.

Для практического определения масштабов этих мероприятий можно воспользоваться существующей методикой оценки предотвращенного экологического ущерба при осуществлении

природоохранных мероприятий, условно приравняв необходимые суммарные затраты $\sum Z_i$ и предотвращаемый ущерб $\sum U_{\text{пред}}$:

$$\sum Z_i = \sum U_{\text{пред}}$$

Общая величина предотвращенного экологического ущерба в результате природоохранной деятельности территориальных природоохранных органов определяется по формуле:

$$U_{\text{пр г}} = \sum U_{\text{пр гп}} * K_{\text{и}}, \text{ где:}$$

$U_{\text{пр г}}$ - оценка в денежной форме общей величины предотвращенного экологического ущерба на территории рассматриваемого г-го субъекта РФ по всем направлениям природоохранной деятельности территориальных органов системы Госкомэкологии России в течение отчетного периода времени, тыс. р.;

$U_{\text{пр гп}}$ - оценка в денежной форме величины предотвращенного экологического ущерба по п-му направлению деятельности в течение отчетного периода времени, тыс. р.;

$K_{\text{и}}$ - коэффициент индексации базовых нормативов платы, определяется по формуле:

$$K_{\text{и}} = \frac{K_{u_m}}{K_{u_{y0}}}, \text{ где:}$$

K_{u_m} - коэффициент индексации платы текущего года по отношению к 1992 г.;

$K_{u_{y0}}$ - коэффициент индексации платы года, указанного в таблицах удельных показателей ущерба, по отношению к 1992 г.

Список литературы

1. Реймерс Н. Ф. Экология от А до Я. Словарь-справочник, М.: Экономика.
2. Скалин А. В., Скалин В. А., Яндыганов Я. Я. Об источниках водоснабжения г. Екатеринбурга в чрезвычайных ситуациях // Чистая вода России 2001: Тезисы докладов VI международного

симпозиума (г. Екатеринбург, 17-21 апреля 2001). Екатеринбург: УрО РАН, 2001.

3. Яндыганов Я.Я. Эколого-экономическое эссе (аспекты: регион, предприятия) [текст]: [монография] /Я.Я. Яндыганов, Е.Я. Власова. Урал. гос. экон. ун-т.- Екатеринбург, 2012.
4. Яндыганов Я.Я., Власова Е. Я., природно-ресурсная рента – экономическая база рационального природопользования. [Текст]: [монография]. Екатеринбург, издат-во Урал. гос. экон. ун-та, 2011.
5. Яндыганов Я.Я., Козицын А.А., Носов А.А., Федоров М.В. Экологические риски (оценка и механизм страхования) Урал. гос. экон. ун-т.- Екатеринбург, 2002.

Контактная информация:

Власова Екатерина Яковлевна

e-mail: katjav@mail.ru

Яндыганов Яков Яныбаевич

e-mail: katjav@mail.ru

Фоменко Даниил Вячеславович

e-mail: katjav@mail.ru

Минин Иван Вадимович

e-mail: katjav@mail.ru

УДК 339.137.2

ЕВРОПА И АЗИЯ - КОНКУРЕНЦИЯ НА ТУРИСТИЧЕСКОМ ПОЛЕ

Вязовская В.В.

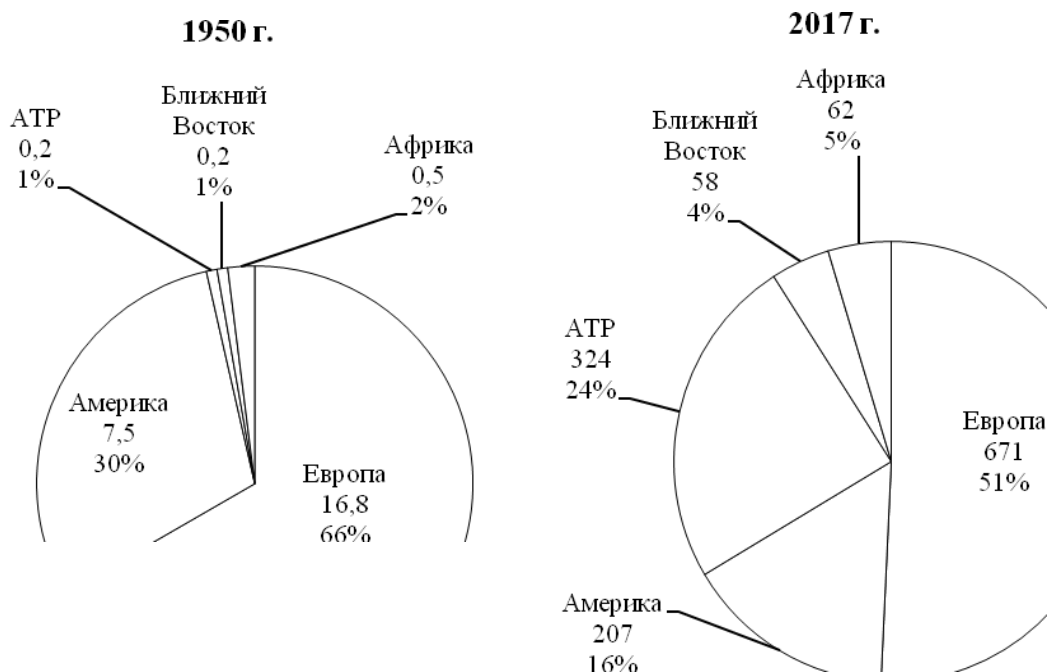
*Уральский государственный экономический университет,
г. Екатеринбург*

Ключевые слова: мировой рынок туристских услуг, конкуренция, туристские дестинации, туристские прибытия, доходы от туризма

Аннотация. в статье рассматриваются основные экономические показатели развития Европейского и Азиатско-Тихоокеанского туристских макрорегионов. Представлена краткая характеристика рядараствующих туристических рынков. Выделены ключевые факторы, способствующие росту конкурентоспособности азиатских стран на мировом рынке туристских услуг.

Роль международного туризма в развитии мирового хозяйства, а также повышении благосостояния отдельных стран и регионов становится всё более значимой на фоне интенсивных процессов глобализации. Туристская индустрия не только создает дополнительные доходы для национальной экономики, основываясь на эффекте мультипликатора, но и вносит вклад в формирование имиджа страны на политической арене, расширение культурных и гуманитарных связей[1, с.11-13, 25-26]. В связи с этим, вопросы конкуренции в сфере международной торговли туристскими услугами становятся всё более актуальными.

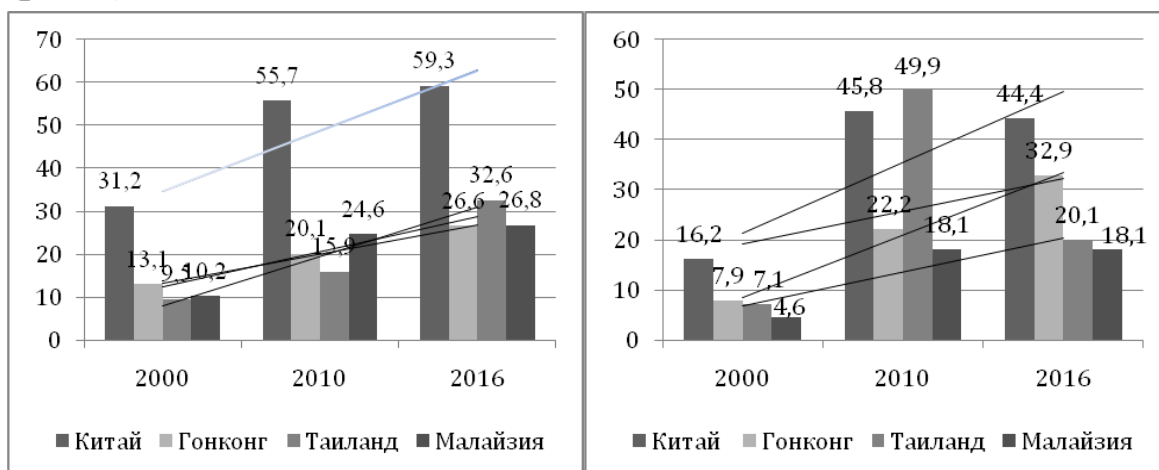
Так, в течение продолжительного времени (с середины XX в.) в конкурентной борьбе между туристскими дестинациями традиционно одерживали победу страны Западной Европы и США. Однако, начиная с 2000-х гг. инициативу по количеству туристских прибытий и доходов от туризма перехватили азиатские страны (рис. 1). Например, Азиатско-Тихоокеанский регион(далее - АТР) сместиламериканского конкурента, длительное время находившегося на 2-ой позиции в мире по туристским прибытиям. Экономическое отражение конкуренции за туристов представлено в растущих трендах азиатских направлений и замедлении европейских дестинаций.



Источник: составлено по данным [1;2, p.19].

Рисунок 1 – Изменение доли регионов в распределении международных туристских прибытий, млн чел. и %

В первую очередь, экономические показатели туризма продемонстрировали значительный прирост в 2000-2016 гг. в Китае, Таиланде, Малайзии и Гонконге с сохранением растущего тренда (рис.2).



Источник: составлено по данным [3;4].

Рисунок 2 – Международные туристские прибытия и доходы от въездного туризма в странах Азиатско-Тихоокеанского региона, млн чел. и млрд долл.

Самый значительный темп прироста 2000/2016 гг. по туристским прибытиям отмечается у Таиланда (243%), а по доходам

от въездного туризма – у Гонконга (316%).

В том же рассматриваемом периоде у ведущих дестинаций Европы рыночная результативность постепенно замедляется (рис. 3).

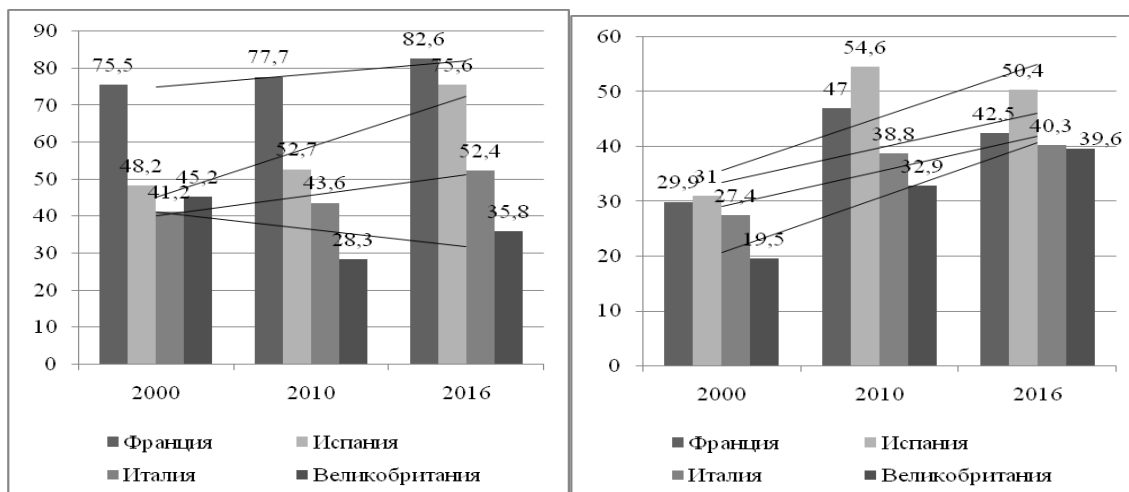
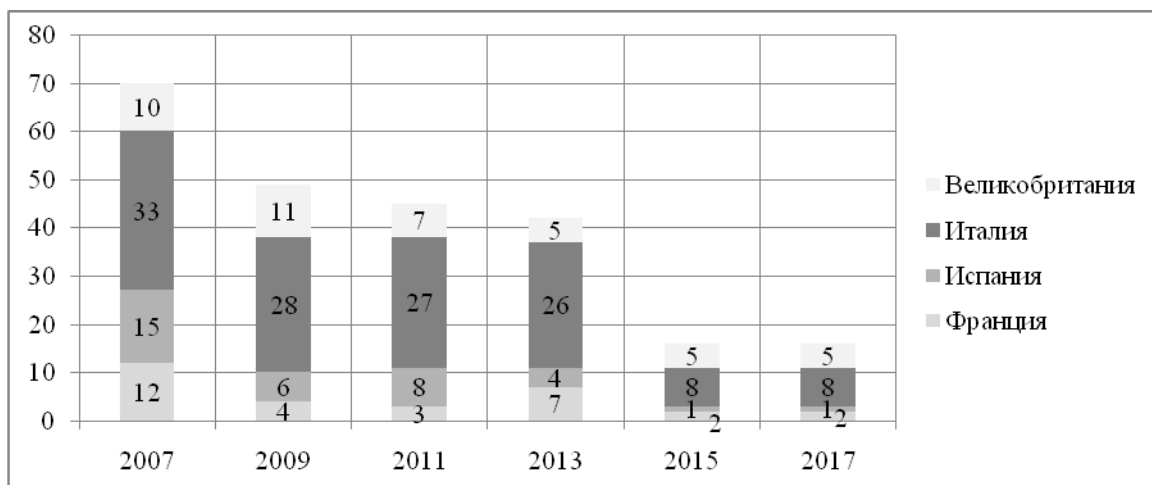


Рисунок 3 – Международные туристские прибытия и доходы от въездного туризма в странах Европы, млн чел. и млрд долл. [3;4].

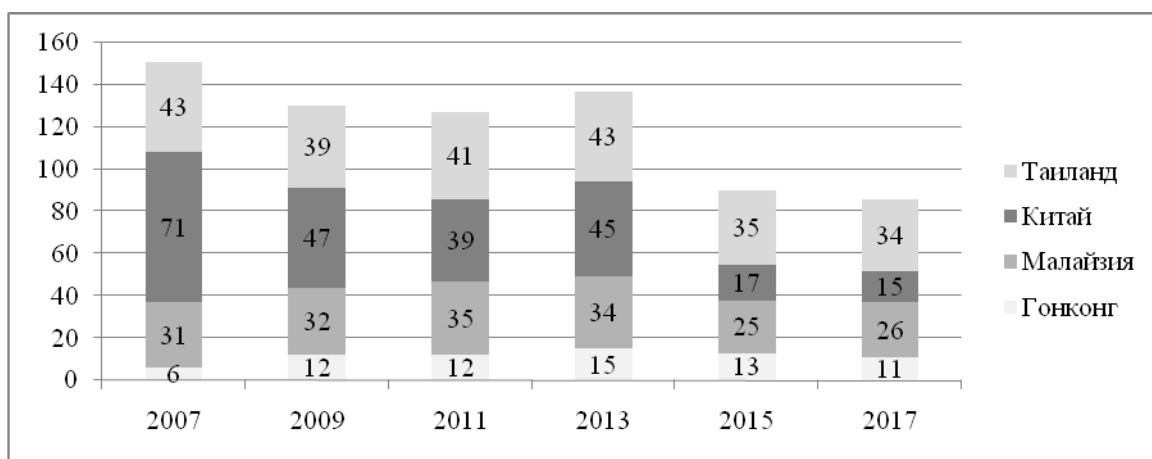
Так, максимальный темп прироста туристских прибытий составил 56% (Испания), а в Великобритании при снижении туристского въездного потока на -21% отмечается максимальный для этой группы темп прироста дохода от въездного туризма (103%).

Показатели конкурентоспособности рассматриваемых стран, выраженные в рейтинговых позициях по туризму и путешествиям Всемирного экономического форума, также демонстрируют положительную динамику (рис. 4,5). Наиболее интенсивным продвижением по рейтингу характеризуются страны АТР. Так, Китай с 71-ой позиции в 2007 г. поднялся до 15-ой в 2017 г. При этом Испания, занимавшая 15-ю позицию в 2007 г., в 2015-2017 гг. поднялась на 1-е место рейтинга. Гонконг по уровню конкурентоспособности находился наравне с Великобританией и занимал позиции выше Италии в 2007-2013 гг. Однако, по итогам 2015-2017 гг. ни одно из азиатских направлений не вошло в первую 10-ку рейтинга, в отличие от европейских конкурентов.



Источник: составлено по данным [5;6;7;8;9;10].

Рисунок 4 – Конкурентоспособность стран Европы, место в рейтинге Всемирного экономического форума.



Источник: составлено по данным [5;6;7;8;9;10].

Рисунок 5 – Конкурентоспособность стран Азиатско-Тихоокеанского региона, место в рейтинге Всемирного экономического форума

Если рассматривать конкурентные преимущества, которые обусловили позиции стран в рейтинге, то можно прийти к выводу, что набор факторов конкурентоспособности у европейских стран является сбалансированным по всем структурным элементам рейтинга. Страны АТР имеют более высокие результаты по отдельным факторам, улучшение которых и влияет на их продвижение в рейтинге за рассматриваемый период.

Например, для Китая ключевым конкурентным преимуществом стали качественные и количественные показатели по природным и культурным ресурсам; для Малайзии – конкурентоспособная ценовая политика; для Таиланда природные

ресурсы и также ценовая конкурентоспособность. Гонконг, занимающий наиболее высокую позицию в рейтинге относительно других рассматриваемых азиатских стран, обладает наибольшим количеством факторов конкурентоспособности: ценовая политика, бизнес-среда, уровень безопасности, развитие информационных и телекоммуникационных технологий, приоритеты в развитии туристического сектора со стороны государства, транспортная инфраструктура.

Таким образом, конкуренция между европейскими и азиатскими туристическими дестинациями на сегодняшний день принимает конкретное экономическое выражение в виде показателей туристских прибытий и доходов от въездного туризма. Традиционно дестинации Европы удерживают ведущие позиции в рейтинге конкурентоспособности, а также по экономическим показателям туризма. Однако ряд азиатских стран демонстрирует рекордные темпы прироста туристских прибытий и доходов, а также с каждым годом совершенствует и наращивает конкурентные преимущества, что постепенно выводит их на ведущие позиции на мировом рынке туристских услуг.

Список литературы

1. Конкурентоспособность стран на мировом рынке туристских услуг [Текст] : [монография] / Л.М. Капустина, В.В. Вязовская; М-во образования и науки РФ, Урал. гос. экон. ун-т. — Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2017.
2. Galasyuk S. The European region in structure of the world tourist market // Socio-economic research. 2010. №41. Pp. 18-22.
3. 2017 International Tourism Results: the highest in seven years // World Tourism Organization.— 2018. Press release №18003. URL: <http://media.unwto.org/press-release/2018-01-15/2017-international-tourism-results-highest-seven-years>

4. UNWTO Tourism Highlights, 2001 Edition. – World Tourism Organization. 2001. URL: http://tourlib.net/wto/WTO_highlights_2001.pdf
5. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2007. – World Economic Forum, 2007. URL: <http://www3.weforum.org/docs/TTCR07/>
6. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2009. – World Economic Forum, 2009. URL: <http://www3.weforum.org/docs/TTCR09/>
7. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2011. – World Economic Forum, 2011. URL: <http://www3.weforum.org/docs/TTCR11/>
8. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2013. – World Economic Forum, 2013. URL: <http://reports.weforum.org/travel-and-tourism-competitiveness-report-2013/>
9. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2015. – World Economic Forum, 2015. URL: <http://reports.weforum.org/travel-and-tourism-competitiveness-report-2015/>
10. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2017. – World Economic Forum, 2017. URL: <http://reports.weforum.org/travel-and-tourism-competitiveness-report-2017/>

Контактная информация:

Вязовская Вероника Владимировна

veronika.vyazovskaya@gmail.com

УДК 33

**ИНТЕРПРЕТАЦИЯ СТАНДАРТОВ КАЧЕСТВА ISO 9000:
ВОЗМОЖНЫЕ ОШИБКИ В ПОНИМАНИИ СУЩНОСТИ
СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА**

Гаврилова Л. А., Тимофеев С. В.

Ключевые слова: стандарт ISO, система менеджмента качества, документы, записи, процессы жизненного цикла продукции.

Аннотация. в статье приведен анализ возможных ошибок в понимании положений стандарта ISO 9001. Определен вектор совершенствования СМК для образовательных организаций.

Стандарт ISO 9001 «Системы менеджмента качества. Требования», в определенном смысле похож на современное искусство. ISO 9001 как абстрактная картина: сделан в Международной организации по стандартизации, так что каждый должен вступить с редакторами стандарта в «творческое сотрудничество» и домыслить для себя то, чего там нет.

К примеру, методологии достижения соответствия требованиям. Данная особенность стандарта не является ошибкой, но сознательной политикой. Нельзя прописать методы достижения соответствия и при этом сохранить универсальность стандарта и возможность внедрять его на предприятии любого размера и с любой спецификой.

Чем документы отличаются от записей?

В ISO 9001 приводятся несколько типов документов, но все они абстрактны. На конкретных предприятиях, разумеется, нет документации, называемойся: запись такая-то или документированная процедура такая-то. На практике у многих внедряющих стандарт руководителей есть трудности с определением того, что в их случае является записью, а что документом. Несколько рассеивает туман терминологический стандарт серии ISO 9000 «Основные положения и словарь», где есть два отдельных термина: «запись» и «документ». «Запись» – это документ, содержащий достигнутые результаты или свидетельства осуществления деятельности». «Документ» же, согласно пункту

3.7.2 представляет собой «информацию и соответствующий носитель». Таким образом, термин «запись» уже понятия «документ» – это только один из типов документов. Куда серьезнее ситуация с «записями» и «документированными процедурами», которые «содержат методы совершения действий». Один конкретный документ может в разное время или в разных обстоятельствах являться и записью, и процедурой.

Понимание структуры документации ISO 9001

Почти любое пособие, которое «разжевывает» положения ISO 9001 для новичков останавливается на этом вопросе. Но, поскольку в самом стандарте о части документации не сказано – она как бы «подразумевается». Ясно сказано про то, что на первом месте в иерархии документов СМК идут Политика и Цели в области качества, второй уровень – Руководство по качеству, далее – шесть обязательных процедур системы и записи по качеству. Остальные документы прямо не упоминаются, о них косвенно сказано: «документы, необходимые организации для обеспечения эффективного планирования, осуществления процессов и управления ими». Это такие документы, как планы, карты и схемы процессов, рабочие инструкции, формы и многое другое. Кое-какие проблемы с пониманием требований по документации может решить вспомогательный документ, выпущенный ISO – ISO 10013 «Рекомендации по документированию систем менеджмента качества». Но для этого нужно знать о существовании этого стандарта.

В чем должна заключаться ответственность высшего руководства?

Несмотря на то, что в стандарте есть соответствующий параграф, специально посвященный этому вопросу, требования в этом вопросе сформулированы весьма неоднозначно, так, что высшие руководители понимают их следующим образом: нужно выделить одного ответственного из своего числа и пусть занимается системой менеджмента качества.

Остальные самоустраниются от этой деятельности.

Эта трактовка, разумеется, не верна. Для внедрения и совершенствования СМК необходимо обеспечить возможность менять любые процессы организации, которые затронуты этой системой. Поэтому проекту создания системы качества по модели ISO жизненно необходима активная поддержка всех руководителей, ответственных за отдельные направления. Она определена как лидирующая роль руководства.

Что такое цели в области качества?

Стандарт ISO 9001 требует, чтобы цели в области качества были установлены, относились ко всем подразделениям и уровням управления [1]. У каждого отдела, структурного подразделения должны быть цели, проистекающие из общих целей организации в области качества. Цели должны быть измеримыми. Для них определяются показатели и критерии.

Ресурсы

Большой проблемой является управление ресурсами организации. ISO 9001 предлагает учитывать наряду с привычными ресурсами, также такие предметы, как природные ресурсы, знания, информацию и технологии. Современное общество предполагает обязательное наличие и использование информационных ресурсов и Интернет-технологий, что, в свою очередь, накладывает на организацию необходимость поддержания собственной информатизации на должном уровне.

Важность планирования ресурсов

Поскольку многие российские руководители привыкли к ситуационному реагированию и действуют в «режиме тушения пожаров», идея планировать ресурсы задолго до того, как они станут необходимыми, часто ими отвергается. А это одна из основополагающих идей, на которые опираются требования ISO 9001.

Как понимать, что такое «процессы жизненного цикла продукции»?

В документах ISO жизненный цикл понимается как стадии производства и использования продукции от первоначального замысла подготовки такой продукции до утилизации или послепродажного обслуживания. Однако, хотя по стандарту ISO 9001 и, вообще, по логике вещей, необходимо полностью контролировать все процессы, влияющие на качество – далеко не любая организация имеет дело с продукцией на всех этих этапах. Особенно это характерно для образовательной вертикали, когда вузы принимают обучающихся, прошедших обучение в школах, или средних профессиональных учреждениях и не влияют на качество образования до поступления в вуз.

В силу этого, построение эффективной образовательной вертикали между учебными заведениями разных уровней принимает особую важность в плане подготовки вузом обучающихся к продуктивной трудовой профессиональной деятельности.

Использование принципов, заложенных в стандартах ISO 9000, позволит руководству образовательных организаций эффективно строить свою деятельность [2], особенно в рамках постоянно меняющихся требований к реализации образовательных программ разных уровней.

Список литературы

1. Тимофеев С.В., Гаврилова Л.А. Стандарты качества серии ISO 9000 – основа формирования системы менеджмента качества персонала вуза/ Управление качеством высшего профессионального образования в условиях внедрения ФГОС: материалы III-ей межрегиональной конференции с международным участием (23 января 2013 г.). – Екатеринбург: УГМА, 2013. С.35 – 40
2. Гаврилова Л.А. Система менеджмента качества (СМК) как инструмент совершенствования системы управления в ВУЗЕ/

Социологический вестник. Вып. 44.- Екатеринбург; УГГУ, 2007.
С.4-13.

Контактная информация:
Гаврилова Людмила Анатольевна
e-mail: Lyusik14@mail.ru
Тимофеев Семен Викторович
e-mail: apotheosis@k96.ru

УДК 65.01

**АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ НА РАЗЛИЧНЫХ
СТАДИЯХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ОРГАНИЗАЦИИ НА
ПРИМЕРЕ ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМНЕФТЕПРОДУКТ»**

Ганай Е.В.

*Уральский государственный экономический университет, г.
Екатеринбург*

Ключевые слова: кризис, антикризисное управление, антикризисные меры.

Аннотация: Принятие управленческих антикризисных решений имеет значение на протяжении всего жизненного цикла организации, особенно в условиях сложной экономической ситуации. Использование антикризисной стратегии – это действенный способ снизить убытки и повысить эффективность работы, выявить существующие возможности и создать новые. В статье рассматриваются антикризисные меры, направленные на повышение эффективности функционирования организации.

В настоящее время российской экономике приходится функционировать в сложных кризисных условиях, оказывающих сильное влияние и на отдельные организации, и на все российское

общество в целом. Однако, несмотря на это, все субъекты хозяйственной деятельности должны обеспечить свое нормальное функционирование и устойчивое развитие.

Экономика России в последние годы сталкивается с влиянием целого ряда негативных факторов, отражающихся на ее состоянии. Отечественным организациям приходится работать в постоянно изменяющихся кризисных условиях и решать проблемы, вызванные и экономическими, и политическими факторами, что негативно влияет на их финансовое состояние и стабильное развитие.

Такие нестабильные экономические ситуации возникают по причинам, частично связанным с падением цен на энергоносители и изменениями мирового рынка, частично с антироссийскими санкциями стран ЕС, частично с неэффективным менеджментом. Это говорит о том, что существующая система экономического регулирования является недостаточно эффективной и неспособной к своевременной реакции на внешнеполитическое влияние[1]. В большей степени несбалансированность макроэкономической политики и принимаемых экономических решений сказывается на региональном уровне. Поэтому под влиянием мирового экономического кризиса и постоянных изменений в экономике именно для региональных организаций требуется применение эффективных антикризисных мер [2].

Современная организация на протяжении всего своего жизненного цикла сталкивается в хозяйственной деятельности с проблемами, возникающими под воздействием кризиса. Истоки кризиса могут быть различны. Причина может быть в экономическом кризисе, как региона, так и страны в целом, и даже мирового масштаба [3]. Такие явления трудно предсказывать из-за отсутствия единой описательной модели развития экономической системы. Кризисные явления ставят организации перед фактом скорейшего создания и внедрения антикризисных инструментов управления организацией, поскольку обычные методы управления

во время кризиса, изменившего внутренние и внешние условия хозяйствования, не дают требуемый экономический эффект.

Среди главных целей антикризисного управления субъекта экономики в РФ выделяют [4]:

- уменьшение отрицательных воздействий экзогенного и эндогенного характера;
- стабилизация рынков экономических отношений;
- увеличение эффективности хозяйственной деятельности;
- обеспечение социальной стабильности в обществе.

Однако многие организации используют антикризисное управление, как реакцию на резкие кризисные проявления. С точки зрения эффективности борьбы с последствиями кризиса, очевидна предварительная подготовка организации к усилению различных негативных проявлений.

Создание действующей постоянно антикризисной стратегии – это действенный способ снизить убытки и повысить эффективность работы организации, выявить существующие для этого возможности и создать новые.

Некоторые менеджеры полагают, что антикризисная стратегия нужна организации при угрозе банкротства, при наступлении кризисной ситуации в стране, при угрозах судебных разбирательств, которые могут повлечь значительные убытки и т.д. Они считают, что антикризисные меры следует применять тогда, когда финансовое положение организации становится неустойчивым. Поэтому, когда угроза на ранних стадиях еще не очевидна, они игнорируют ее, а внимание уделяют, когда кризис уже разразился. Другие специалисты считают такое управление неправильным, а выходом называют заблаговременное создание и применение антикризисной стратегии.

Принятие антикризисных управленческих решений имеет значение на протяжении всего жизненного цикла организации, особенно в условиях современной нестабильной политической обстановки и сложной экономической ситуации. Использование

антикризисной стратегии – это действенный способ снизить убытки и повысить эффективность работы, выявить существующие возможности и создать новые [5]. На разработку стратегии может оказать влияние дефицит ресурсов организации. Для отечественных организаций характерна сложная иерархия подчинения и принятия решений, а постоянные временные ограничения не дают возможности последовательно и поступательно проводить антикризисную деятельность. Возникает необходимость одновременного и непрерывного проведения различных антикризисных мероприятий.

Рассмотрим некоторые антикризисные меры, направленные на повышение эффективности хозяйственной деятельности и социальной стабильности коллектива, применяемые в ООО «Лукойл-Пермнефтепродукт».

Одним из таких мероприятий по предупреждению появления кризисных ситуаций в ООО «Лукойл-Пермнефтепродукт» стало повышение производительности труда, предполагающее решение ряда задач, описанных ниже.

Для повышения производительности труда следует инвестировать в постоянный капитал, а именно производя модернизацию производства или поддержание действующего оборудования в рабочем состоянии, и в переменный капитал, а именно повышение квалификации персонала. Многие организации применяют новые методы хозяйствования, при которых размер зарплаты работника зависит не от его квалификации, а от качества и объемов выполненной им работы.

ПАО «Лукойл» является одним из предпочтительных для ищущих вакансии и крупнейших работодателей в России и за рубежом. Люди в компании являются главным капиталом, и их активность, ответственность и целеустремленность определяет общий успех. Работа в ПАО «Лукойл» для соискателя вакансии, является работой в составе команды профессионалов, которые имеют за плечами многолетний опыт производства энергоресурсов,

добычи и переработки нефти, сбыта нефтепродуктов, разработки и дальнейшего внедрения новых технологий, что гарантирует ему уверенность в завтрашнем дне.

Вопрос производительности труда в отраслях нефтехимического комплекса (НХК) России на сегодняшний день стоит довольно актуально. Потенциал для повышения эффективности производительности труда в отрасли заключается, прежде всего, в развитии и последующем внедрении инноваций на предприятиях НХК страны. Также важно то, что государство активно поддерживает мировую тенденцию по созданию инновационных кластеров, где главной целью является разработка новых, прорывных технологий, а также трансферы в другие отрасли и коммерциализация их.

На предприятии ООО «Лукойл-Пермнефтепродукт» были выявлены для последующего устранения такие недостатки и проблемы по производительности труда:

- текучесть «молодых» кадров, как правило, новых сотрудников, которые после прохождения стажировки в компании не отдадут предпочтение ООО «Лукойл-Пермнефтепродукт»;

- существуют факты недостаточной загрузки персонала, а также факты недостаточного уровня применения управленческих навыков у бригадиров;

- наличие низкой мотивации персонала в целях повышения производительности и внедрения новых организационных изменений;

- отсутствие единых правил по организации труда на предприятиях, что может создать предпосылки для снижения общей дисциплины и культуры производства.

Для повышения производительности труда на ООО «Лукойл-Пермнефтепродукт» следует принять следующие меры:

- внедрить систему эффективного контракта. Эффективные контракты – это трудовые контракты, где помимо главных параметров, четко прописываются конкретные показатели, а также

критерии для оценки достижения показателей и их эффективности, и кроме того, виды стимулирующих выплат, которые предусматриваются при достижении определенных результатов;

- произвести аутсорсинг функций, (который НОТ называют «совершенствование форм разделения труда»), что может сразу заработать и дать положительный эффект;

- пересмотреть действующие КПЭ (КРІ – ключевые показатели эффективности) работников по производственным участкам и определить причины отклонения от факта, как вариант, сделать жесткую привязку системы КПЭ к заработной плате, разработать действенную систему материальных штрафов;

- мотивировать работников финансовыми и нефинансовыми поощрениями за соблюдение КПЭ по главному виду деятельности, предоставлениями социальных привилегий, улучшением условий организации труда и ростом престижа профессии.

Внедряя принципы и рекомендации Кодекса компании ООО «Лукойл-Пермнефтепродукт», следует учитывать его влияние с точки зрения общей стратегии развития бизнеса, антикризисной стратегии, экономической эффективности, инвестиционной привлекательности, а также эффективности принятия решений органами управления. Следует учитывать уже сложившиеся, специфические для ООО «Лукойл-Пермнефтепродукт», особенности управления и организации, состав Совета директоров и акционеров, особенности реальной организационной структуры компании, в том числе организацию распределения компетенций между ключевыми работниками [6].

Следует принять программу долгосрочного стимулирования, направленную на создание стимулов, направленных на рост прибыли, повышение капитализации, инвестиционной привлекательности, привлечение и удержание квалифицированных специалистов.

Рост производительности труда, достигнутый в результате эффективного управления трудовыми ресурсами компании, должен

стать фундаментом дальнейшего экономического роста компании. Решение данных проблем приобретает особый смысл в рамках создания антикризисной стратегии для сохранения экономического роста. Меры по повышению производительности труда инициируют инновационные процессы, качественно меняют хозяйственный потенциал компании в целом, способствуют поднятию социально-трудовых отношений на новый уровень, требуют внедрения и эффективного использования наукоемких технологий. При этом чтобы существенно поднять производительность труда, следует провести модернизацию и технологическое обновление производства, прививать инновационную культуру.

Эффективность реализации антикризисных стратегических решений значительно повысится, если будет создано единое информационное пространство, единая система сбора и обработки информации. Единое информационное пространство не только существенно облегчит проведение стратегического мониторинга, но и повысит его эффективность. Проведение стратегического мониторинга следует осуществлять, используя определенные инструменты, и основываясь на едином подходе. Это даст возможность оценить эффективность существующей производительности труда. Только после проведения стратегического мониторинга следует разрабатывать и принимать обоснованные антикризисные стратегические решения и реализовывать их.

Список литературы

1. Френкель А.А. Кризис как реальность: итоги и перспективы социально-экономического развития // Вопросы статистики. – 2016. – №5.
2. Сидоренко А.С. Методологические подходы к анализу социально-экономического развития региона в условиях

нестабильности внешней среды // Электронный научно-практический журнал «Экономика и менеджмент инновационных технологий». – 2016. – № 4 (55).

3. Антикризисное управление: механизмы государства, технологии бизнеса: учебник и практикум для академического бакалаврата / под общ. ред. А.З. Бобылевой. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 639 с.
4. Рязанов В.Т. Антикризисная политика в России: стратегические приоритеты и текущие задачи / В.Т. Рязанов // Экономист. – 2016. – № 12. – С. 3-16.
5. Букреев А.М. Кризис-менеджмент в акционерных обществах / А.М. Букреев. – Воронеж, 2016. – 322 с.
6. Официальный сайт ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lukoilpnr.ru/>

Контактная информация:
Ганай Екатерина Владимировна
katya.ganay@mail.ru

УДК 338.43.02

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОПРИМЕНЕНИЯ В СФЕРЕ ЗАЩИТЫ КОНКУРЕНЦИИ

Гордей А.Ф.

*Уральский государственный экономический университет,
г. Екатеринбург*

Ключевые слова: конкуренция, правовое регулирование, закон, добросовестная конкуренция, недобросовестная конкуренция, действия, бездействия.

Аннотация. В статье раскрыты проблемы правоприменительной практики Закона о защите конкуренции. Рассмотрены противоречия законодательства Российской Федерации, последствия несовершенства норм Закона. Предложены меры по совершенствованию механизмов правового регулирования защиты конкуренции.

Формирование в Российской Федерации рыночных отношений явилось мощным стимулом для развития конкуренции. Конкуренция, как экономическое, так и правовое явление, – необходимый атрибут развитой экономики. Благодаря конкурентным силам повышается качество производимой продукции, наращивается объем производства, формируется обоснованная цена на товар. Качественное правовое регулирование конкуренции необходимо в России[3], т.к. в стране только начал зарождаться рынок, который характеризуется не устойчивой конкурентной средой:

а) низкая предпринимательская свобода (наличие административных барьеров, касаемо получения лицензирования деятельности или временная, бумажная нагрузка на предпринимателя при открытии и закрытии фирмы, а также уровень коррупции);

б) высокая конкуренция между регионами за финансовую поддержку из федерального бюджета и продвижение на рынок местных производителей и т.д.;

в) неравные условия конкуренции между регионами страны за счет разного количества трудового населения и объема/стоимости товарооборота;

г) доля малого и среднего бизнеса России в ВВП немного больше 13 %;

д) устойчивая тенденция к монополизации рынка.

В свете вступивших в силу в январе 2016 года поправок в антимонопольное законодательство (в рамках так называемого

четвертого антимонопольного пакета) очевидным становится тот факт, что правовое регулирование отношений, связанных с недобросовестной конкуренцией, приобретает все большую актуальность - как в доктрине, так и в правоприменительной практике [1]. Включение в Федеральный закон от 26 июля 2006 года N 135-ФЗ "О защите конкуренции» (далее по тексту - Закон о защите конкуренции, Закон) отдельной главы, посвященной формам недобросовестной конкуренции, свидетельствует о том, что необходимость совершенствования законодательной регламентации рассматриваемой категории признается не только на правоприменительном, но и на законодательном уровне [2].

Вместе с тем следует констатировать, что правовое регулирование отношений, возникающих в связи с осуществлением хозяйствующими субъектами актов конкуренции, по-прежнему нельзя охарактеризовать как удовлетворительное. Это связано с наличием в новой редакции Закона о защите конкуренции правовой коллизии, заключающейся в неопределенности подхода законодателя к формам (действия, бездействия), в которых недобросовестная конкуренция может находить свое выражение.

В соответствии с положениями п. 9 ст. 4 Закона о защите конкуренции под недобросовестной конкуренцией понимаются "любые действия хозяйствующих субъектов (группы лиц), которые направлены на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности, противоречат законодательству Российской Федерации, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости и причинили или могут причинить убытки другим хозяйствующим субъектам - конкурентам либо нанесли или могут нанести вред их деловой репутации".

В то же время введенная "четвертым антимонопольным пакетом" статья 14.6 Закона о защите конкуренции содержит прямое указание на возможность совершения акта недобросовестной конкуренции путем бездействия: "Не

допускается недобросовестная конкуренция путем совершения хозяйствующим субъектом действий (бездействия), способных вызвать смешение с деятельностью хозяйствующего субъекта - конкурента либо с товарами или услугами, вводимыми хозяйствующим субъектом - конкурентом в гражданский оборот на территории Российской Федерации". По какой причине законодатель, признавая возможность существования акта недобросовестной конкуренции в форме бездействия в главе о формах такой конкуренции, одновременно оставляет общую дефиницию рассматриваемой категории неизменной, более узкой по содержанию, остается неясным.

Чтобы прийти к выводу, какую из приведенных выше противоречащих друг другу статей Закона необходимо подвергнуть корректировке, следует осмыслить тенденции развития правоприменительной практики в сфере конкурентных отношений, а также проанализировать подходы, сложившиеся в научном сообществе к легальной дефиниции и содержанию категории "недобросовестная конкуренция".

В правоприменительной деятельности складываются ситуации, когда поведение лиц, явно свидетельствующее о наличии в нем признаков недобросовестной конкуренции, осуществляется в форме бездействия. Так, например, решением УФАС по Волгоградской области от 31.07.2015 по делу № 15-01-14-02/455 было признано, что хозяйствующий субъект нарушил нормы антимонопольного законодательства в форме акта недобросовестной конкуренции. Фактически указанное нарушение выразилось в том числе и в форме бездействия: хозяйствующий субъект не предоставил копии технических паспортов на многоквартирные жилые дома своему конкуренту, хотя такая обязанность была возложена на него законом. И здесь мы сталкиваемся с противоречивой ситуацией: очевидно, что поведение нарушителя выразилось в акте недобросовестной конкуренции, этот факт нашел свое подтверждение и в решении

арбитражного суда Волгоградской области по делу № А12-42366/2015 от 7 декабря 2015 года [4]; очевидно, что неисполнение субъектом обязанностей, возложенных на него законом, - это бездействие; очевидно, наконец, что недобросовестная конкуренция, в какой бы форме она ни осуществлялась, должна преследоваться по закону. И вместе с тем, чтобы применение санкций стало возможным, государство вместо логичного действия по совершенствованию нормы позитивного права вынуждено (в лице антимонопольного органа) создавать сложные словесные конструкции, чтобы распространить действие закона на поведение, нарушающее этот закон: бездействие называется "действиями, выраженными в необоснованном препятствовании в предоставлении копии технических паспортов" и "действиями по препятствию предоставления" документов [5].

Еще один пример акта недобросовестной конкуренции в форме бездействия приводит в своей работе Д.А. Петров, отмечая, что "направление страховой организацией заявки для участия в открытом конкурсе по отбору страховщика для заключения договора обязательного страхования гражданской ответственности (действие), в которой при расчете страховой премии не применены поправочные коэффициенты (бездействие), квалифицировано в качестве акта недобросовестной конкуренции, т.е. правонарушением фактически явилось неосуществление предусмотренных законом обязанностей - бездействие обязанного субъекта" [6]. В данном контексте автор совершенно справедливо отмечает, что отвергать возможность осуществления недобросовестной конкуренции в форме бездействия неразумно. Сходную позицию занимает С.А. Парашук, обоснованно указывая на то, что "вопрос о возможности квалификации некоторых видов бездействия в качестве конкретных актов недобросовестной конкуренции требует отдельного рассмотрения. Речь может идти об умышленном непредставлении хозяйствующим субъектом (умолчании, сокрытии) существенной информации, в результате

чего приобретатель является введенным в заблуждение в отношении товара или деятельности хозяйствующего субъекта" [7]. Нельзя не отметить и иные сходные точки зрения, высказываемые в специальной литературе. Очевидно, отсутствуют веские причины отрицать возможность осуществления недобросовестной конкуренции в форме как действия, так и бездействия.

Однако в процессе нашего исследования мы вплотную подходим еще к одному вопросу. В специальной литературе есть мнение, что недобросовестная конкуренция не может осуществляться в форме бездействия по той причине, что "конкуренция и недобросовестная конкуренция соотносятся как родовое и видовое понятия соответственно, при этом известно, что видовое понятие не может быть шире родового понятия", а определение конкуренции, данное в Законе о защите конкуренции, содержит в себе указание на возможность ее осуществления лишь в активной форме. И здесь мы сталкиваемся с последствиями несовершенства категориального аппарата Закона о защите конкуренции. Действительно, если проанализировать дефиниции "конкуренция" и "недобросовестная конкуренция", которые закреплены, соответственно, в п. 7 и п. 9 ст. 4 Закона, можно прийти к выводу, что недобросовестная конкуренция представляет собой разновидность конкуренции вообще, однако справедливо ли такое соотношение? Само название Закона "О защите конкуренции" в таком случае предполагает, что защите подлежит, в том числе и конкуренция недобросовестная (как разновидность или "негативное проявление" конкуренции). Такой тезис представляет собой явный nonsense.

Гораздо более логичной видится законодательная конструкция, вводящая категорию "конкурентное поведение" со смысловым содержанием, которое сегодня вложено в понятие "конкуренция": соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем

порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке. Помимо этого, необходимо внедрение и категории "добросовестная конкуренция". В этом случае у правоприменителя появится возможность оперировать категориями, представляющими собой две разновидности конкурентного поведения (различающиеся, по сути, только методологией достижения искомого результата в виде получения преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности. В одном случае - добросовестно и с соблюдением норм законодательства и обычаев, в другом - нет). Из сказанного следует и целесообразность дополнения названия Закона о защите конкуренции. В окончательной редакции оно могло бы звучать следующим образом: Федеральный закон "О защите добросовестной конкуренции".

Итак, проведенный системный анализ доктринальных суждений и сложившейся правоприменительной практики приводит нас к следующим выводам:

Во-первых, имеется необходимость устранения коллизии норм Закона о защите конкуренции путем изложения п. 9 ст. 4 указанного Закона в следующей редакции: "Недобросовестная конкуренция - любые действия (бездействие) хозяйствующих субъектов (группы лиц), которые направлены на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности, противоречат законодательству Российской Федерации, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости и причинили или могут причинить убытки другим хозяйствующим субъектам - конкурентам либо нанесли или могут нанести вред их деловой репутации";

Во-вторых, следует внести изменения в ст. 4 Закона о защите конкуренции путем ее дополнения дефинициями "добросовестная конкуренция" и "конкурентное поведение", рассмотрев одновременно вопрос об изменении названия Закона, изложив его в

следующей редакции: Федеральный закон "О защите добросовестной конкуренции".

Список литературы

1. О внесении изменений в Федеральный закон "О защите конкуренции" и отдельные законодательные акты Российской Федерации [Текст]: Федеральный закон от 05.10.2015 N 275-ФЗ // Собрание законодательства РФ. - 2015. - № 41. – с. 5629.
2. О защите конкуренции [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ (ред. от 29.07.2017). – Режим доступа: Консультант Плюс, в локальной сети вуза.
3. Власова Н.Ю., Молокова Е.Л. Модели высшего образования в условиях сочетания рыночных и государственных регуляторов // Известия Уральского государственного экономического университета. 2016. № 3 (65). С. 26-38.
4. Истомин В.Г. К вопросу об основных направлениях правового регулирования конкуренции и месте конкурентного права в российской правовой системе [Текст] В.Г. Истомин // Конкурентное право. - 2015. - № 4. - С. 9-14.
5. Кривонос Ю.Е. Экономическая теория [Текст]: конспект лекций/
6. Ю.Е. Кривонос. - М.: Юниформ, 2014. – 327 с.
7. Петров Д.А. Недобросовестная конкуренция и категории добропорядочности, разумности и справедливости: анализ правоприменительной практики [Электронный ресурс]. – Режим доступа:// URL: http://monitoring.law.edu.ru/otchet/2015/avgust_2015/, свободный.
8. Паращук С.А. Понятие и виды недобросовестной конкуренции в проекте изменений законодательства о защите конкуренции [Текст]/ С.А. Паращук // Юрист. -2015. -№ 1. -с. 17.

Контактная информация:

Гордей Анна Федоровна
e-mail:wladilena_@mail.ru

УДК339.137.22

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Горчаков Г.А., Политова А.О.

*Российский государственный профессионально-педагогический
университет, г. Екатеринбург*

Ключевые слова: бизнес, конкурентоспособность, внешняя среда, внутренняя среда, сотрудничество, слияния и поглощения, стратегическое лидерство.

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы управления конкурентоспособностью бизнеса. Цель работы состоит в изучении современных подходов к оценке конкурентоспособности предприятия.

Конкурентоспособность фирмы является одним из важных факторов ее долгосрочной эффективной деятельности на рынке. Вопросы оценки конкурентоспособности предприятий находят свое отражения в трудах многих отечественных и зарубежных авторов. Однако оценка конкурентоспособности производится, как правило, субъективно и не всегда может иметь количественного подтверждения. Отсюда появляется необходимость выявления качественных методик для оценки конкурентоспособности фирм, что обусловило выбор темы исследования.

Для определения места предприятия на рынке и оценки ее конкурентных позиций необходимо выявить сегмент рынка, на котором предприятие функционирует. Сегмент рынка представляет

собой группу покупателей, продукции или предприятий, которые имеют некоторые общие признаки.

На конкурентоспособность предприятия также оказывает влияние уровень инновационной деятельности, применение новейших разработок науки и техники, автоматизация производства

Для любого предприятия основными преимуществами в конкурентной борьбе являются:

- устойчивость финансового состояния;
- высокий уровень внедрения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
- проведение анализа рынка и конкурентов;
- реализация эффективной рекламной политики и организация системы связей с общественностью;
- SWOT-анализ основных фирм-конкурентов на основе имеющихся данных.

Принято выделять пять основных конкурентных сил, определяющих привлекательность отрасли и позиции данной фирмы в конкурентной борьбе в этой отрасли. К ним относятся: возможность вхождения в отрасль новых конкурентов, угроза появления товаров-заменителей, положение поставщиков, положение покупателей, конкуренция среди производителей в самой отрасли.

При оценке конкурентоспособности особое внимание необходимо обратить на «барьер входа в отрасль». Для тех, кто функционирует внутри отрасли, важно, чтобы барьер был высоким и отгораживал от новых конкурентов. Для предприятий, целью которых является вхождение в отрасль, желателен низкий барьер.

При определении высоты барьера необходимо обратить внимание на нижеперечисленные факторы:

1. При входе в отрасль организации сталкиваются с необходимостью производить товары в количестве, не меньше того, что производят уже существующие предприятия. Это приводит к

повышению производственно-сбытовых издержек и снижению прибыли.

2. Потребители отдают предпочтение уже имеющимся брендам, и новым компаниям необходимо уделить внимание маркетинговой политике, чтобы повысить узнаваемость своего бренда. Так, например, известный производитель джинсовой одежды фирма «Levis» решила выпускать классические костюмы для мужчин. Кампания не имела коммерческого успеха, так как потребители отождествляли фирму «Levis» исключительно с джинсовой одеждой и предпочитали покупать костюмы у известных производителей подобной одежды.

3. Для входа в новую отрасль необходимо следовать новым стандартам, требованиям дизайна и т.д.

4. Существующие в данной отрасли производители могут стать препятствием на пути к проникновению в сбытовые сети. И тогда вновь прибывшим компаниям необходимо понести затраты для налаживания собственных каналов сбыта.

5. Недавно вошедшие в отрасль предприятия могут не иметь опыт производства нового продукта, тогда как у существующих компаний налажено эффективное производство, и соответственно себестоимость продукции ниже.

6. Вхождение в отрасль может усложниться возможной ответной реакцией предприятий, функционирующих в отрасли. К примеру, отказ в продаже необходимых патентов, защита в органах власти собственных интересов, вследствие чего они могут пользоваться установленными для них налоговыми льготами [7, 23].

На рынке для любого производителя существует угроза замены традиционных продуктов новыми. Здесь подразумевается производство тех же продуктов, но уже с качественно новыми характеристиками и созданных на основе новых принципов. К примеру, кассеты были заменены дисками, а те, в свою очередь, флеш-накопителями. Если возникла угроза замены продукта

новыми, то важно брать во внимание характеристики и цену продукта-заменителя по отношению к традиционным продуктам, а также цену перехода на выпуск нового продукта, которая может быть высокой вследствие необходимости производителям продукта-заменителя менять оборудование, переучивать кадры и др. Также важно учитывать склонность потребителя к замене традиционных продуктов.

Сила позиции поставщиков зависит от типа рынка, на котором ведут свою деятельность поставщики и компании отрасли.

В случае, когда это рынок поставщиков, то пользующиеся их товарами и услугами предприятия находятся в менее выигрышной позиции по сравнению с рынком потребителей. На силу позиции поставщиков оказывают влияние следующие факторы:

1. Разнообразие и высокое качество поставляемых товаров и оказываемых услуг;
2. Возможность выбора поставщиков;
3. Затраты перехода потребителей с использования продукции одних поставщиков к другим поставщикам вследствие необходимости использовать новую технологию и оборудование;
4. Объемы продукции, приобретаемой у поставщиков. Чем больше предприятия производят закупок сырья и материалов у поставщиков, тем больше последние от них зависят.

На силу позиции покупателей также влияет тип рынка. В данном случае рассматриваются рынки производителя и покупателя. На силу позиции покупателей оказывают воздействие следующие факторы:

1. Возможность переключиться на использование других продуктов;
2. Затраты на переход;
3. Объем закупаемых продуктов [6, 302].

Привлекательность отрасли для ведения бизнеса во многом определяется перечисленными выше четырьмя факторами, так как

они оказывают прямое влияние на цены, затраты, инвестиции и определяют уровень рентабельности компаний данной отрасли.

К пятой группе факторов относится конкурентная борьба между производителями одной отрасли. Чтобы оценить конкурентную продукцию фирм-конкурентов, необходимо обращать внимание на ряд критериев: назначение продукта; надежность; экономичность; эргономические характеристики; эстетические качества; экологические свойства; безопасность; патентно-правовые подтверждения; стандартизация и унификация; технологичность ремонта; портативность; возможность повторного использования или утилизация; постпродажное обслуживание.

При определении конкурентной продукции важно помнить, чтобы оцениваемый продукт был аналогичен производимому по назначению и условиям использования и был предназначен для одной и той же группы потребителей.

Оценку конкурентоспособности отдельных продуктов на разных рынках необходимо проводить следующим образом:

1. В качестве критериев оценки конкурентоспособности продукции выступают цена и качество.

2. Рассматриваемые продукты обозначаются на поле матрицы: качество - цена, если необходима третья координата, то применяют показатель объем реализации, отмечаемый как радиус окружности;

3. Средние значения цены и качества для продуктов обозначаются линиями;

4. Подобную оценку следует проводить для всех важнейших рынков;

5. Уровень конкуренции можно пронаблюдать по степени насыщения определенного квадранта продуктами конкурирующих компаний;

6. Производственно-сбытовая политика компании корректируется вследствие выбора рынка с низким уровнем конкуренции, если такого принципа придерживается компания [1, 156].

Информацию о конкурентоспособности той или иной фирмы можно получить путем построения многоугольника конкурентоспособности (рисунок 1).

Чтобы обозначить уровень компании по каждому из факторов, нужно отметить точки на линиях соответствующих уровней. Затем соединив эти точки и получив многоугольник, можно судить о слабых и сильных сторонах предприятия и ее конкурентоспособности в целом.



Рисунок 1. Многоугольник конкурентоспособности [5, 108]

В завершении изучения конкурентоспособности следует провести сравнительный анализ занимаемых на графике фирмами-конкурентами позиций, и определить их преимущества и слабые стороны. Далее следует разработать стратегию по дальнейшему развитию сильных сторон и устранению слабых позиций компании.

При проведении анализа конкурентной позиции предприятия также целесообразно применять стратегическую матрицу конкурентоспособности (рисунок 2) [4].

Данная матрица позволяет оценить собственные возможности предприятия и ситуацию на рынке и выбрать наиболее применимую в данной ситуации стратегию: оборонительную, отступательную или наступательную.

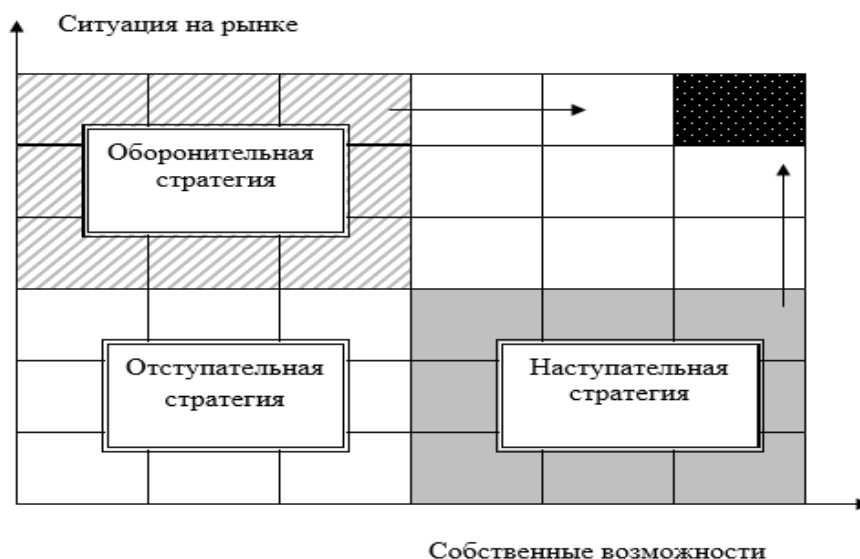


Рисунок 2 Стратегическая матрица конкурентоспособности

Таким образом, оценка конкурентоспособности фирмы является одним из важнейших элементов контроля эффективности деятельности фирмы на рынке. Анализ конкурентных преимуществ позволяет предприятиям улучшать качество производимой продукции, знать не только свои сильные и слабые стороны, а также выявлять позиции конкурентов в отрасли.

Список использованной литературы

1. Аванесов Ю. А. Основы коммерции. М.: Люкс-Арт, 2006.
2. Вершинина Л. П. Анализируем деятельность предприятия // Бухгалтер, 2011. № 11.
3. Власова В. М. Основы предпринимательской деятельности. М.: Норма, 2007.
4. Гончарова Е. В., Иванова А. В. Вопросы оценки и анализа конкурентоспособности предприятия с учетом инновационной составляющей // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 2. – С. 599–603. – URL: <http://e-koncept.ru/2017/570118.htm>

5. Завьялов П. С., Демидов В. Е. Формула успеха: Маркетинг (сто вопросов - сто ответов о том, как эффективно действовать на рынке). М.: Проспект, 2006.
6. Котлер Ф. Основы маркетинга. М.: Прогресс, 2005.
7. Любимцев Ю., Каллагов Э. Корректировка маркетинговой стратегии при возмущениях рынка // ЭКО, 2010. № 8.
8. Лебедева Н. Н. Инновационная активность предприятий как условие их конкурентоспособности // JournalofInstitutionalStudies – Журнал институциональных исследований. - 2010. - Т. 2. - № 4. - С. 15-21.
9. Демченко А. О. Роль технологических инноваций в стратегии развития предприятия // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. - 2010. - № 2. - С. 93-96.
10. Айдинова А. Т. Пути повышения конкурентоспособности предприятий [Текст] / А. Т. Айдинова, Е. С. Головки // Молодой ученый. - 2015. - №12. - С. 371-373.

Контактная информация:
Политова Александра Олеговна
Aleksandrapolitova@bk.ru

УДК 377.35

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ

Едигарьева А.С., Сипер А.С.

*Российский Государственный профессионально-педагогический
университет, г. Екатеринбург*

Ключевые слова: бизнес, рынок, предприятие, информационные технологии, детская школа программирования.

Аннотация. На современном этапе развития рыночных отношений особое внимание уделяется сфере IT-технологий. В статье рассмотрены информационные технологии, которые способствуют развитию малого и среднего бизнеса в г.Екатеринбург. В статье представлен опрос на тему: «Интерес и отношения общества к программированию и IT-технологиям», с помощью которого удалось выяснить отношение жителей Екатеринбурга к данной сфере.

В представленной статье показывается роль информационно-коммуникационных технологий (КТ) в условиях развития инновационной экономики. Сегодня, информационно - коммуникационные технологии выступают важнейшим фактором повышения конкурентоспособности национальной экономики, роста эффективности производства, оптимизации управленческих процессов, повышения производительности труда и капитала.

В XXI веке мы наблюдаем постоянный рост влияния медиа технологий на человека. Большому влиянию поддаются именно дети. Несколько лет назад, младшее поколение мечтали гулять с друзьями на улице, смотреть фильмы или играть в игры. Однако сегодня, при развитии информационных технологий, рекламы, электронных игрушек, игровых приставок младшее поколение всё дальше находится от реальности.

Предприятия в России заменяют человеческий труд машинами. Происходит механизация, что существенно сокращает время производства и оплату труда. Данный прогресс осуществляется с помощью программистов, которые каждый день придумывают десятки программ для более успешной и качественной работы предприятий и упрощают человеческий труд в повседневной жизни.

Проанализировав рейтинг самых востребованных профессий в г. Екатеринбург за январь 2017 год, можно увидеть, что

специалисты IT- технологий входят в 10-ку. Специалисты заметили, заметно растут зарплаты и в сфере IT технологий и маркетинга, что позволило представителям этих профессий попасть в рейтинг. Так, востребованный программист может иметь зарплату свыше 120 000 рублей.

Какие специалисты будут востребованы по версии крупнейших агрегаторов вакансий?

За январь 2018 года, по количеству незакрытых вакансий лидируют категории:

1. Продажи (требуются менеджеры по сбыту, дистрибьюторы и торговые представители);
2. IT-технологии (особенно остро предприятия нуждаются в программистах);
3. Бухгалтерия и учет (ищут и простых бухгалтеров, и финансовых аналитиков).

Проанализировав различные мнения на эту тему, мною была выделена статья [1]. «Информационные технологии оказывают огромное влияние на конкурентные преимущества малых предприятий с точки зрения издержек на производстве среди конкурентов. Благодаря им предприятия получают конкурентные преимущества любой компании-конкурента.

Информация является одним из предметов труда специалистов компании, не владея четкой структурированной информационной базой специалисты не могут принять правильное управленческое решение, что ставит под угрозу деятельность предприятия.

Поэтому совершенствование системы управления и коммуникации на предприятии ведет к улучшению не только финансовой устойчивости на рынке, но и политики в целом. Чем быстрее предприятие адаптируется в условиях современного рынка и будет использовать информационные технологии, такие как, скайп и другие новые и более усовершенствованные модели взаимодействия не только между сотрудниками внутри компании покупателями, а также и для более глубокого вхождения в

региональную экономику региона, т.е. инкорпорирования, что значительно укрепит позиции малого предприятия среди конкурентов на рынке.»

Проанализировав и другие работы, можно сделать вывод о том, что IT- технологий являются самой динамично развивающейся сферой в России и существенно упрощают производственные процессы на предприятиях с помощью программ, разработанных специалистами в сфере технологий.

Екатеринбург относительно недавно начал развивать в полной мере данную сферу. В Екатеринбурге существует 4 школы программирования, которые готовят специалистов-программистов, что существенно меньше чем в городе Москва и Санкт-Петербург.

Исходя из этого можно сделать вывод, о том, что жители Екатеринбурга не в полной мере осознают высокую востребованность данной профессии в будущем. Для того, чтобы подтвердить или опровергнуть данную информацию я провела научное исследование на тему: «Интерес и отношения общества к программированию и IT-технологиям», в котором было опрошено 105 респондентов: 38% -мужчины; 62% - женщины.

Сроки проведения опроса: 02.02.2018 – 12.02.2018

План исследования:

1. Сбор информации по теме исследования
2. Анализ собранной информации
3. Подготовка аналитического отчёта об исследовании

Цель исследования: Выявить интерес и отношение населения города Екатеринбурга к проведению дополнительных курсов программирования для детей и взрослых.

Задачи исследования:

1) Собрать информацию у потребителей и проанализировать результаты

3) Выяснить, нуждается ли общество в школах IT-технологий

Объект исследования: Среди респондентов были родители и замужние пары от 21 до 45 лет.

Предмет исследования: Отношение общества к дополнительным школам программирования.

В опросе присутствовало 3 главных вопроса для респондентов:

1) Какие школы программирования вы знаете (г. Екатеринбург)?

2) Хотели бы вы, чтобы ваш ребёнок стал программистом и связал свою жизнь с IT-технологиями?

3) Со скольких лет стоит отдавать человека на обучение в данной сфере?

Проанализировав полученные результаты, нам удалось сделать вывод:

1. Только 18,5 % - смогли назвать школы программирования в городе Екатеринбург. 12,2% - называли названия школ других городов, 69% - затруднялись ответить или называли кружки и секции дополнительного образования, не связанные с информационными технологиями.

2. Отвечая на второй вопрос «Хотели бы вы, чтобы ваш ребёнок стал программистом и связал свою жизнь с IT-технологиями?» 43% - ответили «Да, так как это очень перспективно», 37% - не хотели бы, чтобы их ребёнок занимался данной деятельностью.

3. На вопрос «Со скольких лет стоит отдавать человека на обучение в данной сфере?» 69% - с 7 лет (как только началась учебная деятельность в общеобразовательной школе), 4% - с 5 лет, 27% - с 18 лет.

На основании проделанной работы можно сделать вывод, что общество лояльно относится к профессии Программист. Большая часть опрошенных хотели бы отдать своего ребёнка в подобную школу, но многие не знают о существовании подобных курсов и школ дополнительного образования. Так же, оптимальный возраст для обучения в такой школе, по мнению респондентов, 7-14 лет.

Потенциал выпускников школ программирования можно использовать в IT-технологиях в г. Екатеринбург, для повышения конкурентоспособности уральского бизнеса: По запросу в интернете «Требуется программист, Екатеринбург», было найдено 789 вакансий в г. Екатеринбург [2].

В список этих вакансий входят как крупнейшие российские компании в сфере разработки и внедрения IT-решений, так и малые предприятия, куда требуются специалисты для дальнейшего успешного развития предприятия.

Проанализировав рынок, мне удалось выявить, что большинство компаний требуют такие знания по программированию как C++, Java, Python, Coursera, курс Google по Python, курс Coursera по Python, Udacity — дизайн компьютерных программ. Изучить языки JavaScript, CSS, HTML, Ruby, PHP, C, Perl, Shell. Lisp.

На данный момент в школе не могут дать на столько глубокие знания в данной сфере, поэтому именно школы программирования смогут подготовить детей к успешному поступлению в университет и дать знания с помощью которых каждый ребёнок сможет стать высококвалифицированным специалистом и работать в успешных компаниях.

Предприниматели и общество в целом должно понимать, что автоматизация и информационные технологии, в скором времени, неизбежны, а значит, в скором будущем потребуются сотни квалифицированных программистов, которые станут двигателем прогресса.

Список литературы

1. http://sci-article.ru/stat.php?i=informacionnye_tehnologii_kak_faktor_povysheniya_konkurentosposobnosti_predpriyatij_na_regionalnom_urovne
2. Сайт: <https://rabota.yandex.ru/search?rid=54&text=Программист>

3. А. Г. Мокронос, И. Н. Маврина КОНКУРЕНЦИЯ И
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ // г. Екатеринбург, Издательство
Уральского университета – 2014. 192с.

Контактная информация:

Едигарьева Анна Сергеевна

edigareva1@mail.ru

Сипер Анатолий Семёнович

n2002@mail.ru

УДК 659.3

ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ РЕКЛАМЫ В ГОРОДЕ ЕКАТЕРИНБУРГ

Едигарьева Я.С., Сипер А.С.

*Российский государственный профессионально – педагогический
университет, г. Екатеринбург*

Ключевые слова: наружная реклама, интернет – технологии, интернет, конкуренция, лидеры рынка, темп роста.

Аннотация. Статья знакомит с исследованием в области рекламы города Екатеринбург. Выводы сделаны на основе анализа данных, выявленных через опрос респондентов и анализа данных, у работ, которые уже проводились в области рекламы ранее. Проведено сравнение развития наружной рекламы и рекламы, посредством интернет - технологий. Особое внимание уделено реакции общества на нововведения, которые появляются в мире рекламы.

Реклама, бесспорно, является высоко конкурентным видом бизнеса в Екатеринбурге. В современном мире, участники рынка рекламы стараются как можно больше удивлять потребителей своей рекламой, придумывая для этого всё более изощренные методы

распространения информации. На смену наружной рекламы (баннерных растяжек) приходят наиболее развитые интернет – технологии. Сегодня, на улицах города Екатеринбург можно увидеть огромное количество разновидностей рекламы, от простых баннеров, и систем сити-формата и огромного количества разнообразной рекламы в интернете, которая набирает свои обороты с каждым днём. В связи с этим, встаёт вопрос об актуальности распространения наружной рекламы или в современном мире можно обойтись и рекламой в интернете? Что актуальнее?

Проанализировав несколько статей, меня заинтересовала именно статья «AdIndex.ru» — реклама и маркетинг в России и мире. AdIndex объединил свои усилия с компанией «ЭСПАР-Аналитик» и смогли подвести итоги о развитии рекламного рынка за последние десять лет. Оказалось, что самая вершина процветания рынка рекламы наблюдалась в 2008-2010 годах. В эти годы наблюдался спрос, как по площади, так и по количеству рекламных конструкций. В 2009 году произошёл спад, который можно было объяснить экономическим кризисом, но уже в 2010 году рынок смог вернуться на уровень 2008 года. Ниже представлена диаграмма изменение площади рекламы крупного формата с 2006 – 2015 гг., кв.м. [1].



Рисунок 1. Площадь рекламы крупного формата 2006-2015 гг., кв.м

Однако, несмотря на то, что рынок начал набирать свой темп в 2010 году, далее до 2015 года наблюдался очевидный спад (повлияла как сложная экономическая ситуация, так и плавный переход рекламного рынка из наружной рекламы в другие каналы коммуникации).

Действительно, наружная реклама с каждым годом всё больше и больше теряет свою актуальность. Данный факт ещё можно подкрепить тем, что с 1 июня 2017 года в силу вступил закон, который гласит о запрете рекламных растяжек на всей территории Екатеринбурга. Городская власть нацелена на демонтаж рекламных конструкций в центральной части города. Это значит, что больше половины крупных компаний и предприятий больше не нуждаются в услугах создания баннерных растяжек и рекламных конструкции, что в свою очередь очень сильно отразится в финансовой части всех рекламных компаний.

В свою очередь хочется отметить то, что в отличии от наружной рекламы, реклама в интернете процветает. На данный момент, достаточно быстро развиваются интернет – технологии, а также появляются новые системы. На сегодняшний день лидерами рынка рекламы являются Google, Яндекс, Mail.ru Group.

Рекламный рынок набирает большие обороты и всегда развивается. В XXI веке интернет является самой динамичной сферой рекламы, а это значит, что крупные компании предпочитают запускаться именно в интернете. Крупные компании выделяют контекстную рекламу, таргетированную рекламу, электронные рассылки посредством e-mail и sms, как наиболее перспективные рекламные инструменты. На ряду с этим происходит увеличение доли мобильного маркетинга и рекламы. Всё больше общество обращает внимание на рекламу в своих мобильных телефонах. Исходя из этого, рекламу в интернете можно разделить на 2 типа:

- 1) реклама на сайтах и в поисковых системах.

К данным сайтам относятся такие, как Google, Яндекс, Mail.ru, официальные сайты компаний и т.д. Данная реклама

ориентируется абсолютно на всех потребителей, в независимости от возраста и пола.

2) реклама в социальных сетях

К социальным сетям относятся такие, как ВКонтакте, Instagram, Facebook и т.д. Реклама в данных социальных сетях ориентируется на конкретных потребителей (возраст, пол и т.д.). Например, сайт ВКонтакте больше подходит для рекламы, ориентированная на молодежь, так как основные пользователи, это люди от 15 до 27 лет. Сайт Facebook ориентируется на людей уже более старшего возраста (от 27 до 60 лет). Это деление даёт более продуктивное продвижение рекламы.

Факт того, что общество обращает внимание на рекламу в мобильных телефонах можно подтвердить исследованием, которое проводило RadicatiGroupInc. По их мнению, сейчас наступила информационная усталость у общества. По их данным (февраль 2017 года), среднестатистическому пользователю интернета в день показывают в среднем 430 рекламных объявлений, из них 245 баннеров, 133 контекстных объявления и 51 видеоролик. Так же выяснилось, что потребитель замечает всего лишь один процент этой рекламной атаки, исходя из этого можно сделать вывод что есть эффект информационного безразличия – отсутствие реакции на рекламные предложения, сопровождающееся снижением маркетингового показателя ResponseRate (отклик на предложения) и конверсия в целевое действие (приобретение продукта) [2].

Отсюда можно сделать вывод о том, что для того, чтобы потребитель обратил внимание именно на вашу рекламу среди множества других, необходимо менять форматы подачи информации потребителям, уходить от традиционных носителей и прямой рекламы в сторону интеллектуального, развлекательного или образовательного маркетинга. Таким образом, основные тренды модификации маркетинговых стратегий выстраиваются именно вокруг этой причинно-следственной связи: цифровая эпоха

изменила потребителей, вследствие чего меняются и каналы маркетинга, и форматы маркетингового взаимодействия.

Для того, чтобы подтвердить или опровергнуть информацию о том, что рынок наружной рекламы становится не таким актуальным и полезным, как реклама, связанная с интернет - технологиями, я решила сделать анализ данных, собранных самостоятельно в ходе проведенного мной опроса респондентов.

Сроки проведения опроса: с 24.02.18 по 28.02.18

Размер выборки: 100 человек

План исследования:

- 1) Сбор информации по теме исследования
- 2) Анализ собранной информации
- 3) Подготовка аналитического отчёта об исследовании

Цель исследования: Выявить потребности населения города Екатеринбурга как в наружной рекламе, так и в рекламе, связанная с интернет – технологиями.

Задачи исследования:

- 1) Собрать информацию о рекламе у потребителей и проанализировать результаты.
- 2) Собрать информацию о рекламе у руководителей компаний и проанализировать результаты.
- 3) Выяснить, какой формат рекламы приоритетнее.

Объект исследования: Среди респондентов были как потребители, так и руководители компаний в возрасте от 25 до 50 лет.

Предмет исследования: Отношение всего общества к наружной рекламе и рекламе в интернете.

Главный вопрос, который задавался потребителем: «На какой формат рекламы вы обращаете внимание чаще всего, на наружную рекламу или на рекламу, связанная с интернет – технологиями?»

Главный вопрос, который задавался руководителям компаний: «Какой рекламе вы отдадите предпочтения, рекламируя продукт

вашей компании (в современных условиях), наружной рекламе или рекламе, связанная с интернет технологиями?»

Получив и проанализировав результаты, мне удалось увидеть общую картину результата исследования.

По результатам исследования, 75% руководителей компаний больше расположены к рекламе, связанной с интернет – технологиями. Данный факт связан с тем, что интернет – технологий в современном мире развиваются с очень быстрой скоростью, что в свою очередь является более быстрым, простым и, что не менее важно, более эффективным средством распространения информации. А также, респонденты обратили внимание на то, что рекламу через интернет можно распространять самим, не выходя из дома (требуется только компьютер).

Остальные 25% респондентов признались в том, что отдают своё предпочтение наружной рекламе, руководствуясь следующими основными факторами:

- Сегмент потребителей, на который ориентируется компания, не слишком интересуется интернетом (3% опрошенных).

- Неуверенные пользователи компьютерных технологий (8% опрошенных).

- Недостаток средств на разработку рекламы через интернет – технологии (14 % опрошенных).

Из данных, приведенных выше можно сделать вывод о том, что на данный момент всё больше компаний стараются развиваться в сфере интернет – технологий, так как это более удобно и пользуется большим успехом у потребителей. И лишь малая часть придерживается привычной процедуре по разработке наружной рекламы.

Опросив потребителей, мне удалось сделать вывод о том, что 60% всех опрошенных больше обращают своё внимание на рекламу, связанной с интернет – технологиями, при этом, респонденты опирались на следующие факторы:

- Более яркое и чёткое изображение (5 % опрошенных)
- Привлекает взгляд за счёт изменения картинки (10% опрошенных).
- Попадает на глаза именно то, что нужно - контекстная реклама (45% опрошенных).

Остальные 40% либо не задумывались над этим вопросом, либо считают, что наружная реклама является вполне успешным каналом для продвижения информации, так как люди привыкли к такой подаче информации.

На основании проделанного исследования, можно утверждать, что, действительно, рынок рекламы набирает большие обороты в развитии интернет – технологий. Программисты и маркетологи усердно трудятся над разными технологиями показа рекламы, которые могли бы приковать взгляды миллионы потребителей. В заключении отметим, что потребители довольно просто воспринимают нововведения в рекламе и быстро привыкают к ним. В связи с этим, компании, которые заинтересованы в успехе рекламной компании в скором времени будут вынуждены вкладывать свои средства в разработку рекламы, посредством интернет – технологий.

Список литературы

- 1) Алексей Упатов. Как менялся российский рынок наружной рекламы крупного формата в последнее десятилетие[Электронный ресурс]: <https://adindex.ru/publication/analytics/search/2016/04/8/133027.phtml> 1 (дата обращения: 12.04.2016).
- 2) Юлиана Гордон. Один клиент – один уникальный сегмент //маркетинг— журнал «Эксперт»; 29 января – 4 февраля, 2018 год, №5 (1061); стр. 22

Контактная информация:

Едигарьева Яна Сергеевна
e-mail: yana.edigareva@mail.ru
Сипер Анатолий Семёнович
n2002@mail.ru

УДК 332.1+377

РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСБНОСТИ ТЕРРИТОРИИ

Ефимова Е.Г.

*Уральский государственный экономический университет,
г. Екатеринбург*

Ключевые слова: региональная система профессионального образования, человеческий капитал, экономика знаний, профессиональное образование, индустрия, конкуренция, конкурентоспособность.

Аннотация. В статье обосновывается важность развития региональных систем профессионального образования, формирующих человеческий капитал как фундамент для создания конкурентоспособности в новых условиях постиндустриального общества.

В условиях усиливающейся конкуренции, происходящих процессов глобализации, индустриализации и регионализации регионам необходимо выделять свои конкурентные преимущества для социоэкономического развития. В развитии региональных социоэкономических систем и их компонентов, большое значение имеют региональные системы профессионального образования (РСПО), находящиеся под неоднозначным влиянием данных процессов.

Для регионов индустриального типа, особенностями которых является наличие моногородов (промышленность – градообразующий фактор) и, соответственно, размещение промышленных предприятий [5], существенным фактором развития становится пространственная организация РПСО, функции которой диверсифицируются. Исследуя пространственную организацию РСПО с применением комплексного теоретического подхода, который включает основные положения системного подхода, теории пространственного развития, теории социоэкономики и концепцию «индустрии 4.0», особенно следует выделить теории социоэкономики. Данное направление находится в рамках новейшего научного направления, раскрывающего очевидность происходящего в обществе разворота рассмотрения вопросов экономики с позиции не только сугубо экономического пространства, но и социального пространства. Анимица Е.Г., Сухих В.А., Шабанова М.А., Этциони А. [3, 11, 12] выявляют в исследованиях, что современная человеческая деятельность тесно связана с понятиями «социального пространства» и «социального времени», кроме этого нуждается в измерении постоянно происходящей общественной динамики с целью познания глубинных процессов социального развития.

Так, например, Задорожный Г.В. в своих исследованиях критически осмысливает экономическое пространство, отмечая, что только чисто экономический подход не позволяет увидеть смысл социальных преобразований «на платформе экономизма» [7, с. 49]. Среди зарубежных исследований особый вклад в развитие социоэкономики внёс А. Этциони, сформировавший «набор постулатов, позволивших выделить и идентифицировать социоэкономическую систему общественных наук» [12, с.68].

Такая «новая наука комплексного типа», «включающая в себя целые науки и научные направления» [3, 4, 11], имеет цель объяснить новую хозяйственную реальность общества в условиях перехода к постиндустриальной экономике, «индустрии 4.0»,

неотъемлемых процессов глобализации, возникающую необходимость коэволюционного развития человека и природы, социализации экономических процессов и прочих современных социально-экономических процессов.

Неотъемлемой частью социоэкономики является накопленный обществом человеческий капитал, в теории которого в новых условиях усиливающейся конкуренции изменяется отношение к человеку как к основной производительной силе общества. Многие исследователи определяют, что человек в новой экономической системе является центральным звеном, аккумулирующим и использующим знания. Например, П. Друкер определяет новую экономику как «экономику знаний», а всё общество – как «общество знаний» [1].

В условиях постиндустриальной экономики усиливается индивидуализация всех её товарно-ресурсных компонентов, в результате чего «специфический» человеческий капитал в регионе выступает как социоэкономическая среда его формирования и развития, а сам капитал, в свою очередь, становится конкурентным преимуществом для территории. Экономика знаний и высоких технологий считается новым сектором национальной экономики России, без которого развитие конкурентоспособной инновационной экономики невозможно. Накопленный в России человеческий капитал является её конкурентным преимуществом – говорится в Стратегии инновационного развития России 2020.

Изучение региона с применением концепции «индустрии 4.0», имеет принципиально важное значение именно для регионов индустриального типа: с одной стороны, в них сосредоточено традиционное промышленное производство, основу которого составляют материальные ресурсы, а с другой стороны, в современных условиях начинается внедрение элементов цифровой экономики в производственный процесс. В регионе такого типа индустриальное пространство имеет новые технологические тенденции (роботизации промышленности, дигитализации и т.п.),

обладает потенциалом для развития в системе цифровой экономики [9]. Адаптация положений концепции «индустрии 4.0» для изучения РСПО представляется следующей:

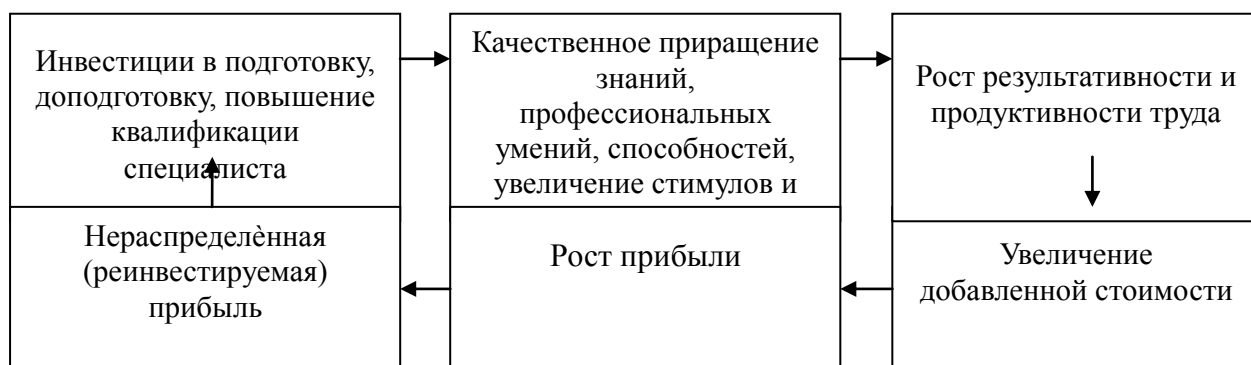
1) регион рассматривается как индустриальное пространство с формирующимися новыми технологическими тенденциями;

2) индустриальный тип региона как вектор развития РСПО;

3) способность индустриального региона обеспечивать экономический рост и конкурентоспособность экономики, в т.ч. за счёт подготовки кадров для цифровизации.

Система образования в изменяющейся внешней среде должна не только следовать за инновациями, но и опережать их, поскольку формирование востребованных инновационных компетенций специалистов в основном происходит в образовательной среде, являющейся их главным поставщиком в сферу экономических отношений. Дмитриев Н.А. говорит о том, что «система профессионального образования до сих пор является одним из важнейших факторов развития экономики и социальной сферы». На основе исследования мнений многих экспертов, автор приходит к выводу, что «для достижения планируемых в Программе социально-экономического развития страны до 2020 года результатов в первую очередь необходимо координально приблизить систему профессионального образования к потребностям рынка труда, реально подключить к этому все заинтересованные стороны, включая бизнес и власть» [6, с.54].

Процесс подготовки кадров с соответствующей экономике региона квалификацией требует постоянных инвестиций, следовательно, в новых социоэкономических условиях общества он становится непрерывным. За счёт подобного движения (кругооборота) инвестиций происходит прирост человеческого капитала. Движение инвестиций можно представить в виде схемы кругооборота вложений (инвестиций) в приращение человеческого капитала как основной фактор данного развития (рисунок).



Особенностью человеческого капитала как основного фактора развития, по определению Скифской А.Л., является «подход к личности как к незамещаемому ресурсу и капиталу» в связи с чем «расходы на образование исследователями рассматриваются не как затраты, а как инвестиции в развитие человеческого капитала, причём инвестиции высокодоходные и быстрокупающиеся» [10, с.139].

В связи с чем, мы считаем, что справедливо рассматривать РСПО как региональную инфраструктуру. Мухаметзянова Г.В. и Шайдуллина А.Р. представляют её в качестве такой инфраструктуры как образовательный кластер (своего рода образовательное пространство), включающий «инновации, разработки, квалифицированные кадры, науку, предприятия промышленных отраслей, школы, учреждения начального, среднего и высшего профессионального образования, отраслевые НИИ, центры повышения квалификации и дополнительного образования и др.», а создание подобных кластеров необходимо строго регламентировать «по отраслевому принципу» [8, с.14].

Исследуя программы развития РСПО, Адарина А.Р. и Тонжеракова А.А. представляют её в качестве сложной целостной системы с признаками «отрасли экономики и региональной экономической системы» [2, с. 279]. Сложность и многообразие РСПО они определяют наличием в ней различных и многообразных структур и выделяют функциональную, организационно-институциональную, контекстную и уровневую структуры,

определяющие комплексность РСПО с системообразующими элементами. Комплексность позволяет рассматривать РСПО в качестве отраслевой инфраструктуры.

Таким образом, РСПО необходима, прежде всего, для формирования и непрерывного кадрового сопровождения процессов развития региональной экономики с позиции конкурентоспособности:

- РСПО является компонентом региональной социально-экономической системы;
- РСПО индустриального региона выступает фактором развития региональной экономики и обеспечения ее конкурентоспособности;
- РСПО выступает как инструмент пространственных взаимодействий в регионе между институциональными, отраслевыми компонентами экономического пространства региона;
- РСПО пространственно организована и имеет особенности регулирования.

Список литературы

1. Drucker P.F. Post-Capitalist Society. – Oxford: Butterworth Heinemann, 1993.
2. Адарина Р.Т., Тонжеракова А.А. Методологические основы структурного анализа региональной системы профессионального образования // Теория и практика общественного развития. – 2013. – № 9.
3. Анимица Е.Г. Пространственно-временная парадигма в социэкономике: региональный аспект: монография / Е.Г. Анимица, В.А. Сухих; Перм. ун-т. – Пермь, 2007. – 140 с.: ил.
4. Бородкин Ф.М. Социэкономика. Ст. 2: После конца экономики.

5. Дворядкина Е.Б. Региональная социально-экономическая система и бюджет: монография / Дворядкина Е.Б., Беликова О.А. – Екатеринбург: Изд-во УрГАУ, 2014. – 216 с.
6. Дмитриев Н.А. Система профессионального образования региона на современном этапе // Международный журнал экспериментального образования. – 2016. – № 4-1. – С. 53-56.
7. Задорожный Г.В. О методологических основаниях познания и становления социальной экономики / Г.В. Задорожный // Соціоекономіка: Зб. наук. пр. — Донецьк: ІЕП НАНУ, 2010. — С. 48-69.
8. Мухаметзянова Г.В., Шайдуллина А.Р. Кластеризация региональной системы непрерывного профессионального образования. Вестник ФГОУ ВПО МГАУ № 6/2. 2008. С. 14-18.
9. Силин Я.П., Анимица Е.Г., Новикова Н.В. Региональные аспекты новой индустриализации // Экономика региона. – 2017. – Т. 13, вып. 3. – С. 684-696.
10. Скифская А.Л. Развитие региональных систем образования: проблемы и государственное регулирование. The Journal of scientific articles «Health and Education Millennium», 2017. Vol. 19. No 1.
11. Шабанова М.А. Социэкономика: от парадигмы к новой науке / М.А. Шабанова // Общественные науки и современность. – 2006. – №1.
12. Этциони А. Социэкономика: дальнейшие шаги (1991) / Пер. М.С. Добряковой // Экономическая социология. 2002. Т.3. №1. С. 65-71. www.ecsoc.msses.ru.

Контактная информация:

Ефимова Елена Георгиевна

E-mail: levstrelkov@mail.ru; 8-9222-083-228

**КАЧЕСТВО УПРАВЛЕНИЯ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ОЦЕНКИ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УПРАВЛЯЮЩИХ
КОМПАНИЙ НА РЫНКЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ
УСЛУГ**

Закиев Р.Б., Закиева Н.И.

*Уральский государственный горный университет,
г. Екатеринбург*

Ключевые слова: конкурентоспособность, управляющая компания, жилищно-коммунальные услуги, качество управления, оценка и управление конкурентоспособностью.

Аннотация. В работе показаны особенности и проблемы оценки и управления конкурентоспособностью управляющих компаний на рынке жилищно-коммунальных услуг и подходы к решению данной проблемы на основе понятия «качество управления УК в сфере ЖКУ» как продукта, предлагаемого управляющей компанией на рынке жилищно-коммунальных услуг.

Конкурентоспособность организации – это ее преимущество по отношению к другим организациям данной отрасли внутри региона, страны и за их пределами, ее возможности, потенциал, динамичность приспособления к рыночным отношениям. Ее особенность состоит в том, что она создается не только внутри организации системой менеджмента ее внутренними ресурсами, но и внешней средой. Особенно ярко это проявляется в деятельности управляющих компаний в сфере жилищно-коммунальных услуг (УК ЖКУ) [1, 4 и др.].

Организационно-экономический механизм взаимодействия участников процесса предоставления ЖКУ домохозяйствам представляет систему, в которой каждый из участников

(управляющая компания или ТСЖ; ресурсоснабжающие организации (в основном производители коммунальных ресурсов); организации инженерно-технического обеспечения, в том числе – специализированные обслуживающие (обслуживание лифтов, пожарной сигнализации, вывоз мусора и др.); организации, осуществляющие ремонт и обслуживание жилищного фонда; получатели услуг(собственники, наниматели и арендаторы жилых помещений); банки и платежные агенты, предоставляющие финансовые услуги; муниципальные органы власти, регулирующие функционирование ЖКХ) выполняет строго определенные функции[5, 6, 8, 9 и др.]. При этом структуры участников ЖКХ, в том числе УК ЖКУ (УК, ТСЖ, ЖСК), разнообразны как по степени участия в предоставлении ЖКУ, так и по гражданско-правовой форме, степени участия в их деятельности организаций государственного сектора экономики. Как правило, имущество отрасли ЖКХ принадлежит муниципальным органам и передаётся участникам ЖКХ в хозяйственное ведение.

На сегодняшний день считается, что управление жилищным фондом УК ЖКУ – наиболее перспективное направление развития института управления многоквартирными домами, как обеспечивающий ряд конкурентных преимуществ перед другими способами: профессионализм управления, наиболее низкую стоимость услуг управления и т.д. Однако, какую бы форму управления жильем не выбрали собственники жилья (непосредственное управление; договор с УК; ТСЖ и т.д.), им придется проанализировать состояние территориально ближайшего рынка ЖКУ. Если этого не сделают собственники жилья, оценку конкурентоспособности УК ЖКУ должны будут провести местные органы управления при проведении открытого конкурса по выбору УК ЖКУ.

Преобладание административного воздействия со стороны органов муниципальной власти на хозяйствующих субъектов сферы ЖКУ и низкий уровень конкурентных отношений в данной сфере

влекут ряд негативных последствий, приводящих, в конечном итоге, к низкому уровню качества и надежности предоставления ЖКУ потребителям [3, 7]. В частности, специфика управления маркетингом определяется двумя факторами: неразвитостью рынка услуг ЖКХ (находится в стадии формирования) и его негибкостью (из-за превалирования «обязательного» сегмента, услуги которого реализуются в специфической форме – «предоставление», предполагающее обязательность их получения, отсутствие альтернатив как по самой услуге в целом, так и по качеству ее предоставления, отсутствие выбора однородных услуг, коллективный характер получения и пользования и т.п.) [1, 6, 9, 10 и др.].

Монополизация рынка услуг и формирование крупных коммунальных систем, предназначенных для обслуживания жилищного фонда, способствовали обострению конфликта интересов между производителями и потребителями ЖКУ. Потребители услуг оказались слабой силой во взаимоотношениях с производителями коммунальных услуг, поскольку каждый из них в отдельности не может повлиять на цену продавца. В этой связи возникает проблема определения уровня конкурентного преимущества для каждого предприятия как участника рынка определенного вида ЖКУ и на этой основе формирование условий на параметры механизма конкурентного взаимодействия, при реализации которых рыночная среда сохраняется и становится устойчивой, способной функционировать без вытеснения слабых конкурентов более сильными [1, 8, 9].

Таким образом, отношения между субъектами рынка ЖКУ в процессе их производства, передачи, распределения, обмена и потребления, когда действия каждого из субъектов влияют на действия других участников, функционирование целого приобретает качественно особый характер, который нельзя представить как чисто рыночные отношения и свести к законам развития отдельных составляющих элементов данного процесса. В

этих условиях, когда существующие подходы к решению данной проблемы не позволяют полноценно решать как текущие, так и стратегические задачи развития ЖКХ, все большую актуальность приобретает разработка организационно-экономических механизмов развития конкурентных отношений, одним из основных элементов которых является разработка методов оценки конкурентоспособности различных субъектов, действующих на рынке ЖКУ [1, 2, 6, 7 - 10 и др.], что способствует полноценному развитию рынка услуг ЖКХ.

Используя в качестве методологического подхода предложенный нами ранее подход, уточним его технологию применительно к рассматриваемому объекту оценки – УК в сфере ЖКУ.

Первым этапом оценки конкурентоспособности УК ЖКУ должен быть выбор базовых объектов для сравнения, его задачей – уточнение понятия объекта оценки и предмета исследования. Недостаточно отметить, что объектом оценки выступает УК в сфере ЖКУ как орган управления крупным фондом многоквартирных домов, но и уточнить, с учетом вышесказанного, ее место в сфере ЖКУ и цель деятельности, а именно, что является основной задачей УК ЖКУ – предоставление потребителям ЖКУ или услуг по управлению. Соответственно, что является предметом исследования конкурентоспособности УК – либо процесс предоставления потребителям ЖКУ, либо процесс оценки организационно-экономической деятельности УК ЖКУ, в том числе процессы взаимодействия с другими участниками рынка ЖКХ. Наиболее полно и точно понятие «жилищно-коммунальной услуги» раскрывают следующие определения:

– это совместная деятельность персонала управляющей организации с ресурсоснабжающими и подрядными организациями по организации предоставления услуг, работ по содержанию и текущему ремонту общего имущества многоквартирного дома, коммунальных услуг собственникам помещений в МКД в

соответствии с их требованиями и требованиями, установленными в государственных нормативно-правовых актах [2];

– это интегральная характеристика взаимодействия производителя и потребителя, включенных в единовременный процесс производства и потребления услуги в сфере ЖКХ, результат непосредственного взаимодействия исполнителя и потребителя услуг, а также деятельность исполнителя, направленная на удовлетворение потребности потребителя [7].

Тогда основной целью развития жилищно-коммунального комплекса (ЖКК) города (региона) является перевод отраслей ЖКК в режим безубыточного функционирования при обеспечении стандартов качества предоставления жилищных и коммунальных услуг и условий проживания граждан, а цель деятельности УК ЖКУ – управление взаимодействием производителей и потребителей услуги, при котором достигается выравнивание требований к производимой и потребляемой услуге [2, 7]. Таким образом, оценка конкурентоспособности УК ЖКУ должна обязательно учитывать как минимум два аспекта – оценка деятельность компании, направленной на удовлетворение потребностей всех участников предоставления услуги, и оценку результата этой деятельности, т.е. собственно услуги. Или, в соответствии с ранее предложенной нами технологией оценки и управления конкурентоспособностью [4], включать:

1) оценку влияния элементов, формирующих бизнес УК ЖКУ и сформированной ими его бизнес-модели, через показатели качества управления взаимодействием потребителей и участников;

2) оценку влияния элементов, формирующих имущественный комплекс УК ЖКУ и сформированной ими его структуры, через показатели качества услуги;

3) при этом показатели качества управления и качества услуги должны являться отражением соответствия стратегии и тактики менеджмента УК ЖКУ заданным параметрам соответствующих эталонных моделей.

Только оценка всех этих элементов и их взаимосвязей позволяет создать конкурентоспособную бизнес-структуру УК ЖКУ и определить направления и способы управления ей. Соответственно, далее возникает проблема формирования системы показателей, оценивающих влияние первых и вторых элементов с учетом третьего ограничения. Для решения данной задачи проведен анализ подходов к оценке конкурентоспособности УК ЖКУ, который с учетом особенностей УК ЖКУ как объекта оценки, представленный ранее, позволяют сделать, вслед за [1 – 2, 4-10 и др.], следующие основные выводы:

1) для оценки конкурентоспособности УК ЖКУ могут использоваться различные подходы, выделяющие различные аспекты их деятельности (в частности, социальный потенциал, потенциала развития и другие) и системы показателей, сформированных на основе различных их классификаций – от наиболее общей, делящей их на две группы – показатели внешней и внутренней среды УК ЖКУ, до подробного списка показателей;

2) на первый план должны выходить не отдельные аспекты функционирования УК, а показатели комплексного состояния финансово-экономической, производственно-сервисной, организационно-управленческой и других подсистем УК с учетом воздействия на них факторов внешней и внутренней среды;

3) конкурентоспособность УК ЖКУ в первую очередь определяется тем, насколько цели и функции УК, их права и обязанности, порядок и режимы управления соответствуют установленным нормам их деятельности;

4) выбор номенклатуры показателей качества ЖКУ определяется их назначением, запросами потребителей, основными требованиями к показателям качества, сформулированных в Правилах предоставления ЖКУ;

5) наиболее результативную постановку задачи обеспечивает эталонная модель управления деятельностью УК ЖКУ, когда конкурентоспособность УК ЖКУ определяется степенью

приближения фактической модели управления к эталонной и измеряется величиной резервов управления по каждой задаче управления. Данный критерий позволяет разграничить собственно результаты управления деятельностью УК ЖКУ, которые выражаются в качестве ЖКУ и степени их освоения потребителями, от влияния других факторов, которые не зависят от УК и выступают в качестве исходных данных управления ее деятельностью. Факторы образования и использования резервов менеджмента определяются путем экспертной оценки при исследовании основных направлений повышения его эффективности. Соответственно, для выявления и измерения автономного влияния фактора менеджмента на конечные результаты рекомендуется ввести показатель, характеризующий степень использования резервов менеджмента и дающий представление о его качестве;

б) относительная оценка менеджмента УК ЖКУ складывается из конкурентоспособности менеджмента собственных услуги и конкурентоспособности менеджмента услуг, закупленных у внешних производителей. Чем больше диапазон функций и полномочий УК, чем шире их права и обязанности в управлении собственностью потребителя, средств и способов реализации управленческих воздействий, тем большую ответственность должны нести УК за конечные результаты менеджмента как процесса и тем ближе критерий их деятельности приближается к критерию эффективности менеджмента УК ЖКУ;

7) эффективность деятельности УК необходимо «нормировать» различными критериями. Для «транзитных» услуг, когда УК не может повлиять на формирование материальных ресурсов и средств их доставки, это будут исходные данные задач менеджмента УК. «Собственное» представление услуг может оцениваться такими показателями, которые по экономической природе близки к показателям менеджмента как процесса, к критериям его эффективности;

8) близость показателей определяется уровнем установленного норматива эффективности и качества «собственных» услуг по критериям качества ЖКУ; величина норматива покажет, в какой степени УК зависит от деятельности поставщиков ресурсов, номенклатуры ресурса и других внешних условий.

В качестве основы для формирования перечня критериев и показателей конкурентоспособности УК ЖКУ рекомендуется воспользоваться подходами, изложенными в различных стандартах интегрированных систем менеджмента качества, так как именно они построены на понимании различных потребностей и ожиданий заинтересованных сторон, то есть на основе требований стандартов ИСО 9001, ИСО 14001, OHSAS 18001, SA 8000, AA 1000 SES и FSC, сбалансированной системы показателей ((BSC), показателей Научной школы устойчивого развития и международной отчетности GRI (стандарта верификации социального отчета AA 1000 AS стандартов управления MRP, MRP-II, ERP, CSRP, CRM, EAM, SCM, стандартов управления риском FERMA и других, наиболее полно изложенный в стандарте ГОСТ Р ИСО 9004-2010 «Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества», нашедших свое отражение в ГОСТ Р ИСО 9001-2015 «Системы менеджмента качества. Требования», версии G4 «Руководства по отчетности в области устойчивого развития GRI» и Международном стандарте интегрированной отчетности [3]. Это обеспечит комплексность охвата всех факторов качества услуги УК ЖКУ на всех этапах ее жизненного цикла и увязать их с конечным результатом – удовлетворенностью всех заинтересованных сторон, а в сочетании с методами совершенствования процесса управления на основе методов процессного подхода по указанным стандартам и основанным на теории квалиметрии, позволит эффективно совершенствовать их и, следовательно, оценивать и управлять конкурентоспособностью УК ЖКУ.

Таким образом, предложенные подход к их оценке конкурентоспособности УК ЖКУ путем оценки качества управления как продукта, предлагаемого компанией на рынке, и алгоритм проведения оценки качества управления на основе стандартов интегрированных систем менеджмента могут быть рекомендованы как надежные инструменты стратегического и оперативного управления конкурентоспособностью предприятия и компании.

Список литературы

1. Астафьев С.А. Построение методики оценки качества работы управляющих компаний в жилищной сфере / А.С. Астафьев, И.В. Цвигун. // Изв. ИГЭА. – 2011. – № 6. – С. 212–215.
2. Евсеева С.А. Теория и методология развития жилищно-коммунального хозяйства на основе менеджмента качества: дисс. ... докт. экон. наук / С.А. Евсеева. – Красноярск, 2016. – 296 с.
3. Закиев Р.Б. Исследование систем управления: учеб. пособие / Р.Б. Закиев, Н.И. Закиева. – Чита: ЗабГУ, 2014. – 236 с.
4. Закиев Р.Б. Бизнес-модель как объект оценки и управления конкурентоспособностью бизнеса и предприятия / Р.Б. Закиев, Н.И. Закиева // Сб. материалов. XV Уральская горнопромышленная декада. Междунар. научно-практич. конф. «Конкурентоспособность субъектов хозяйствования в условиях новых вызовов внешней среды: проблемы и пути их решения». – Екатеринбург: УГГУ, 2017. – С. 73-84.
5. Иванов А.Р. Реструктуризация сферы услуг ЖКХ/ А.Р. Иванов. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – 200 с.
6. Конкуренция на рынке услуг ЖКХ / Шершовец Е.В. и [др.]. – М.: Проспект, 2017. – 80 с.
7. Нуруллина О.В. Совершенствование методов оценки конкурентоспособности предприятий сферы жилищно-коммунальных услуг (на примере Республики Татарстан):

- автореф. дис. ... канд. экон. наук / О.В. Нуруллина. – Казань, 2012. – 25 с.
8. Романова, А. И. Оценка конкурентоспособности предприятий сферы жилищно-коммунальных услуг: монография [Текст] /А. И. Романова и [др.].- Казань: Изд-во Казанского гос. архитектурно-строит. ун-та, 2012. - 128 с.
9. Управление жилищно-коммунальным комплексом: сценарий и варианты развития: монография /Н.Н. Минаев и [др.]. – Томск: Изд-во Томского гос. архит.-строит. ун-та, 2014. – 120 с.
10. Хакимова Е.А. Повышение конкурентоспособности организаций жилищно-коммунального хозяйства региона на основе процессного подхода в управлении: автореф. дисс. ... канд. экон. наук / Е.А. Хакимова. – Челябинск, 2008. – 23 с.

Контактная информация:

Закиев Рашит Бореевич

rashitzakiev@mail.ru

Закиева Нина Ивановна

ninazakieva@mail.ru

УДК 633.1

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВАРИАНТОВ ПОЛЕВОГО ОПЫТА

Зезин Н.Н., Попова В.В.

*Уральский Научно-исследовательский институт сельского
хозяйства, г. Екатеринбург*

Мальцев Н.В.

Уральский государственный горный университет, г. Екатеринбург

Ключевые слова: схема, опыт, севооборот, удобрения, агротехнические приёмы, экономическая эффективность, конкурентоспособность.

Аннотация. В статье представлен алгоритм расчета экономической эффективности вариантов опыта по оценке эффективности влияния различных вариантов севооборотов, органо-минерального питания и средств защиты растений на продуктивность пшеницы. Представлены предложения для внедрения в производство наиболее конкурентоспособных технологических схем.

Целесообразность использования того или иного агротехнического приема в конечном счете определяется его экономической эффективностью. Расчет стоимости продукции в опытах проводился по закупочным ценам 2018 года. Затраты на возделывание яровой пшеницы определялись на основании технологических карт, при использовании норм выработки, расценок и других нормативных материалов, применяемых в хозяйствах Свердловской области.

Для оценки эффективности влияния различных вариантов севооборотов, органо-минерального питания и средств защиты растений. Для оценки экономической эффективности результатов исследования учет биомассы растений в полевых опытах (Таблица 2) были обработаны статистически методом однофакторного дисперсионного анализа [1]. Экономическую эффективность определяли на основе технологических карт в рамках полевых опытов по действующим нормативам и расценкам. Кроме того рассчитали долю участия различных видов удобрений и показатель силы влияния удобрений в формировании продуктивности изучаемых культур. И на продуктивность пшеницы разработана схема опыта (Таблица 1).

Таблица 1 – Схема опыта

Севооборот	Без средств защиты			Средства защиты (СЗ)		
	без удобрений	минеральный	органоминеральный	без удобрений	минеральный	органоминеральный
а) 1. Чистый пар	-	-	Навоз 50 т/га	-	-	Навоз 50 т/га
2. Озимая рожь	-			-		
3. Ячмень с подсевом трав	-			-		
4. Клевер	-			-		
5. Пшеница	-	N30P30K30	N30P30K30	СЗ	N30P30K30+СЗ	N30P30K30
б) 1. Сидеральный пар (рапс)	-			-		
2. Пшеница	-	Сидерат + N30P30K30	Сидерат	СЗ	Сидерат + N30P30K30+СЗ	Сидерат+СЗ
3. Овес	-			-		
4. Горох	-			-		
5. Ячмень	-			-		
в) 1. Горох	-			-		
2. Пшеница с подсевом трав	-	N30P30K30	Солома + N30P30K30	СЗ	N30P30K30+СЗ	Солома + N30P30K30+СЗ
3. Клевер	-			-		
4. Ячмень	-			-		
5. Овес	-			-		
Среднегодовая насыщенность удобрениями в севооборотах	-	N30P30K30	N24P24K30	-	N30P30K36	N24P24K30

В процессе обработки результатов опытов получены следующие результаты (Таблица 2).

Расчет затрат по вариантам опыта производился следующим образом:

Минеральные удобрения: азофоска N30P30K30 – 200 кг/га*20 руб. = 4000,0 руб./га;

Навоз – 477,65 руб.*50 т = 23882,50 руб./5 полей = 4776,50 руб./га.

Средства защиты:

Таблица 2 - Влияние удобрений и средств защиты на урожайность яровой пшеницы по вариантам опыта (2011-2013 гг.)

Предшественник	Фон питания	Средства защиты	Урожайность, т/га	± к контролю по фону питания		± к контролю по средствам защиты	
				т/га	%	т/га	%
Клевер 1 г.п.	1	без обработки (контроль)	1,87	-	-	-	-
	2		2,49	+0,62		-	-
	3		2,52	+0,65		-	-
	1	химическая защита	2,26	-	-	+0,39	
	2		2,64	+0,38		+0,15	
	3		2,76	+0,50		+0,24	
Сидеральный пар (рапс)	1	без обработки (контроль)	2,05	-	-	-	-
	2		3,0	+0,95		-	-
	3		2,95	+0,90		-	-
	1	химическая защита	2,40	-	-	+0,35	
	2		3,35	+0,95		+0,35	
	3		3,32	+0,92		+0,37	
Горох	1	без обработки (контроль)	2,10	-	-	-	-
	2		2,62	+0,52		-	-
	3		2,70	+0,60		-	-
	1	химическая защита	2,44	-	-	+0,34	
	2		2,87	+0,43		+0,25	
	3		3,0	+0,56		+0,30	

Виал Траст (0,4 л/т, 2478,0 руб./5л, 1 л - 495,6 руб., 0,4 л/т - 198,24 руб.) - 0,3 т*198,24=59,47 руб.;

Фунгицид Колосаль Про: (0,4 л/га) 2714, 0 руб./5 л, 1 л - 542,8 руб., 0,4 л/га - 217,12 руб.;

Инсектицид Борей (0,09 л/га) 3717- 1л, 0,09 л/га - 334,53 руб.;

Гербицид Прима (0,6 л/га) 1182,72- 1л 0,6 л/га - 709,63 руб.;

Гербицид Агритокс (1,0 л/га) 700 руб. -1 л, 1 л/га - 700,0 руб.

Итого средства защиты для клевера и сидерального пара - 709,63+217,12+334,53+59,47+21,62=1342,37руб.

Итого средства защиты для гороха- 700,0+217,12+334,53+59,47+21,62 = 1332,74 руб.

Запашка сидерата:

Посев рапса 781,17 руб./га+стоимость семян рапса 180 руб.+запашка рапса 293,45 руб.=1154,62 руб.

Запашка соломы:

Стоимость соломы гороха (2000 руб./т-6 ц/га)+запашка соломы гороха 293,45 руб. =1200+293,45=1493,45 руб. (Таблица 2)

Таблица 2 - Стоимость дополнительных затрат, по вариантам опыта, руб./га (2011-2013 гг.)

Предшественник	Без средств защиты			Средства защиты (СЗ)		
	без удобрений	минеральный	органоминеральный	без удобрений	минеральный	органоминеральный
Клевер	Вспашка 293,45 руб. Стоимость клевера 12 кг*200,0 руб.=2400 Итого = 2693,45 руб.	Вспашка 293,45 руб. Стоимость клевера 12 кг*200,0 руб.=2400 NPK- 4000,0 руб. Итого = 6693,45 руб.	Вспашка 293,45 руб. Стоимость клевера 12 кг*200,0 руб.=2400 NPK- 4000,0 руб. Навоз - 4776,50 руб. Итого = 11469,95 руб.	Итого=2693,45 руб. + Средств.защиты 1342,37руб. Итого = 4035,82 руб.	Итого=6693,45 руб.+ Средств.защиты 1342,37руб. Итого = 8035,82 руб.	Итого=11469,95 руб.+ Средств.защиты 1342,37руб. Итого = 12812,32 руб.
Сидеральный пар (рапс)	Посев рапса 781,17 руб./га+стоимость семян рапса 180 руб.+ запашка 293,45 руб. Итого = 1154,62 руб.	Посев рапса 781,17 руб./га+стоимость семян рапса 180 руб.+ запашка сидерата 293,45 руб.=1154,62 руб. NPK- 4000,0 руб. Итого = 5154,62 руб.	Посев рапса 781,17 руб./га+стоимость семян рапса 180 руб.+ запашка сидерата 293,45 руб. Итого = 1154,62 руб.	1154,62 руб.+ средств. защиты 1342,37руб. Итого = 2496,99 руб.	Итого=5154,62 руб.+ средств. защиты 1342,37руб. Итого = 6496,99 руб.	1154,62 руб.+ средств. защиты 1342,37руб. Итого = 2496,99 руб.
Горох	0	NPK- 4000,0 руб.	Стоимость соломы гороха (2000 руб./т-6 ц/га) + запашка соломы гороха 293,45 руб.=1200+293,45=1493,45 руб. NPK- 4000,0 руб. Итого = 5493,45	0+ средства защиты 1332,74 руб. Итого=1332,74 руб.	NPK- 4000,0 руб. +средства защиты 1332,74 руб. Итого=5332,74 руб.	Итого=5493,45+ средства защиты 1332,74 руб. Итого = 6826,19 руб.

Алгоритм расчета стоимости дополнительной продукции принял следующий вид:

1,87 т/га 2,49-1,87=0,62 т/га 187 кг (70% - 131 кг*25 =3275 руб., 620 кг (70% семена-434 кг*25 руб.=10850;

255 фураж 47 кг*6=282,0 руб. 25% фураж - 155 кг*6 руб.=930 руб.;

Итого: 3557 руб. (5% отход.)

Всего: 11780 руб./га

2,52-1,87=0,65 т/га, 650 кг (70% семена-455 кг*25 руб.=11375; 25% фураж - 163 кг*6 руб. = 978 руб. (5% отход.)

Всего: 12353 руб./га

Аналогичным образом рассчитывалась стоимость дополнительной продукции и по другим вариантам опыта.

В результате экономическая эффективность по вариантам опыта приняла следующий вид (Таблица 3).

Таблица 3 – Расчет экономической эффективности вариантов опыта

Предшественник (А)	Фон питания* (В)	Без обработки (контроль) (С)				Химическая защита (С)			
		Урожайность, среднее за 2011-2013 гг.	Стоимость дополнительных затрат, руб./га	Стоимость дополнительной продукции, руб./га	Экономический эффект, руб./га	Урожайность, среднее за 2011-2013 гг.гг.	Стоимость дополнительных затрат, руб./га	Стоимость дополнительной продукции, руб./га	Экономический эффект, руб./га
Клевер 1 г.п.	1	1,87	0	3557	3557	2,26	0	4294	4294
	2	2,49	4000	11780	7780	2,64	4000	7220	3220
	3	2,52	8776,50	12353	3577	2,76	8776,5	9500	723,5
Сидеральный пар (рапс)	1	2,05	0	3895	3895	2,40	0	4560	4560
	2	3,0	4000	18050	14050	3,35	4000	18050	14050
	3	2,95	0	17100	17100	3,32	0	17480	17480
Горох	1	2,10	0	3990	3990	2,44	0	4636	4636
	2	2,62	4000	9880	5880	2,87	4000	8170	4170
	3	2,70	5200	11400	6200	3,0	5200	10640	5440

Как показали исследования, предшественники и фоны питания по-разному влияют не только на урожайность яровой пшеницы, но

и на экономическую эффективность. Самый высокий чистый доход был получен при возделывании яровой пшеницы после сидерального пара (рапса) на удобренных фонах питания. На минеральном фоне получен условно чистый доход с 1 га пашни равный 29577,3 руб., с применением средств защиты – 33171,5 рубля. Уровень рентабельности при этом составил соответственно 105,2 % и 108,6 %. На органо-минеральном фоне уровень рентабельности был выше и составил 175,6 %, чистый доход с 1 га пашни при этом равен 35667,6 рублей, что на 20,6 % выше, чем на минеральном фоне. При применении средств защиты на органо-минеральном фоне прибыль составила – 40233,1 руб., а уровень рентабельности достиг 176,1 %. В этих вариантах была отмечена самая низкая себестоимость 1 т зерна – 8564,1 и 8741,5 руб. (Таблица 4).

При размещении яровой пшеницы по гороху рентабельность производства на фоне без удобрений составила 129,1 %, а в сочетании со средствами защиты – 133,1 %. Применение средств защиты на неудобренном фоне повысило урожайность яровой пшеницы, а, следовательно, увеличило стоимость валовой продукции на 6405 руб./га., обеспечивая тем самым более низкую себестоимость зерна и увеличение рентабельности на 4,0 %. Минеральный фон питания, независимо от средств защиты, позволил получить более высокий чистый доход и рентабельность – 91,2-92,4 %, по сравнению с органо-минеральным фоном. Горох является наиболее перспективным предшественником для размещения яровой пшеницы на естественном фоне питания.

Внесение навоза в зернотравяном севообороте на органо-минеральном фоне увеличило затраты на производство пшеницы по сравнению с минеральным фоном в 1,2 раза, тогда как прибавка урожая по сравнению с контролем на обоих фонах питания была практически одинаковой 0,62-0,65 т/га, следствием этого стало снижение рентабельности на 17,5 %. В этом варианте был получен самый низкий доход на 1 га пашни – 13416,1 рублей и 13801,3

Таблица 4 - Экономическая эффективность возделывания яровой пшеницы (2011-2013 гг.)

Предшественник	Фон питания*	Средства защиты	Урожайность, т/га	Производственные затраты, руб./га	Стоимость валовой продукции, руб./га	Себестоимость, руб./т	Чистый доход, руб./га	Рентабельность, %
Клевер 1 г.п.	1	без обработки (контроль)	1,87	20683,3	35593,3	14078,6	14910,0	72,1
	2		2,49	29512,8	45568,2	15421,6	16055,4	54,4
	3		2,52	36363,9	49780,0	18896,1	13416,1	36,9
	1	химическая защита	2,26	23240,5	42876,7	12433,7	19636,1	84,5
	2		2,64	31624,9	50223,3	15295,5	18598,4	58,8
	3		2,76	38638,7	52440,0	17892,1	13801,3	35,7
Сидеральный пар (рапс)	1	без обработки (контроль)	2,05	18583,0	39013,3	11755,5	20430,3	109,9
	2		3,0	28119,4	57696,7	12080,2	29577,3	105,2
	3		2,95	20310,7	55978,3	8741,5	35667,7	175,6
	1	химическая защита	2,40	21103,6	45980,0	10629,4	24876,4	117,9
	2		3,35	30541,8	63713,3	11546,9	33171,5	108,6
	3		3,32	22846,9	63080	8564,1	40233,1	176,1
Горох	1	без обработки (контроль)	2,10	17414,1	39891,7	10921	22477,6	129,1
	2		2,62	26061,4	49843,3	14028,2	23782,0	91,2
	3		2,70	28523,9	51743,3	14453,7	23219,4	81,4
	1	химическая защита	2,44	19864,4	46296,7	10061,1	26432,3	133,1
	2		2,87	28293,6	54466,7	12649,8	26173,1	92,5
	3		3,0	30865,5	57000,0	13248,8	26134,5	84,7

Примечание * фон 1 – без удобрений; фон 2 – минеральный N₃₀P₃₀K₃₆; фон 3 – органо-минеральное применение навоза, сидератов, соломы на фоне N₂₄P₂₄K₃₀

рублей – при применении средств защиты, а уровень рентабельности составил соответственно 35,7 % и 36,9 %. Применение средств защиты на неудобренном фоне увеличивало производственные затраты на 12,4 %, но одновременно возрастала и урожайность пшеницы на 0,39 т/га. В результате себестоимость зерна снижалась на 11,7 %, а рентабельность повышалась на 12,4 %.

Анализ основных затрат при возделывании яровой пшеницы показал, что наибольшую долю затрат в производстве зерна занимали затраты на ГСМ, семена и удобрения. На долю затрат на ГСМ приходилось от 16,1 до 29,2 % всех затрат, на семена от 18,1 до 39,4 % и от 19,0 до 29,6 % составляли затраты на удобрения. Затраты на средства защиты занимали 3,4-6,6 % .

При возделывании пшеницы после клевера на органо-минеральном фоне в результате заправки навоза затраты на удобрения были максимальными и возросли до 27,9-29,6 %. При размещении яровой пшеницы по гороху наибольший процент затрат на удобрения отмечен на органо-минеральном фоне, где была запахана солома гороха в сочетании с минеральными удобрениями – 23,3-25,0 %.

В результате высокой урожайности в 2011 году была получена наименьшая себестоимость зерна – 6425,6-12138,8 рублей и наибольший чистый доход. Наиболее экономически выгодным был вариант возделывания яровой пшеницы после сидерального пара на удобренных фонах питания. На фоне без удобрений наименьшая себестоимость зерна и высокий уровень рентабельности отмечен при возделывании пшеницы после гороха.

Вследствие низкой урожайности яровой пшеницы в 2012 году себестоимость 1 т зерна была наибольшей за годы исследований и составляла – 11196,6-25087,9 рублей (Приложение 7). Среди предшественников наименьшая себестоимость зерна и наибольшая рентабельность производства отмечалась после сидерального пара.

При применении средств защиты затраты труда на 1 га увеличивались на 6,4-18,4 %, но с ростом урожайности чистый доход также возрастал. Наиболее эффективно средства защиты действовали в варианте без удобрений. Здесь рентабельность возросла в 1,9-2,9 раза.

В 2013 году высокий экономический эффект получен на органо-минеральном фоне питания при возделывании яровой пшеницы после сидерального пара, рентабельность при этом составила 167,6 %. При обработке посевов пшеницы средствами защиты их применение окупалось прибавкой урожая зерна, в результате себестоимость снижалась на 9,5 %, а рентабельность возрастала на 28,8 %. Более низкие затраты на производство зерна при возделывании пшеницы по гороху на неудобренном фоне способствовали снижению себестоимости на 16,3-27,0 % и увеличению уровня рентабельности до 134,1-147,2 %. Вследствие, более низкой урожайности пшеницы при возделывании её после клевера по этому предшественнику отмечался наименьший экономический эффект.

Таким образом, расчет экономической эффективности, в среднем за период исследований показал, что без внесения удобрений, независимо от использования средств защиты, в варианте с размещением пшеницы после гороха был отмечен наибольший экономический эффект, прибыль на 1 га пашни составила 22477,6 рублей и 26432,3 рублей.

Возделывание пшеницы после сидерального пара (рапса) на удобренных фонах питания принесло самый высокий чистый доход, что было обусловлено увеличением урожая и более низкими затратами на производство. Применение средств защиты на пшенице после сидерального пара на минеральном и органо-минеральном фонах увеличило чистый доход на 1 га пашни соответственно до 33171,5 рублей и 40233,1 рублей.

При размещении яровой пшеницы по клеверу наибольший экономический эффект отмечен при использовании средств защиты без внесения удобрений, где прибавка урожая снизила себестоимость зерна и увеличила рентабельность в 1,2 раза.

Список литературы

1. Доспехов Б.А. Методика полевого опыта (с основами статистической обработки результатов исследований). – Издание 5-е, перераб. и доп.- Издательство: Москва, «Агропромиздат», 1985.-351 с.

Контактная информация:

Зезин Никита Николаевич

uralniishoz@mail.ru

Мальцев Николай Васильевич

nikolai_malcev@mail.ru

Попова Вера Викторовна

vvporova_77@mail.ru

УДК 681.5

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ СОЗДАНИЯ СЛОЖНОЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИЕЙ

Зобнин Б.Б.,

Уральский государственный горный университет

Плюснин А.А.

Уральский завод транспортного машиностроения

Ключевые слова: Онтология, деталь, извещение об изменении, машиностроительная продукция, управление процессом создания сложной продукции.

Аннотация. Рассматривается проблема эффективного управления процессом создания сложной машиностроительной продукции. Для решения проблемы предлагается использовать основанную на онтологическом подходе методологию создания информационных систем поддержки принятия решений. Создание сборочной единицы в процессе опытного производства изделия сопряжено с изменениями конструкторских решений и технологии производства, которые документально оформляются в виде извещений. Каждому извещению предшествует интеллектуальный запрос, позволяющий понять, что и как надо делать. Результат извещения - это управляющее воздействие на процесс проектирования и реализации технологии.

Процесс создания сложной машиностроительной продукции является многоэтапным, совершенствующимся, как в процессе производства и испытаний опытной партии, так и в процессе серийного производства. Совершенствования могут касаться конструкторских решений, технологии производства. В частности, они могут быть связаны со стандартизацией и унификацией изделий, с изменениями требований заказчиков, необходимостью снижения технологической себестоимости и трудоемкости изготовления деталей машиностроения. Любые изменения должны документально оформляться в виде извещений (ГОСТ 2.503-2013 ЕСКД). Изменения, вносимые в конструкторские решения, приводят, как правило, к изменениям технологии производства, регламентов контроля изделий, программ и регламентов испытаний. Процесс создания сложной машиностроительной продукцией становится управляемым. Сложность управления этим процессом вытекает, во-первых, из множественности целей, которые необходимо достичь в результате успешного функционирования изделия, а во-вторых, в силу меж предметных связей, которые

необходимо учесть в процессе производства и испытаний опытной партии продукции.

Задача управления процессом создания сложной машиностроительной продукции может быть формализована как задача интеллектуального поиска в многомерном пространстве. Разработке каждого извещения предшествует определенная конфликтная ситуация, препятствующая совершенствованию изделия, описанного в определенном признаковом пространстве (надежность, уровень соответствия требованиям заказчика, экономичность и т.д.). Каждый шаг в признаковом пространстве, характеризующим качество изделия, поддерживается соответствующим извещением. Совокупность извещений, выпущенных за весь период создания опытной партии изделия, характеризует траекторию движения, направленного на совершенствование изделия. Качество изделия на каждом этапе его создания характеризуется его состоянием, оценка которого строится на основе наблюдений, требующим построения единого информационного поля.

Общая структура подсистемы контроля и отображения информации, включает в себя:

- уровень представления информации (графические и визуальные компоненты среды программирования);
- уровень анализа состояния процесса и оборудования (статистический и (или) кластерный анализ множеств векторов параметров – свойств, характеристик – системы во времени с целью определения принадлежности к определенному режиму, состоянию, кластеру);
- уровень восстановления объектов (создание экземпляров классов иерархической классовой модели системы на основании данных универсальной БД; программные средства среды программирования, СУБД);

– уровень организации повышения достоверности контроля и ведения протоколов состояния и ремонта аппаратной части системы контроля (хранимые процедуры, «правила» СУБД);

– уровень сбора информации (сбор контролируемых параметров с распределенной сети аппаратной части системы контроля; сервер СУБД, промышленные сети, интерфейсные устройства);

– аппаратный уровень системы контроля (непосредственные измерения контролируемых параметров, датчики, измерительные устройства, контроллеры).

Результаты наблюдений включают в себя показатели, контролируемые ОТК, и протоколы испытаний. Для разработки интеграционных моделей данных следуют использовать семантические технологии и стандарты, в частности ISO 15926. Для решения этой проблемы предложен новый подход, сочетающий формирование онтологии, содержащей информацию о технологических возможностях станков и обрабатываемых на них деталей, и одновременно с этим реализацию возможности хранения той же информации в виде объектно-ориентированной базы данных (ООБД). В данной работе предлагается распространить этот подход на более широкую предметную область (ПрО) – выбор технологии изготовления деталей. Ниже представлена онтология выбора изготовления деталей (рис.1)

Классы вместе с их экземплярами создают объектную базу знаний. Правила позволяют выводить новые факты. С другой стороны, ООБД также представляют собой набор классов, образующих иерархию и содержащих свойства, методы, запросы и объекты (экземпляры) классов.

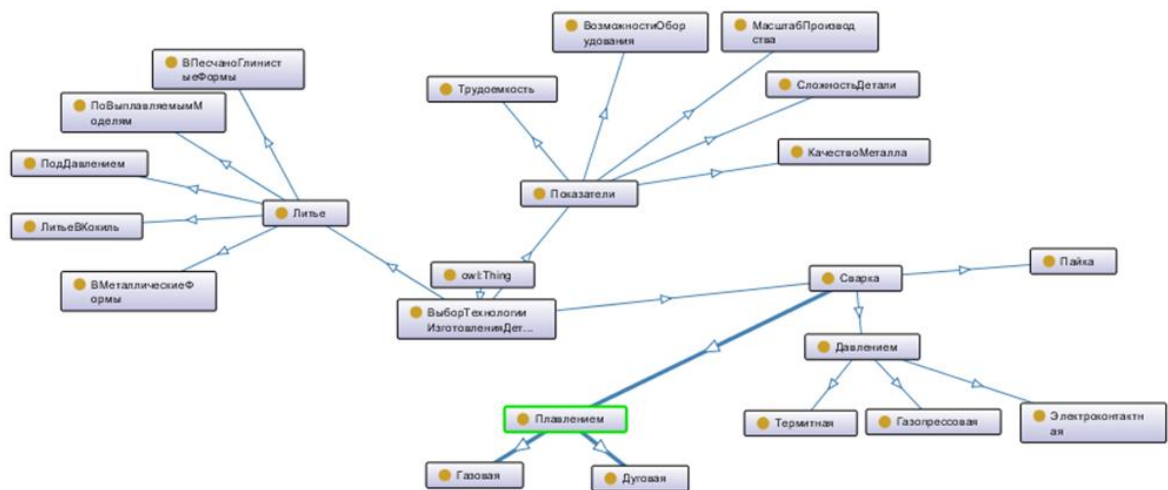


Рисунок 1 - Онтология выбора изготовления деталей

Предложен итерационный процесс построения иерархии объектов на основе методики анализа бизнес-процессов задачи. Разработка структур представления базы знаний позволила сравнить выполняемые на их основе запросы по скорости обработки, а также сделала возможным переход от одного представления к другому для выбора варианта наиболее эффективного для различных пользователей. В выбор технологичной заготовки заложено условие определения наиболее высокого уровня технологичности из сопоставляемых вариантов ее получения. Отсюда следует, что количественные показатели технологичности метода получения заготовки должны определяться по удельным или нормативным показателям себестоимости или непосредственным определением себестоимости по сравниваемым вариантам. В основе выбора рационального способа получения заготовки должен лежать технико-экономический анализ возможных вариантов технологических процессов изготовления детали. Вариант технологического процесса с его параметрами и выбором метода получения заготовки, учитывающий влияние конструкции детали, будем называть конструкторско-технологическим вариантом (КТВ).

Для принятия оптимального решения необходим анализ технико-экономической эффективности рассматриваемых КТВ, при сравнении которых следует учитывать достижение тех показателей, которые наиболее важны для предприятия. Перед решением о постановке детали на производство принятый КТВ изготовления должен быть экономически обоснован. Развитие науки, масштабы промышленного использования ее результатов в современных условиях становятся важнейшими факторами повышения эффективности машиностроительного производства. Поэтому основной прирост производительности труда обеспечивается путем внедрения в промышленность новых технических средств и прогрессивных технологических процессов, автоматизации проектирования и производства. Это приводит к тому, что все чаще в процессе своей деятельности конструкторам и технологам приходится принимать технические решения, в том числе и совместные, путем выбора оптимальных решений. На этапе проектирования изделия, когда такое решение должно быть принято, часто они не располагают необходимой исходной информацией. Несмотря на неполную информацию, должен быть выбран тот предпочтительный вариант конструкции изделия или технологического процесса с укрупненно-рассчитанными параметрами, который затем будет разрабатываться для внедрения в производство.

Решение задачи максимального приближения геометрической форм и размеров заготовки к размерам и форме готовой детали стало одной из главных тенденций технического прогресса в заготовительном производстве. Решение этой задачи часто ограничивают сферой технологии производства, не учитывая того, что заданные конструктором геометрия, размеры и марка материала детали во многом определяют технологию ее изготовления. Выбор вида заготовки для детали частично уже определен в конструкторской документации, так как при расчете деталей на

Таблица 1. Количество выпущенных извещений об изменениях отделами за I квартал по причинам изменений

отделы	№ причин															
	1. Введение улучшений и усовершенствований конструктивных	2. Введение улучшений и усовершенствований технологических средств	3. Введение усовершенствований в результаты стандартизации	4. Внедрение и изменение стандартов и технических условий	5. По результатам испытаний	6. Отработка документов с изменением литеры	7. Устранение ошибок	8. Улучшение качества	9. Требования заказчика (представительства заказчика)	10. Изменение схемы	11. Улучшение электрического монтажа	12. Изменение средств технологического оснащения	13. Изменение условий труда	14. Введение новых технологических процессов (операций)	15. Замена исходной заготовки	16. Изменение норм расхода материалов
отдел Корпусов	1	3	1	2	1	1	2	2	1							
отдел Вооружения	3	2	1	3	1	1	4	2	2							
отдел Испытателей	2	1	1	1	5	1	1		2							
отдел ЗИП	2	3		1		1	2	1	2	2						
отдел Электриков	4	2	1	1	1	1	2	1	2	3	4					
отдел Шасси	5	1	1	1		1	3	2	2							
ИТОГО:	17	12	5	9	8	6	14	8	11	5	4	0	0	0	0	0

Количество выпущенных извещений об изменениях отделами за I квартал по причинам изменений (рис.2)

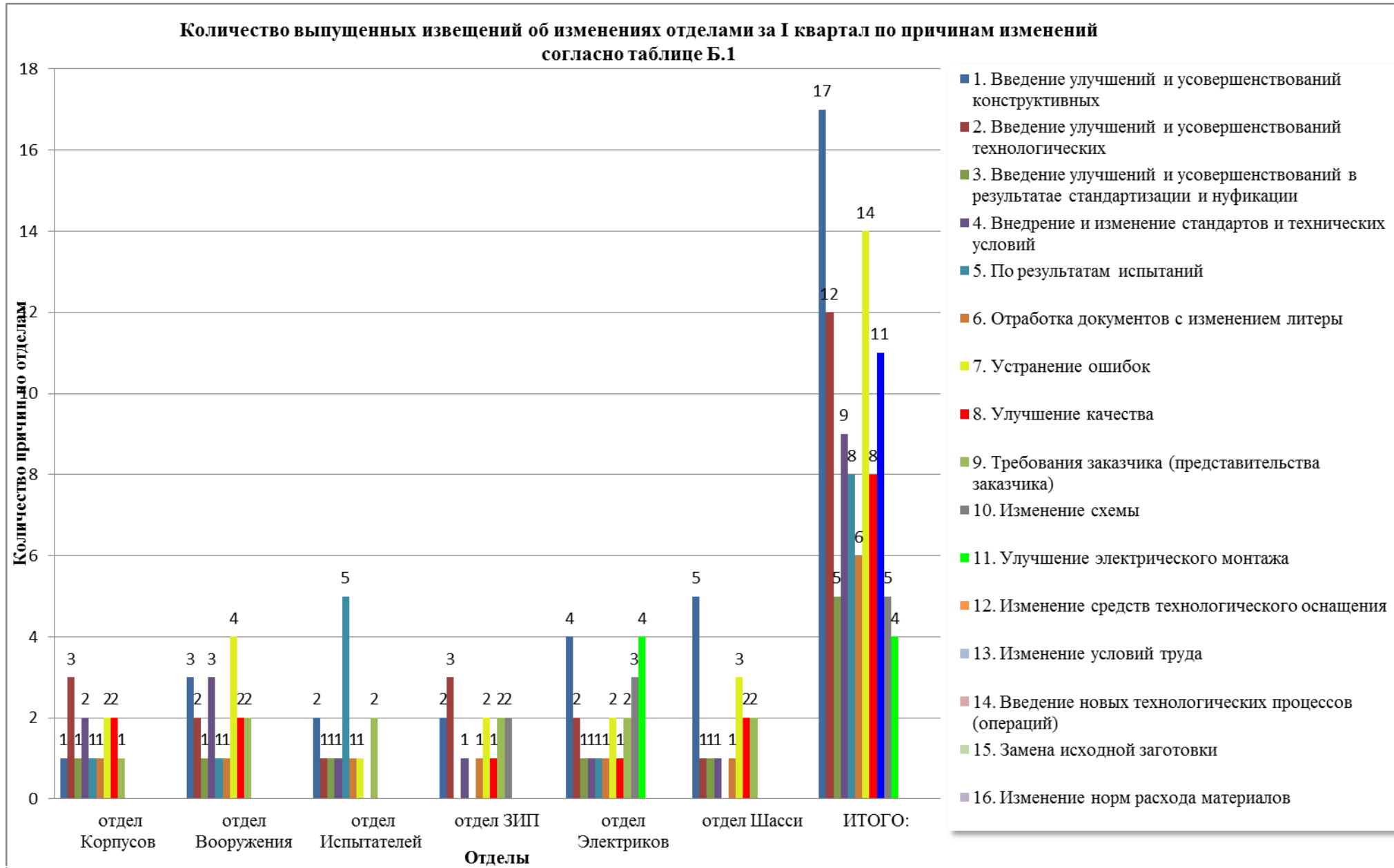


Рисунок 2 - Количество выпущенных извещений об изменениях отделами за I квартал по причинам изменений

прочность, износостойкость или при учете других показателей эксплуатационных характеристик проектируемой детали конструктор исходит из физико-механических свойств применяемого материала с учетом, влияния на них метода получения заготовки. Следовательно, уже на стадии конструкторской проработки необходимо проводить сравнительный технико-экономический анализ различных КТВ изготовления детали, в том числе, вариантов получения заготовки, пользуясь хотя бы укрупненными показателями, в результате чего должен быть выбран оптимальный способ получения заготовки и в дальнейшем с учетом его технологических особенностей должна быть спроектирована деталь. Деталь спроектирована после этого идет этап разработки технологического процесса, а потом изготовление либо одной детали, либо партии деталей. Когда деталь изготовлена, её отправляют на проверку в отдел технического контроля. После данного этапа деталь может устанавливаться в сборку.

Список литературы

1. Афонькин М.Г., Магницкая М.В. Производство заготовок в машиностроении. — Л.: Машиностроение, Ленингр. отделение, 1987.— 256 с.
2. ГОСТ 2.503-2013 Межгосударственный стандарт [Текст]. Единая система конструкторской документации ПРАВИЛА ВНЕСЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ; Москва: Изд-во стандартов, 2014.
3. Моисеев М.П. Экономика технологичности конструкций. М.: Машиностроение, 1981.—253 с.
4. Норенков И.П. Интеллектуальные технологии на базе онтологий. Информационные технологии, 2010, № 1, с. 17–23.
5. Информационные технологии и информационные системы [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.studfiles.ru/preview/3564600/page:34/>.

Контактная информация:
Зобнин Борис Борисович
zobninbb@mail.ru
Плюснин Алексей Андреевич
zobninbb@mail.ru

УДК 338.984

**БИЗНЕС-ПЛАН КРЕСТЬЯНСКОГО (ФЕРМЕРСКОГО)
ХОЗЯЙСТВА КАК ИНСТРУМЕНТ УСТОЙЧИВОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

Казыбаев А.К,

Уральский государственный экономический университет, г.

Екатеринбург

Мальцев Н.В., Семин А.Н.

Уральский государственный горный университет, г. Екатеринбург

Ключевые слова: фермер, кредит, недостатки, принципы, бизнес-планирование, концепция

Аннотация. В статье раскрываются основные проблемы современного бизнес-планирования в крестьянских (фермерских хозяйствах). Обосновывается необходимость формирования региональной концепции планирования агропромышленного комплекса региона.

Поскольку основная масса фермеров и владельцев крестьянских хозяйств не имеют достаточной залоговой базы, коммерческие банки неохотно с ними работают. Поэтому основу инвестирования крестьянских (фермерских) хозяйств составляют государственные субсидии и различного рода гранты. Многими исследователями уже доказано, что экономическое содержание

процесса отбора бизнес-планов имеет серьезные пробелы. Но как нам представляется, авторы исследований не до конца оценивают эти пробелы, корни которых несколько глубже. Понимание этих экономических корней поможет нам в дальнейшем подойти к основам формирования новой концепции и новой методологии бизнес-планирования. Сформулируем основные направления совершенствования системы планирования и субсидирования крестьянских (фермерских) хозяйств на Среднем Урале (Таблица 1).
Таблица 1 – Основные недостатки процесса отбора бизнес-планов для предоставления субсидий крестьянским (фермерским) хозяйствам в Свердловской области

Виды недостатков в работе комиссии по рассмотрению бизнес-планов	Направления совершенствования системы планирования
1	2
<p>1. При отборе в основном оценивается форма бизнес-плана, а не его содержание. Не исключается и административный подход к рассмотрению бизнес-плана. А именно, к примеру, если площади зерновых культур в перспективном периоде (обычно подразумевается период, в течение которого происходит окупаемость дополнительных денежных средств) имеют тенденцию к снижению, то такой бизнес-план будет возвращен на доработку. Действительно, если нет стратегических программ развития предприятия (представление которых не является обязательной процедурой при рассмотрении бизнес-планов) на период более продолжительный, чем срок окупаемости бизнес-плана, то претенденту не удастся доказать, что это только тактический прием. Суть этого приема во временном расширении площадей кормовых культур в ближайшей перспективе, для увеличения производства молока, роста поступлений денежных средств на интенсификацию животноводства и в дальнейшем увеличения площадей зерновых культур. Нередко можно услышать такое: «... зачем вам протравливатель семян, ведь вы будете покупать протравленные семена зерновых культур; выберите именно этот трактор, а не этот ...» и тому подобное</p>	<p>Необходимо формирование детальных многовариантных, итеративных стратегических программ развития сельскохозяйственного производства и внутри этих программ этапных, взаимосвязанных бизнес-планов, что предотвращает субъективный, часто бюрократический, не исключено и коррупционный подход к распределению государственных средств</p>
<p>2. К сожалению, к настоящему времени нет методики расчета, или хотя бы прогнозирования, минимальной суммы государственной поддержки, которая бы в сочетании с собственными средствами сельхозтоваропроизводителей, различного рода кредитов и поддержки инвесторов смогла обеспечить расширенное</p>	

Продолжение таблицы 1

1	2
<p>производство капитала в АПК. Первоначально, сумма бюджетной поддержки определена на уровне, который ниже потребности в ней для динамичного развития предприятий АПК. Об этом косвенно мы можем утверждать на основании исследований, проведенных в ФГОУ ВПО УрГСХА под руководством Семина А.Н. о снижении значимости современной господдержки на уровне современного диспаритета цен и опережающих темпов инфляции над темпами роста поддержки. Поэтому у претендентов нет никакой гарантии, что они получают денежные средства в объеме, необходимом для получения определенного экономического эффекта от их освоения. А члены комиссии ведут обор бизнес-планов балансируя между потребностью повышения эффективности производства продукции в АПК а не реальной поддержкой для реализации этой задачи.</p>	<p>Необходим нормативный подход к формированию государственной поддержки, основанный на внутрирегиональной, зональной технологической и технической политике, которую должны разрабатывать региональные НИИСХ (в Свердловской области это Уральский НИИСХ)</p>
<p>3. Не нужно забывать, что проект «Развитие АПК» начал функционировать, когда общий износ сельскохозяйственной техники (заметим, отечественного производства) составил не менее 40-50%. Заменить в технологическом процессе технику и технологическое оборудование пусть даже на более производительное, но более дорогое чрезвычайно сложно. Не заменить, значит разрушить технологический процесс и значительно снизить показатели производства продукции. То же касается и состояния почвенного плодородия, которое все стремительнее приобретает отрицательный баланс. Однако, решение этих вопросов все же возлагается на плечи сельхозтоваропроизводителей.</p>	<p>Поскольку развитие АПК входит в состав приоритетных национальных проектов, финансирование его должно быть приоритетным, стабильным и опираться на программы продовольственной безопасности и импортозамещения</p>
<p>4. В сложившейся, уже можно сказать, исторической психологии просителя утверждается: «... проси больше все равно дадут меньше, чем просишь» для конкретного случая содержится некий элемент неконструктивизма. В этой ситуации происходит передергивание позиций «просящего» и «дающего». От этого система становится еще более не сбалансированной.</p>	<p>Необходимо научное обоснование потребности в инвестициях, что обусловлено стратегической программой развития АПК и бизнес-планами экономических субъектов</p>
<p>5. При сложившейся системе распределения государственной поддержки проигрывают неустойчивые и неблагополучные в финансовом состоянии предприятия. С одной стороны в силу</p>	<p>В условиях нерешенных проблем продовольственной безопасности и импортозамещения необходима</p>

Продолжение таблицы 1

1	2
<p>несбалансированной рыночной экономики в самом начале ее провозглашения и неудачном менеджменте они оказались под прессом неудач в первый раз, во второй раз они оказываются в этом состоянии, когда лишаются возможности получить господдержку. В результате неустойчивые в финансовом состоянии предприятия попросту становятся банкротами, а в силу непривлекательности аграрного бизнеса на смену никто не приходит. В результате падают объемы производства продукции АПК.</p>	<p>разработка мотивационных составляющих поддержки финансово неблагополучных организаций и сохранения их производственно-ресурсного потенциала, или объединения с финансово-устойчивыми организациями</p>
<p>6. При формировании бизнес-планов претенденты, в основном, стараются решить свои внутрихозяйственные проблемы. С этими проблемами они выступают на комиссии. Однако у областного АПК в целом тоже есть свои приоритетные задачи, которые требуют разрешения. Такие задачи, как правило, формируются в целевых комплексных программах. Поэтому перед проведением работы комиссий необходимо информировать претендентов о наличии таких программ, целях, которые они преследуют и финансовых резервах, которые они в себе содержат. Претендент в свою очередь будет заинтересованно включиться в определенное приоритетное направление, на комплексной основе получить техническую государственную поддержку, а АПК области быстрее будет продвигаться к решению производственно-экономических вопросов.</p>	<p>Необходима алгоритмическая связь между параметрами Программ Продовольственной безопасности, Импортозамещения, Целевыми социальными, производственными, инвестиционными программами, стратегическими программами организаций и этапными бизнес-планами, в рамках отведенного им сектора задач и являющимися конкретными условиями субсидирования</p>
<p>7. Крайне недопустимо распылать имеющиеся бюджетные средства. Однако на практике, к сожалению так и получается. Современный типичный бизнес-план это скорее бумажный документ для обоснования получения хоть какой-то бюджетной поддержки, а не документ для реального продвижения вперед в производственно-финансовом направлении. Под типичной формулировкой цели проекта, например «...дальнейшее увеличение объемов производства сельскохозяйственной продукции с одновременным сокращением затрат на ее производство, подготовка предприятия к переходу на энергосберегающие технологии производства» подразумевается просьба на выделение технических субсидий на приобретение трактора К-744 с дискатором БДМ-4х4, роторной косилки Z-0,15 автоцистерны, автомобиля КАМА55102-063-15 на общую сумму 5662 тыс. руб. Далее приводится расчет экономической эффективности от использования в производстве приобретаемого оборудования: выручка от реализации продукции возрастет в 1,24 раза, повысится рентабельность производства до 31%.</p>	<p>Научно-исследовательские институты должны разработать зональные нормативы эффективности от использования экономических, технологических, агротехнических и пр. мероприятий с точностью до конкретных организаций для того, чтобы минимизировать субъективные подходы в расчете прогноза эффективности, как со стороны организаций, так и со стороны распорядителей субсидий</p>

Продолжение таблицы 1

1	2
8. Отсутствие гарантии неразстворимости мелких объектов в общем производстве. Приобретаемые средства (в нашем примере) занимают 3-5 % стоимости оборудования предприятия и вряд ли смогут оказать влияние на решение проблем роста эффективности производства (например, повысить урожайность зерновых культур до 3 ц/га).	То же, что и п.7.
9. Отсутствие комплексной программы технического перевооружения на предприятии, подмена ее «латанием дыр», что не является системным подходом к решению проблемы роста производительности труда.	То же, что и п.6.
10. Отсутствие возможности фактически оценить эффективность инвестиций, поскольку расчетная эффективность будет нивелирована более значительной неэффективностью использования изношенного оборудования.	То же, что и п.7.
11. Из запрашиваемых 5662 тыс. руб. Предприятие получило техничеких субсидий на сумму только 2300 тыс. руб. Как в этом случае оценить эффект? А оно и не могло получить больше, потому что проблема состоит все же в несовершенстве планирования размещения инвестиций на областном уровне.	То же, что и п.7.
12. Отсутствие программ стратегического развития предприятий, по которым можно было бы оценить, логическую оправданность, последовательность и преемственность мероприятий в совершенствовании материально-технической базы.	То же, что и п.6.
13. Отсутствие связи стратегических программ развития конкретного предприятия со стратегической программой развития региона, что связано с «бумажным характером» целевых комплексных программ разрабатываемых в регионе.	То же, что и п.7.
14. Субъективная оценка выделения средств государственной поддержки при принятии решения членами комиссии, опирающихся лишь на статистике финансового положения конкретного предприятия, на «личном представлении состояния и возможностей» данного хозяйства. Координатором в формировании стратегических программ региона, конкретных организаций, а также оценке их соответствия принятым на региональном (областном) уровне приоритетным направлениям и целевым комплексным программам должен осуществлять освобожденный орган.	То же, что и п.7.
15. В Свердловской области один из самых высоких уровней дотационной поддержки сельхозтоваропроизводителей в Уральском федеральном округе. Однако сколько-нибудь научно-обоснованной	П.п. 1-7.

Продолжение таблицы 1

1	2
сбалансированной программы размещения инвестиций пока не сформулировано.	
16. Нет речи и о возрождении системы семеноводства, без которой просто невозможно повышение эффективности кормопроизводства, организации высокоэффективных кормовых конвейеров.	П.п. 1-7.
17. При наличии определенных тенденций роста финансирования аграрной науки со стороны федерального правительства наблюдается резкое сокращение финансирования науки на областном уровне. Это еще раз подтверждает, что в сбалансированных научно-обоснованных программах развития агропромышленного комплекса Свердловская область пока не нуждается. Вместе с тем урожайность сельскохозяйственных культур за последние годы не возросла на столько, чтобы можно было сказать о «прорыве» в кормопроизводстве. Средняя молочная продуктивность крупного рогатого скота растет, но происходит это, все же, главным образом, за счет сокращения на две третьих низкопродуктивного поголовья животных в области.	Наука в регионе должна быть независимой, финансируемой в соответствии с потребностями в ней в процессе решения проблем Программ развития АПК Научное обоснование планирования должно быть приоритетным и окончательным в регионе

Чтобы не отклониться от темы наших исследований – бизнес-планирования в крестьянских (фермерских) хозяйствах, построим наши рассуждения именно вокруг бизнес-плана. В обычном понимании этого документа, как мы убедились из исследований, проведенных в предыдущих разделах работы, ничего нового современная наука не предлагает. Единственно, что можно подчеркнуть, что бизнес-планы, как правило, разрабатываются «для себя» и «для доказательства инвесторам своей уникальности», чтобы, во что бы то ни стало, получить максимально возможные размер субсидий, которые, как правило, не подлежат возврату. Скорее всего, никто уже не понесет никакой ответственности после получения субсидий за невыполнение обещаний по заявленному экономическому эффекту. А если учесть, что ежегодно комиссия рассматривает свыше 400-500 бизнес-планов, в том числе 30-40% из них бизнес-планы крестьянских (фермерских) хозяйств и общая сумма выданных субсидий может составить от 1,5 до 2,5 млрд. руб, то можно понять, какую безответственность в стоимостном

выражении мы получаем на выходе завершившейся компании по предоставлению субсидий.

Далее. Как показывают опросы руководителей предприятий, в том числе и крестьянских (фермерских) хозяйств большой необходимости формировать бизнес-планы для себя и руководствоваться ими в своей повседневной работе, просто нет. Во-первых, этого никто не требует, во-вторых, непредсказуемая рыночная экономика заставляет постоянно корректировать параметры бизнес-планов, в-третьих, просто нет специалистов, которые могли бы заниматься этим.

Забегая вперед, следует подчеркнуть, что закрываются целые научно-исследовательские программы, направления по экономике, нормированию и т. д., поскольку чиновники говорят об этом откровенно и просто: «...если вы, обращаясь к ученым, будете что-то предлагать и разрабатывать, то зачем мы будем нужны?» На наш взгляд, давно уже, а сейчас в особенности, настало время выбирать, что первично наука с ее обоснованными взглядами на конструкции экономических процессов, или чиновничество, с монопольным владением права на распределение государственных средств.

Для того, чтобы бизнес-планы крестьянских (фермерских) хозяйств носили не презентационный характер, а по-настоящему экономический, они должны быть встроены в алгоритмически связанную региональную экономическую среду. Что подразумевается под такой средой?

Прежде, чем дать такой среде характеристику пойдём от противоположного. Попробуем вкратце, раскрыть сущность формирования существующей системы планирования и распределения ресурсов производства. Существует еще один очень важный и чрезвычайно негативный чиновничий постулат, который звучит, примерно, так: «...у нас есть нефть. Нам проще и дешевле купить (к примеру, продукты питания), чем организовывать дорогостоящие процессы производства». Это обстоятельство, на наш взгляд, является главной

причиной отсутствия прогресса в развитии крестьянских (фермерских) хозяйств и косвенно в совершенствовании системы бизнес-планирования. Бизнес-планы становятся формальным документом, потому что на каждом этапе сложной системы планирования уже заранее предreshено кто по каким принципам, за что получит субсидии. Чтобы не быть голословными, достаточно привести некоторые результаты исследования уральских ученых Мальцева Н.В., Семина А.Н., Гайдая А.А., давших оценку современным региональным Программам развития АПК [1-4]. Вот некоторые из них.

1. Программы развития аграрного сектора экономики, в основном подстраиваются не только под форму, но и средние показатели Федеральной программы. Это говорит о том что, во-первых, они подвержены стереотипу федерального взгляда на проблемы, в основе региональных программ заложен субъективный и политический аспект, во-вторых, заранее можно сказать, что они научно не обоснованы и скорее всего не рассчитаны на успешную реализацию.

2. Выделение подпрограмм, к примеру, «Развитие подотрасли «Растениеводства», «Развитие подотрасли «Животноводства» невозможно. Они тесно связаны между собой и поэтому должны оцениваться едиными критериями, стремлением к максимальному выпуску основной продукции и т. д.

3. Не понятно как прогнозируется рост продуктивности пашни, скота в подотраслях. Какие существуют подходы? Как правило, желаемое выдается за действительное. Отсутствуют детальные комплексные прогнозы. К, примеру, планируется многократное увеличение объемов мелиоративных работ (в 3-4 раза больше фактических). Не понятно, за счет, каких средств это будет происходить? Как показывает современное состояние экономики России, бюджеты всех уровней не смогут предусмотреть дополнительные средства на эти работы.

4. Потенциал сортов сельскохозяйственных культур пока используется далеко не полностью. До начала 90-х годов в научно-методическом подчинении научных учреждений находились опытно-производственные хозяйства, которые функционировали как единый научно-производственный комплекс (НИУ и ОПХ). Основная часть производственной деятельности по семеноводству элитных и репродукционных семян осуществлялась в ОПХ.

На сегодня опытно-производственных хозяйств, практически, нет. Таким образом, основное бремя по семеноводству элитных и репродукционных семян легло на научные учреждения, что является для них невозможным по ряду причин:

- отсутствие современной сортировально-сушильной базы, почвообрабатывающей, посевной и уборочной техники;
- отсутствие финансовой поддержки науки как сельхозтоваропроизводителя;
- ограничение возможности оперативного текущего ремонта сельскохозяйственных машин и оборудования, закупки удобрений и средств защиты растений в период полевых работ в соответствии с ФЗ № 44 от 05.04.2013 г.

5. Планируются низкие темпы роста продуктивности в животноводстве, к примеру, по 1% в год. Что это – перестраховка? Продуктивность скота с 2012 по 2020 г., например, в Псковской области прогнозируется к росту с 4150 до 4888 кг. Вместе с тем, как показывает практика, эффективное, крупно-товарное молочное животноводство возможно при уровне продуктивности не менее 6000 кг.

6. На поддержку развития фермерских хозяйств предполагается выделить за 8 лет 101, 8 млн руб., то есть, за 1 год около 13 млн. руб. И это на десятки хозяйств.

7. В ряде государственных программ предусмотрен рост средней заработной платы сельских работников с 13-15 тыс. руб. до 22,5 тыс. руб. За этот же период фактическая инфляция по

минимальным прогнозам может возрасти в 2,5-3 раза (12-15% в год). Прогнозы рассчитаны на неприхотливость сельского населения и средние зарплаты. Однако, в настоящее время потребительские наклонности сельского населения выравниваются с городским и заработная плата 8-12 тыс. руб. уже не способствует росту производительности труда. Уже сегодня такая заработная плата не соответствует «прожиточному» минимуму сельского труженика. Это обстоятельство разрушает все представления о социальных программах.

8. Положения программ носят декларативный характер. Организационно-экономические механизмы их реализации не разработаны. Программы будут встраиваться в существующую систему законов и поэтому, обязательно, будут тормозиться при их реализации.

9. В некоторых программах производительность труда в сельском хозяйстве планируется к росту в 4,5 раза, а объем производства в 1,3 раза.

10. Рентабельность производства с учетом субсидий планируется на уровне 15 %. Однако, расчеты показывают, что для регионов со сложными условиями производства этого недостаточно. Молочное производство развивается эффективно при рентабельности не ниже 30-50%.

11. Индексы роста производства прогнозируются на уровне 1,01 – 1,03. Это стагнация. Разрушение аграрного сектора экономики.

12. Повсеместно существует перестраховка в показателях. Это говорит о не умении или не желании объективно планировать.

Таким образом, необходимо дальнейшее совершенствование системы отбора бизнес-планов, в основе которого должны лежать экономические принципы, конкурсная основа, нормативное определение государственной поддержки. А если говорить точнее, необходима новая как региональная, так и федеральная методология

планирования, концептуальное содержание которой представлено нами на рисунке 1.

Главным принципом такой системы должна стать максимальная ее объективность, информационность, основанная на региональных научных исследованиях и построенная исключительно на алгоритмических взаимосвязях и закономерностях с использованием математических аппаратов без субъективного вмешательства чиновничества.

Для того, чтобы бизнес-планы крестьянских (фермерских) хозяйств приобрели статус «для себя» и имели по-настоящему экономический смысл и предназначение, а так же экономическое содержание и достоверность необходимо:

В регионе должна быть принята научно-обоснованная Программа продовольственной безопасности. Под научно-обоснованностью мы понимаем применение в ней действительно медицински обоснованных норм питания, которые, к примеру, по молоку и молочным продуктам в последние годы трактуются достаточно неоднозначно, а именно, 360, 30, 220 и т.д. кг молока на душу населения в год. Необходимо однозначно выделить, какое это должно быть молоко: регионального производства, или привозное в виде сухих смесей и т.д. В результате, должно быть точно определено, сколько и каких видов продукции необходимо производит сельхозтоваропроизводители в регионе.

На основании детальной продовольственной программы должен быть сформирован устойчивый государственный заказ на производство и переработку сельскохозяйственной продукции.

Научно-исследовательские институты должны дать обоснование базовому распределению государственного заказа между основными категориями хозяйств, которое, в последствии, будет корректироваться исходя из фактической эффективности производства.

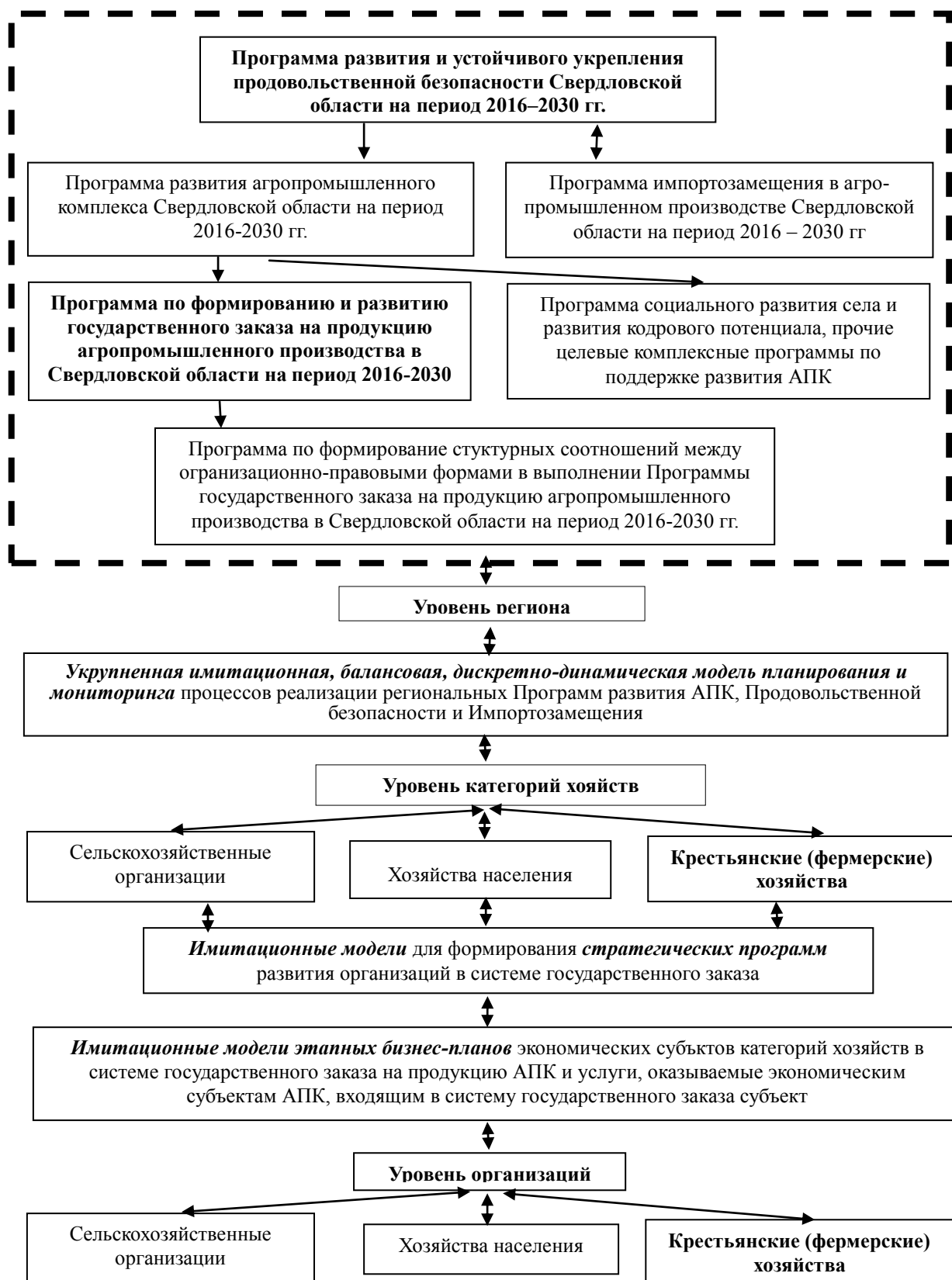


Рисунок 1 – Концептуальные основы региональной системы планирования развития агропромышленного производства

Должна быть сформирована система балансовых экономических моделей на всех организационно-экономических уровнях, взаимосвязанных между собой информационно и алгоритмически. При этом на уровне категорий хозяйств система должна пополняться информационно вновь входящими организациями, соответствующими требованиям основной цели – реализации программы Продовольственной безопасности региона.

На уровне предприятий должны быть сформированы две основных модели – модель стратегической программы развития предприятия на период реализации Программы продовольственной безопасности и дискретно-динамическая имитационная модель реализации этапных бизнес-планов для достижения стратегических параметров развития крестьянского (фермерского) хозяйства.

Список литературы

1. Гайдай А.А., Кучеров А.С., Казыбаев А.К., Мальцев Н.В. К вопросу об основных противоречиях формирования продовольственной программы в Российской Федерации // Агропродовольственная политика России, 2015. – № 4. – С. 20–25.
2. Мальцев Н.В., Гайдай А.А. Основы формирования эффективной концепции импортозамещения в регионах с ограниченными ресурсами производства // Агропродовольственная политика России, 2016. – № 8 – С. 15–20.
3. Мальцев Н.В., Гайдай А.А. Формирование организационно-экономического механизма реализации программы импортозамещения в регионах с ограниченными ресурсами производства // Агропродовольственная политика России, № 8.– 2016. – С. 18 – 25.
4. Сёмин А.Н., Мальцев Н.В., Гайдай А.А. Развитие системы государственной поддержки импортозамещения в условиях ограниченных ресурсов производства // Агропродовольственная политика России, 2016. – № 10. – С. 4–10.

Контактная информация:

Казыбаев Айдар Калымтаевич

akazybayev@gmail.com

Мальцев Николай Васильевич,

nikolai_malcev@mail.ru

Семин Александр Николаевич

aleks_ural_55@mail.ru

УДК 681.5

НЕКОТОРЫЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ В ЮВЕЛИРНОМ ДИЗАЙНЕ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Кардапольцева В.Н., Качалова А.А.

Уральский государственный горный университет, г. Екатеринбург.

Ключевые слова: художественная культура, вестернизация, ювелирное творчество, социокультурное пространство, стилисты-дизайнеры, образовательные учреждения, потребительская аудитория.

Аннотация. Исследования запросов и потребностей в сфере художественной культуры, ювелирной в частности, приобретает особую значимость в силу необходимости понимания механизмов привлечения и приобщения человека в сложных и противоречивых условиях рыночных отношений к сфере художественной культуры. В статье рассматриваются некоторые проблемы, связанные с определенными противоречиями в области ювелирного творчества как особого вида символического капитала.

Ювелирная культура как никакая другая составляющая художественной культуры испытывает сегодня острейшие

противоречия, что выражается, прежде всего, в контрасте между эстетическим несовершенством безличного ширпотреба и художественной ценностью уникального произведения, созданного руками творца. Форма и содержание динамических процессов российского художественного социокультурного пространства обусловлена рядом разнородных культурогенетических универсалий, среди которых доминирующую роль играет вестернизация (влияние западной культуры), отличаясь доминирующим или латентным характером. Уровень прикладной художественной культуры, ювелирного искусства в частности, значительно уступает западным образцам, однако в экономико-идеологических векторах российского общества не занимает должного места. Этот немаловажный фактор определяет специфику ценностных ориентаций, принципы социальной консолидации, социальной организации и регуляции российского художественного социокультурного пространства, что, в свою очередь, способствует формированию определенных картин мира.

Значимым в области становления и развития ювелирной культуры является актуализация проблем управления этико-регулятивными и художественно-эстетическими процессами, к ключевыми можно отнести составляющие менеджмента и маркетинга в условиях рыночных отношений. Сегодняшнего потребителя не устраивает массовая ширпотребовская ювелирная культура. Чрезвычайно важными в условиях рынка можно считать пути оптимизации и наиболее эффективной реализации ценностных установок субъектов социума, что связано с решением вопросов культурной и мировоззренческой политики в области ювелирного искусства, в частности. Культурными идеологами в современных условиях конкурентоспособности могут являться производители, стилисты-дизайнеры, образовательные учреждения, которым отводится функция аккумуляции духовных достижений в области ювелирного творчества как особого вида

символического капитала. В настоящее время наблюдается излишняя прагматичность, узкая специализация понимания развития ювелирного искусства, а не культуры в целом, без учета ее интегрирующих возможностей и аксиологических предпочтений времени. Характерна также недостаточная обновляемость сведений о реальных запросах потребительской аудитории, отсутствие созвучных времени и современной информационной культуре инновационно-проектных стратегий в области ювелирного производства, опережающего программирования в области художественной политики региона в целом.

Исследования запросов и потребностей в сфере художественной культуры, ювелирной в частности, приобретает особую значимость в силу необходимости понимания механизмов привлечения и приобщения человека в сложных и противоречивых условиях рыночных отношений к сфере художественной культуры, поскольку именно здесь наиболее концентрировано выражен совокупный опыт образного выражения духовной культуры человечества и отдельной творческой личности. Именно в художественном творчестве происходит органическое слияние, взаимное отождествление двух начал — духовного и материального, как мир, в котором мысль и творческое воображение сливаются с материалом, в котором они воплощены. в результате чего образуется нечто новое, сотворенное человеком произведение искусства. Художественное творчество является не просто плодом духовной активности, это результат мышления в материале и «мышления образами», посредством пластики, цвета, фактуры.

Рассмотрение запросов и потребностей в сфере художественной культуры, ювелирной в частности, приобретает особую значимость в силу необходимости понимания механизмов привлечения и приобщения человека в сложных и противоречивых условиях рыночных отношений к сфере художественной культуры,

поскольку именно здесь наиболее концентрировано выражен совокупный опыт образного выражения духовной культуры человечества и отдельной творческой личности.

Исследование сферы ювелирной культуры, системы ее учреждений, институтов, услуг, в условиях современности представляется немаловажной задачей. В силу разнообразия усложняющихся запросов потребительской аудитории, как по содержанию (дизайну, материалу, фактуре, ценовой политики и пр.), так и по способам коммуникации, нацеленных на удовлетворение запросов потребительской аудитории, происходит формирование и трансформация многосубъектных и многовекторных культурных стратегий.

Система ценностных ориентаций человека, а также способность глубокого эмоционального переживания художественных ценностей и явлений искусства составляет важный элемент его творческой сути. Именно система художественно-творческих ценностных ориентаций определяет развитие художественного сознания человека, индивидуально выраженное воссоздание средствами искусства целостного представления о конкретном явлении исторической действительности. Художественная составляющая задает непрерывное возникновение и развитие в сознании человека системы многовекторных явлений реальности, обусловленных особенностями восприятия окружающего мира и художественно-творческими способностями.

Понять специфику генезиса, распространения и функционирования ювелирного искусства в российском социокультурном пространстве, его влияния на формирование и выбор доминант в огромном арсенале культурных ценностей невозможно без анализа взаимодополняющего действия культурогенных факторов, в числе которых проектирование, производство и потребление, их аксиологические аспекты. Действие этих факторов отличается неравномерностью и перманентностью,

высокой степенью синкретичности, что позволяет им реализовываться не только в виде гомогенного проявления, но и как сумма взаимодополняемых влияний, способствующих формированию проектной культуры ювелира. Будучи изначально различными по содержанию, аксиологические составляющие противоречиво ориентируют российское художественное социокультурное пространство, придавая его динамике прерывистость и цикличность, заполняя точки разрывов реформационными или революционными трансформациями в области формирования проектной культуры художника-дизайнера и своеобразия его картины мира.

Рассмотрение запросов и потребностей в сфере художественной культуры, ювелирной в частности, приобретает особую значимость в силу необходимости понимания механизмов привлечения и приобщения человека в сложных и противоречивых условиях рыночных отношений к сфере художественной культуры, поскольку именно здесь наиболее концентрировано выражен совокупный опыт образного выражения духовной культуры человечества и отдельной творческой личности. Исследование сферы ювелирной культуры, системы ее учреждений, институтов, услуг, в условиях современности представляется немаловажной задачей. В силу разнообразия усложняющихся запросов потребительской аудитории, как по содержанию (дизайну, материалу, фактуре, ценовой политике и пр.), так и по способам коммуникации, нацеленных на удовлетворение запросов потребительской аудитории, происходит формирование и трансформация многосубъектных и многовекторных культурных и экономических составляющих.

Понимание аксиологической сущности будущего специалиста в области ювелирного искусства представляется важным, поскольку подготовка студента художественного профиля связана с формированием его культуры в целом, с реализацией творческого

потенциала в художественно-творческой деятельности. Структура художественной картины мира студентов, будущих художников-стилистов, включает в себя духовную компоненту, в основе которой усвоенные нравственные, эстетические традиции. Важными составляющими профессиональной культуры студентов является эмоционально-ценностный, художественный и личностный опыт, опыт переживаний, представлений о мире, освоение историко-культурных национальных традиций, принадлежность к субкультуре, умение выражать свои индивидуально-психологические особенности. Все это находит непосредственное выражение в продуктах их творческой учебно-практической деятельности, создании креативного ювелирного изделия.

Структурированное и системное художественное образование как комплекс знаний, умений и навыков, полученных в ходе обучения под руководством преподавателей-теоретиков и профессионалов-практиков - существенные культурные стратегии развития большого и малого социокультурного пространства. Важную роль играет опыт творческой деятельности, творческое воображение и творческая активность студента, чувство художественного стиля, а также художественный кругозор, что формируется в контексте целостного процесса саморазвития личности.

Обращение к особенностям ювелирной культуры в целом, а также конкретизация специфических условий развития ювелирного искусства отдельного региона позволит более основательно изучению и освоению связей школ и направлений и таким образом погружению в конкретный практический опыт, обогащая инновационные подходы и выстраивая их с учетом предшествующих и имеющихся традиций. Нахождение мировоззренческих точек соприкосновения прошлого и настоящего,

традиции и новаторства, востока и запада – важные условия формирования современной ювелирной культуры.

Современные подходы к проектированию ювелирных изделий предполагают не только прогнозирование ювелирной моды, основанной на анализе изменения тенденций в костюме, но и учет сложных, порой конфликтных рыночных отношений в сфере ювелирного творчества. Путь от замысла образа будущего ювелирного изделия до его материализации должен проходить через сложную систему синтеза информации. При этом воедино увязываются все требования, предъявляемые к разрабатываемому ювелирному украшению. В первую очередь, определяются характерные особенности образа носителя, что предполагает исследование костюма в том числе. В результате вырабатывается системный подход к процессу художественного проектирования, основанный на принципах гармонического формообразования ювелирных изделий в системе «костюм». Пристальное внимание к мелочам, деталям рождает неповторимые, креативные ювелирные изделия.

Своеобразной мировоззренческой площадкой, способствующей формированию культурных стратегий, является информационно-просветительское образование, где специалисты получают информацию в русле инновационных подходов, ведут диалоги, актуализируя темы культурно-исторического значения, этнического самоопределения современного специалиста, шаг за шагом формируя ценностные установки профессионалов ювелирного дела. Хорошо иллюстрированное издание в области ювелирного дизайна позволяет специалистам (и не только им) разобраться в «пестрой путанице мыслей» художественной культуры в условиях путаных рыночных отношений. Издатели своей миссией должны «провоцировать и вдохновлять» непрерывный процесс многообразного проявления формы и смысла ювелирной культуры. Использование мирового опыта играет

немаловажную роль в подготовке будущего специалиста-профессионала, становлению культуры в целом и способствует в том числе выстраиванию культурных стратегий развития региона.

Контактная информация:

Кардапольцева Валентина Николаевна

Ief.hptt@ursmu.ru

УДК 631.2

СЕЛЬСКИЙ ГОРОДОК КАК ОСНОВА ТРАНСПОРТНО — ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО и ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

Карпов В. К.

Уральский государственный горный университет, г. Екатеринбург

Ключевые слова: пространственное развитие, транспортная схема, сельские территории, сельские дороги, транспортная доступность

Аннотация. решение поставленной в Послании Президента РФ (2018г) проблемы пространственного развития страны и уделение особого внимания при этом социальному и инфраструктурному развитию сельских территорий напрямую связано с решением задач их транспортно-территориального развития и создания надёжной сельской дорожной структуры и других видов эффективного транспорта. Экономически эффективное решение данной проблемы может быть получено только на основе инновационных технологических решений дорожного строительства и создания сети сельских городков как центров современного экономического и социального развития сельских территорий. Особое значение это имеет для заселения новых и вновь заселяемых сельских территорий и ускоренного

развития всего комплекса сельской экономики, включая АПК, лесную промышленность, торфодобычу и его переработку, туризм и сельский отдых, природопользование и т.п.

Решение данной проблема состоит в том, что в ближайшее время предстоит включить в эффективный хозяйственный оборот огромные территории страны, ещё не освоенные или находящиеся в минимальной степени развития на них какой-либо экономической деятельности населения. Так только Дальний Восток предлагает для освоения до 180 млн. га неиспользуемых сейчас сельскохозяйственных угодий. Но там есть ещё большие по площади лесные территории с 1/3 запасов древесины страны, огромные водные и рыбные ресурсы, миллионы гектаров тундры и т. п. Плюс Арктика и 1,4 млн. кв. км новой территории акватории Ледовитого океана, побережья и островов. Эти земли заселены населением минимально — всего на Дальнем Востоке проживает чуть более 6 млн. человек и оно продолжает там сокращаться. В основном же они там полностью или практически безлюдны.

Транспортное освоение и доступность этих территорий сейчас также крайне ограничены или практически отсутствует, кроме вертолётов и исчезающей местной малой авиации, не обеспечивающей потребностей населения и местной экономики.

Однако и в более обжитой части страны на её сельской территории проживает около 38 млн. человек в почти 150 тысячах в основном малых и совсем мелких поселениях (деревнях) и около 50 тысяч из них не имеют постоянной транспортной связи и сообщения с дорожной сетью региона и страны. Развитие и совершенствование её практически не происходит, дороги не строятся и не содержатся как положено по закону. Это наносит непоправимый ущерб социальному и экономическому состоянию этих территорий и является основным препятствием их возможного экономического и социального развития.

Президентом в его Послании - 2018г поставлена задача «пространственного развития России с удвоением расходов на эти цели» [1]. При этом «особое внимание будем уделять социальному, инфраструктурному развитию сельских территорий. Российский агропромышленный комплекс уже стал глобально конкурентной отраслью. Такой же современной должна быть и жизнь людей, которые своим трудом обеспечивают этот успех». Для развития городов и посёлков, роста деловой активности, обеспечения «связанности» страны нам нужно буквально «прошить» всю территорию России современными коммуникациями [1]. Очевидно, что такая большая задача не может быть решена традиционными методами и только призывами как это собственно и происходит на практике сейчас.

Отсюда стоит задача не просто «на основе Стратегии пространственного развития необходимо подготовить комплексный план модернизации и расширения всей магистральной инфраструктуры страны», а именно создания транспортно-территориальной структуры всей сельской территории, обжитой и необжитой к настоящему времени, как основы успешного и опережающего её комплексного развития.

Проблема состоит в том что, во-первых, самой Стратегии пространственного развития и соответственно комплексного его плана на её основе пока не существует.

Во-вторых, нет пока и самой методики стратегического планирования в соответствии с ФЗ-№172 «О стратегическом развитии в РФ», которую по его предписанию должно было подготовить федеральное правительство, и на её основе откорректировать «Стратегию социально-экономического развития РФ - 2020» до 01.01.2018г. и которая им не представлена как и не подготовлена сама «Стратегия-2020» (в очередной её редакции) до сих пор [2].

В-третьих, поставленная задача уделить при этом особое

внимание «социальному, инфраструктурному развитию сельских территорий» делает её по масштабам работы и необходимым при этом финансовым затратам реально необъятной и невыполнимой. Дело в том, что к понятию сельской территории относится свыше 95% всей площади страны и на ней проживает до 30% всего её населения, при том самого бедного в стране. Просто до сих пор к её даже чисто теоретическому решению подступить не удалось. В итоге сельские территории РФ в основном становятся территориями концентрации её бедности и социальной неустроенности. Большая часть сельских поселений попросту исчезает или деградирует. Примером может служить Стратегия и Практика ускоренного и опережающего развития Дальнего Востока, включая его сельские территории, где за 6 лет предыдущего президентского срока кроме провозглашения известного «бесплатного дальневосточного гектара земли» сделать не удалось практически ничего. Ни самой Стратегии дальневосточного развития, ни её Практики нет и они не получились даже «на бумаге» в виде каких-либо планов и проектов.

Формально же такие стратегии развития сельских территорий и АПК давно существуют в стране и практически во всех регионах и федеральных округах. Возможно одной из первых и самых известных является «Уральская деревня», затем последовали десятки ей подобных по стране. Однако принятие ФЗ-№172 (в 2014г.) «О стратегическом планировании в РФ» явилось вынужденной мерой и попыткой найти выход из неблагоприятного состояния дел и очевидных неудач в данной определяющей и главной сфере госуправления, которая пока не дала ощутимых результатов и положительных изменений. Конечно можно «запустить» Севморпуть, расширить пропускную способность ТрансСиб,а и БАМ,а и даже пустить по ним высокоскоростные поезда, но они будут проноситься мимо незаселённых или продолжающих пустеть сельских территорий с бедным и

сокращающимся по численности их населением.

Для того, чтобы этого не случилось и, наоборот, они ускоренно и эффективно развивались, необходимо не только совершенствовать магистральные транспортные пути, но и охватить эффективной и массовой транспортной сетью все многочисленные сельские территории страны, уже пустеющие сегодня и приходящие в упадок, а также ещё более многочисленные и ждущие своего освоения земли на Урале, в Сибири, на Дальнего Востока и Севере. Таким образом надо строить новую транспортно—дорожную, водную и авиационную сеть этих территорий. Она должна более равномерно и повсеместно обеспечить их надёжную и круглогодичную транспортную доступность и возможность эффективного развития там сельской экономики и всех её отраслей с целью достижения проживающим там населением высокого достатка и доходов и соответствующего им высокого качества его жизни. Только это материальное превосходство и уровень жизни сможет удерживать население на сельских территориях и стимулировать желание развивать их далее.

При этом сельская экономика характеризуется отличительными чертами, основными из которых являются [3]:

- во-первых, она (агропромышленный, лесной комплексы и другие её отрасли) рассредоточена на большой «территории» и связана с её непосредственным использованием, т. е. она рассредоточена на больших площадях и расстояниях и концентрация её в отдельных городах и транспортных узлах, как правило, невозможна и неэффективна;

- во-вторых, если АПК постоянно работает на огромных территориях в сотни млн. га и при этом должен иметь транспортный доступ на каждое поле, выгул, покос и т. п., то ЛПК работает (вырубает лес) на лесной территории только один сезон и уходит с неё на 100 лет (!), практически бросая при этом

построенную для вывозки леса дорогу. Так для заготовки 100 млн. куб. леса требуется в среднем вырубить его на 1 млн. га и построить для этого около 10 000 км лесных дорог. С ростом объёмов заготовки леса соответственно растут и объёмы необходимого лесного дорожного строительства. Именно такое количество лесных дорог требуется ежегодно стоить только лесному комплексу. Конечно, целесообразно их использовать и далее для лесовоспроизводства и ухода за новыми лесонасаждениями, обеспечивать постоянный доступ в лес населения, его пожарную и биологическую защиту и т. п. Так в советский период лесозаготовительные предприятия Свердловской области строили ежегодно до 1,0-1,5 тыс. км лесовозных дорог, включая «бетонки», по которым тяжёлыми лесовозами вывозили лес на десятки и сотни км в места его переработки. Т.е. массовое строительство дорог на сельских территориях не является в принципе неразрешимой технологической или финансовой задачей и оно под силу даже хозяйствующим субъектам за счёт себестоимости производимой ими продукции.

В - третьих, перевозки по сельским дорогам малоинтенсивны, ограничены по объёмам, отличаются низкой интенсивностью движения по ним транспорта и порой носят ограниченный сезонный характер. Поэтому большие затраты здесь на них неправомерны и неэффективны.

О какой по размеру валового продукта сельской экономике может при этом идти речь?

Так АПК США, являющийся наиболее современным в мире и наиболее эффективным, эксплуатирует около 400 млн. га земли, на сельской территории проживает менее 3% населения страны и оно составляет по численности около 9 млн. человек в преобладающей своей массе фермеров, а также определённая масса привлекаемых сезонных рабочих. При этом протяжённость сельских дорог составляет там около 6 млн. км или до 15 км на каждые 1000 га

сельских угодий. При этом сельским хозяйством США производится продукции на сумму свыше 400 млрд. \$ в год, из которых более 100 млрд. \$ экспортируется. Освоение подобного количества сельских территорий только нашим АПК потребует аналогичного количества сельских дорог, которые надо будет построить одновременно с их освоением и развитием. Так строительство этих дорог с твёрдым дорожным покрытием на каждые 1 млн. км при цене каждого их 1км, например в 10 млн. руб, потребует в целом 10 трлн. руб. Если дороги, включая мосты, водоотводы и т. п., будут стоить дороже, например 30 млн. руб./км, то и общая их стоимость вырастет до 30 трлн. руб. и т. п. Отсюда традиционная технология строительства дорог с твёрдым покрытием для сельских территорий не подходит и нецелесообразна ввиду их высокой стоимости и очевидной последующей неэффективности. Собственно лесные дороги в советский период такими и не строились — для этого использовались совершенно другие, на порядок более экономичные по стоимости технологии строительства, но при этом надёжные и эффективные. Более того, строительство их в основном осуществлялось и финансировалось в рамках себестоимости лесной продукции и на цену её существенного влияния не оказывали.

Отсюда следует важнейший вывод: строительство столь необходимых для развития уже используемых и освоения новых сельских территорий дорог возможно на основе уже опробованной и эффективной технологии их строительства за счёт и в рамках себестоимости производимой сельской продукции, реализации проектов комплексного развития сельских территорий или отдельных бизнес-проектов малых и кооперативных предприятий малого сельского бизнеса. Она подробно описана в ряде работ и даже исправно работает в ряде лесозаготовительных предприятиях нашей области до настоящего времени [4].

Основные принципы её строительства состоят в

минимизации земляных работ, максимальном использовании местных строительных материалов (порой прямо с обочины дороги), в основном гравийно-песчаных смесей и других грунтов, местных трудовых ресурсов и малого местного бизнеса. Для укрепления основания дороги используются древесные отходы и низкотоварная древесина, заготавливаемая для этого непосредственно рядом с дорогой при её строительстве. Реальная стоимость 1 км такой дороги (без мостов и других сооружений) может в зависимости от её назначения и предъявляемых требований стоить менее 1 млн. руб. и тем самым обеспечить эффективность развития в целом сельской экономики и её основных отраслей. Такие дороги можно строить к объектам малого бизнеса в виде туристических, охотничьих, рыбных и других хозяйств и малых предприятий. Гравийно-песчаные дороги улучшенной, укрепленной конструкции также легко и малозатратно обслуживаются и ремонтируются с использованием местных материалов и обычной дорожной или универсальной техники.

Использование технологии экономичного строительства гравийно-грунтовых сельских дорог улучшенной и укрепленной конструкции позволит эффективно реализовать транспортную схему освоения всех сельских территорий страны на основе строительства сети сельских городков как центров (и своеобразных узлов) их социально-экономического развития. Именно это может реализовать тезис Президента в его Послании об обеспечении «роста деловой активности, обеспечения «связанности» страны нам нужно буквально «прошить» всю территорию России современными коммуникациями» [1].

Такой сельский городок должен иметь численность населения от 2,5-3 тысяч человек и более. При этом в нём будет эффективно создание основных социальных общественных институтов, начиная с полноформатной средней школы и других. В нём будут

сосредоточены жилые дома сельского населения, их производственные предприятия и кооперативы, сервиса населению и технического обслуживания, местного аэродрома и дороги, связывающей его с сетью региональных дорог и в целом всей страны. При этом все предприятия, эксплуатирующие природные ресурсы и находящиеся на прилегающей к ним территории, будут в основном нежилыми, а только производственными и станут обслуживаться хозяевами или персоналом в вахтовом или ином режиме наездами. Это позволит развивать в социальном плане только достаточно крупные сельские поселения в виде городков, а непосредственно саму сельскую территорию заселить более плотно и интенсивно использовать малыми нежилыми производственными предприятиями и хозяйствами (фермами). Так на каждые 1 млн. человек сельского населения потребуется до 300 таких сельских городков и связывающая их сеть сельских дорог предложенной выше экономической их конструкции. Каждый городок будет обслуживать в этом случае до 150-200 тысяч га прилегающей к нему территории поле, лесов и т. п. или участок сельской местности средним размером 40x40 км. При этом самые дальние фермы и предприятия сельского бизнеса будут находиться от сельского городка не более, чем на 20-25 км.

Население сельских территорий в количестве 10 млн. человек (т. е. больше, чем в США сейчас) потребует до 3 тысяч подобных сельских городков и дорожной сети до них всего порядка $3\ 000 \times 50$ км = 150 000 км, что совершенно невелико и вполне экономически реализуемо в предстоящий период. При стоимости 1 км такой дороги, например, до 2-3 млн. рублей общая их стоимость не превысит 500 млрд. руб.

В качестве вывода:

1. Решение первостепенной и неотложной проблемы эффективного пространственного развития страны и необходимости при этом особого внимания социальному и

инфраструктурному развитию сельских территорий требует использования нетрадиционных и инновационных принципов и механизмов.

2. Они связаны в первую очередь с определением основы эффективного социально-экономического развития сельских территорий и достижения ускоренного роста реальных доходов проживающего на них населения и призываемого на их свободные земли нового (переселенческого) населения с депрессивных территорий и городов.

3. В качестве такого основного механизма эффективного и опережающего развития сельских территорий страны и на его основе решения проблемы пространственного её развития в целом предлагается сельский городок и сеть их по стране, пронизанная и соединённая системой сельских дорог на основе экономической технологии их строительства и содержания гравийно-песчаной конструкции улучшенного и укреплённого типа.

Это послужит надёжной основой в целом развития магистралей современной коммуникации, включения России в систему нарождающегося мирового транспорта и его основного логистического центра. Но это одновременно обеспечит также решение главной проблемы социально-экономического развития сельских территорий страны и проживающего на них населения и выдвигание его в лидеры по доходам и качеству жизни.

Список литературы

1. Послание Президента РФ Федеральному собранию. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_291976/
2. ФЗ от 28.06.2014 г. N 172-ФЗ "О стратегическом планировании в Российской Федерации" <http://base.garant.ru/70684666/>
3. Карпов В. К., Ходько В. В. Сельский городок как центр развития сельских территорий России. Материалы VII

международной НПК «Фундаментальные и прикладные науки сегодня» - Том 2. - Norht Charlton, USA. - 2015.

4. Карпов В. К., Лылов А. С. Сельские дороги и их роль в экономике сельских территорий//Агропродовольственная политика России. - Екатеринбург. - 2013. №12.

Контактная информация:

Карпов Виктор Константинович

aleks_ural_55@mail.ru

УДК 61.4

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ В УСЛОВИЯХ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ КАК ФАКТОРА ОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Кельчевская Н.Р.

Уральский Федеральный университет им. первого Президента

России Б.Н. Ельцина, г. Екатеринбург

Ширинкина Е.В.

Сургутский государственный университет, г. Сургут

Ключевые слова: искусственный интеллект, цифровая экономика, человеческий капитал, подготовка кадров.

Аннотация. Современное информационное общество характеризуется тенденцией к всеобщей цифровизации. Такая тенденция характерна для всех основных социальных институтов и сфер жизни. Для сохранения глобальной конкурентоспособности в условиях тотальной цифровизации, необходимо выработать новые принципы в управлении человеческим капиталом, поскольку для отечественной промышленности необходимо увеличение качественного кадрового состава, способного вывести страну на новый уровень развития, где одним из приоритетных направлений

является искусственный интеллект, который представляет собой одно из актуальных направлений исследования проблемы сознания.

Развитие цифровой экономики – это беспрецедентный по своему значению и масштабам проект, влияющий на жизнь страны и каждого конкретного человека, поскольку именно цифровая экономика является основой для развития многих отраслей, а процесс ее формирования – это уже вопрос национальной безопасности и независимости в условиях глобальной конкуренции. Модернизируются условия труда, трансформируется комплекс управленческих задач, не остаются постоянными границы поведения области принятия решений.

В условиях глобализации сегментирования рынков, ужесточения конкуренции, повышаются требования к выживаемости организации. В ближайшие годы лидерство будет принадлежать предприятиям с преимущественным развитием искусственной интеллектуализации, который превзойдет человеческий разум, однако, базирующийся на нем. Следовательно, управление человеческим капиталом является одним из наиболее важных факторов развития организаций, поскольку человеческий капитал является залогом создания долговременных конкурентных преимуществ, так называемых отличительных компетенций, приобретения высоких адаптивных качеств, позволяющих приспособливаться чрезвычайно изменчивой конъюнктуре рынка.

Использование цифровых технологий углубляют структуру капитала, создавая цифровой капитал, который сегодня становится основным фактором производства и мультипликатором, равномерно повышающим продуктивность и производительность [4]. На сегодняшний день искусственный интеллект является важнейшей сферой исследований. Развитие искусственного интеллекта внедрение сложных технологических разработок во все области жизни от ЖКХ и нефтегазового комплекса до обороны -

стратегический вопрос, как для экономики, так и для страны в целом. Динамика основных показателей развития цифровой экономики в РФ представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Основные показатели развития цифровой экономики в РФ

№	Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1	Валовая добавленная стоимость сектора ИКТ:							
1.1	в действующих ценах, млрд. руб.	1354	1534	1789	1845	2149	2262	2258
1.2	в процентах к ВВП	3,4	3,0	3,1	3,0	3,1	3,0	2,9
2	Внутренние затраты на исследования и разработки в организациях сектора ИКТ:							
2.1	в действующих ценах, млрд. руб.	6861	9405	20609	16103	19696	33664	...
2.2	в процентах к общему объему внутренних затрат на исследования и разработки	1,3	1,5	2,9	2,1	2,3	3,7	...
3	Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организациями сектора ИКТ,%	5,4	5,3	3,9	5,1	5,1	5,7	...
4	Удельный вес организаций, использующих ИКТ, %.	56,7	63,4	76,6	79,4	81,2	79,5	...
4.1	в том числе: предпринимательский сектор	63,8	68,7	79,3	80,8	81,4	78,9	
4.2	социальная сфера	49,2	57,3	72,6	75,8	79,2	79,3	
4.3	органы государственной власти и местного самоуправления	55,2	64,3	80,0	84,0	85,9	84,5	

Источник: Индикаторы цифровой экономики: 2017. Статистический сборник – Москва: Высшая школа экономики, 2017.- 321 с.

Уровень использования ИКТ по отраслям представлен на рисунке 1.

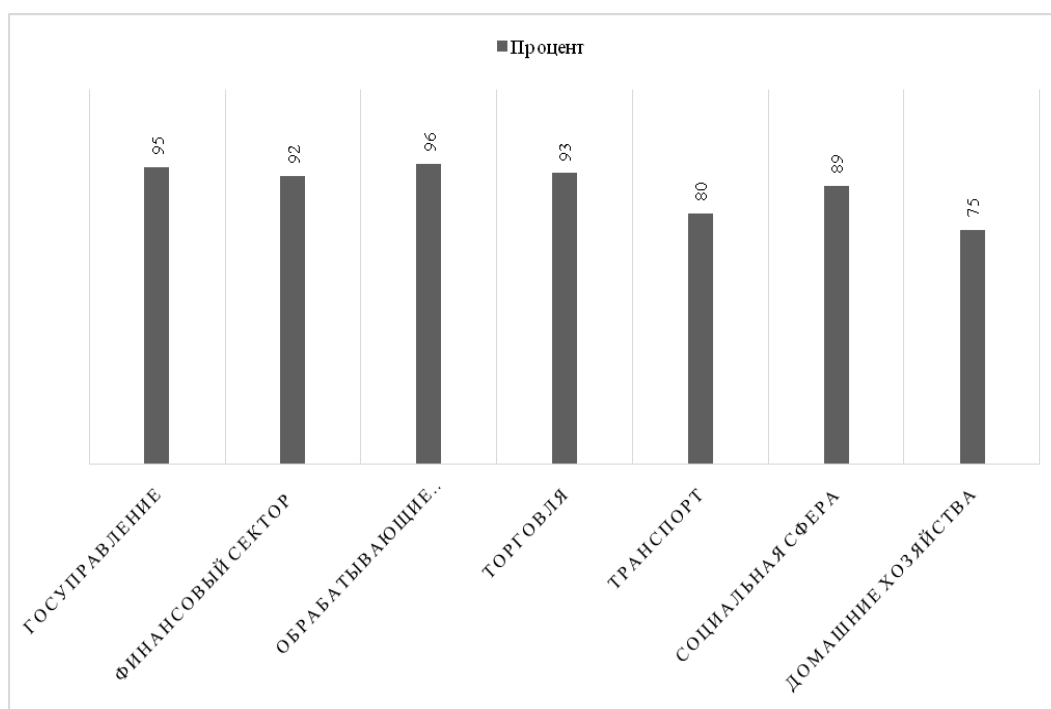


Рисунок 1 – Уровень использования ИКТ по отраслям экономики

Составлено автором на основе источника: Индикаторы цифровой экономики: 2017. Статистический сборник – Москва: Высшая школа экономики, 2017.- 321 с. С.18.

Очевидно, что во всех сферах деятельности рутинный человеческий интеллектуальный труд замещается искусственным интеллектом. Увеличение скорости передачи данных, интенсивное использование программируемых устройств, 3D-печать, BigData, новые материалы поменяют уклад жизни и структуру многих экономических связей уже в течение одного-двух десятилетий. Для рынка труда это будет означать сокращение рутинных операций и расширение сфер применения интеллекта и новых цифровых навыков. Данный процесс охватывает все сферы бизнес- процессов. Наиболее востребованные бизнесом направления использования ИКТ представлены на рисунке 2.

Очевидно, что российское бизнес-сообщество заинтересовано во внедрении технологий искусственного интеллекта. Вместе с тем, есть предположения, что через полвека искусственный интеллект начнет представлять серьезную угрозу для человечества. Здесь ученые применяют термин «технологическая сингулярность», т.е. такая ситуация, когда компьютеры станут умнее людей, а

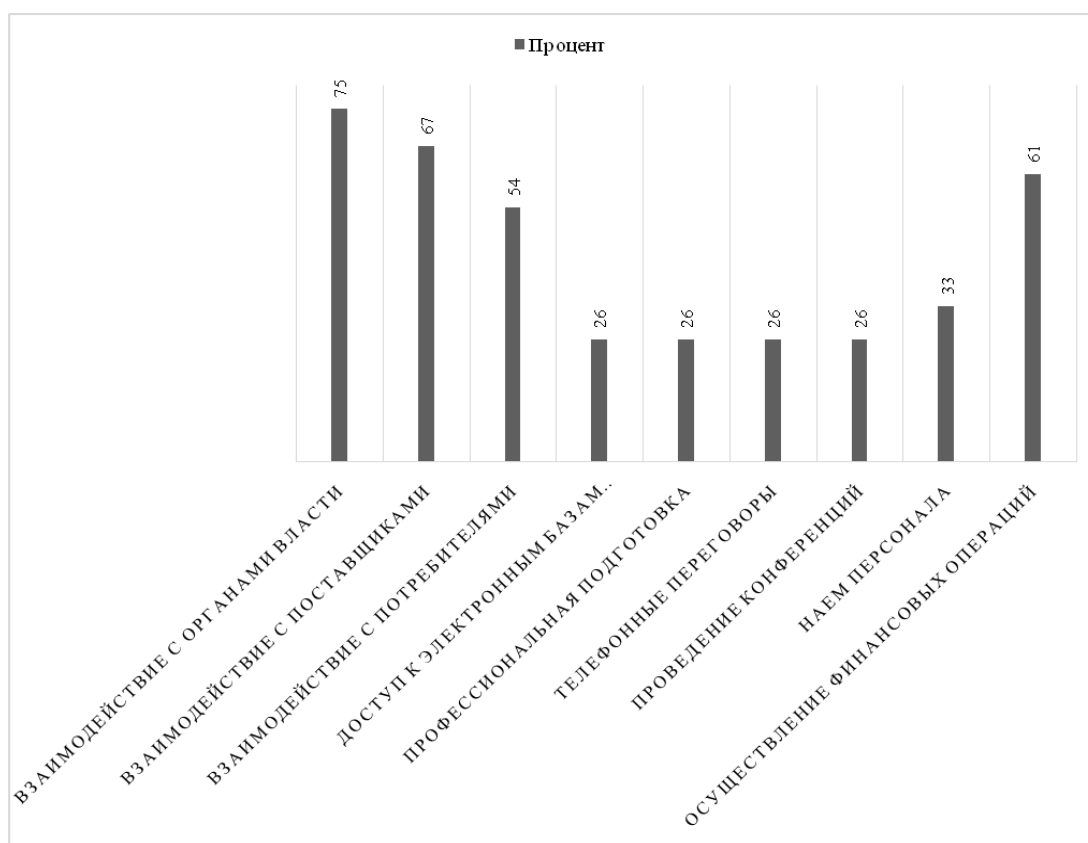


Рисунок 2 – Наиболее востребованные направления использования ИКТ бизнесом.

Составлено автором на основе источника: Индикаторы цифровой экономики: 2017. Статистический сборник – Москва: Высшая школа экономики, 2017.- 321 с. С.19.

технический прогресс станет настолько быстрым и сложным, что окажется недоступным человеческому пониманию. Новые технологии существенно сократят занятость во многих профессиях, а затем и вовсе отменят их. Вместо этого понадобятся новые специалисты для сопровождения цифровой экономики. Прежде всего, нужны ИКТ-разработчики и инженеры, а также высококвалифицированные специалисты разнообразного профиля с развитыми цифровыми навыками.

К 2020 году практически половину рынка искусственного интеллекта составит роботехника. По словам аналитиков и экономистов крупнейших банков, данный аспект позволит экономике повысить производительность на 30 % при снижении производственных затрат на рабочую силу от 18 % до 33%. Уровень цифровых навыков, требуемых не только для трудоустройства, но и

для повседневной жизни неуклонно повышается: будет недостаточно просто работы с электронной почтой, поисковыми системами и онлайн-заявками. Развитые страны реализуют общенациональные проекты по передаче специальных ИКТ-навыков населению (например, в США — «Компьютерные науки для всех»). При этом речь идет не только о компьютерной грамотности, но и о продвинутых цифровых компетенциях. Программирование начинает входить в стандартную подготовку рабочих специальностей, потому что большинство из них предполагают работу на станках с числовым программным управлением. Все большее распространение получает самозанятость населения, а, значит, необходимо дополнительно стимулировать предпринимательские навыки.

Использование комплексных технологий искусственного интеллекта, таких как беспилотные транспортные системы, умные электросети и интеллектуальные городские платформы, позволит обеспечить взрывной рост отечественной экономики и качества жизни. К середине века без высоких технологий, и, в первую очередь, искусственного интеллекта, не обойдется ни одна страна, и если не принимать своевременных мер, то Россия может попасть в зависимость от «умного» импорта и будет вынуждена пользоваться вторичными разработками, так как технологии искусственного интеллекта и анализа данных уже меняют жизнь населения, их роль в экономике будет только расти, они составляют основу цифровой экономики. Развитые страны, в первую очередь США, считают эти технологии стратегически важными. В связи с проблемой технологического отставания России необходимо и стратегически важно выработать пути его преодоления.

Для того, чтобы не остаться аутсайдерами четвертой промышленной революции, необходимо существенно увеличить количество высококвалифицированных специалистов, занимающихся данным направлением. Скорость изменений в

отрасли информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) ставит непростые задачи перед российской системой образования. Ключевой аспект эффективности российской системы образования - адекватность будущим запросам. Поэтому необходимо выстраивать новые ориентиры в сфере развития и формирования человеческого капитала, как со стороны системы высшего образования, так и с позиции бизнес-сообщества [1,2,3].

Для определения особенностей управления человеческим капиталом в условиях искусственной интеллектуализации в цифровой экономике, определим основные принципиальные отличия от существующего традиционного подхода (см. рис. 3).

Сравнительный анализ принципов традиционного подхода к управлению человеческим капиталом и управления им в цифровой экономике показал, что особенность последнего заключается в развитии направлений формирования, развития и использования высококачественного человеческого капитала, как главной ценности цифровой экономики. В условиях цифровой экономики встает вопрос о подготовке человека жить в динамичном будущем, которому свойственен риск и неопределенность.

Влияние кардинальных изменений в системе организации труда оказывают и на существенные трансформации в процессе обучения системы образования. Традиционный подход к формированию человеческого капитала, основанный на принципах рационального обучения больше не отвечает адекватным образом на запросы времени и рынка труда. В этой связи не просто возрастает роль вузовского и послевузовского обучения, но и приобретает иное значение в этой парадигме. При этом особое значение приобретает интеллектуализация обучения, заключающееся в «наполнении голов» обучаемых кодифицированными знаниями, «привитии» им определенных компетенций, таких как владение иностранным языком - Foreign language Skills, владение навыками работы с



Рисунок 3 - Сравнительный анализ принципов традиционного подхода к управлению человеческим капиталом и управления им в цифровой экономике.

большими цифрами работе - BigDate Skills, а также навыками использования цифровых технологий - Digital Skills. Необходим пересмотр компетентностного подхода подготовки кадров в вузах. Государство, система высшего образования и бизнес-сообщество должны сформировать единое профессионально-квалификационное пространство в условиях цифровизации.

Список литературы

1. Абакумова И.В., Антонова, Е.К., Байгулов, Р.М., Беляева, С.В. и др. Научные исследования в сфере социально-экономических и гуманитарных наук: междисциплинарный подход и конвергенция знаний. - Самара: ООО «Офорт», 2016.
2. Байгулов Р.М., Беляева С.В., Голубева Г.Ф. и др. Результаты социально-экономических и междисциплинарных научных исследований XXI века. / Под редакцией Р.М. Байгулова, О.А. Подкопаева. - Самара: ООО «Офорт», 2016, - 434 с.
3. Кельчевская Н.Р., Черненко И.М., Ширинкина Е.В. Человеческий капитал в условиях интеграции образовательных и профессиональных стандартов. - Пермь, 2017.
4. Солиев Р. Важнейшие тенденции информационно-коммуникационных технологий в развитии современной глобальной экономики//Наука и техника.2016.-№13. Электронный ресурс: <http://www.relga.ru/Environ/WebObjects/tgu-www.woa/wa/Main?textid=4791&level1=main&level2=articles>

Контактная информация:

Кельчевская Наталья Рэмовна

n.r.kelchevskaya@urfu.ru

Ширинкина Елена Викторовна

shirinkina86@yandex.ru

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОРТФЕЛЕМ КАК ИНСТРУМЕНТ В ФОРМИРОВАНИИ АНТИКРИЗИСНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ

Кириллова С. В.

*Уральский государственный горный университет,
г. Екатеринбург*

Ключевые слова: корпоративная культура, антикризисное управление, индивидуальный инвестиционный портфель, инвестиционная культура.

Аннотация. Статья посвящена вопросам расширения понятия корпоративной культуры в направлении формирования антикризисной компоненты в управлении организацией через углубление знаний в вопросах овладения методами индивидуального инвестирования.

Кризисные явления в различных сферах жизни являются неотъемлемой частью процесса общественного развития. Преодоление последствий кризисов влияет на воспроизводство определенных моделей принятия решений, в первую очередь в экономических подходах, отражающих специфику отраслевой и национальной культуры управления. Экономический кризис, как правило, усугубляется инновационным кризисом, основными причинами которого являются снижение управляемости процессами создания и внедрения новшеств и отсутствием источников финансирования. Поэтому поиск вариантов решений этих задач считается важнейшей целью антикризисного управления. Однако при этом часто недооценивается влияние человеческого фактора, проявляющегося в корпоративной культуре

предприятия, и играющего решающую роль в успехе реализации антикризисных мероприятий.

По определению американского исследователя С. Роббинса, «корпоративная культура влияет на процесс формирования и распространение корпоративной идентичности; способствует повышению сознательности, то есть увеличению числа обязательств, добровольно принимаемых сотрудниками по отношению к организации; установлению системы приоритетов, в которой личная выгода занимает отнюдь не лидирующие позиции; и, наконец, содержит механизмы контроля, определяющие характер и стиль поведения служащих, что, в свою очередь, дает возможность не только усиливать логичность и последовательность их деятельности, но и *прописывать сценарии, наиболее адекватно отражающие специфику организационного процесса*» (цитируется по источнику [1]). Поэтому к вопросам формирования культуры антикризисного управления, как фундамента реализации процессов перестройки хозяйственной деятельности любого предприятия с целью обеспечения благоприятного инвестиционного климата, следует подходить последовательно и глубоко осознано. Тогда в условиях кризиса у менеджеров будет возможность управлять не только деятельностью сотрудников, но и культурой этой деятельности, т.е. влиять на результат не только непосредственно, но и опосредованно через комплекс существующих коллективных ценностей, отношений, ожиданий и прогнозов.

Важнейшей характеристикой форм и видов инвестиций является их оценка с позиций объединенного критерия вложений средств, так называемого треугольника «доходность-риск-ликвидность», который отражает противоречивость целей инвестирования и требований, предъявляемых к инвестиционным ценностям. Выбор оптимальных форм инвестирования с учетом различных факторов, воздействующих на их деятельность, предполагает разработку и реализацию инвестиционной политики

предприятия, которую необходимо увязать с уровнем инвестиционных знаний всех сотрудников (персонала), а не только управленцев.

Период существования российского общества в условиях экономики рыночного типа усилил потребность населения в необходимости вырабатывать навыки тотальной рационализации, распространяемой на все сферы жизнедеятельности человека. Как следствие, любым фактам люди начинают приписывать экономические характеристики и трактовать их с экономических позиций. Поэтому в условиях рынка важнейшими качествами современного «успешного» человека становятся умение эффективно планировать свою деятельность, а затем методично и точно исполнять запланированное.

Стабильность и результативность развития экономики страны в значительной степени зависит от того, удастся ли привлечь в нее средства населения. Инвестирование, в свою очередь, это способ привлечения средств граждан в экономику страны. С позиции индивидуума инвестирование обычно связывается с вложением своих сбережений (финансовых ресурсов) в какую-либо деятельность с целью увеличения капитала, необходимого, как правило, для реализации материальных целей. Таким образом, естественный ход событий уже готовит сотрудников предприятия к пониманию сути проблем, возникающих в деятельности организации и поиску вариантов их антикризисного разрешения.

Одним из актуальных направлений развития тенденций рациональности в современном обществе мы считаем планируемое совершенствование навыков инвестирования. При этом часть населения страны, участвующая в процессах инвестирования, будет одновременно получать и возможность реализовывать личную предпринимательскую активность, планировать свою деятельность

и брать ответственность на себя за свое будущее и будущее своих детей.

Вопрос инвестиционной культуры с позиции более традиционных экономических представлений обычно ассоциируется с деятельностью крупных субъектов – стран, корпораций, бизнес-единиц. В отношении российского населения и трудовых коллективов «вопрос инвестиционной культуры не имеет широкого распространения – ни в теоретическом, ни в исследовательском плане» [3]. У большинства людей отсутствует коммерческий опыт, нет представления о новых финансовых инструментах (инвестиции на фондовом рынке, кредитные продукты, страховые услуги и др.), существуют стереотипы мышления, негативно сказывающиеся на динамике включенности россиян в пользование электронными финансовыми услугами.

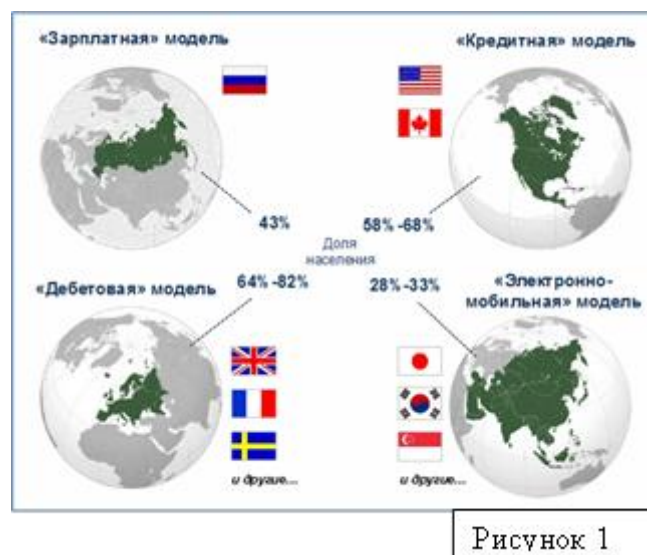
Если воспользоваться термином «человек экономический», т.е. использующий для достижения своих целей наиболее выгодные финансовые инструменты, то на текущий момент акцент делается на развитие кредитных механизмов, как долгосрочных (ипотека), так и краткосрочных (потребительские ссуды). Всего объем кредитов (данные ЦБ России), предоставленных физическим лицам по состоянию на 1 апреля 2018 года составил 2 473 183 млн рублей. Общая задолженность составляет 12 434 674 млн руб., в том числе просроченная – 804 863 млн руб. (6,5%).

По данным опроса Фонда «Общественное мнение» (вопрос «Есть у вас сейчас вклады в каком-либо банке? И если есть, то где: в Сбербанке или в другом банке?») на 10 сентября 2017 года получены следующие результаты [4]:

- 70% - вклада в банке нет;
- 22% - вклад в Сбербанке;
- 4% - в другом банке;
- 4% - затруднились ответить в каком банке.

Таким образом, только четверть населения страны (26%) пользуются банковскими депозитами. Из них 9% испытывает опасения за сохранность вклада. Такие низкие статистические данные показывают долю активных граждан страны, обладающих актуальным опытом использования наиболее простых финансовых инструментов, и готовых к дальнейшему их развитию.

Среди четырех моделей платежной индустрии в мире: дебетовая, зарплатная, кредитная и электронно-мобильная, в России преобладает «зарплатная модель» - 42% (широко распространены карты для



начисления зарплаты, рис. 1 [5]). По результатам социологических исследований, проведенных сотрудниками НАФИ (Национальное агентство финансовых исследований) один из барьеров к широкому распространению других моделей – низкий уровень информированности населения. Многочисленные аналитические обзоры, касающиеся оценки уровня инвестиционной активности населения страны, делают неутешительный вывод о весьма низком уровне финансовой грамотности граждан страны в вопросах управления личными финансами.

Решение задачи обучения граждан страны методам управления личным капиталом стимулирует двойной эффект. С одной стороны – любая экономика – развивающаяся или кризисная – всегда нуждается в дополнительных финансах. Традиционно для этого используют такие механизмы, как кредитование предприятий и эмиссия акций. Кроме того, любое государство заинтересовано в том, чтобы «занять некоторую сумму у своих граждан», помимо тех средств, которые имеет бюджет от поступления налогов. С другой

стороны – «человек, не умеющий распоряжаться собственными деньгами, — проблема для любого государства, потому что у него (у этого человека) со временем возникают финансовые проблемы, которые он обязательно захочет переложить на плечи государства» [6].

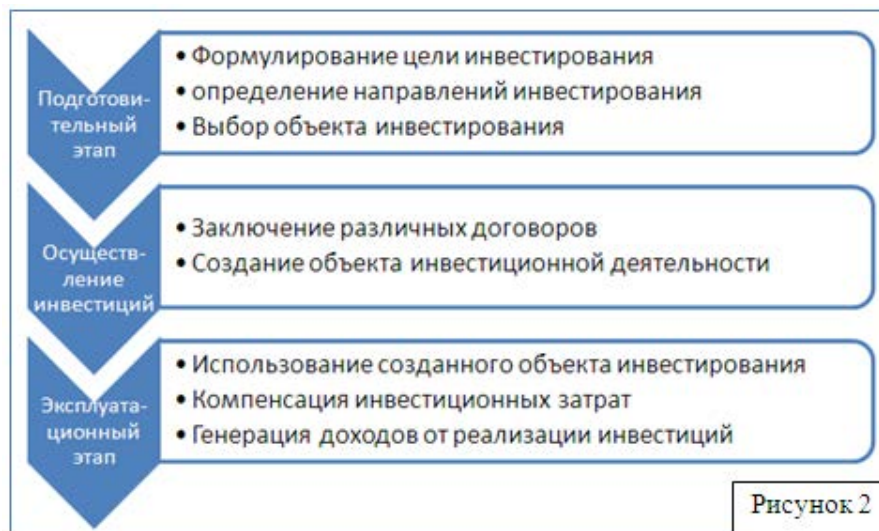
Не смотря на то, что для практики управления инвестициями разработано большое количество моделей и алгоритмов, но только финансовый кризис 2014 года подтолкнул финансовую систему государства, в лице регулятора (Центрального Банка РФ), к инновационным действиям – созданию нормативно-правовой базы и организационной структуры для начала широкомасштабного инвестиционного проекта для налоговых резидентов – открытие индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС) [6].

Очевидно, что предоставив своим гражданам определённые налоговые преференции, государство вправе рассчитывать на рост активности в данной сфере и значительный приток дешёвых финансов в экономику. Теоретически, он может составить серьёзную конкуренцию банкам, как это происходит в США, Японии и странах Евросоюза, где доля частных инвестиций в экономику превышает 50%.

Пока рынок индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС) развивается медленно и осторожно (на 01.01.2017 открыто более 200 тыс.), потому что выбор инвестиционных инструментов – это самый сложный этап финансового проекта. Именно от правильности выбора финансовых инструментов на фондовом рынке во многом зависит финансовый результат индивидуального инвестиционного портфеля. Поэтому процесс начального формирования инвестиционного портфеля, по нашему мнению, необходимо начать с изучения облигаций как наиболее стабильного и менее рискованного инструмента.

В инвестиционном процессе обычно выделяются три основных этапа: подготовительный, реализационный и

эксплуатационный (рис. 2). Каждый этап включает довольно большой объем организационно-экономических операций, требующих дополнительных знаний, в первую очередь в сфере гражданско-правовых отношений и понимания того, что только окончание третьего этапа совпадает со сроком окупаемости инвестиций.



Облигации федерального займа для населения (ОФЗ-н) – это ценные бумаги, которые выпускает Министерство финансов РФ специально для распространения среди обычных граждан: их проще купить, чем рыночные облигации, а риски ограничены. Приобретая ОФЗ-н, гражданин России даёт деньги в долг государству и получаете доход по фиксированной ставке. Государство при этом выступает гарантом возврата инвестиций.

С целью обеспечения населения страны достоверной информацией в рамках инвестиционных проектов созданы специализированные порталы: RUSBONDS.ru и BANKI.ru, содержащие статистические базы данных о финансовом состоянии банков в РФ и данных мониторинга исполнения эмитентами обязательств по выпускам облигаций, допущенным к торгам на фондовой бирже. Используя системы многопараметрических запросов, посетители сайтов имеют возможность получить разнообразную информацию, как по рынку облигаций, так и отдельным коммерческим и государственным выпускам,

необходимую и достаточную для принятия инвестиционного решения.

К сожалению, можно констатировать факт, что инвестиционная культура, как способность осознания и использования существующих финансовых возможностей, пока находится в стадии первоначального формирования. Таким образом, исследование имеющихся финансово-экономических установок, существующих ценностей, стереотипов поведения персонала в инвестиционной сфере приобретают значимость и актуальность для развития корпоративной культуры в направлении антикризисного управления.

Список литературы

1. Корпоративная культура как потребность и фактор антикризисного управления – URL <https://textbooks.studio/management-antikrizisnoe-upravlenie/korporativnaya-kultura-kak-potrebnost-faktor-26397.html>
2. С.А. Ловыгин Инвестиционная культура населения: постановка проблемы URL: http://elar.rsvpu.ru/bitstream/123456789/2992/1/rois_2008_26.pdf
3. Подгорная Ю. Б. Инвестиционная культура населения в социально-экономическом пространстве региона // Вестник Тамбовского университета. Серия: Общественные науки. 2017. №3 (11). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/investitsionnaya-kultura-naseleniya-v-sotsialno-ekonomicheskom-prostranstve-regiona> (дата обращения: 01.05.2018).
4. Доклады на секции ФОМ «Финансовое поведение в эпоху digital» Сайт ФОМ-сообщества. URL: <http://fom.ru/Ekonomika/11393>
5. Лобанова Ирина Вовлеченность россиян в пользование электронными финансовыми услугам. Результаты социологических исследований НАФИ. URL:

http://fom.ru/uploads/files/Lobanova_%28NAFI%29_Polzovanie_jelektronnymi_finansami.pdf

6. Кириллова С.В. Управление инвестиционными проектами: учебно-методическое пособие для студентов направления бакалавриата 38.03.02 «Менеджмент», 38.03.01 «Экономика» очного и заочного обучения / С. В. Кириллова. – Екатеринбург: Изд-во УГГУ, 2018. – 141 с.

Контактная информация:

Кириллова Светлана Всеволодовна

Svetlinka-kir@yandex.ru

УДК338.48

**АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО
МЕНЕДЖМЕНТА В СФЕРЕ ВНУТРЕННЕГО
ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА**

Кириллова С.В., Арапова А.И.

Уральский государственный горный университет, г. Екатеринбург

Ключевые слова: индекс конкурентоспособности туризма и путешествий; внутренний, въездной и выездной виды туризма; страновая и региональная стратегия развития туризма, природо-ориентированный туризм на Урале.

Аннотация. Статья посвящена вопросам перехода от этапа реализации частных инициатив к системному координированию менеджерских подходов и разработанных организационных комбинаций, востребованных в среднесрочной перспективе развития внутреннего туризма во всех регионах России.

Россию, с ее уникальными историко–культурными ценностями и природными достопримечательностями можно считать неиссякаемым источником, обладающим огромным потенциалом для развития внутреннего и въездного туризма, экономически значимого для перспектив, как муниципальных образований и субъектов федерации, так и государства в целом.

По данным ежегодного доклада «Конкурентоспособность туризма и путешествий», опубликованного по материалам Всемирного экономического форума в сфере туризма и путешествий (5 апреля 2017 года), можно сделать вывод о наличии общих подходов к оценке факторов, оказывающих наиболее сильное влияние на фактический уровень развития сектора путешествий и туризма во всех странах мира [1]. На рисунке 1 представлен вариант группировки основных показателей по административным уровням, призванным содействовать решению наиболее важных проблем в вопросах развития туризма как социально, экономически и политически значимого направления развития регионов России. Итоги 2017 года:

- Лидеры - Испания, Франция, Германия.
- Аутсайдеры - Бурунди, Чад, Йемен.
- Россия в общем рейтинге на 43 месте, Украина на 88, Казахстан на 81.

Оценим текущие результаты деятельности государства в решении задач инновационного развития базовых процессов в сфере внутреннего и въездного туризма в России:

1. Определено значение сферы туризма как существенной составляющей инновационного развития нашей страны (Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года; распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р).

2. Разработана СТРАТЕГИЯ развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года (распоряжение Правительства

Индекс конкурентоспособности туризма и путешествий (система основных показателей)		
Уровень государства <ul style="list-style-type: none">- Бизнес-среда- Охрана и безопасность- Здоровье и гигиена- Приоритет путешествия и туризма в доходах страны- Международная открытость- Развитие информационных и коммуникационных технологий	Уровень субъектов Федерации <ul style="list-style-type: none">- Конкурентоспособность цен- Экологическая устойчивость- Развитие авиатранспортной инфраструктуры- Развитие наземной и портовой инфраструктуры	Уровень муниципалитетов <ul style="list-style-type: none">- Человеческие ресурсы и рынок труда- Развитие туристической инфраструктуры и обслуживания- Природные ресурсы- Культурные ресурсы и деловые поездки

Рисунок 1.— Система показателей, используемых для вычисления международного индекса конкурентоспособности туризма и путешествий

3. Открыт доступ для иностранных туристов ранее недоступных территорий на Дальнем Востоке, Сахалине, Курильских островах, Урале, Севере России, а также городов с исконно русской национальной культурой: Нижний Новгород, Самара, Тула, Архангельск и др.

4. Целенаправленно формируется мировой положительный имидж страны в сфере туризма посредством регулярного проведения международных отраслевых выставок и форумов по различным перспективным для России направлениям и видам туризма: познавательный, природный, промышленный, экологический, лечебно-оздоровительный и др.

5. Достигнуты положительные результаты в развитии событийного туризма, связанные с проведением XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в г. Сочи.

6. Иницируется активное решение задачи интеграции новых субъектов Российской Федерации - Республики Крым и г. Севастополя - в систему управления сферой туризма Российской Федерации.

7. Принят профессиональный стандарт «Специалист по организации и предоставлению туристских услуг», направленный на установление и поддержание единых требований к содержанию и качеству деятельности персонала предприятий туристской индустрии.

Предпринятая инициатива с уровня государственных структур, поддержанная принятием целевых общегосударственных стратегических программ, стимулирует активизацию деятельности региональных органов по управлению туризмом, акцентируя внимание на значимости туристического бизнеса как источника финансовых доходов бюджетов всех уровней, средства повышения занятости и качества жизни населения.

Развитие туристской инфраструктуры на региональном уровне осуществляется в рамках федеральной целевой программы "Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 - 2018 годы)" (постановление Правительства РФ от 2 августа 2011 г. № 644). В настоящий момент на Российском рынке функционируют 10773 туристических фирм, из них 4518 состоят в едином федеральном реестре туроператоров. Большинство туроператоров (59%) ведут свою деятельность в сегменте международного выездного туризма, 40 % - на внутреннем рынке, а немногим более 12 % - на международном въездном направлении [2].

Действия политических, техногенных и природных факторов внешней среды, во все времена оказывали сильное влияние на количественные показатели въездного и выездного туризма. Однако данные Всемирной туристской организации при ООН показывают, что туристы отдают явное предпочтение маршрутам в пределах их собственного региона, в частности 4 из 5 туристских прибытий в мире происходит в пределах одного региона. Более половины прибытий (52 %) были совершены с целью отдыха и досуга, около 14 % - ради деловых и профессиональных целей, 27 % - для других целей, в том числе в целях поездки в гости к друзьям и

родственникам, по религиозным причинам, в целях паломничества, для укрепления здоровья и лечения и др.[3]. Таким образом, можно сделать вывод о необходимости сосредоточения усилий органов регионально-муниципальной исполнительной власти в сфере туризма на содействии инициативам по росту привлекательности внутреннего туризма, как регионального, так и странового.

В таблице 1 представлен перечень основных факторов, действие которых с одной стороны дестабилизирует результативность региональных турпродуктов, а с другой способствует развитию частной инициативы и поиску менеджерских подходов для отработки новых организационных комбинаций, востребованных в среднесрочной перспективе во всех регионах России.

По мнению участников различных круглых столов, обсуждающих перспективы развития туризма на Урале, долгосрочное планирование туристического бизнеса должно включать три составляющие:

- своевременное информирование общественности и активных участников о достигнутых результатах и имеющихся проблемах (единый информационный ресурс с форматом мобильного приложения);
- обмен опытом по совершенствованию процессов культурно-познавательного и природо-ориентированного туризма на Урале, способного удовлетворить растущие потребности современного российского человека-путешественника;
- целенаправленный проектный подход к разработке комплексных программ-продуктов с ассоциативным участием различных культурно-оздоровительных организаций, частных инвесторов, учреждений системы профессионального образования и муниципалитетов.

Таблица 1 - Основные факторы, развития частной инициативы и поиску менеджерских подходов для отработки новых организационных комбинаций в регионах России.

Факторы (проблемы)	Уровень решения проблемы		Влияние на динамику, результативность и инновационно-развитие процессов («-»- отрицательное) («+» - положительное)
	Государство	регион, муниципалитет	
высокие внутренние цены, связанные с дороговизной транспортного обслуживания	*		«-»препятствие росту количества путешествий россиян внутри страны;
среднее качество услуг и объектов туристской инфраструктуры		*	«-» уменьшение количества рабочих мест и вклада туризма в местный бюджет;
средний уровень обеспечения безопасности туристов	*	*	«-» снижение роли туризма в просвещении и формировании культурно- нравственного потенциала населения регионов
недостаточно комфортная туристская информационная среда		*	«-»удорожание стоимости туров;
недостаток и разрозненность информационных ресурсов о туристских программах регионов России		*	«-» отсутствие возможности компоновать содержание тура из элементов под индивидуальные запросы;
невозможность предварительного бронирования и покупки билетов в музеи через информационно-телекоммуникационную сеть "Интернет"	*	*	«+» издание информационных материалов (книг) высокого качества с информацией об исторических, археологических и культурных ценностях;
недостаток количества доступных гостиниц и аналогичных средств размещения		*	«+»объединение представителей туристического рынка в региональные кластеры;
плохая организация процесса, приводящая к удлинению всей туристской программы		*	«+» развитие проекта «Двигаем Урал в России и в мире» путем привлечения частных инвестиций;
			«+» создание агрегированных информационных сайтов с большой информационной базой и сервисом бронирования и продаж в сети;
			«+» в среднесрочной перспективе организация семейных гостиниц и посуточной аренды жилых помещений;
			«+» организация сквозных комплексных процессов «посмотрел – пообщался – попробовал – увез на память».

В настоящий момент в Свердловской области в различной стадии готовности находится ряд проектов, остро нуждающихся в деятельном участии муниципальных органов управления [4]:

- комплексный проект «Самоцветное кольцо Урала» (промышленный туризм, дополненный санаторно-курортным лечением);
- туристский комплекс индустриально-ландшафтного парка "Демидов - парк" в г. Нижнем Тагиле;
- проект "Ирбит: колесо истории" на территории муниципального образования город Ирбит;
- визит-центр по приему туристов на территории природного парка "Оленьи ручьи";
- туристский комплекс на базе Алапаевской узкоколейной железной дороги, воссоздание историко-минералогического маршрута "Самоцветная полоса Урала", культурно-исторического, туристско- рекреационного парка "Каменные ворота" и др.

На начальном этапе все туристические программы низко маржинальны. Поэтому присутствие частной инициативы должно быть соединено с современными маркетинговыми технологиями и уровнем сервиса, ориентированным на поэтапный подъем стандартов обслуживания на более высокий уровень.

Период создания отдельных пакетных турпродуктов уже пройден. Дальнейшее ускоренное развитие внутреннего регионального туризма возможно путем организации системного подхода, например через ассоциации, представляющие собой сообщества бизнесменов, инвесторов, ремесленников, в которые входят объекты питания, проживания, культуры, находящиеся на туристических маршрутах как летнего, так и зимнего видов туризма. Следовательно, будущее не за конфронтацией, а за консолидацией ресурсов для совместного созидания регионального потенциала роста, необходимого для стабильного развития различных сегментов сферы туристских услуг.

Список литературы

1. Ежегодный доклад Всемирного экономического форума в сфере туризма и путешествий 2017. Сайт Statur (Статистика и обзор стран мира). – URL<http://statur.ru/journal/20170419/>
2. Кульгачёв И. П., Низовцева А. И. Россия в мировом рейтинге по индексу конкурентоспособности путешествий и туризма // Молодой ученый. — 2016. — №6. — С. 477-483. — URL<https://moluch.ru/archive/110/26993/>
3. Стратегия развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года . — URL<http://docs.cntd.ru/document/420200177>
4. Круглый стол: Развитие туризма на Урале 2015 / Сайт Наш Урал. – URL<https://nashural.ru/sobytiya/kruglyj-stol-tendentsii-razvitiya-vnutrennego-turizma-na-urale-v-2015-godu/>

Контактная информация:

Кириллова Светлана Всеволодовна

Svetlinka-kir@yandex.ru

Арапова Анастасия Игоревна

nast_arap@mail.ru

УДК - 339.5, 339.9

ТАМОЖЕННЫЕ ЭФФЕКТЫ ЕВРАЗИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ И ИХ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Ковалев В.Е.

Уральский государственный экономический университет,

г. Екатеринбург

Ключевые слова: Евразийская экономическая интеграция, таможенные эффекты, конкурентоспособность, классификация товара, товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности.

Аннотация. На современном этапе развития Евразийской экономической интеграции, возникает достаточно большое количество методологических проблем, связанных с реализацией механизма обеспечения унифицированного порядка организации таможенного оформления и таможенного контроля товаров и транспортных средств на единой таможенной территории Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Трансформация таможенного регулирования вызывает определенные эффекты, которые проявляют себя на юридических, экономических, организационно-управленческих уровнях, затрагивающих конкурентоспособность субъектов хозяйствования, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность. Особое внимание в статье уделяется таможенному эффекту, связанному с дисбалансами в механизмах таможенного администрирования на национальном уровне.

Одним из самых заметных достижений Евразийской экономической интеграции, безусловно, является результат трансформации таможенной политики государства через процессы унификации таможенного законодательства, появление единого таможенного тарифа, разработки и внедрения единой товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности. При этом, стоит подчеркнуть, что единство таможенного регулирования не выглядит сбалансированным процессом в ЕАЭС по причине расхождения в подходах к таможенному администрированию на национальных уровнях. Иными словами, единый таможенный тариф ЕАЭС и единая ТН ВЭД ЕАЭС есть, а общность подходов к интерпретации этих документов у национальных таможенных органов иногда отсутствует, что создает для отдельных участников ВЭД дополнительные конкурентные преимущества в одних государствах ЕАЭС и при этом барьеры в других государствах ЕАЭС.

Ярким примером подобной ситуации является кейс, связанный с обществом с ограниченной ответственностью «Эппл Рус», осуществляющим ввоз в Российскую Федерацию персональных беспроводных приемо-передающих носимых устройств AppleWatch («смарт» часы или умные часы). Это общество обратилось в Центральное таможенное управление ФТС России с заявлениями от 22.06.2015 о принятии предварительных решений по классификации товара в отношении трех артикулов устройств AppleWatch.

ЦТУ ФТС России приняло предварительные решения по классификации товаров по Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза (ТН ВЭД ЕАЭС), в соответствии с которыми Apple Watch классифицированы в товарных позициях 9102/9101 (часы наручные, карманные и прочие).

Общество считало, что устройства AppleWatch должны быть отнесены к товарной позиции 8517 («аппаратура для передачи данных»). Считая, что решения ЦТУ ФТС России нарушают права и свободы в области предпринимательской и иной экономической деятельности, общество обратилось в арбитражный суд для их отмены.

Здесь стоит особо подчеркнуть, что по коду 9102/9101 ТН ВЭД ЕАЭС в едином таможенном тарифе ЕАЭС установлена адвалорная таможенная пошлина 10%, а по коду 8517 ТН ВЭД ЕАЭС эта ставка равняется 0%.

Арбитражный суд города Москвы в мае 2016 года и Девятый арбитражный апелляционный суд, в удовлетворении заявления общества отказал. Арбитражный суд Московского округа в декабре 2016 года также согласился решением суда первой инстанции и постановлением суда апелляционной инстанции.

Таким образом, в 2015-2016 гг. ООО «Эппл Рус» вынуждено было декларировать «смарт» часы с уплатой таможенной пошлины

в 10%, продолжая при этом «бороться» с решением национального таможенного органа (ФТС России), выступая за применение кода 8517 ТН ВЭД ЕАЭС. В Казахстане при этом у компании ООО «Эппл Рус» никаких проблем с декларированием не возникало, так как национальный таможенный орган в этой стране согласился с применением кода 8517 ТН ВЭД ЕАЭС.

Подобная ситуация привела к возникновению следующего таможенного эффекта: в условиях единого таможенного тарифа и единой товарной номенклатуры, размер таможенного платежа у компании ООО «Эппл Рус» в России и Казахстане серьезно различался по причине расхождения взглядов национальных таможенных органов на классификацию «смарт» часов для таможенных целей. Если в России ООО «Эппл Рус» получил дополнительные барьеры в части таможенного оформления своего товара, в Казахстане компания получила конкурентные преимущества.

Дополнительным конкурентным преимуществом в Казахстане еще выступила ставка НДС, составляющая 12% и взимаемая с уплачиваемой таможенной пошлины, при этом если пошлина в Казахстане на этот товар была нулевой, то и НДС взимаемый с таможенной пошлины оказывался нулевым. Базой для взимания НДС оставалась только таможенная стоимость товара. В России ситуация кардинально различалась, так как НДС в размере 18% взимался не только с таможенной стоимости, но и с таможенной пошлины в 10%, что приводило к дополнительному увеличению совокупного таможенного платежа на «смарт» часы в России на 1,8%. Общая же переплата в России на таможенных расходах с учетом разницы во взимаемых таможенных пошлинах и НДС (0% в Казахстане и 10% в России, 12% в Казахстане и 18% в России соответственно) достигала при этом 17,8% (29,8% - 12%).

ООО «Эппл Рус» в 2017 году направила кассационную жалобу Верховный Суд Российской Федерации где снова

потребовало прислушаться к своим доводам относительно классификации «умных» часов для таможенных целей.

Судебная коллегия по экономическим спорам ВС РФ вынесла в этот раз прямо противоположное решение, отметив, что у нижестоящих судов отсутствовали законные основания для отказа в удовлетворении заявления общества. По мнению ВС РФ, главное в таких часах – не составляющие компоненты, а их объективная роль и значимость в функциональности устройства.

Главным образом, Верховный Суд Российской Федерации акцентировал свое внимание на конституционной норме, которая признает общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры составной частью российской правовой системы. Одновременно с этим ВС РФ упомянул и общепризнанный принцип международного права «*pacta sunt servanda*», который обязывает добросовестно исполнять международное законодательство. В частности, судам вменено необоснованное и немотивированное игнорирование Международной Конвенции по Гармонизированной системе описания и кодирования товаров, которая является частью Евразийского законодательства и основой ТН ВЭД ЕАЭС. Следовательно, суды обязаны уважительно относиться к исполнению этого международного договора, что предполагает уважительное отношение и к интерпретационным актам.

В материалах дела, направленных ООО «Эппл Рус» в суд, содержится информация о том, что Комитетом по Гармонизированной системе в 2015 году принято решение о классификации «умных часов» в товарной позиции 8517.62. Таким образом, специалисты выделили основное свойство «умных часов», которое определяется компонентом (модулем) беспроводного обмена данными. Этот модуль позволяет AppleWatch синхронизировать данные со смартфонами iPhone и выводить на экран соответствующую информацию. Затем AppleWatch выполняет

ряд функций, в числе которых – прием или отклонение телефонных звонков, отображение сообщений и так далее.

Суд особо отметил, что ранее в ЕАЭС никто не принимал хоть какое-то решение о классификации устройств типа «умные часы», а значит, уверен суд, классификационные рекомендации ВТО имеют превалирующее значение при классификации в таможенных целях ввозимых обществом товаров и позволяют обеспечить правовую определенность.

В результате рассмотрения дела ВС РФ сослался на нарушение таможенными органами Арбитражного процессуального кодекса РФ, отменил все предыдущие судебные акты по делу, длившемуся более двух лет, а предварительные решения по классификации товаров Центрального таможенного управления ФТС России признал незаконными.

Контактная информация:
Ковалев Виктор Евгеньевич
vicko@yandex.ru

УДК 378.14

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НОВЫХ ПРОФИЛЕЙ ПОДГОТОВКИ МАГИСТРАНТОВ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

*Колоткина О.А.,
«Уральский государственный экономический университет»,
г. Екатеринбург*

Ключевые слова: конкурентное право, Национальный план развития конкуренции, специалист в сфере конкурентного права, профессиональный стандарт, конкурентоспособность юридического образования, профиль подготовки.

Аннотация. В статье изучаются особенности конкурентоспособности новых профилей подготовки магистрантов, в частности – «Юрист в сфере конкурентного права» по направлению подготовки 40.04.01 Юриспруденция (уровень магистратура).

В декабре 2017 г. Президент РФ подписал Указ «Об основных направлениях государственной политики по развитию конкуренции» [1] (далее указ), на основании которого был утвержден Национальный план развития конкуренции в РФ на 2018-2020 гг. Впервые на законодательном уровне обращается внимание на необходимость разработки и принятия профессионального стандарта в сфере конкурентного права, который должен включать в себя единые требования к специалистам в области конкурентного права, систему оценки их компетенций. Обращает на себя внимание и положение подпункта «а» пункта 8 указа, в соответствии с которым Министерству образования и науки Российской Федерации рекомендовано рассмотреть возможность включения в номенклатуру специальностей научных работников отдельной специальности ("конкурентное право"), по которой будет присуждаться ученая степень. В связи с чем актуализируется вопрос о необходимости создания такого «образовательного продукта» на уровне высшего профессионального образования, который бы смог отвечать всем изменениям, происходящим в сфере конкуренции через подготовку будущих специалистов в сфере конкурентного права.

Такая задача стоит первостепенным образом перед юридическим образованием, конкурентоспособность которого, к сожалению, в силу как объективных, так и субъективных факторов нивелируется в современных условиях на рынке образовательных услуг. Однако, подготовка высококвалифицированных практикоориентированных специалистов в области права, является

в конечном итоге востребованным и работодателями, и потребителями юридических услуг. Современное состояние рынка юридических услуг актуализирует зачастую проблему игнорирования одного из главных принципов спроса на эти услуги – потребитель ищет узкого специалиста в определенной области юридической практики, в конкретном виде ее деятельности. При всем многообразии профилей открываемых по направлению Юриспруденция, в рамках действующего ФГОС ВПО, большую часть выпускников составляют общепрофильные юристы, на фоне небольшого удельного веса узкопрофильных юристов, специализирующихся на правоприменении отдельных нормативных актов отраслевого законодательства. В связи с этим, появление новых профилей подготовки в рамках направления 40.04.01 Юриспруденция (магистратура) обусловлено новыми реалиями юридической практики, в частности нехваткой специалистов юридического профиля в различных узких сферах правоприменительной деятельности. При этом, востребованность в юридических кадрах остается на достаточно высоком уровне, но во многих случаях речь идет не о традиционных юридических профессиях – адвокат, судья, прокурор, следователь и др., а о таких видах юридической работы, где требуются достаточно глубокие, зачастую комплексные, профессиональные знания, умения и навыки в конкретной сфере деятельности (маркетинг, консалтинг, в нормативно-правовом регулировании деятельности различных отраслей экономики, сопровождения и ведения бизнеса).

Одним из таких профилей по направлению подготовки «Юриспруденция» может стать профиль «Юрист в сфере конкурентного права», что продиктовано как основными направлениями государственной политики по развитию конкуренции в РФ, так и реалиями правоприменительной практики.

Анализ современного состояния рынка юридических услуг позволяет выявить определенные тенденции популяризации

определенных видов юридической практики. К примеру, в настоящее время наблюдается востребованность в специалистах в области антимонопольного регулирования. В частности, такой юрист должен быть способным вести консалтинговую деятельность по различным аспектам применения российского антимонопольного законодательства (недобросовестная конкуренция, антиконкурентные соглашения, злоупотребление доминирующим положением и др.) и вопросам законодательства о рекламе, законодательства о размещении заказов на поставки товаров (работ, услуг) для государственных нужд и др. вопросам, входящим в компетенцию ФАС.

В итоге, можно говорить о том, что есть реальная востребованность в подготовке таких узкопрофильных специалистов в рамках направления 40.04.01 Юриспруденция (уровень магистратура), что актуализирует вопрос о возможности и необходимости открытия нового профиля подготовки – «Юрист в сфере конкурентного права» [2].

На наш взгляд, широкая законодательная база, обеспечивающая формирование конкурентной среды в современной российской экономике, и современные требования федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования позволяют ставить вопрос о возможности и необходимости открытия нового профиля подготовки по направлению 40.04.01 Юриспруденция (уровень магистратура), в рамках которого будут сформированы такие знания, умения, навыки и компетенции, которые в данный момент востребованы на рынке труда. Таких узкопрофильных специалистов сегодня не готовит ни один юридический вуз страны, кроме Московского государственного юридического университета им. О.Е. Кутафина (МГЮА). В связи с чем, открытие нового профиля «Юрист в сфере конкурентного права» должен стать достаточно востребованным в Уральском федеральном округе [3].

В заключении хотелось бы отметить, что подготовка специалистов в сфере конкурентного права, безусловно должно стать востребованным профилем подготовки, с учетом современной антимонопольной политики государства и отдельных видов предпринимательской деятельности. Конкурентоспособность профиля «Юрист в сфере конкурентного права» среди профилей подготовки по направлению «Юриспруденция» не вызывает сомнений с учетом перечисленных ранее аргументов.

Список литературы

1. Указ Президента РФ от 21.12.2017 № 618Об основных направлениях государственной политики по развитию конкуренции"вместе с "Национальным планом развития конкуренции в Российской Федерации на 2018 - 2020 годы") // СЗ РФ. 2017. № 52 (Часть I), ст. 8111.
2. Колоткина О.А., Ягофарова И.Д. К вопросу об открытии нового профиля «Юрист в сфере конкурентного права» направления «Юриспруденция» // Право и образование. 2017. № 8. С. 54-59
3. Колоткина О.А., Ягофарова И.Д., Молокова Е.Л. Теоретико-методологическое обоснование актуальности исследования регионализационных процессов высшего образования // Экономика и предпринимательство. 2016. № 12 (ч.1). С. 327-330.

Контактная информация:
Колоткина Оксана Анатольевна
oks-kolotkina@yandex.ru

УДК 330.34

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ В РЕГИОНАХ РОССИИ: ДИНАМИКА И СДЕРЖИВАЮЩИЕ ФАКТОРЫ

*Комарова О.В.,
Уральский государственный экономический университет,
г. Екатеринбург
Кежун Л.А.,
Национальный исследовательский университет «Высшая школа
экономики», г. Санкт-Петербург*

Ключевые слова: экологические инновации, устойчивое развитие, регионы, индекс экологической эффективности, налогообложение, экологические налоги.

Аннотация. Анализ современных исследований позволил сделать вывод об узости понимания экологических инноваций как исключительно производственных. Предлагается расширить понимание экологических инноваций, включив в него сферу потребления. Анализ положения России в мировом рейтинге экологической политики и региональный анализ экологических инноваций, экологических налогов, позволили предложить направления стимулирования экологических инноваций.

Экономическое развитие общества тесно связано с истощением природных ресурсов, ухудшением экологии и состояния окружающей среды. Проблемы обеспечения устойчивого развития, удовлетворяющего потребности настоящего времени, но не ставящего под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности получили развитие с середины XX века. Однако, если 50 лет назад актуальными задачами был поиск новых экологически чистых технологий, то в настоящее время все большее значение приобретает «необходимость опережающего развития отдельных специфичных направлений научно-технологических исследований и разработок («чистая» энергетика, биотехнологии, геномная медицина, новые технологии в сельском хозяйстве, экологически чистые материалы,

зеленые инновации и т.д.)» [6, с.27] и формирование нового типа инноваций, нацеленных на обеспечение экологической безопасности, высокий уровень ресурсосбережения и комплексное повышение экологоориентированности производства [4, с.247].

В научной литературе экологические инновации рассматриваются как на микро, так и на макроуровне. Так, Егорова Н.И., Митякова О.И. отмечают: «экоинновации, как и любые инновации, по своей природе являются чем-то новым ... и в результате внедрения должны привести к увеличению рыночной стоимости организации, созданию дополнительной ценности, при этом снизить отрицательное воздействие на окружающую среду» [1, с.301]. Илюшкина Е.С. проводит классификацию экологических инноваций и выделяет их главный признак – минимизацию ущерба, наносимого окружающей среде [3, с.183]. Другой аспект экологических инноваций рассмотрен Яшаловой Н.Н., исследователь отмечает, что экологические инновации включают «разработку и применение ресурсосберегающих технологий, создание экологически чистых продуктов, внедрение новых способов организации производства» [7, с.74]. Соглашаясь с указанными мнениями, отметим, что в экономической системе экологические инновации можно понимать шире, рассматривая их не только в сфере производства, но и в сфере потребления. В широком смысле экологические инновации будут нами пониматься как мероприятия в сфере производства и потребления, снижающие нагрузку на окружающую среду и здоровье человека.

Проблема повышения экологичности экономики является мировой. Для оценки уровня экологической политики используется Индекс экологической эффективности (EPI), разработанный в Йельском университете в 2006 году. В рейтинг 2016 года охватил 180 стран. Россия заняла в рейтинге 32 место (индекс составил 83,52), заметно улучшив свой показатель по сравнению с 2014

годом, когда индекс был равен 53,45, а Россия занимала 73 место из 178 стран мира [8].

В целом по России с 2013 года наблюдается тенденция к замедлению вложений в экологические инновации, что обусловлено кризисом и необходимостью сокращения расходов предпринимательских структур. Такая тенденция может привести к быстрому сокращению отдачи от ресурсоемких технологий и последующему ухудшению окружающей среды. Особого внимания заслуживает рассмотрение экологических инноваций не только по видам экономической деятельности (с целью разработки структурной экологической политики), но и в рамках территориальной структуры (с целью корректировки региональной экономической политики). В исследовании Ханджаповой Л.М., Лубсановой Н.Б. отмечается, что «в настоящее время для большинства регионов социальные, экономические и экологические индикаторы находятся ниже пороговых показателей безопасности» [5, с.132].

Анализ динамики расходов на экологические инновации с 2010 по 2015 годы показал: нет ни одного региона в Российской Федерации, в котором бы наблюдалась тенденция роста. Проведя анализ динамики и удельного веса расходов на экологические инновации, мы выделили следующие тенденции:

- в 14 регионах из 83, хотя бы один раз за рассматриваемый период наблюдался уровень расходов выше среднего по России;
- самый низкий уровень расходов на экологические инновации наблюдался в Республике Алтай, Республике Дагестан, Республике Адыгея, Ивановской, Сахалинской и Амурской областях;
- динамика расходов на экологические инновации в регионах России нестабильна.

По итогам 2015 года в лидеры по расходам на экологические инновации вышла Республика Татарстан, на долю которой приходилось 22% от общероссийского уровня расходов в данной

сфере. Самый высокий уровень расходов на экологические инновации (таблица) приходится на Ханты-Мансийский автономный округ–Югра – от общероссийского уровня расходов в данной сфере 33,4%–20,4% приходится на данный регион. Третьим регионом по уровню экологических инноваций является Липецкая область, в 2015 году расходы составили 13,1% от общероссийского уровня расходов в данной сфере. Расходы на экологические инновации в других регионах-лидерах в разы отличаются от показателей лидеров, подчеркивая неравномерность экологического развития страны (Таблица 1).

Таблица 1 – Удельный вес специальных расходов, связанных с экологическими инновациями, в регионах-лидерах, % от общероссийского уровня

Регион	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Ханты-Мансийский автономный округ–Югра	26,0	33,4	28,8	25,3	29,4	20,4
Липецкая область	15,6	15,7	4,7	7,0	6,4	13,1
Республика Татарстан	12,3	1,3	16,8	12,5	2,9	22,0
Пермский край	10,8	1,7	3,2	5,7	2,6	5,3
Челябинская область	6,0	9,8	10,4	2,4	1,2	1,8
Мурманская область	4,8	3,5	1,1	1,0	4,4	2,8
Республика Коми	4,7	1,1	2,0	3,1	1,8	1,1
Свердловская область	3,8	1,9	4,1	5,3	2,5	0,8
г. Санкт-Петербург	2,3	0,5	2,8	4,3	4,5	4,9
Красноярский край	2,0	1,5	1,3	1,9	2,6	1,9
Самарская область	1,4	1,1	3,2	7,4	2,6	1,5
Иркутская область	0,6	0,6	1,6	0,7	6,9	4,9
Архангельская область	0,6	0,1	–	0,0	1,0	3,4
г. Москва	0,3	6,2	3,8	1,4	0,9	0,9

Вторую группу регионов-лидеров образовали регионы, в которых расходы на экологические инновации составили по итогам 2015 года 2–5% от общероссийского уровня расходов в данной сфере: Пермский край, Красноярский край, Мурманская, Иркутская и Архангельская области, г. Санкт-Петербург.

В целом уровень расходов на экологические инновации чрезвычайно низок. Важнейшим механизмом стимулирования экологических инноваций в настоящее время являются налоги. Высокая роль налогов в регулировании обусловлена

отрицательными внешними эффектами, возникающими в результате загрязнения окружающей среды, и традиционным подходом к их регулированию. Однако, налоги и налоговые льготы имеют свои недостатки, такие как: стимулирование теневой деятельности, поиск легальных обходных решений. В этом случае налоги перестают выполнять стимулирующую роль экологических инноваций.

В Российской Федерации «экологические» налоги фактически выполняют фискальную функцию, а не регулируемую уровень загрязнения предприятием окружающей среды. Также «экологические» налоги не направлены на стимулирование внедрения экологических инноваций. Основными экологическими налогами в России являются:

- налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ), налоговые доходы по которому в размере 40-100% (в зависимости от вида добываемого полезного ископаемого) поступают в федеральный бюджет, остальная часть подлежит распределению в налоговые доходы субъектов РФ, за исключением доходов от добычи полезных ископаемых в виде природных алмазов – в этом случае 100% налоговых доходов остаются в регионе РФ;

- налоговые доходы от водного налога – 100% подлежат зачислению в федеральный бюджет;

- сборы за пользование объектами водных биологических ресурсов – 20% зачисляются в федеральный бюджет, остальные 80% подлежат зачислению в региональные бюджеты;

- сборы за пользование объектами животного мира 100% зачисляются в региональные бюджеты.

Краткий анализ нормативно-правовой базы показал, что налоговые доходы от налогов на использование природных ресурсов зачисляются в бюджеты РФ и субъектов РФ как общие, а не целевые налоги. Целевого расходования на восстановление природных источников или разработку и внедрение экологических

инноваций данные налоговые поступления не имеют. Налоговые льготы по налогу на прибыль и налогу на имущество организаций, а также транспортному налогу, направленные на развитие и внедрение экологического поведения хозяйствующих субъектов, разработки и внедрения экологических инноваций, находятся в «зачаточном» состоянии. В этом направлении имеются широкие перспективы для разработки рекомендаций, поскольку налоги, как инструмент экономического регулирования имеют широкий спектр возможностей.

Второй группой мер являются запретительные меры, к которым относятся экологические стандарты, запреты вредного использования и др. Данные меры принуждают предприятия к формализации процесса инноваций, что противоречит самой природе инновационного процесса.

Наилучшим стимулом экологических инноваций является внутренняя потребность предприятий и населения в совершенствовании технологии производства, обеспечении высокого экологического стандарта жизни. Как верно отмечено: устойчивое экономическое развитие должно быть основано на разрешении противоречия между активным исчерпанием ресурсов и загрязнением окружающей среды, с одной стороны, и удовлетворением потребностей всех членов общества, повышением уровня и качества жизни, с другой [2]. Конкретизируя данное положение, отметим, что достижение высокого уровня экологических инноваций, поддерживаемых экологическим самосознанием общества, возможно только в условиях насыщения первичных потребностей, целесообразной государственной политики и активного участия населения в социально-экономических процессах.

Список литературы

1. Егорова Н.И., Митякова О.И. Экологические инновации и устойчивое развитие // Труды НГТУ им. Р.Е. Алексеева. – 2015. – № 3 (110). – С.299-305.
2. Илюхин А.А. Современные проблемы экономической науки: методология и практика: Учебное пособие / А.А. Илюхин, О.В. Комарова. – Екатеринбург: Изд-во Урал.гос. экон.ун-та, 2015. – 98 с.
3. Илюшкина Е.С., Конюхов В.Ю. Классификация экологических инноваций // Вестник ИрГТУ. – 2012. – №7 (66). – С.181-187.
4. Пахомова Н.В., Сергиенко О.И. Инновации экологически-устойчивого развития: ситуация в России в контексте международного опыта // Проблемы современной экономики. – 2006. – № 1/2 (17/18). – С.247-254.
5. Ханджапова Л.М., Лубсанова Н.Б. Экологические инновации и развитие «зеленой экономики» в регионах России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2016. – № 2 (335). – С.131-138.
6. Шилова Е.В. Инновации как фактор обеспечения устойчивого развития социально-экономических систем // Вестник Пермского университета. Экономика. – 2015. – Вып. 2 (25). – С.23-30.
7. Яшалова Н.Н. Экологические инновации как приоритетное направление «зеленой» экономики // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. – 2012. – № 5. – С.72-81.
8. Environmental Performance Index [электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://epi.envirocenter.yale.edu/results-overview> (дата обращения 15.03.2018).

Контактная информация:

Комарова Оксана Викторовна

okkomarova@yandex.ru

Кежун Людмила Анатольевна

kezhoon.l@mail.ru

**МЕТОДЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ
ОБРАЩЕНИЯ С ТВЕРДЫМИ КОММУНАЛЬНЫМИ
ОТХОДАМИ НА ТЕРРИТОРИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ «ГОРОД ЕКАТЕРИНБУРГ»**

Конева П.М.

*Уральский государственный экономический университет,
г. Екатеринбург*

Ключевые слова: твердые коммунальные отходы, обращение с твердыми коммунальными отходами, переработка отходов, уменьшение количества отходов.

Аннотация. В статье рассмотрены тенденции образования отходов на территории МО «город Екатеринбург». Приведены статистические данные размещения отходов на полигонах ТКО. Предложены методы совершенствования системы обращения с ТКО в городе Екатеринбурге.

Жизнедеятельность любого города неизбежно связана с производством огромного количества отходов (далее – ТКО). Многообразие их видов, большой и неконтролируемый объем образования, нестабильность компонентного состава отходов обуславливает необходимость создания сложной системы обращения с отходами. Неэффективная система сбора, транспортирования и утилизации отходов способна привести не только к захламлению территории, но и к ухудшению санитарно-эпидемиологической обстановки, нарушению жизнедеятельности природных экосистем, ухудшению качества жизни человека и его здоровья.

На территории города Екатеринбурга организована деятельность по регулярной очистке от ТКО. До 01.08.2015 ТКО транспортировались для утилизации или захоронения на

полигоны ТКО «Широкореченский» и «Северный» общей площадью 90,75 га, в настоящее время захоронение отходов на полигоне ТКО «Широкореченский» прекращено ввиду исчерпания его ресурсов [3].

Динамика размещения отходов, собранных на территории города Екатеринбурга, на полигонах ТКО за 2011-2017 год представлена на рисунке 1 [2-7].

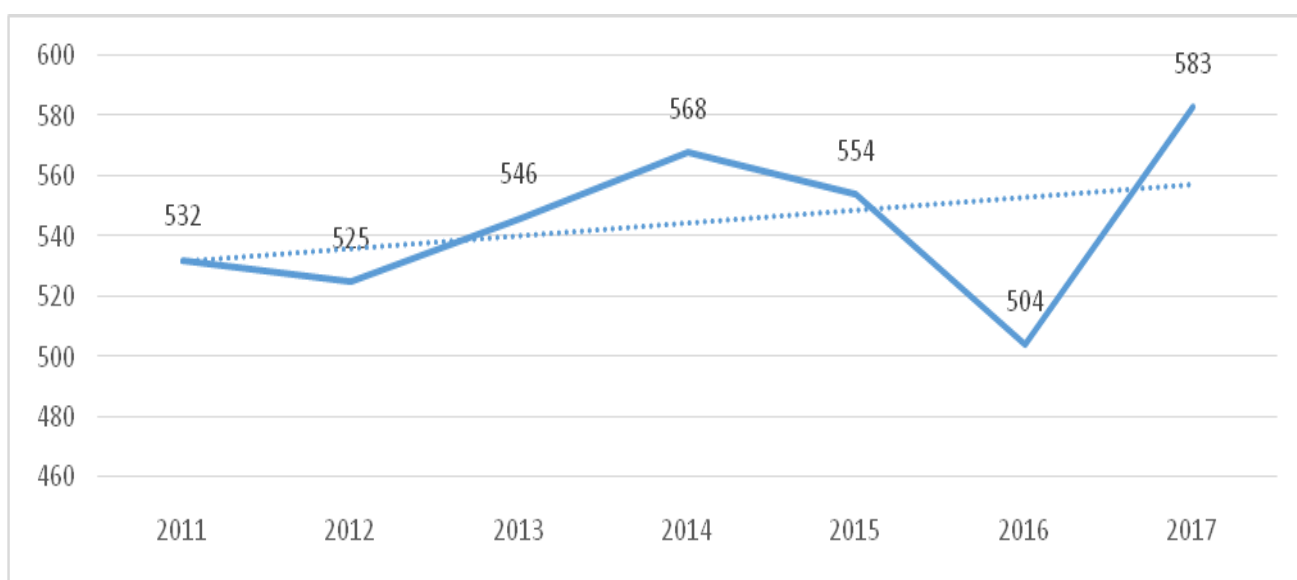


Рисунок 1 – Динамика размещения отходов, собранных на территории города Екатеринбурга, на полигонах ТКО за 2010-2017 год

Исходя из представленных данных, объем размещаемых отходов на полигонах ТКО города Екатеринбурга составляет в среднем 545 тыс. тонн в год, при среднегодовом темпе прироста 1,5 % в год.

Кроме того, на полигоны ТКО попадают отходы, собранные при ликвидации несанкционированных свалок. Количество отходов, вывезенных при ликвидации несанкционированных свалок на территории города Екатеринбурга за 2014-2017 год представлено на рисунке 2 [2-7].

Несмотря на то, что количество отходов, собранных при ликвидации несанкционированных свалок уменьшается, количество последних с каждым годом неуклонно растет, так в 2017 году было ликвидировано на 214 свалок больше по сравнению с 2016 годом.

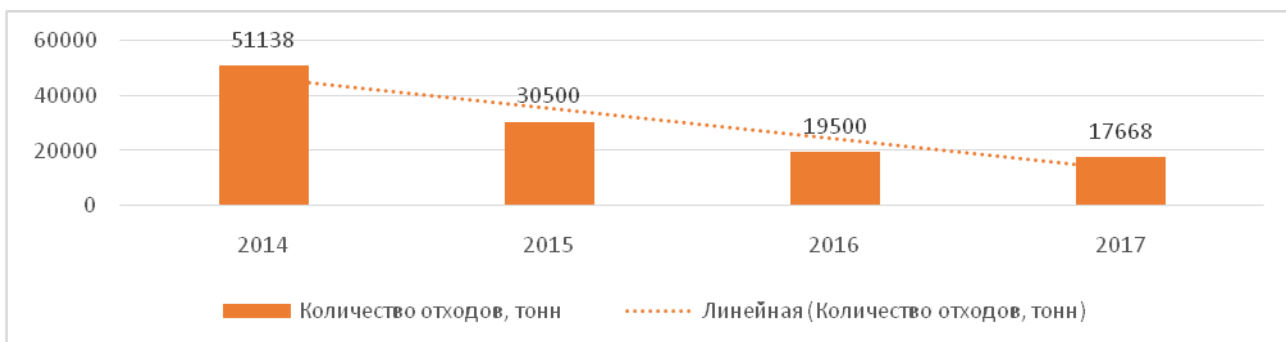


Рисунок 2 – Количество отходов, вывезенных при ликвидации несанкционированных свалок на территории города Екатеринбурга за 2014-2017 год

В городе Екатеринбурге отсутствуют заводы по переработке отходов, что оставляет нерешенным вопрос о возможности вторичного использования ценных ресурсов, направляемых на захоронение, а также отсутствуют заводы по сжиганию отходов. Вместе с тем, с 2011года в городе Екатеринбурге функционирует единственный мусоросортировочный комплекс, производственная мощность которого составляет 200 тыс. тонн/год [8]. Учитывая среднее количество отходов, размещаемых на полигонах, отмечается нехватка имеющихся производственных мощностей для сортировки ТКО, в то время как переработка ТКО в товарную продукцию является наиболее привлекательным видом обращения с ТКО.

Существующая система обращения с ТКО не позволяет максимально использовать их ресурсный потенциал, минимизировать количество отходов, направляемых на захоронение, снизить негативное воздействие на окружающую среду на стадии утилизации отходов, а также повысить экономическую эффективность инвестиций в развитие отходоперерабатывающей отрасли.

В этой связи, приоритетной стратегической задачей города Екатеринбурга становится совершенствование системы обращения с ТКО, направленных на уменьшение образуемых отходов и их переработку.

К методам совершенствования механизмов управления сферой обращения с ТКО на территории города Екатеринбурга относятся:

- разработка новых усовершенствование существующих нормативных правовых актов, регламентирующих деятельность органа местного самоуправления, физических и юридических лиц в сфере обращения с ТКО;

- усовершенствование системы планирования образуемых ТКО и их учета;

- создание информационно-аналитической системы управления сферой обращения с ТКО.

С 2016 года полномочия по организации деятельности по сбору (в том числе раздельному), транспортированию, обработке, утилизации, обезвреживанию, захоронению ТКО относятся к полномочиям субъекта Российской Федерации [1]. Реализация указанных методов в городе Екатеринбург зависит от политики и бюджета Свердловской области.

Кроме того, необходима реализация мероприятий, направленных на уменьшение отходов на территории МО «город Екатеринбург». К таковым можно отнести:

- строительство заводов по переработке и сжиганию отходов;

- увеличение производственных мощностей завода по сортировке мусора;

- увеличение лимитов на размещение отходов;

- ужесточение федерального законодательства, предусматривающего ответственность за экологически безопасное обращение с отходами;

- стимулирование жителей города Екатеринбурга на осуществление раздельного сбора отходов в домашних условиях.

Кроме того, имеется необходимость совершенствования механизмов контроля за раздельным сбором, вывозом отходов, совершенствования системы информирования общественности.

Список литературы

1. Об отходах производства и потребления [Электронный ресурс]: федер. закон РФ от 24.06.1998 № 89-ФЗ. - Режим доступа: КонсультантПлюс, в локальной сети вуза
2. Об итогах социально-экономического развития муниципального образования «город Екатеринбург» за 2011 год [Электронный ресурс]: Постановление Администрации города Екатеринбурга от 27.05.2015 № 1343. - Режим доступа :КонсультантПлюс, в локальной сети вуза.
3. Об итогах социально-экономического развития муниципального образования «город Екатеринбург» за 2012 год[Электронный ресурс]: Постановление Администрации города Екатеринбурга от 27.05.2015 № 1343. - Режим доступа: КонсультантПлюс, в локальной сети вуза.
4. Об итогах социально-экономического развития муниципального образования «город Екатеринбург» за 2013 год[Электронный ресурс]: Постановление Администрации города Екатеринбурга от 27.05.2015 № 1343. - Режим доступа: КонсультантПлюс, в локальной сети вуза.
5. Об итогах социально-экономического развития муниципального образования «город Екатеринбург» за 2014 год [Электронный ресурс] : Постановление Администрации города Екатеринбурга от 27.05.2015 № 1343. - Режим доступа: КонсультантПлюс, в локальной сети вуза.
6. Об итогах социально-экономического развития муниципального образования «город Екатеринбург» за 2015 год[Электронный ресурс]: Постановление Администрации города Екатеринбурга от 16.06.2016 № 1203. - Режим доступа: КонсультантПлюс, в локальной сети вуза.
7. Об итогах социально-экономического развития муниципального образования «город Екатеринбург» за 2016 год [Электронный

ресурс]: Постановление Администрации города Екатеринбурга от 24.05.2017 № 871. - Режим доступа: КонсультантПлюс, в локальной сети вуза.

8. Официальный сайт ЕМУП «Специализированная автобаза» [Электронный ресурс]: <http://sab-ekb.ru/>, свободный.

Контактная информация:

Конева Полина Михайловна

pm.koneva@yandex.ru

УДК 338.1

К ВОПРОСАМ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Коптева Л.А.

*Санкт-Петербургский им. В.Б. Бобкова филиал Российской
таможенной академии, г. Санкт-Петербург*

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, политика импортозамещения, система государственного регулирования, инвестиции, экономическая безопасность

Аннотация. Рассмотрены основные мероприятия концепции агропромышленного комплекса региона, включающие комплекс взаимосвязанных мер. Предложено решение наиболее существенных текущих и перспективных задач, сконцентрированных на достижение целей концепции и обеспечению экономической безопасности региона.

Управление процессом импортозамещения в Ленинградской области, представляется, в необходимости образования системных механизмов, которые обеспечивают саморегулирование процесса и включают в себя определенные механизмы выявления и выбора проектов и предприятий, особо перспективных с позиции импортозамещения, механизмы гарантии доступности финансовых инструментов, выведения продукции на рынок и снабжения предприятий заказами.

Следует отметить, что АПК (агропромышленный комплекс) Ленинградской области имеет достаточную ресурсную базу продукции сельского хозяйства. Данный регион характеризуется достаточными конкурентными преимуществами по отдельным категориям товаров продовольственного рынка. Но существуют и угрозы по обеспечению продовольственной безопасности региона, это высокий износ материально-технической базы, который затрудняет процесс хранения, переработки продукции аграрного сектора, снижается плодородие почв. Угрозы экономической безопасности Российской Федерации во все большей степени приобретают комплексный характер и длительное сохранение внутренних угроз, без проведения эффективной экономической политики, делает страну более уязвимой для внешних угроз [1].

Основанием импортозамещения являются стабильно функционирующие предприятия. В связи с этим, важнейшим вопросом представляется не столько организация новых производств, насколько создание механизмов, обеспечивающих постоянство работы уже существующих производств, вблизи которых могут образовываться малые и средние предприятия, включенные в целостные технологические цепочки, или производства, располагающиеся на площадях и инфраструктуре действующих крупных предприятий агропромышленного комплекса. А именно речь идет об образовании некоторого комплексного механизма (инструмента), который будет применен к

определенному региону и определенному предприятию. Понятно, что построить универсальный механизм активизирования импортозамещения, который одинаково удачно работал бы в каждом регионе и в каждой отрасли, невозможно. Однако, определенная общая схема, предопределяющая общую логику работы, должна быть. Так же в ней обязаны участвовать все уровни власти, бизнес-структуры и предприятия агропромышленного комплекса. Однако, здесь важно четко разделить, кто отвечает и за что. Сам механизм будет носить достаточно элементарный рамочный характер (рис. 1).

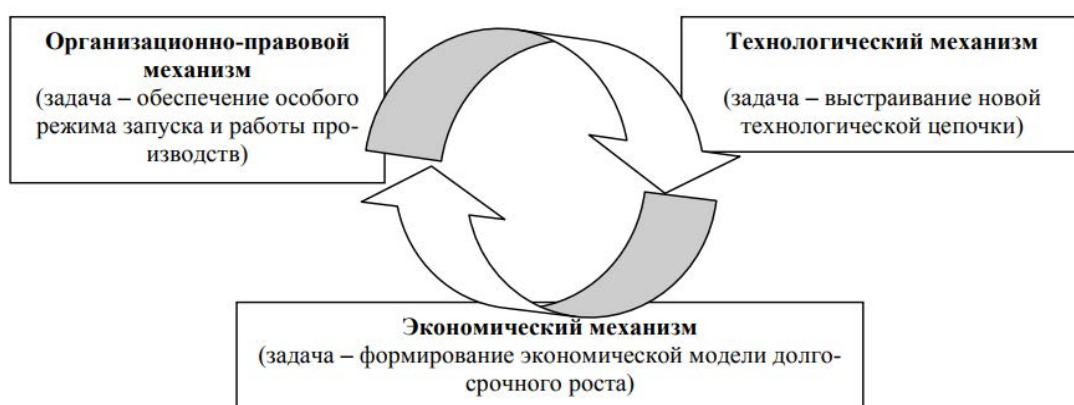


Рисунок 1 – Механизм активизирования импортозамещения.

Создание и эффективное функционирование предприятий агропромышленного комплекса предполагает наличие современной высокотехнологичной промышленной хозяйственной системы производств на территории региона с задачей выпуска конкурентоспособной агропродукции не только для внутреннего, но и для внешнего рынка. Данный процесс не предполагает быстрого перехода на только отечественную продукцию, а потребует достаточно длительный период времени.

Проведенное исследование свидетельствует о повышающемся уровне развития экономики Ленинградской области в сфере сельского хозяйства, способной обеспечить регион, минимально прибегая к продукции из внешнего рынка.

Оптимизация механизма регулирования агропромышленного комплекса субъекта Российской Федерации в условиях

импортозамещения может быть достигнута за счет реформирования отношений собственности, усложнения межотраслевых и межрегиональных связей.

Необходимо представить Ленинградскую область как предприятие, производящее продукцию (кооперация), как предприятие продвигающий продукт (интеграция) и как рынок, способствующий развитию межрегиональных и межмуниципальных связей. Тем самым будет достигнута межхозяйственная кооперация и агропромышленная интеграция за счет связей сельхозтоваропроизводителей всех форм собственности с хозяйственными субъектами перерабатывающей промышленности, инвесторами и другими участниками (рис.2).

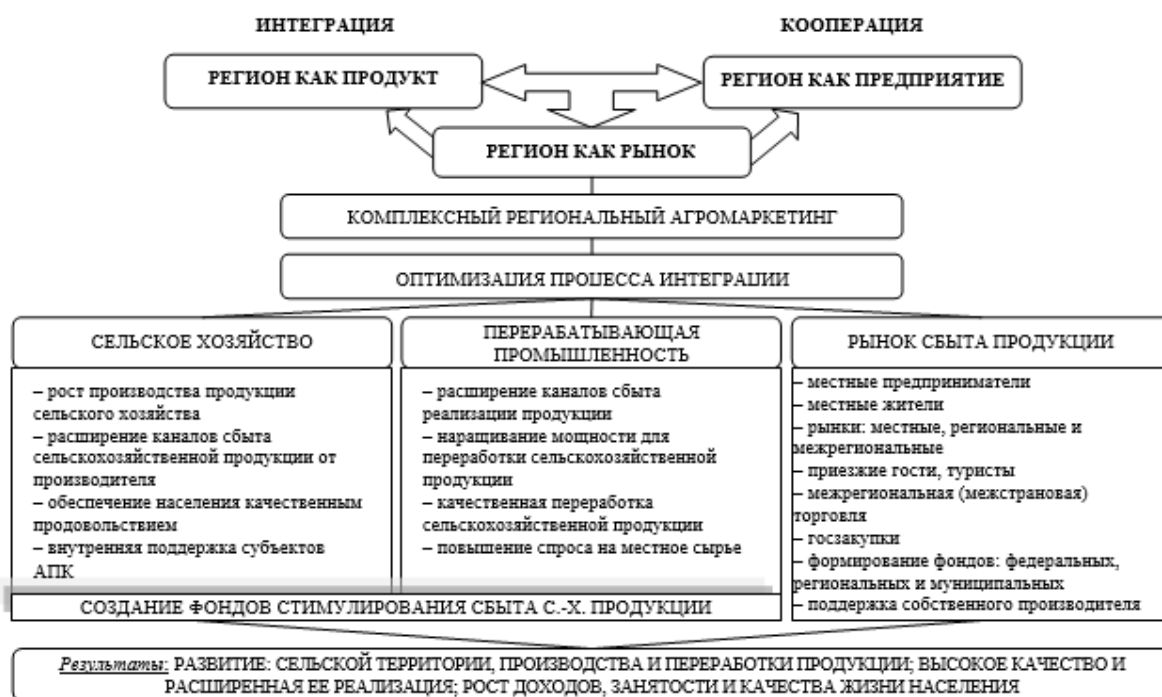


Рисунок 2 – Схема оптимизации процесса межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции Ленинградской области

Безусловно, эффективность реализации политики импортозамещения в данном секторе экономики Ленинградской области во многом зависит от величины учета специфики, возможностей, ресурсного потенциала и специализации

определенного региона деятельности предприятия агропромышленного комплекса в условиях импортозамещения. В роли объяснения выдвигается тот факт, что Российская Федерация, интегрированная в мировое экономическое сообщество, не может быть совершенно изолированной от используемых в мире технологий и, соответствующе, ориентированной на полное импортозамещение. В рамках повышения эффективности политики импортозамещения на государственном уровне осуществляется ряд процедур, нацеленных на развитие отечественной экономики в условиях введенных санкций.

Предложения по развитию агропромышленного комплекса Ленинградской области разработаны с учетом Закона Ленинградской области от 08.08.2016 № 76-оз «О Стратегии социально-экономического развития Ленинградской области до 2030 года и признании утратившим силу областного закона «О Концепции социально-экономического развития Ленинградской области на период до 2025 года» [2]. Агропромышленный комплекс и его базовая отрасль - сельское хозяйство являются ведущими сферами, образующими систему экономики Ленинградской области, которые формируют агропродовольственный рынок, экономическую безопасность, трудовой и поселенческий потенциал сельских площадей. Сельскому хозяйству надлежит обеспечивать жителей Ленинградской области и соседних регионов качественными продуктами питания, замещая постепенно импортную продукцию и наращивая собственную долю в сельском хозяйстве страны.

Отрицательное влияние на развитие агропромышленного комплекса региона оказывают:

– диспаритет цен: низкий уровень закупочных цен у сельхозтоваропроизводителей на продукцию (картофель, овощи, молоко, мясо, яйцо) предприятиями пищевой и перерабатывающей промышленностями, представителями розничной торговли на фоне

стабильно растущих цен на энергоносители и расходные материалы;

– беспорядочность прав собственности на земельные участки и малоэффективное использование собственниками сельскохозяйственных угодий;

– отсутствие доступных финансовых инструментов осуществления проектов, в том числе значительный уровень процентных ставок по краткосрочным и инвестиционным кредитам.

Концепция конкретизирует развитие агропромышленного комплекса, аргументирует условия для устойчивого развития сельских территорий Ленинградской области и нацелена на ускорение темпов роста объемов сельскохозяйственного производства на основе роста их конкурентоспособности.

Стратегическая цель развития агропромышленного комплекса Ленинградской области: создание условий в агропромышленном комплексе для развития своего производства продукции и получения конкурентных преимуществ местной продукции для замещения аналогичных иностранных товаров и выхода на международные рынки.

Исходя из главной стратегической цели модернизации агропромышленного комплекса Ленинградской области сформулированы следующие подцели:

– дальнейшее развитие сельского хозяйства на территории Ленинградской области;

– подъем конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции Ленинградской области на внутреннем и внешнем рынках;

– увеличение финансовой стабильности товаропроизводителей агропромышленного комплекса Ленинградской области;

– стабильное развитие сельских площадей области;

– воспроизводство и увеличение эффективности использования в сельском хозяйстве земельных и других ресурсов Ленинградской области.

Для достижения вышеуказанных целей предусматривается решение следующих задач:

1. Увеличение эффективности регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, продовольствия и сырья.

2. Стимулирование роста производства основных видов сельскохозяйственной продукции.

3. Поддержка развития инфраструктуры агропродовольственного рынка.

4. Поддержка малых форм хозяйствования.

5. Подъем уровня рентабельности в сельском хозяйстве для обеспечения его устойчивого развития.

6. Увеличение качества жизни сельского населения.

7. Стимулирование инновационной деятельности и инновационного развития агропромышленного комплекса.

8. Формирование условий для эффективного приложения земель сельскохозяйственного назначения.

9. Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения.

Мероприятия концепции предполагают комплекс взаимосвязанных мер, сконцентрированных на достижение целей концепции, кроме этого на решение наиболее существенных текущих и перспективных задач.

Мероприятие 1. Развитие подотрасли растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства Ленинградской области.

Мероприятие 2. Развитие отрасли животноводства.

Мероприятие 3. Поддержка малых форм хозяйствования.

Мероприятие 4. Техническая и технологическая модернизация.

Мероприятие 7. Развитие кадрового потенциала отраслей агропромышленного комплекса Ленинградской области.

Мероприятие 8. Инвестиционное развитие агропромышленного комплекса Ленинградской области.

Инвестиции в сельскохозяйственную отрасль имеют для Ленинградской области существенное стратегическое значение. Все отрасли обладают достаточным потенциалом для создания принципиально новых направлений, повышения экспортных и внутрирегиональных рыночных возможностей за счет значительного изменения или повышения качества продукции, производительности труда и рентабельности, в связи, с чем необходимость активного привлечения инвестиций растет многократно.

Решение проблем в инфраструктуре Ленинградской области нацелено на необходимость расширения имеющихся механизмов государственно-частного партнерства. В условиях Всемирной торговой организации государственная поддержка приобретает ключевое значение для привлечения инвесторов в сельскохозяйственную отрасль.

В целях увеличения притока инвестиций в агропромышленный комплекс Ленинградской области планируется осуществлять следующее:

- формирование каталога приоритетных инвестиционных проектов;
- сопровождение инвестиционных проектов с начального этапа до ввода объекта в эксплуатацию;
- оказание государственной поддержки инвестиционной деятельности;
- реализация инвестиционных проектов на условиях государственно-частного партнерства;

– активизация работы органов власти области по созданию условий для привлечения инвестиций в агропромышленный комплекс территорий [3].

Таким образом, можно сделать вывод, что для реализации концепции Ленинградская область обладает всеми необходимыми ресурсами: трудовыми, организационными и, самое главное, земельными.

Предложенные мероприятия не претендуют на конечное решение такой весьма сложной проблемы, которой является государственное регулирование сельского хозяйства и агропромышленный комплекс в целом. Однако, вышеуказанные методы и механизм могут способствовать формированию региональных стратегических целевых программ развития сельского хозяйства и реализации стратегии импортозамещения, обеспечения продовольственной безопасности региона.

Список литературы

1. Шабалина Л.В. Пороговые значения показателей экономической безопасности реального сектора Российской экономики / Л.В. Шабалина, Л.А. Коптева, Ф.Ф. Шахмарданова // конкурентоспособность субъектов хозяйствования в условиях новых вызовов внешней среды: проблемы и пути их решения. Сборник материалов XX Международной научно-практической конференции. Изд.: УрГГУ, 2017. 348 с.
2. Закон Ленинградской области от 08.08.2016 № 76-оз «О Стратегии социально-экономического развития Ленинградской области до 2030 года и признании утратившим силу областного закона «О Концепции социально-экономического развития Ленинградской области на период до 2025 года» // URL: http://www.lenobl.ru/authorities/npa_s, (дата обращения 08.08.2016).

3. Кудрова Н.А. Развитие экономики агропромышленных регионов в условиях реализации политики импортозамещения / Н.А. Кудрова // Диссертация канд. эконом. наук: 08.00.05. 2015. С. 54-58.

Контактная информация:

Коптева Людмила Анатольевна

e-mail:lusion63@mail.ru

УДК 338.1

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА - ЦИФРОВОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: БЛИЗКО, РЯДОМ, ВМЕСТЕ

Коптева Л.А.

*Санкт-Петербургский им. В.Б. Бобкова филиал Российской
таможенной академии, г. Санкт-Петербург*

Ключевые слова: цифровая экономика, персональные траектории обучения, IT-специалисты, сетевое общество; сетевое поколение.

Аннотация. В статье рассмотрены основные направления в цифровой экономике; показаны взаимосвязь вузов и работодателей в подготовке будущих специалистов, предложены мероприятия, поставлены основные цели и задачи по их реализации.

В.В. Путин в своем выступлении на Петербургском международном экономическом форуме 2017 г. (ПМЭФ-2017) подчеркнул: «Цифровая экономика намеренакратно увеличить выпуск специалистов в сфере цифровой экономики, а, по сути, нам предстоит решить более широкую задачу, задачу национального уровня — добиться всеобщей цифровой грамотности. Для этого следует серьезно усовершенствовать систему образования на всех

уровнях: от школы до высших учебных заведений. И конечно, развернуть программы обучения для людей самых разных возрастов».

Как отметил премьер-министр Дмитрий Медведев: «Нам нужны современные специалисты, которые хорошо ориентируются в цифровой среде, которые понимают, как применять новейшие технологии и в своей работе, и просто в жизни. И того, что казалось нам выдающимся, скажем, в 1990-е годы, то есть стандартного владения компьютером на бытовом уровне, сегодня уже явно недостаточно».

Конечно, трансформация в экономике влечет трансформацию и рынка трудовых ресурсов. Многие профессии уйдут с рынка. На смену придут IT-специалисты со знанием бухгалтерского учета, юриспруденции, т.е. например, специалисты по экономической безопасности предприятия. С применением технологии блокчейн претерпит изменению не только рынок труда, но и рыночная среда.

И вот здесь возникает глобальный вопрос для России, вопрос не одного года - вопрос подготовки кадров. Который затронет, нормативно-законодательные, учебно-методологические аспекты в образовательной среде. Для этого потребуется определенное время на подготовку образовательных программ, их согласование, изменение, утверждение, реализацию, что в конечном итоге затрагивает продолжительный период времени, когда мы получим дипломированного специалиста, с освоенными и овладевшими новыми компетенциями. Поэтому в настоящее время, со студентами необходимо проводить разъяснительную работу, по вступлению России на новый виток развития, для того, чтобы по окончании ВУЗа, они обладали компетенциями, соответствующих Профессиональным стандартам и были востребованы на рынке труда.

Многие Вузы, уже работают в данном направлении и включают на следующий год, по согласованию с работодателями,

элективные дисциплины в Учебные планы направлений подготовки, позволяющие сформировать освоение востребованных компетенций, в соответствии с принятием Программы «Цифровая экономика России» по направлению «Кадры и образование». И в данном вопросе, огромная роль принадлежит бизнесу, который должен тесно взаимодействовать с вузами, должен сам заботиться о подготовке для себя высококомпетентных специалистов. И в настоящее время данный процесс прогрессирует. В компаниях разрабатывается и изменяется кадровая политика, меняются подходы и методика кадрового планирования.

Российские и зарубежные компании открывают на своей базе базовые кафедры, лаборатории, проводят огромное количество различных мероприятий, что даёт студентам понимание того, что вообще происходит на рынке, что вообще им предстоит делать и как им развиваться дальше.

Образовательные организации должны будут приступить к использованию персональных профилей компетенций обучающихся и обеспечить персональные траектории их развития.

Ожидается, что 20% обучающихся станут выбирать персональные траектории обучения для получения компетенций цифровой экономики. Нормативная база будет скорректирована с целью обеспечения возможности свободного выбора потребителями поставщиков образовательных услуг и получения интегрированной услуги в сети организаций, учитывающих особенности целевых групп.

Для независимой аттестации сформированности у обучающихся ключевых компетенций цифровой экономики будет создана система аккредитации соответствующих центров. В том числе будут сформированы вариативные механизмы независимой оценки сформированности у обучающихся необходимых компетенций.

У студентов на этапе взаимодействия с работодателями, выстраивается индивидуальная траектория обучения, которая позволит им достичь того уровня знаний, достаточных для планомерного построения карьерной лестницы. Но при этом, надо не забывать, что предъявляемые требования и компетенции со стороны работодателей постоянно расширяются, поэтому студенты еще обучаясь в вузе должны самостоятельно, вне вуза овладевать ими.

Поступающая от работодателей и проанализированная экспертами, информация о востребованных профессиях на рынке труда совершенно определенно указывает на то, что работодатели, намерены намного больше платить кандидатам на вакантную должность владеющих компетенциями, указанные в Профессиональных стандартах или сформулированные и утвержденные локальными актами компании.

Цели выполнения примерного плана мероприятий по направлению «Кадры и образование», по которому идет подготовка кадров для цифровой экономики состоит в следующем: система отношений трудовых, правовые и нормативные базы отражают деятельность граждан в цифровой реальности (рис.1).

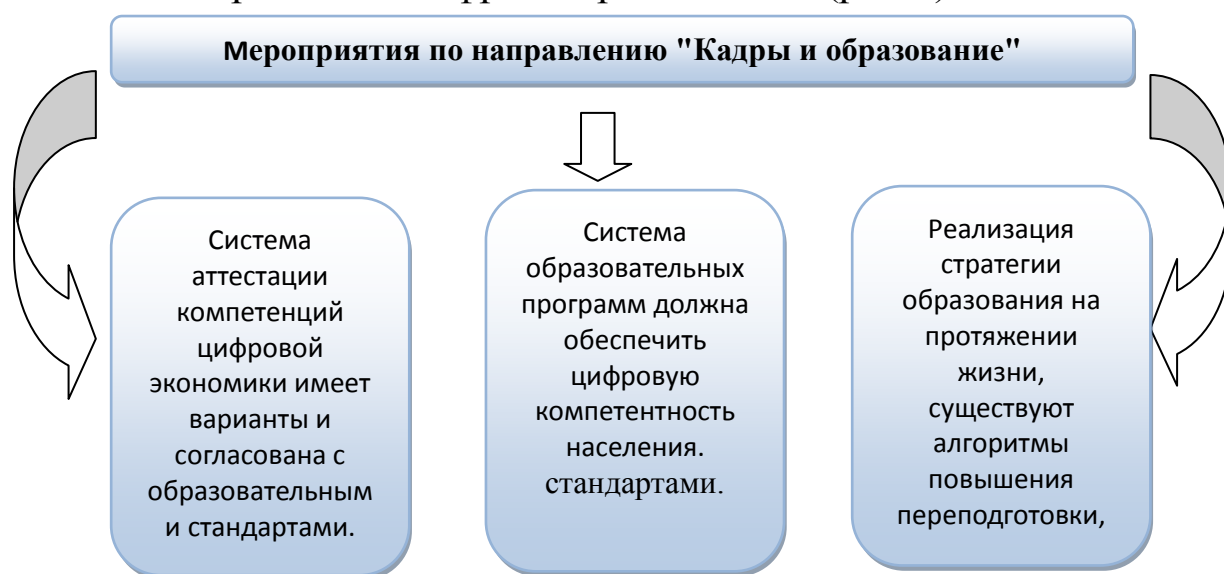


Рисунок 1– Примерный план мероприятий по направлению «Кадры и образование» программы «Цифровая экономика России»

Для работающего кадрового персонала крупные компании открывают собственные университеты, собственные курсы, которые повышают квалификацию как текущих специалистов, так и студентов, которые к ним приходят. То есть, самообразованием сотрудников внутри компании начинают заниматься уже очень многие.

Данная программа включает в себя три основополагающих элемента (рис.2):

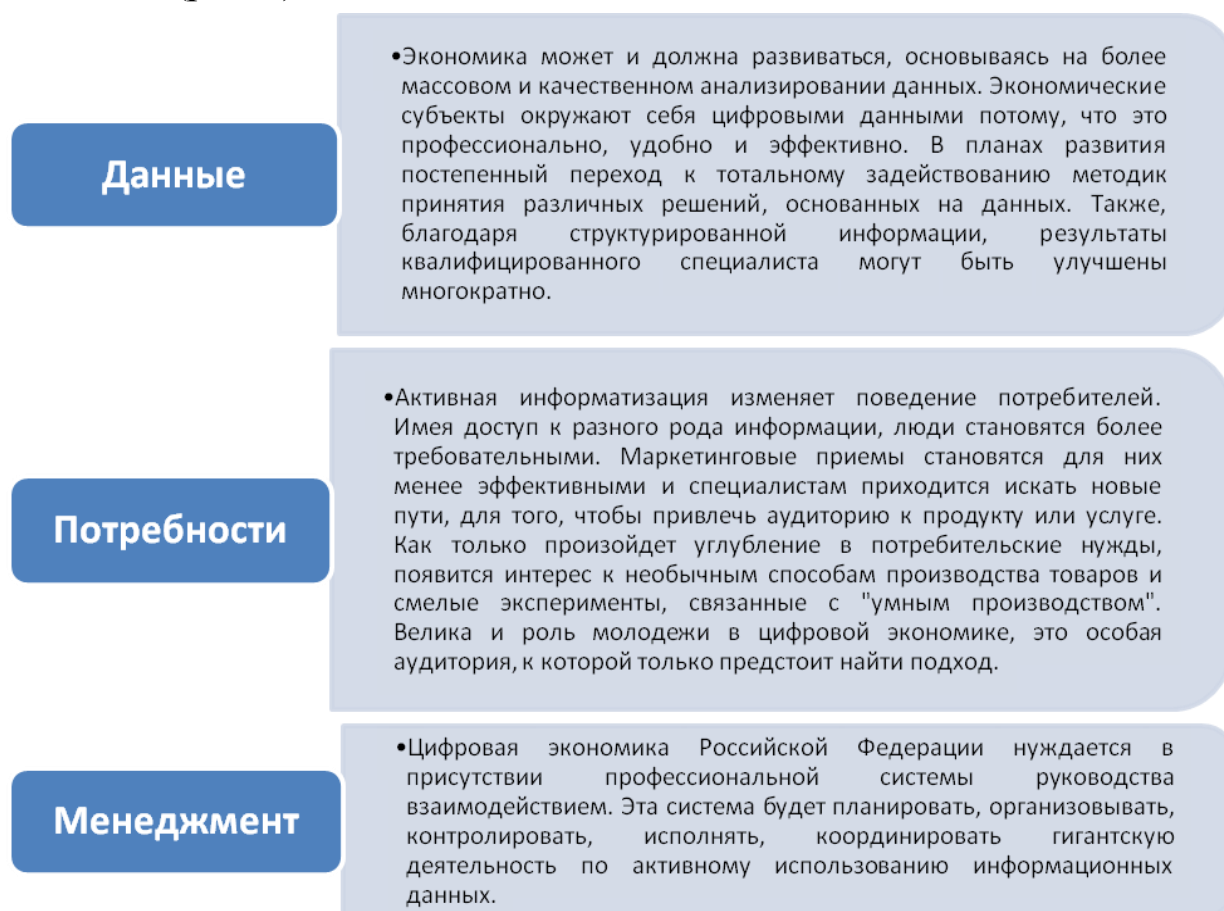



Рисунок 2 – Основополагающие элементы программы «Цифровая экономика России» по направлению «Кадры и образование»

В связи с реализацией Программы «Цифровая экономика России» появляются новые социально-экономические категории: сетевое общество; сетевое поколение.

Дорожная карта по направлению «Кадры и образование» содержит 5 основных целей (рис.3).



Создание системы мотивации граждан по освоению необходимых компетенций и участию в развитии цифровой экономики России
Система образования должна отвечать новым вызовам, содействовать всестороннему развитию обучающихся, готовить компетентные кадры для цифровой экономики
Создание ключевых условий для подготовки кадров цифровой экономики
Работодатели должны содействовать развитию персонала с учетом требований цифровой экономики
Создание условий реализации направления "Кадры и образование" программы "Цифровая экономика Российской Федерации"

Рис.3 – Основные цели Дорожной карты по направлению «Кадры и образование»

Для достижения перечисленных целей должна быть разработана система распространения персональных цифровых сертификатов. Должен появиться механизм оценки уровня компетенций. Необходимо разработать программы обучения и тестирования, направленные на формирование ключевых компетенций цифровой экономики, а также системы нормативов по компетенциям цифровой экономики для всех возрастов.

В совокупности предстоящих изменений, в связи с реализацией Программы наблюдается растущий тренд рынка дополнительного образования.

В Московском педагогическом государственном университете состоялась первая международная online-конференция «Цифровое образование для цифровой экономики», где заведующая кафедрой медиаобразования граждан Института журналистики, коммуникаций и медиаобразования, руководитель кафедры ЮНЕСКО медийно-информационной грамотности и медиаобразования граждан МПГУ, кандидат филологических наук, доцент Ирина Владимировна Жилавская отметила:

«... нам нужно искать новые образовательные технологии, которые позволяют обеспечить медийные потребности в свободе перемещения, разнообразия, многовариативности. Медийно-информационная грамотность, предложенная ЮНЕСКО, может обеспечить эти вызовы:

1. Поиск и работа с информацией в любом смысле: доступ к ней, знание, где она лежит, как сформулировать запрос, как ее распаковать и снова упаковать.

2. Анализ и оценка информации с точки зрения ее релевантности, качества, достоверности, пригодности и многих других критериев.

3. Производство и продвижение тех медийных и информационных продуктов, которые сегодня создают граждане: сегодня все заболели журнализмом: все пишут, создают свои видеоматериалы, это тренд, который безусловно уже не изменится и образованию здесь есть, чем заниматься» [1].

Таким образом, главной задачей инновационного ВУЗа — качественная профессиональная подготовка обучающихся к будущим реалиям цифровой (сетевой) экономики: сформировать личность гражданина России, развить способности, креативность каждого, готовность к деятельности в условиях сложности и неопределенности.

Список литературы

1. Цифровое образование для цифровой экономики. (Электронный ресурс) <http://mpgu.su/novosti/tsifrovoye-obrazovanie-dlya-tsifrovoy-ekonomiki-rezultaty-mezhdunarodnoy-online-konferentsii/> (дата обращения 19.03.2018)

Контактная информация:
Коптева Людмила Анатольевна
e-mail: luis63@mail.ru

**ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ВЫХОДА НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ
ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ПРОИЗВОДСТВУ МЕТИЗОВ
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ**

Коптева Л.А.

*Санкт-Петербургский им.В.Б. Бобкова филиал Российской
таможенной академии, г. Санкт-Петербург*

Шабалина Л.В., Коробков И.В.

Донецкий национальный технический университет, г. Донецк

Ключевые слова: рынок, промышленные метизы, экспортный потенциал, внешнеэкономическая деятельность, государственное регулирование.

Аннотация. В статье раскрываются особенности мирового рынка промышленных метизов. Выявлены проблемы и перспективы расширения экспорта продукции промышленных предприятий Донецкой Народной Республики на внешние рынки.

Донецкая область являлась крупным промышленным регионом и обеспечивала более 20% экспорта Украины, в структуре которого значительную долю занимала металлургическая отрасли в целом и метизное производство в частности. Однако в настоящий момент Донецкая Народная Республика (ДНР) переживает сложный период качественных изменений и реформ, которые затронули и сферу внешнеэкономических отношений. Политико-экономические трансформации повлекли за собой разрыв кооперационных технологических цепочек, снижение конкурентоспособности предприятий реального сектора экономики и необходимость поиска новых рынков сбыта. Производители промышленных метизов оказались не готовы к негативному воздействию факторов внешней

среды и потеряли значительную часть перспективных рынков. В этой связи особую актуальность приобретает анализ внешних рынков промышленных метизов с позиции поиска возможностей его освоения промышленными предприятиями ДНР.

Возможности расширения присутствия отечественных промышленных предприятий на внешних рынках с разных сторон изучают Семенова Т.В. [7] и Башкова Т.В. [2]. Филонов О.В. в работе «Использование научного потенциала Донецкой Народной Республики как условие инновационного развития социальных институтов и бизнеса» [8], Капко А.В. «Научно-техническое развитие как инструмент восстановления экономики Донецкой Народной Республики» [9] рассматривают возможность развития предприятий ДНР путем максимального задействования научно-технического потенциала. Семенова Т.В. в своем исследовании «Государственное регулирование и поддержка внешнеэкономической деятельности как катализатор ее развития в Донецкой Народной Республике» [7] акцентирует внимание на необходимости повышения эффективности государственной поддержки экспортеров. Башкова Т.В. в работе «Государственная поддержка экспорта России в современных условиях» [2] систематизирует правительственные меры по стимулированию внешнеторговой активности фирм РФ. Однако в современных условиях проблема расширения присутствия производителей промышленных метизов ДНР на внешних рынках требует дополнительных исследований.

Итак, анализ мирового рынка промышленных метизов позволил установить такие особенности его развития:

1. В последние несколько лет объем данного рынка сокращается на 7,4%, что, по мнению специалистов Всемирной ассоциации производителей стали [10] связано с общемировой экономической рецессией, на фоне которой потребность в продукции четвертого металлургического передела субъектов

хозяйствования машиностроительной, топливно-энергетической, горно-металлургической, строительной отраслей снижается. Однако к концу 2017 г. наметилась слабая тенденция к увеличению торговых потоков за счет экспорта в развивающиеся страны. В целом, эксперты прогнозируют, что в ближайшие несколько лет мировой рынок промышленных метизов будет находиться под влиянием таких факторов [10-11]:

- глобальный протекционизм, который направлен на поддержку отечественных производителей промышленных метизов. Так, к примеру, в США собираются ввести антидемпинговые пошлины на импорт стальной проволоки из углеродистой стали из Италии, Южной Кореи, Южной Африки, Испании, Турции, Украины, России, Белоруссии, Великобритании. Аналогичные меры уже приняты правительством ЕС в отношении товаров из России, Украины и других стран СНГ, а также индонезийским правительством в отношении китайских товаров данной отрасли.

- рост спроса в развивающихся странах и между странами, участвующими в региональных экономических союзах (ЕС, ЕАЭС, Таможенного союза, АСЕАН).

- ориентация избыточных мощностей на продукцию высокого передела (высокоуглеродистая катанка, стальные канаты оцинкованные разных диаметров, проволока высокоуглеродистая с покрытиями и т.д.). Эта тенденция определяется более высокой добавленной стоимостью, которую приносят эти виды промышленных метизов промышленным предприятиям.

- доля стран-производителей промышленных метизов особо не изменится, что связано традиционной концентрацией производств на территории Германии, Франции, Польши, Чехии, Бельгии, России, Украины и Турции. Предполагается, что незначительно увеличится доля мирового рынка, занимаемая китайскими и индийскими промышленными компаниями, что связано с

накоплением избыточных производственных мощностей на территории указанных государств и низкой стоимостью товаров.

2. В условиях сокращения мирового рынка промышленных метизов важное значение приобретает государственная поддержка предприятий данной отрасли в целом и экспортеров, в частности.

Протекционистская политика большинства стран приводит к увеличению цены на промышленные метизы для конечных потребителей. В настоящий момент большинство государств оказывают резидентам-экспортерам разнообразную поддержку: снижение экспортных таможенных пошлин (Китай), предоставление кредитов, гарантий по кредитам и страхование сделок (США), использование механизмов единичного, множественного и поушального покрытий экспортных операций, осуществляемых, в первую очередь, со странами Азии и Китаем (ЕС), выдача экспортных займов, кредитных линий на расширение экспорта продукции определенной номенклатуры (Бельгия) и т.д.

В Российской Федерации (РФ) также реализуется ряд мероприятий, направленных на поддержку экспортеров. К основным из них относятся: предоставление льготных экспортных кредитов, а также экспортных кредитов с субсидированием процентной ставки; государственные гарантии в обеспечение обязательств экспортера и иностранного покупателя; информационно-консультационные меры, которые осуществляются торговыми представительствами на территории стран-контрагентов, региональными институтами поддержки экспортеров, экспортными и информационными центрами; упрощение таможенных процедур и т.д. [2, с. 185].

Следует отметить и программно-плановый характер реализации мер по поддержке экспортеров в РФ. Так, в настоящий момент Агентством стратегических инициатив разработан и реализуется Проект «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта», утвержденный Распоряжением

Правительства Российской Федерации от 29.06. 2012 г. № 1128-р., в задачи которого входит создание ключевых элементов инфраструктуры поддержки экспорта, устранение таможенных, административных и фискальных барьеров для развития экспорта, усиление координации и взаимодействия всех заинтересованных структур в развитии экспорта [6]. Экспертами ведется активная работа над Национальной экспортной стратегией России на период до 2030 года, которая будет направлена на увеличение позиций на мировом рынке экспорта цветных металлов (до 5,5%), устранение внутренних ограничений для развития экспорта (таможенных барьеров, расширение систем экспортного финансирования и т.д.) и внешних (дифференциация рынков сбыта, формирование крупных экономических пространств и т.д.) [4].

2. В результате сокращения емкости мирового рынка промышленных метизов уровень глобальной конкуренции увеличился. В настоящий момент ключевыми игроками глобального рынка промышленных метизов являются Hongli, Davis, Antong, HuaYuan, ShanxiBroadwire, SealWire, KingSteelCorporation, Артоны, Тяньян, HF-WIRE, Yili, TianZe, Yicheng и российское предприятие (АО «Белорецкий металлургический комбинат», ЗАО «Вяртсильский метизный завод», которые входят в состав Группы «МЕЧЕЛ», ОАО «ММК-МЕТИЗ», ООО «НЛМК-Метиз», АО «Северсталь канаты» и другие) [1].

3. Увеличение уровня конкуренции влечет за собой изменение основных подходов к стратегическому развитию и внешнеэкономической деятельности. Сегодня глобальные игроки ориентируются на стратегию «защитного роста», которая обеспечивается [1; 10]:

- консолидацией посредством сбалансированной вертикальной интеграции. Эта стратегия позволяет основным игрокам получить дополнительные технологические преимущества, повысить уровень

дифференциации промышленной продукции, обеспечить более тесную связь с конечными потребителями;

- увеличением специализации на продукции с высокой добавленной стоимостью. Особенно явно эта тенденция прослеживается на предприятиях ЕС;

- абсолютными преимуществами по себестоимости перед конкурентами на мировых рынках, что достигается путем более детального анализа переменных издержек и разработки мероприятий по их снижению;

- повышением клиентоориентированности посредством обеспечения требуемого качества промышленных метизов, дисциплины в вопросах поставки продукции на внешние рынки, быстрой обработки заказов и выполнения других контрактных условий, продуманной логистикой.

У предприятий ДНР есть возможности осваивать внешние рынки. Экспортный потенциал отрасли промышленных метизов формируется крупнейшими предприятиями реального сектора экономики - это Коллективное предприятие «АРЗ» (изготовление соединительных элементов податливого арочного крепления), ООО «Харцызский кабельный завод Энерго» (провода неизолированные для воздушных линий электропередачи, кабели силовые, провода с поливинилхлоридной изоляцией для электрических установок, провода и шнуры соединительные, провода самонесущие изолированные СИП и т.д.), ООО «ДОНПРОМКАБЕЛЬ» (кабель силовой и контрольный, кабель высоковольтный, кабель шахтный, провод самонесущий (СИП) и арматура для его крепления), ЧП «ДОНСПЕЦСТРОЙ» (проволока общего назначения, проволока сварочная омедненная и без покрытия из стали, проволока наплавочная из стали, фибра стальная волнообразная и с загнутыми концами), ООО «ДОМПРОМ» (проволока, сетка сварная горячего оцинкования, рабица, армопояс), ООО «ВОСТОК-МЕТИЗ»

(проволока, сетка, фибра, канат), ООО «ДОНБАСС МЕТИЗ» (проволока, сетка), ООО «МСО» (проволока).

Наиболее крупным производителем промышленных метизов является Государственное предприятие «Харцызский сталепроволочный канатный завод «СИЛУР». Предприятие создано соответствующим Распоряжением Главы Донецкой Народной Республики от 02.12.2016 г. на базе производственных мощностей ЧАО «ПО «Стальканат – Силур». В настоящий момент предприятие производит широкий спектр промышленных метизов (стальной канат и проволока для различных отраслей промышленности; стабилизированная арматурная проволока; стабилизированный арматурный канат; металлическая сетка). Продукция Государственного предприятия «Харцызский сталепроволочный канатный завод «СИЛУР» наиболее конкурентоспособна на внешних рынках, поскольку соответствует не только ГОСТам, но общемировым стандартам DIN, ASTM, BS, ISO [5].

На данном этапе развития для осуществления внешнеторговой деятельности промышленные предприятия ДНР используют стратегии прямого и косвенного экспорта. В первом случае субъекты хозяйствования на прямую заключают контракты на экспорт продукции, во втором – через посредников-нерезидентов, что увеличивает стоимость конечной продукции для потребителей. Относительно развитыми продуктовыми направлениями является экспорт проволоки, сетки, стальных канатов. Основные проблемы выхода производителей промышленных метизов ДНР лежат в политической плоскости. В результате наиболее доступными являются рынки Российской Федерации и Луганской Народной Республики.

Безусловно, наиболее емким является рынок промышленных метизов РФ. Однако, его состояние характеризуется спадом в ключевых отраслях потребления метизной продукции, повышением уровня конкуренции со стороны крупных игроков (ММК-Метиз, СГ

Мечел, Северсталь-Метиз, НЛМК-Метиз, ТК Евраз-Холдинг), появлением на территории Российской Федерации новых производителей метизной продукции (Заводы «Бултен-Рус», «Бервел», «РосМет»), активной государственной политикой стимулирования спроса на отечественную метизную продукцию в рамках программ импортозамещения [1].

По данным Ассоциации «Промметиз», рынок промышленных метизов РФ демонстрирует снижение в 2016 г. на 2,2% и увеличение в 2017 г. – на 5,3%, что достигнуто за счет государственной поддержки отечественных производителей и потребителей продукции (таблица 1).

Таблица 1 – Объемы реализации промышленных метизов на территории Российской Федерации за 2015-2017 гг. [1]

Продукция	2015	2016	2017	Изменения	
				Абс.	Отн.
Промышленные метизы, всего т.	1829250	1788166	1882662	53412	2,9
Средняя цена, руб. за тонну	37934	41062	48241	10307	27,2
Лента стальная	44789	44166	41722	-3067	-6,8
Проволока стальная	250496	253032	290632	40136	16,0
Канаты стальные	112846	115506	118010	5164	4,6
Арматурные пряди	49736	51816	58748	9012	18,1
Сетка стальная	37207	34956	35615	-1592	-4,3
Другая продукция	1296242	1247628	1289694	-6548	-0,5

В целом, за последние три года объемы реализации промышленных метизов на территории РФ увеличились на 2,9%, а средняя цена за тонну промышленных метизов составила 48241, что на 27,2% больше, чем в 2015 г. и на 17,5% выше ценового показателя 2016 г. Наибольшее падение спроса отмечается в сегментах стальной сетки (на 4,3% в 2017 г. в сравнении с 2015 г.) и стальной ленты (на 6,8% в 2017 г. в сравнении с 2015 г.). Относительно стабильным является спрос на канаты стальные и другие виды продукции, к которым отнесены сортовая х/т сталь, крепежные и пружинные изделия, мелкие метизы. Положительную динамику роста демонстрируют такие сегменты рынка промышленных метизов, как проволока стальная (рост объемов реализации за последние три года составил 16%) и арматурные

пряди (рост объемов реализации за последние три года составил 18,1%).

Таким образом, внешние рынки промышленных метизов характеризуются неустойчивой рыночной конъюнктурой, низкой тенденцией роста спроса в результате слабого экономического оживления в основных отраслях их потребления, усилением рыночной конкуренции со стороны крупнейших игроков, поддержку которым оказывает правительство стран-контрагентов.

Учитывая выявленные тенденции развития мирового рынка промышленных метизов и экономико-политическую ситуацию на территории ДНР, к основным мероприятиям, которые будут способствовать выходу республиканских предприятий на внешние рынки, необходимо отнести:

1. Переориентацию на перспективные географические экспортные ниши: рынки стран СНГ, Таможенного союза, АСЕАН. Этот путь предполагает использование гибридной стратегии косвенного экспорта, суть которой состоит в использовании механизма торгового посредничества фирм-нерезидентов, которые обладают устоявшейся сетью заказчиков и смогут осуществлять экспорт промышленных метизов не только на доступные в настоящий момент рынки. Это позволит отечественным предприятиям повысить уровень доверия со стороны иностранных заказчиков.

2. Расширение перспективных продуктовых экспортных ниш путем концентрации на продукции промышленных метизов с высокой добавленной стоимостью (высокоуглеродистая катанка, проволока высокоуглеродистая с покрытиями и без покрытий, канаты стальные). Это позволит увеличить объем продаж высокомаржинальных товаров, рентабельность отечественных предприятий и будет способствовать развитию прокатного передела. При этом низкомаржинальные товары должны

рассматриваться в качестве инструмента расширения доли внешних рынков и повышения товарной диверсификации экспорта.

3. Повышение на территории ДНР кооперации при освоении сквозной технологии производства промышленных метизов по схеме «сырье – сталь – катанка – промышленные метизы». Реализации данного направления способствует концентрация на территории Республики крупнейших игроков металлургической отрасли, являющихся источниками сырья: Донецкого металлургического завода, филиалов ЗАО «Внешторгсервис» (Енакиевского металлургического завода, Макеевского металлургического завода). Эти предприятия вполне способны стать начальными звеньями указанной технологической цепочки.

4. Необходимо также повысить роль профильных министерств и ведомств ДНР в стимулировании экспортных потоков и осуществлении протекционистской политики. Для этого следует пересмотреть объемы таможенных платежей в сторону их понижения для перспективных видов промышленных метизов, что повысит ценовую конкурентоспособность отечественных предприятий на внешних рынках в периоды их освоения.

Список литературы

1. Ассоциация «Промметиз» [Электронный ресурс]. URL: <http://asmetiz.ru/stats/139-stats-2017>(дата обращения: 15.02.2018).
2. Башкова Т. В. Государственная поддержка экспорта России в современных условиях // Молодой ученый. – 2015. – №1. – С. 181-186.
3. Индонезийские метизники добиваются отмены антидемпинговых пошлин на импорт катанки [Электронный ресурс]. URL: http://www.ukrrudprom.ua/news/Indoneziyskie_metizniki_dobivayutsya_otmeni_antidempingovih_posh.html (дата обращения: 15.02.2018).

4. О проекте Национальной экспортной стратегии России на период до 2030 года [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ved21.ru/upload/Federalnoe-1467642638-2.pdf> (дата обращения: 15.02.2018).
5. Промышленный потенциал Донецкой Народной Республики: официальный каталог [Электронный ресурс]. URL: http://delovoydonbass.ru/news/otrasli/sozdan_katalog_predpriyatiy_dnr/ (дата обращения: 15.02.2018).
6. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 29 июня 2012 года № 1128-р [Электронный ресурс]. URL: http://asi.ru/upload/medialibrary/a7e/Rasp_PravRF_29-06-2012_1128-r.pdf (дата обращения: 15.02.2018).
7. Семенова Т.В. Государственное регулирование и поддержка внешнеэкономической деятельности как катализатор ее развития в Донецкой Народной Республике / Т.В. Семенова // Вестник Института экономических исследований. – 2016. - № 2. – С. 50-57.
8. Филонов О.В., Шабалина Л.В. Использование научного потенциала Донецкой Народной Республики как условие инновационного развития социальных институтов и бизнеса // Инновационные перспективы Донбасса, г. Донецк, 24-25 мая 2017 г. Т.5. Актуальные проблемы инновационного развития экономики Донбасса. – Донецк: ДонНТУ, 2017. – С. 153-157.
9. Капко А.В., Шабалина Л.В., Научно-техническое развитие как инструмент восстановления экономики Донецкой Народной Республики // Стратегия антикризисного развития в антикризисном управлении экономическими системами: материалы III Международной научно-практической конференции, г. Донецк, 19 апреля 2017. – Донецк: ДОННТУ, 2017. – С. 104 – 109.

10. StatisticsWorld Steel Association [Электронный ресурс]. URL: <https://www.worldsteel.org/steel-by-topic/statistics.html> (дата обращения: 15.02.2018).
11. World Trade Statistical Review 2017 [Электронный ресурс]. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2017_e/wts17_toc_e.htm (дата обращения: 15.02.2018).

Контактная информация:

Коптева Людмила Анатольевна

e-mail: luis63@mail.ru

УДК 336.71

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Курдюмов А.В.

*Уральский государственный экономический университет,
г. Екатеринбург*

Ключевые слова: управление рисками, банковская сфера, законодательное регулирование.

Аннотация. В статье рассматривается процесс управления рисками в банковской сфере. Проведен анализ действующего законодательства в области управления рисками. Дана характеристика инструментам и методам, применяемым в банках, имеющих влияние на систему управления рисками. Даны рекомендации по совершенствованию системы управления банковскими рисками.

Формирование гибкой и динамичной системы управления банковскими рисками является одним из главнейших условий

стабильного и прибыльного функционирования банков в конкурентной среде.

Функционирование в условиях постоянно нестабильной внутренней и внешней экономической и политической среды требует от кредитной организации принятия превентивных мер антикризисного управления, осуществления риск-менеджмента. Соответственно банки должны на постоянной основе осуществлять мероприятия по противодействию различным риск-последствиям, по внутреннему контролю.

Главным акцентом в сфере управления банковскими рисками можно назвать работу в самом банке [6]. Для определенного банка комплекс действий, которые связаны с управлением рисками, разрабатывается, исключительно учитывая его индивидуальные особенности, всего спектра рисков.

Проанализировав действующее законодательство в области управления рисками можно прийти к выводу, что оно фрагментарно, неполно и построено по отраслевому принципу. Максимально законодателем урегулированы вопросы страхования, так как оно является максимально доступным и часто применяемым методом снижения рисков.

Так, в ст. 9 Федерального закона «Об организации страхового дела в РФ» на законодательном уровне закреплено определение страхового риска, согласно которому «страховым риском является предполагаемое событие, на случай наступления, которого проводится страхование. Событие, рассматриваемое в качестве страхового риска, должно обладать признаками вероятности и случайности его наступления».

Помимо управления социальными рисками, осуществляемого Правительством РФ, важную роль в экономике всей страны играет управление банковскими рисками, поскольку вероятность возникновения рисков в банковской сфере выше, нежели в других.

Процесс управления рисками в банке включает в себя: предвидение рисков, определение их вероятных размеров и последствий, разработку и реализацию мероприятий по предотвращению или минимизации связанных с ними потерь. Цели и задачи стратегии управления рисками в большой степени определяются постоянно изменяющейся внешней экономической средой, в которой приходится работать банку.

В рекомендациях XIX Международного банковского конгресса «Банки: жизнь после кризиса» также отмечается необходимость дальнейшего развития системы внутреннего контроля и управления рисками с учетом международной практики, для обеспечения:

1. Повышенного внимания к концентрации рисков.
2. Применения профессионального суждения в оценке рисков.
3. Применения для такой цели современных подходов к оценке рисков.
4. Формирования баз данных, созданных для оценки рисков с применением современных подходов [1].

В международной банковской практике процесс управления рисками можно рассматривать как основное направление финансового менеджмента. Проблема управления рисками, по своей значимости актуальности, можно назвать одной из основных в банковском менеджменте при разработке стратегии развития банка.

Мировые финансовые институты и международные организации, в число которых входит Банк международных расчетов, Всемирный банк, Базельский комитет по контролю за банковской деятельностью, уделяют не мало внимания решению вопросов по управлению и контролю за банковскими рисками.

Выделим несколько инструментов и методов, применяемых в банках, имеющих влияние на систему управления рисками. Показатели: рентабельность капитала с учетом риска (RAROC); ключевые индикаторы риска. Наиболее распространено

применение методов стресс-тестирования; самооценка; внедрение риск-культуры.

Все эти показатели или методы являются современным способом оценки и влияния на систему управления рисками. Банки сами принимают решение, какие из данных инструментов применять в своей работе. Одной из поставленных задач в рамках исследования является определение тех инструментов, которым необходимо усовершенствование, в рамках такой задачи, предложении разработан интегральный показатель [2]. На данный момент эти критерии не могут в полной мере охватить все свойства инструментов, имеющих прямое влияние на систему управления рисками.

Одним из самых популярных показателей в зарубежном и в российском банковском бизнесе, является рентабельность капитала с учетом риска (Risk Adjusted Return on Capital, RAROC). Этот показатель может применяться банками в области системы управления эффективностью деятельности с учетом риска.

Для расчета RAROC бухгалтерские показатели, используемые при расчете ROE и связанные с уровнем риска, – расходы на резервы на возможные потери собственные средства (капитал) – заменяются на экономические показатели, более объективно отражающие принимаемые риски: ожидаемые потери (EL) и экономический капитал (ECap, ЭК). Расчет и анализ данного показателя создает предпосылки для более эффективного использования капитала банка через его перераспределение на бизнес-единицы, приносящие наибольшую доходность с учетом риска.

На практике эффективное использование индикаторов подразумевает одновременное применение исторических и опережающих индикаторов. Чем более они специфичны и чем точнее отражают профиль риска, тем большую значимость имеет работа с индикаторами.

Стресс-тестирование как инструмент помогает провести анализ влияния особо крупных потерь на деятельность банка, возможность возникновения которых находится за пределами доверительного интервала, на котором банк планирует свой экономический капитал [3]. Данный инструмент позволяет провести оценку влияния пессимистических сценариев на главные показатели работы банка, такие как достаточность капитала, финансовый результат и рентабельность, нормативы ликвидности и др.

Самооценка рисков и контролей является процессом определения, описания и оценки потенциальных рисков, контроль, который связан с ними. Процесс самооценки нацелен на идентификацию и оценку предполагаемых, а не текущих рисков и инцидентов [5].

В процессе самооценки определяется эффективность контрольных процедур. Совместно с общей оценкой воздействия риска оценка эффективности контрольных процедур определяет рейтинг данного риска.

Для всех инструментов выведен интегральный показатель, который определяет, насколько этот инструмент может быть эффективен и в первую очередь применятся для оценки, а также улучшения системы банковского риск-менеджмента.

Исходя из проведенного исследования, основной вывод, заключается в том, что такой инструмент, как риск-культура, наименее развит и, вследствие этого, наиболее востребован на сегодняшний день на российском банковском рынке. На данный момент сильно доминируют формальные процедуры управления рисками, а не формальным уделяется только поверхностное внимание. Это можно объяснить тем, что неформальные инструменты сложно параметризовать и применять какие-либо информационные технологии.

Одним из главных и перспективных эффектов от развития банковской риск-культуры является совершенствование системы управления операционными рисками, т.к. именно такой вид риска, где проявляются особенности человеческих взглядов и ценностей как с положительной, так и с отрицательной стороны, можно минимизировать за счет развития инструментов той же природы воздействия.

Для построения эффективной системы управления банковскими рисками необходимо:

- обозначить во внутрибанковских документах стратегию управления, исходящих из основных принципов риск-менеджмента;
- определить принципы постановки оценки и диагностики риска, как основных, при выработке приоритетных стратегий, а также обеспечить правильную защиту интересов каждого лица, имеющего отношение к банку;
- применять установленные принципы, как базу для создания важнейших процедур управленческого контроля;
- разработать процедуру обеспечения ответственности, самооценки и оценки результатов работы, применять эти процедуры в качестве факторов усовершенствования процесса управления;
- определить процедуру мониторинга обратной связи для обеспечения высокого уровня качества процедур, оценки и проверки их соблюдения.

Основными направлениями модернизации системы управления банковскими рисками должны стать:

1. Усовершенствование содержания и структуры элементов системы.
2. Контроль и аудит качества управления рисками.
3. Формирование эффективных финансово–экономических механизмов усовершенствования и развития системы управления банковскими рисками [4].

Таким образом, развитие риск-менеджмента в банках должно быть преимущественно направлено на обеспечение финансовой устойчивости, безопасности надежности банка, что можно достичь посредством эффективного финансового механизма, в котором трансакционные издержки на защиту от рисков не превышают выгоду от результатов проведенных результатов.

Список литературы

1. Дятлов С.А. Глобальная инновационная гиперконкуренция как фактор трансформации мировой экономики // Философия хозяйства. – 2016. № 4. С. 131.
2. Зима А.С., Куц Е.Н. Управление финансовыми рисками в банковской сфере // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. №1, С. 394.
3. Логинов М.П. Экономические механизмы: сущность, классификация, кибернетический подход // Проблемы теории и практики управления. 2015. №9, С. 258.
4. Минаков В.Ф., Лобанов О.С., Остроумов А.А. Развертывание облачной инфраструктуры в региональном информационном пространстве // Научное обозрение. – 2014. – №11-1, С. 206.
5. Новиков Ю.И. Система управления рыночными рынками в коммерческом банке // Банковские услуги. 2014. №12, С. 314.
6. Сазыкин Б.В. Управление операционным риском в коммерческом банке. – М. Вершина, 2017, С. 272.

Контактная информация:

Курдюмов Александр Васильевич,
kurdyumov@usue.ru

**ОСОБЕННОСТИ АДМИНИСТРАТИВНОЙ
ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ ЗА
ПРАВОНАРУШЕНИЯ АНТИМОНОПОЛЬНОГО
ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА**

Лапо С.А.

*Уральский государственный горный университет,
г. Екатеринбург*

Ключевые слова: административная ответственность, административные правонарушения, конкуренция, юридические лица, антимонопольное законодательство.

Аннотация. В статье на основе научного анализа норм об административной ответственности юридических лиц в сфере конкуренции выявляются особенности такой ответственности.

Практическому применению норм права антимонопольного законодательства уделяется все больше внимания. Это связано с тем, что антимонопольное законодательство существенно влияет на конкурентоспособность и развитие рыночных отношений.

В рамках совершенствования правового регулирования общественных отношений в сфере конкуренции особое внимание уделяется применению норм, носящих охранительный характер в отношении юридических лиц. При их реализации особый интерес представляют нормы, предусматривающие административную ответственность за правонарушения антимонопольного законодательства.

В российском законодательстве отсутствует легальное определение понятия «антимонопольное законодательство».

Багандов А.И., антимонопольное законодательство определял «как целостную систему нормативных правовых актов, включающую в себя правила регулирования воспроизводства и поддержки добросовестной конкуренции, предупреждения, ограничения и пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции» [1, 11].

Система антимонопольного законодательства РФ базируется на положениях Конституции РФ, гражданского законодательства РФ, Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» [7] (далее – Закон о конкуренции), иных федеральных законах и нормативных правовых актах.

Под регулируемым антимонопольным законодательством правоотношениями, понимаются общественные отношения, возникающие между физическими и юридическими лицами, которые составляют конкурентные отношения как между собой, так органами государственной власти, местного самоуправления, физическими и юридическими лицами.

Они возникают в сфере конкуренции и монополии, определяют права и обязанности их участников нормами антимонопольного законодательства.

Определение положения хозяйствующего субъекта в качестве доминирующего является ключевым понятием для антимонопольного законодательства.

Понятие юридического лица закреплено законодателем в статье 48 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее - ГК РФ) [3]. Категория юридического лица означает организацию, которая обладает обособленным имуществом и отвечает им по своим обязательствам, приобретает и осуществляет гражданские права и обязанности, может быть стороной в суде.

Под правосубъектностью юридического лица понимается действительное положение юридического лица направленное на приобретение и реализацию соответствующих прав и обязанностей.

К административной ответственности юридическое лицо может быть привлечено в качестве субъекта административного права, в случае если им совершено административное правонарушение.

Положениями статей 2.6, 2.10 КоАП РФ [4] закреплена административная ответственность юридических лиц как российских, так и иностранных.

Проблема с определением понятия иностранного юридического лица отражается в научной литературе. По мнению Г.Ф. Шершеневича, иностранным обществом может быть юридическое лицо, которое осуществляет свою деятельность за границей, и его правление и имущество также находятся на территории иностранного государства [8, 427].

М.Л. Варданян под иностранным юридическим лицом понимает такую организацию, которая учреждена или зарегистрирована в соответствии с законодательством иностранного государства, которое и определяет его правоспособность [2, 27].

Российское законодательство не содержит определенной дефиниции понятия «иностранное юридическое лицо». В статье 1202 ГК РФ установлен лишь критерий, позволяющий определить личный закон юридического лица на основании принципа инкорпорации и принципа формальной оседлости.

Таким образом, субъектом административной ответственности за совершение правонарушения в антимонопольной сфере может быть юридическое лицо, образованное в соответствии с российским или иностранным законодательством.

Для определения понятия «иностранное юридическое лицо» немалую роль играют положения, содержащиеся в отраслевом законодательстве Российской Федерации.

Юридическое лицо становится субъектом административной ответственности в случае установления его вины за совершенное административное правонарушение.

Пугинский Б.И. отмечал, что «вина юридического лица в совершении административного правонарушения понимается как неприложение юридическим лицом допустимых и требуемых законодательством усилий для выполнения возложенных на него обязанностей, за нарушение которых предусмотрена административная ответственность, а также как неиспользование предоставленных прав и возможностей для устранения причин административного правонарушения» [6,63]. Данный вывод корреспондирует с положением статьи 2.1 КоАП РФ.

Таким образом, в КоАП РФ вина юридического лица имеет характер объективного вменения.

В сфере антимонопольных правоотношений юридические лица указаны в качестве субъектов административной ответственности за следующие административно-деликтные деяния.

1. Злоупотребление доминирующим положением на товарном рынке (ст. 14.31 КоАП РФ). За данное деяние могут нести ответственность как российские, так и иностранные юридические лица. Основанием для привлечения к административной ответственности служит злоупотребление юридическими лицами своим доминирующим положением в одной из форм закона о конкуренции.

В соответствии с ч. 1 ст. 5 Закона о конкуренции доминирующим признается положение участника хозяйственных отношений на рынке товаров, способного влиять на основные условия обращения товара на рынке и вытеснять с этого рынка других участников или затруднять их доступ на этот рынок.

Например, действия организации, которая имеет доминирующее положение на рынке, следует рассматривать как

уклонение от заключения договора, что является нарушением п. 5 ч. 1 ст. 10 Закона о конкуренции, так как заключение договора для такой организации является обязательным, а отказ от заключения возможен только в случае отсутствия экономической или технологической возможности оказания услуг.

Данная позиция подтверждается примерами из судебной практики.

Так, в Постановлении Первого арбитражного апелляционного суда от 28.01.2015 по делу № А79-5468/2014 установлено, что отказ юридического лица доминирующего на соответствующем рынке, от заключения договора ОСАГО и навязывании заключения договора страхования жизни является нарушением антимонопольного законодательства, так как необоснованный отказ от заключения договора является нарушением Закона о конкуренции.

Также указанный вывод подтверждается Постановлением Первого арбитражного апелляционного суда от 02.04.2014 по делу № А11-4947/2013, Постановлением Пятого арбитражного апелляционного суда от 27.05.2016 № 05АП-3414/2016 по делу № А51-28553/2015, Постановлением Шестого арбитражного апелляционного суда от 24.01.2017 N 06АП-7512/2016 по делу № А73-9397/2016

2. Манипулирование юридическими лицами ценами на рынках электрической энергии (ст. 14.31.2 КоАП РФ). Основанием для привлечения к административной ответственности юридических лиц является манипулирование на рынке электрической энергии и мощности ценами на реализуемую продукцию участниками не доминирующими на этих рынках. К субъектам административной ответственности за осуществление манипулирования относятся как производители, так и потребители электрической энергии. Манипулирование ценами осуществляется путем изменения объема реализуемой электроэнергии и подачи необоснованных ценовых заявок.

3. Заключение ограничивающих конкуренцию соглашений, осуществление согласованных действий, координация экономической деятельности (ст. 14.32 КоАП РФ). Основаниями привлечения к административной ответственности юридических лиц по диспозиции данной и является заключение участниками хозяйствующих отношений соглашений: являющихся по своей сути картелями; «вертикальных» соглашений; между организаторами и участниками торгов; иных соглашения между участниками хозяйственной деятельности; между различными органами государственной власти на уровне РФ, субъектов РФ, местного самоуправления; осуществление координации экономической деятельности и согласованных действий хозяйствующими субъектами, ограничивающих конкуренцию.

В частности, хозяйствующие субъекты, участвующие в антиконкурентных соглашениях (согласованных действиях), запрещенных ст. 11, 11.1, 16 и 17 Закона о защите конкуренции, несут административную ответственность по ч. 1 ст. 14.32 КоАП РФ, а должностные органы власти за нарушение ст. 16 и 17 Закона о конкуренции - по ч. 3 ст. 14.32 КоАП РФ [5, с. 334].

Так в Постановлении Арбитражного суда Московского округа от 28.03.2016 № Ф05-3006/2016 по делу № А41-49835/2015 указано, что действия организации, выраженные в навязывании заинтересованным страхователям платных услуг технического осмотра транспортного средства у конкретного субъекта при желании заключить договор ОСАГО, является нарушением пункта 1 части 4 статьи 11 Закона о конкуренции.

Также указанный вывод подтверждается Постановлением Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 29.12.2015 № Ф01-5552/2015 по делу № А43-15401/2014, Постановлением Арбитражного суда Московского округа от 08.07.2015 № Ф05-8183/2015 по делу № А40-181711/13, Постановлением Третьего

арбитражного апелляционного суда от 21.08.2017 по делу № А69-2210/2015

4. Действия юридических лиц являющиеся недобросовестной конкуренцией (ст. 14.33 КоАП РФ).

Пунктом 9 статьи 4 Закона о конкуренции установлено, что недобросовестная конкуренция - это любые действия участников хозяйственных отношений, которые способствуют выгодному осуществлению предпринимательской деятельности по отношению к другим, противоречат законодательству Российской Федерации, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости и способны причинить убытки, вред деловой репутации иным участникам хозяйственных отношений.

Так в Постановлении ФАС Московского округа от 21.07.2014 № Ф05-7397/2014 по делу № А40-2815/13 указано, что предоставление организацией неполной информации о стоимости кредита и об уплате дополнительных комиссионных вознаграждений и иных платежей банку является нарушением пункта 2 части 1 статьи 14 Закона о защите конкуренции.

Также указанный вывод подтверждается Постановлением Арбитражного суда Центрального округа от 19.10.2016 № Ф10-3782/2016 по делу № А08-1850/2016, Постановлением Четвертого арбитражного апелляционного суда от 16.09.2016 № 04АП-4641/2016 по делу № А58-3155/2016.

К иностранным юридическим лицам относятся организации, созданные по законодательству иностранных государств. Иностранные юридические лица на территории РФ осуществлять свою деятельность через обособленные подразделения, филиалы, представительства. Обособленные подразделения, филиалы, представительства иностранных юридических лиц не являются юридическими лицами в контексте российского законодательства и не подлежат привлечению к административной ответственности.

Практика привлечения к административной ответственности иностранных юридических лиц только непредставлением иностранными юридическими лицами в антимонопольный орган сведений о составе своей группы лиц, что подтверждается Постановлениями ФАС МО от 22 января 2013 г. по делу № А40-55784/12-121-528; от 20 марта 2014 г. по делу № А40-66537/13; от 23 января 2012 г. по делу № А40-152378/10-106-1052; от 4 марта 2014 г. по делу № А40-93451/2013 [4, с. 26].

Основным видом административного наказания для юридических лиц по данным статья является административный штраф, который не может быть заменен на предупреждение.

Подводя итог, можно сделать следующий вывод: к административной ответственности за антимонопольные правонарушения могут быть привлечены российские и иностранные юридические лица. Особенность их субъектного состава заключается в том, что к административной ответственности по ст. 14.31, 14.32, 14.33 КоАП РФ привлекаются только российские юридические лица и субъекты естественных монополий; по ст. 14.31.2 КоАП РФ могут быть привлечены юридические лица не доминирующие на соответствующих рынках электрической энергии и мощности. Привлечение иностранных юридических лиц к административной ответственности весьма ограничено и требует дальнейшего совершенствования.

Список литературы

1. Багандов А.И. Специфика и эффективность антимонопольного законодательства России / А.И. Багандов // Современное право. – 2003. № 3. С. 11-14.
2. Варданян М.Л. Правовой механизм участия иностранных компаний в предпринимательской деятельности на территории

- России: автореферат дис. кандидата юридических наук:12.00.03. М., 2009. - С. 27.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 29.12.2017) // СПС «Консультант Плюс»
 4. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 05.02.2018) // СПС «Консультант Плюс»
 5. Научно- практический комментарий к Федеральному закону «О защите конкуренции» (постатейный) / К.Н. Алешин, А.В. Андросенко, И.Ю. Артемьев и др.; отв. ред. И.Ю. Артемьев. 2 –е изд., перераб. и доп.М.: Статут, 2016. 1024 с.
 6. Пугинский Б.И. Применение вины при регулировании хозяйственной деятельности / Б.И. Пугинский // Советское государство и право. - 1979. № 10. С. 63-70.
 7. Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (ред. от 29.07.2017) // СПС «Консультант Плюс».
 8. Шершеневич, Г. Ф. Курс торгового права в 4 т. Том 1. Введение. Торговые деятели / Г. Ф. Шершеневич. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 458 с.

Контактная информация:
Лапо Сергей Александрович
89221364639
Lsa-jurist@mail.ru

УДК 342.922

**РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ
И ЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ И
ПОЛИТИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ**

Латыпов Р.Т., Резниченко Д.В.

*Уральский государственный экономический университет,
г. Екатеринбург*

Ключевые слова: конкуренция, малое и среднее предпринимательство, социальная значимость малого и среднего предпринимательства, экономическая значимость малого и среднего предпринимательства, политическая значимость малого и среднего предпринимательства.

Аннотация. В статье рассматривается роль малого и среднего предпринимательства в развитии конкуренции и занятости населения. Отдельно раскрывается социальная, экономическая и политическая значимость малого и среднего предпринимательства в современных условиях развития рынка.

Развитие предпринимательства в условиях конкуренции и правовой гарантии прав собственности представляет собой одно из главных направлений рыночных преобразований в любой экономике. Поскольку конкуренция и многообразие форм предпринимательской собственности является необходимым условием не только становления, но устойчивого и поступательного развития рыночной экономики.

Мировой опыт свидетельствует о том, что экономика даже самых передовых и высокоразвитых стран существенно зависит от малых и средних предприятий, создающих от 50 до 70% валового внутреннего продукта и обеспечивающих аналогичный показатель занятости. В России вклад малого и среднего бизнеса в экономику страны существенно ниже – 21% ВВП и 21% от общего количества занятых [1].

Опыт развитых стран свидетельствует о том, что малое и среднее предпринимательство (малый и средний бизнес) – важный

элемент рыночной экономики. Без него невозможно создание подлинно конкурентной среды. Конкуренция способствует снижению затрат, расширению производства и улучшению качества товаров и услуг, она выравнивает прибыль внутри отраслей и между отраслями, стимулирует научно-технический прогресс, содействует эффективному распределению ограниченных производственных ресурсов и дифференциации товаропроизводителей.

Малый и средний бизнес, по сравнению с крупным бизнесом, обладает большей гибкостью и адаптивностью к постоянно изменяющимся условиям рынка, поскольку находится ближе к потребителю и его потребностям. Он способен корректировать и сохранять структуру воспроизводства, удовлетворять потребности населения в работе, заработной плате и социальных услугах.

Малое и среднее предпринимательство играет важную социально-экономическую роль, поскольку решает проблему занятости и является источником доходов для своих работников и таким образом способствует росту благосостояния граждан. Данная сфера бизнеса относится к наиболее эластичному сегменту рынка труда, который способен поглощать значительную часть трудовых ресурсов с невысокой квалификацией и недостаточным профессиональным опытом. Чаще всего именно здесь могут найти работу женщины, молодые люди, впервые ищущие работу и лица, желающие иметь гибкий рабочий график.

Малый и средний бизнес стимулирует развитие денежно-кредитной системы страны, так как банки и небанковские кредитные учреждения являются основным источником его финансирования. Малое и среднее предпринимательство – это один из источников налоговых поступлений, с помощью которых формируются бюджеты всех уровней и, прежде всего бюджеты муниципальных образований. Малый и средний бизнес – это

совокупность мелких и средних частных предпринимателей и их предприятий.

Проблема малого и среднего предпринимательства в России состоит не только в том, что этот социально значимый бизнес находится на низком уровне развития по сравнению с развитыми странами и странами бывшего «социалистического лагеря», но, прежде всего, в том, что это предпринимательство существует в условиях, которые нельзя назвать благоприятными [2].

Малое и среднее предпринимательство неоднократно демонстрировало способность к выживанию в условиях кризиса благодаря своей гибкости, мобильности и приспособляемости. Этот сегмент экономики при должной и целенаправленной поддержке со стороны властных структур федерального, регионального и местного уровней способен обеспечивать поступление доходов в бюджеты всех уровней.

Понятие «малое и среднее предпринимательство» исторически происходит от термина «малые и средние предприятия», впервые появившегося в Великобритании в 1931 году. Этот термин был использован британским министром М. Миланом в докладе о промышленном и финансовом состоянии Великобритании. Впервые определение малого предприятия (малого бизнеса) появилось в «Законе об определенных видах обслуживания» в США в 1948 году, а затем, в 1953 году, также в «Законе о малом бизнесе» [3].

В Великобритании и США при определении субъектов малого и среднего предпринимательства применялись две группы количественных и качественных характеристик.

К количественным характеристикам были отнесены:

- численность наёмных работников;
- объём производства в годовом исчислении;
- объём продаж за год;
- балансовая среднегодовая стоимость активов.

При этом количественные характеристики малых и средних предприятий отличались для разных отраслей.

Необходимо отметить, что при характеристике субъектов малого и среднего предпринимательства можно использовать структурное и функциональное описание. Структурное описание позволяет охарактеризовать малый и средний бизнес с позиции наличия у него тех или иных существенных элементов и взаимной связи между ними, функциональное же описание раскрывает основные особенности такого бизнеса с точки зрения целей создания и развития. Помимо этого функциональное описание позволяет рассматривать малый и средний бизнес не только как период развития большинства компаний, но и как самостоятельный сегмент экономики с присущими ему ключевыми особенностями.

Качественные характеристики малого и среднего предпринимательства включали в себя:

- право единоличной частной собственности на объект бизнеса соединялось с полномочиями непосредственного управления предприятием. В этом случае предприниматель брал на себя не только риск владения бизнесом, но и управленческие и инвестиционные риски;

- преобладание непосредственного личного характера отношений между предпринимателем и наёмными работниками данного предприятия с одной стороны и предпринимателем и партнёрами-бизнесменами (поставщиками ресурсов и покупателями готовой продукции) – с другой;

- прозрачность и осязаемость малого и среднего бизнеса благодаря масштабу, позволяющему владельцу бизнеса постоянно быть в курсе производственных, снабженческо-сбытовых и кадровых вопросов;

- небольшие рынки сбыта и снабжения, диктующие стратегию гибкого приспособления к среде;

- распространённость семейного характера такого бизнеса, когда члены одной семьи или родственного клана становятся основными работниками, управленцами и инвесторами бизнеса, а его живучесть определяется наследованием;

- особенность финансирования малых и средних предприятий – не через фондовые биржи и правительственное субсидирование, а через небольшие кредитные учреждения, родственников, друзей и предпринимателей-партнёров.

Таким образом, роль малого и среднего предпринимательства нельзя оценивать только количественными параметрами. Такого рода оценка всегда будет выглядеть весьма поверхностной. На самом деле малый и средний бизнес представляет собой особый и в то же самое время важный сектор общественного производства, особенно в силу его распространённости и удельного веса на местном, муниципальном уровне. Поэтому значимость малого и среднего предпринимательства для развития муниципального образования необходимо рассматривать с трёх позиций: социальной, экономической и политической.

Социальная значимость малого и среднего предпринимательства

Совокупность малых и средних собственников-производителей, владельцев соответствующих предприятий, отличается своей массовостью, которая, в свою очередь, определяет социальную значимость этой группы людей для страны с рыночной экономикой. Развитие этого сегмента предпринимательства способствует воспроизводству широкого социального слоя собственников, с участием которого формируется так называемый средний класс – люди, самостоятельно обеспечивающие своё благосостояние и достаток, кровно заинтересованные в социально-политической стабильности и демократическом развитии общества. Малое и среднее предпринимательство, также как и крупный бизнес, участвует в создании рабочих мест и способствует

снижению безработицы и социальной напряжённости, прежде всего, в небольших населённых пунктах. Кроме того, малый и средний бизнес существенно влияет на психологию общества, стандарты жизни и негативные установки, наглядно демонстрируя альтернативу социальному иждивенчеству.

*Экономическая значимость малого и среднего
предпринимательства*

В странах с развитой рыночной экономикой значительная часть (половина и более) валового внутреннего продукта создаётся в сегменте малого и среднего бизнеса. Российская экономика пока недотягивает до этих показателей, но она обладает потенциалом роста малого и среднего предпринимательства, способного сглаживать диспропорции экономики и вовлекать в свои ряды экономически активную часть населения. Малый и средний бизнес обладает способностью быстро усваивать и налаживать выпуск новых видов продукции, занимать вновь открывшиеся экономические ниши, ускоренно осваивать инвестиции благодаря высокой скорости оборота капитала.

Малое и среднее предпринимательство гибче, чем крупный бизнес и легче приспосабливается к быстро меняющейся рыночной ситуации. Он легче перестраивается и быстрее организует перепрофилирование производства товаров и услуг, внося свой неоспоримый вклад в стабилизацию макроэкономических и микроэкономических процессов. Кроме того, в экономической истории есть масса примеров того, как первоначально крохотные предприятия за несколько лет превращались в крупные компании и транснациональные корпорации.

*Политическая значимость малого и среднего
предпринимательства*

Политическое влияние малого и среднего бизнеса может быть достаточно сильным. Малый и средний бизнес-класс способен стать партнёром государства на взаимовыгодных основаниях,

поскольку он располагает капиталом не таким большим, чтобы инвестировать его за пределы страны и, тем самым, попадать в зависимость от иностранных правительств, но и не таким незначительным маленьким, чтоб не опасаться его потерять в ситуации политической нестабильности. В условиях нормального развития предприниматели данного сегмента бизнеса выделяются своей приверженностью к демократии и экономической свободе. Собственность владельцев малых и средних предприятий, как правило, является их единственным средством к существованию и наиважнейшим способом самовыражения. Поэтому малые и средние предприниматели демонстрируют наибольшую активность и даже агрессивность при возникновении малейшей угрозы в отношении их собственности. Политический потенциал малого и среднего предпринимательства существенен. В особенности на местном уровне, где этот сегмент бизнеса может выступать последовательным и естественным партнёром и союзником муниципальной власти.

Список литературы

1. Шарафеева А.Р. Зарубежный опыт налоговой политики в отношении субъектов малого и среднего бизнеса (МСБ) // Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 3. Волгоград, 2016 [Электронный ресурс] / А.Р. Шарафеева. - Режим доступа: <http://izron.ru/articles/ekonomika-finansy-i-menedzhment-tendentsii-i-perspektivy-razvitiya-sbornik-nauchnykh-trudov-po-itoga/sektsiya-20-finansy-i-nalogovaya-politika/zarubezhnyy-opyt-nalogovoy-politiki-v-otnoshenii-subektov-malogo-i-srednego-biznesa-msb/>
2. Чайков Д. ВВП. Экономические новости. – М., 2012. [Электронный ресурс] / Д. Чайков. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main>.

3. Набатова О.В. Исследование сущности предпринимательства в социально-экономическом развитии общества [Текст] / О.В. Набатова // Известия Волгоградского государственного педагогического университета. - 2010. - Т. 52. - № 8. - С. 116-119.

Контактная информация:

Резниченко Денис Владимирович

e-mail: reznichenkod@mail.ru

УДК [005.95/.96:005.336.4]:658

ОЦЕНКА НОУ-ХАУ КАК ОБЪЕКТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Лиходедова Т.В.

*Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского, г. Донецк*

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, объект интеллектуальной собственности, функционально-целевая бизнес-компонента, инновационное развитие, ноу-хау.

Аннотация. В статье предложена методика оценки ноу-хау как объекта интеллектуальной собственности торгового предприятия, которая обусловлена инновационным развитием как функционально-целевой бизнес-компонентой интеллектуальной собственности торгового предприятия.

Современные тенденции развития торгового предприятия актуализируют инновационный вектор развития, который является определяющей функционально-целевой бизнес-компонентой интеллектуальной собственности торгового предприятия.

Инновационное развитие рассматривается как непрерывный процесс реализации инновационных изменений, направленных на получение инноваций и внедрение их в бизнес-процессы торгового предприятия. Основным условием инновационного развития является востребованность инновационного продукта как результата инновационной деятельности предприятия [1]. Также необходимо отметить, что основой эффективной организации и управления инновационным развитием является наличие надлежащего уровня знаний персонала и его инновационная активность [2].

В результате исследования инновационного развития торгового предприятия стержневым объектом интеллектуальной собственности выделено ноу-хау, под которым понимается совокупность сведений научно-практического характера, которые представляют определенную степень новизны. Оценивания этого объекта интеллектуальной собственности который представляется возможным путем проведения социологических опросов методом анкетирования, а также используя экономические методы оценки. Полученные результаты оценки обобщаются и приводятся к единым единицам измерения на основе бальной оценки бизнес-показателей эффективности реализации ноу-хау в контексте инновационного развития.

Основным источником получения данных для оценки ноу-хау торгового предприятия являются результаты анкетирования руководителей функциональных подразделений, персонала и потребителей, а также данные финансовой отчетности предприятия. Оценку ноу-хау как объекта интеллектуальной собственности торгового предприятия предложено проводить на каждом из этапов жизненного цикла инновационного развития на основе использования методики оценки, представленной в таблице 1.

Таблица 1 – Методика оценки ноу-хау как объекта интеллектуальной собственности торгового предприятия

Показатель	Обозначение	Методика оценки показателя ($Z_{1,i}$)
Прирост нематериальных активов	$Z_{1,1}$	$Pr_{на} = (N_1 - N_0) / N_0 * 100\%$ <p>$Pr_{на}$ – показатель эффективности инновационных проектов по фактору прироста нематериальных активов предприятия (%). N_0, N_1 – стоимость нематериальных активов до и после инвестиций в ноу-хау (руб.). <u>Оценка:</u> 0 % - «0» баллов; 1 – 5% - «1» балл; 6 – 10% - «2» балла; 11 – 15% - «3» балла; 15 – 19% - «4» балла; больше 20% - «5» баллов</p>
Прирост чистой прибыли (снижения затрат на реализацию товаров)	$Z_{1,2}$	$Pr_{п} = (П_1 - П_0) / П_0 * 100\%$ <p>$Pr_{п}$ – показатель эффективности ноу-хау по фактору прироста чистой прибыли предприятия (%). $П_0, П_1$ – чистая прибыль предприятия до и после инвестиций в ноу-хау (руб.). <u>Оценка:</u> 0 % - «0» баллов; 1 – 5% - «1» балл; 6 – 10% - «2» балла; 11 – 15% - «3» балла; 15 – 19% - «4» балла; больше 20% - «5» баллов</p>
Прирост выручки от продаж	$Z_{1,3}$	$Pr_{в} = (В_1 - В_0) / В_0 * 100\%$ <p>$Pr_{в}$ – показатель эффективности ноу-хау по фактору прироста выручки от продаж (%). $В_0, В_1$ – выручка от продаж до и после инвестиций в ноу-хау (руб.). <u>Оценка:</u> 0 % - «0» баллов; 1 – 5% - «1» балл; 6 – 10% - «2» балла; 11 – 15% - «3» балла; 15 – 19% - «4» балла; больше 20% - «5» баллов</p>
Прирост количества потребителей	$Z_{1,4}$	$Pr_{к} = (K_1 - K_0) / K_0 * 100\%$ <p>$Pr_{к}$ – показатель эффективности ноу-хау по фактору роста количества потребителей, клиентов (%). K_0, K_1 – количество клиентов, потребителей до и после инвестиций в реализацию ноу-хау (чел.). <u>Оценка:</u> 0 % - «0» баллов; 1 – 3% - «1» балл; 4 – 6% - «2» балла; 7 – 9% - «3» балла; 10 – 12% - «4» балла; больше 13% - «5» баллов</p>
Удовлетворенность потребителей длительностью обслуживания	$Z_{1,5}$	<p>Степень удовлетворенности по результатам опроса потребителей (средняя оценка): 0 – 15% - «0» баллов; 16 – 30% - «1» балл; 31 – 45% - «2» балла; 46 – 60% - «3» балла; 61 – 75% - «4» балла; больше 75% - «5» баллов</p>

Показатель	Обозначение	Методика оценки показателя (Z _{1.i})
Рентабельность инноваций	Z _{1.6}	$Kp_{и} = (\Phi_1 / Z_1) * 100\%$ <p>Φ₁, Z₁ – финансовый результат от инноваций и затраты на инновации соответственно (руб.). <i>Оценка:</i> Kp_и > 100% – «5» баллов; Kp_и < 100% – «0» баллов; Kp_и = 100% – «3» балла</p>
Отношение выручки от внедрения ноу-хау к общему объему прибыли за последний год	Z _{1.7}	$Dв_{и} = V_{и} / П_{о} * 100\%$ <p>V_и, П_о – выручка от реализации ноу-хау и общий объем прибыли предприятия соответственно (руб.). <i>Оценка:</i> Dв_и > 1 – «5» баллов; Kp_и < 1 – «0» баллов; Kp_и = 1 – «3» балла</p>
Степень внедрения ноу-хау на предприятии	Z _{1.8}	<p>Не внедряется – «0» баллов; Внедряется не для всех бизнес-процессов предприятия – «3» балла; Внедряется для всех бизнес-процессов предприятия – «5» баллов.</p>
Степень инновационной активности персонала на предприятии	Z _{1.9}	<p>Доля инноваций, разработанных персоналом предприятия в общем их количестве на протяжении периода, который анализируется: 0 – 10% - «0» баллов; 11 – 20% - «1» балл; 21 – 30% - «2» балла; 31 – 40% - «3» балла; 41 – 50% - «4» балла; больше 50% - «5» баллов</p>
Доля реализованных инновационных идей в общем количестве выдвинутых новаций	Z _{1.10}	<p>Доля инноваций, реализованных в общем количестве выдвинутых новаций на протяжении периода, который анализируется: 0 – 10% - «0» баллов; 11 – 20% - «1» балл; 21 – 30% - «2» балла; 31 – 40% - «3» балла; 41 – 50% - «4» балла; больше 50% - «5» баллов</p>
Доля клиентов (потребителей), считающих предприятие инновационным, к общему количеству клиентов (потребителей) данного предприятия	Z _{1.11}	<p>Доля клиентов (потребителей), считающих предприятие инновационным, к общему количеству клиентов (потребителей) данного предприятия на протяжении периода, который анализируется: 0 – 5% - «0» баллов; 6 – 10% - «1» балл; 11 – 15% - «2» балла; 16 – 20% - «3» балла; 21 – 25% - «4» балла; больше 25% - «5» баллов</p>
Общая средняя оценка, баллов	Z ₁	$Z_1 = (Z_{1.1} + \dots + Z_{1.11}) \div 11$

Основываясь на предложенной системе показателей оценки ноу-хау как объекта интеллектуальной собственности торгового предприятия проводится расчет и систематизация полученных данных по общей средней оценке данного объекта на основе расчета баллов следующих показателей: прирост нематериальных

активов, прирост чистой прибыли, прирост выручки от продаж, прирост количества потребителей, удовлетворенность потребителей длительностью обслуживания, рентабельность инноваций, отношение выручки от внедрения ноу-хау к общему объему прибыли за последний год, степень внедрения ноу-хау на предприятии, степень инновационной активности персонала на предприятии, доля реализованных инновационных идей в общем количестве выдвинутых новаций, доля клиентов (потребителей), считающих предприятие инновационным, к общему количеству клиентов (потребителей) данного предприятия.

Завершающим этапом оценки ноу-хау как объекта интеллектуальной собственности торгового предприятия является оценка его уровня [3], характеристика которого обобщена в таблице 2.

Таблица 2 – Характеристика уровня оценки ноу-хау как объекта интеллектуальной собственности торгового предприятия

Баллы	Уровень оценки объекта интеллектуальной собственности	Обозначение	Краткая характеристика
5-4	Высокий	А	Положительное влияние ноу-хау как объекта интеллектуальной собственности на инновационное развитие торгового предприятия
3-2	Средний	В	Недостаточно эффективное управление ноу-хау как объектом интеллектуальной собственностью, что оказывает не прямое влияние на инновационное развитие торгового предприятия
1-0	Низкий	С	Отсутствие либо неэффективное управление ноу-хау как объектом интеллектуальной собственности, что не способствует инновационному развитию торгового предприятия

Таким образом, предложенная методика определения уровня оценки ноу-хау как объекта интеллектуальной собственности является одним из основополагающих показателей инновационного развития торгового предприятия. С одной стороны, данный показатель отражает состояние ноу-хау как объекта

интеллектуальной собственности, с другой характеризует, перспективность инновационного развития торгового предприятия.

Список литературы

1. Бакунов О. О. Концептуальний підхід до управління інноваційним розвитком торговельного підприємства / О. О. Бакунов, М.С. Рошка // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1. (5). – т. 2. – С. 19–25.
2. Донец, Л. И. Управление знаниями: учеб. пособие / Л.И.Донец. — Донецк : ДонНУЭТ, 2018. – 292с.
3. Лиходедова, Т.В. Научно-методический подход к оценке объектов интеллектуальной собственности в структуре развития персонала торгового предприятия // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности: сб. науч. стат. – Вып. 7 / ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган - Барановского », каф. экономики предприятия; сост. : Л.И.Донец. - Донецк : ФЛП Кириенко С.Г., 2018. – 352 с. – С.168-172.

Контактная информация:

Лиходедова Татьяна Владимировна
tatka0802@rambler.ru

УДК 332.142.2

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ АПК НА СРЕДНЕМ УРАЛЕ

Логинов А.Л., Мальцев Н.В.

*Уральский государственный горный университет
г. Екатеринбург*

Ключевые слова: государственная поддержка, государственное регулирование, каналы поддержки АПК, субсидирование.

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы необходимости государственной поддержки сельскохозяйственного производства, производится классификация возможных видов государственной поддержки, оценивается фактическое ее размещение в хозяйствах Свердловской области.

Ввиду своей специфики, сельское хозяйство не относится к саморегулирующимся отраслям экономики, поэтому одним из важнейших инструментов государственного регулирования экономической системы является поддержка агропромышленного комплекса.

Необходимость государственного регулирования сельского хозяйства обусловлена множеством факторов, среди которых существенная зависимость отрасли от погодных условий, замедленный оборот денег, консервативность методов ведения деятельности.

Совокупное воздействие данных факторов приводит к возникновению неэластичности спроса и предложения - при повышении спроса на сельскохозяйственную продукцию, специфика производства не позволяет быстро увеличить выпуск продукции. Это обусловлено физическими ограничениями темпов роста сельскохозяйственного производства (невозможно в краткие сроки существенно увеличить площадь сельскохозяйственных земель садов, виноградников, численность поголовья скота, и т.п.). При падении спроса на продукцию в силу своей инертности сельское хозяйство также не может оперативно адаптироваться к изменившимся условиям.

К специфическим проблемам сельского хозяйства России можно отнести:

- низкую рентабельность сельскохозяйственной деятельности (сложные природно-климатические условия, высокие тарифы на электроэнергию и топливо);
- низкий уровень материально-технической базы (низкая производительность устаревшего и изношенного парка сельхозтехники, высокая стоимость обслуживания техники);
- недостаток кадров в сельских населенных пунктах (урбанизация населения, низкий уровень оплаты труда в отрасли).

Данные факторы и существующие проблемы обуславливают острую необходимость в оказании государственной поддержки с целью возрождения села, развития сельского хозяйства и обеспечения продовольственной безопасности страны.

С позиции экономической теории, методы государственного регулирования экономики укрупненно можно классифицировать следующим образом [1]:

1. Прямые. Данные методы регулирования экономики базируются на административных и правовых инструментах влияния на деятельность субъектов хозяйствования (меры запрета, разрешения, ограничения).

2. Косвенные. Методы, предполагающие использование средств и возможностей финансовой и кредитно-денежной систем страны.

3. Внешнеэкономическое регулирование. Комплекс правовых, административных, экономических, организационных и других мер воздействия государства в лице его органов на экономические отношения участников ВЭД в соответствии с национально-государственными интересами, целями, задачами.

В настоящее время действует «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы», согласно которой участие субъектов Российской Федерации предполагается в реализации следующих основных

мероприятий Программы, предусматривающих предоставление межбюджетных трансфертов бюджетам субъектов Российской Федерации [2]:

- поддержание доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей (предоставление субсидий из федерального бюджета для обеспечения доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей при производстве продукции растениеводства и молочного скотоводства);

- содействие достижению целевых показателей реализации региональных программ развития агропромышленного комплекса (предоставление консолидированной субсидии для стимулирования развития сельскохозяйственного производства);

- поддержка инвестиционного кредитования в агропромышленном комплексе (субсидирование части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам (займам), полученным на строительство, реконструкцию и модернизацию объектов агропромышленного комплекса);

- компенсация прямых понесенных затрат на строительство и модернизацию объектов агропромышленного комплекса (предоставление субсидий на возмещение части прямых понесенных затрат на строительство новых и (или) модернизацию действующих мощностей по производству и хранению сельскохозяйственной продукции).

Источниками средств государственной поддержки в РФ являются федеральные, региональные и муниципальные бюджеты. Обобщенная структура движения средств государственной поддержки от государства к региону представлена на рисунке 1.

Основываясь на опыте агропромышленного комплекса развитых стран, необходимо отметить, что эффект государственных субсидий зависит не только от их номинального объема, но и от структуры распределения средств по мероприятиям и направлениям развития АПК.

Рассмотрим распределение средств государственной поддержки среди предприятий АПК и индивидуальных предпринимателей Свердловской области по итогам 2016 года.

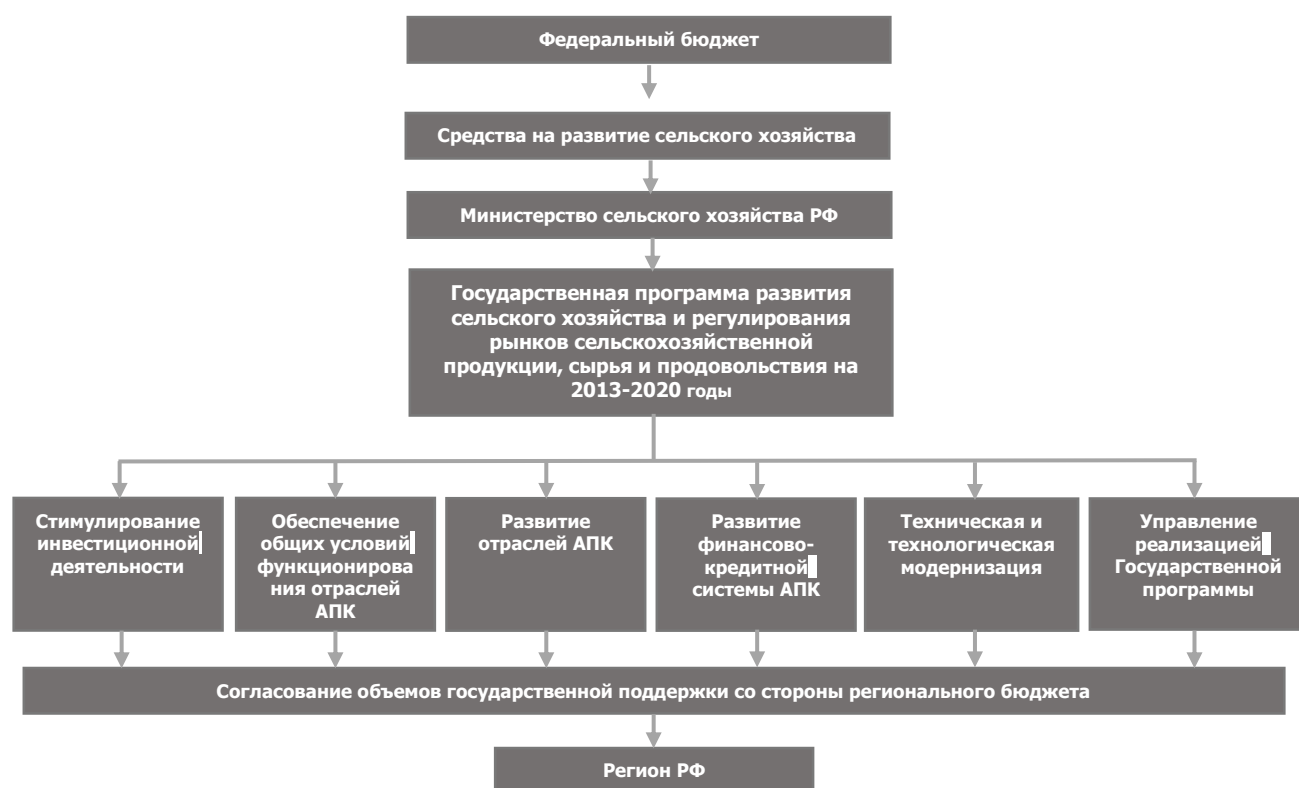


Рисунок 2. Структура движения средств государственной поддержки от государства к региону [2]

Согласно данным Реестра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих производство сельскохозяйственной продукции, первичную и (или) последующую (промышленную) переработку сельскохозяйственной продукции и (или) закупку сельскохозяйственной продукции, пищевых лесных ресурсов в Свердловской области, которым предоставлены средства государственной поддержки на 01.01.2017 г. [3] средства государственной поддержки в 2016 году распределялись по следующим направлениям:

1. Возмещение части затрат на уплату процентов
2. Поддержка отдельных подотраслей растениеводства
3. Поддержка экономически значимых региональных программ
4. Поддержка племенного животноводства

5. Субсидия на 1 кг реализованного и (или) отправленного на собственную переработку молока в рамках подпрограммы "Развитие молочного скотоводства"

6. Животноводческая и рыбная продукция

7. Возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на уплату страховой премии, начисленной по договорам сельскохозяйственного страхования

8. Гранты

9. Возмещение части затрат крестьянских (фермерских) хозяйств, включая индивидуальных предпринимателей, при оформлении в собственность используемых ими земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения.

10. Поддержка технической и технологической модернизации, инновационного развития сельскохозяйственного производства.

11. Возмещение части прямых понесенных затрат на создание и модернизацию объектов животноводческих комплексов молочного направления (молочных ферм).

12. Оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства.

13. Оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области развития производства семенного картофеля и овощей открытого грунта.

14. Мероприятия по газификации в сельской местности.

15. Субсидии местным бюджетам на проведение мероприятий по улучшению жилищных условий граждан, проживающих в сельской местности.

16. Проведение кадастровых работ по образованию земельных участков и земель сельскохозяйственного назначения, оформленных в муниципальную собственность.

Распределение средств по направлениям представлено ниже (Таблица 1).

Таблица 1 – Распределение средств государственной поддержки по направлениям

№ пп	Направления государственной поддержки	Общий объем средств, тыс. рублей	Доля, %
1	Возмещение части затрат на уплату процентов	813 846,94	18,42
2	Поддержка отдельных подотраслей растениеводства	66 371,78	1,50
3	Поддержка экономически значимых региональных программ	9 070,27	0,21
4	Поддержка племенного животноводства	231 385,35	5,24
5	Субсидия на 1 кг реализованного и (или) отправленного на собственную переработку молока в рамках подпрограммы "Развитие молочного скотоводства"	1 752 328,04	39,66
6	Животноводческая и рыбная продукция	53 730,28	1,22
7	Возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на уплату страховой премии, начисленной по договорам сельскохозяйственного страхования	24 313,89	0,55
8	Гранты	96 420,50	2,18
9	Возмещение части затрат крестьянских (фермерских) хозяйств, включая индивидуальных предпринимателей, при оформлении в собственность используемых ими земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения	2 083,44	0,05
10	Поддержка технической и технологической модернизации, инновационного развития сельскохозяйственного производства	354 289,39	8,02
11	Возмещение части прямых понесенных затрат на создание и модернизацию объектов животноводческих комплексов молочного направления (молочных ферм)	222 870,83	5,04
12	Оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства	530 581,40	12,01
13	Оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области развития производства семенного картофеля и овощей открытого грунта	8 108,31	0,18
14	Мероприятия по газификации в сельской местности	115 596,41	2,62
15	Субсидии местным бюджетам на проведение мероприятий по улучшению жилищных условий граждан, проживающих в сельской местности, в том числе молодых семей и молодых специалистов	135 370,90	3,06
16	Проведение кадастровых работ по образованию земельных участков и земель сельскохозяйственного назначения, оформленных в муниципальную собственность	1 737,24	0,04
ИТОГО		4 418 104,95	

Общий объем средств, направленных на поддержку агропромышленного комплекса Свердловской области в 2016 году составил 4,4 млрд. рублей. Структура распределения средств по

основным направлениям поддержки (более 5% от общего объема средств) представлена на рисунке 2.



Рисунок.2 - Структура распределения средств по основным направлениям поддержки

С точки зрения номинального объема выделенных средств, наиболее значимыми направлениями государственной поддержки являются выделение субсидий на 1 кг реализованного и (или) отправленного на собственную переработку молока (39,66%), возмещение части затрат на уплату процентов (18,42%) и оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства (12,01%). Доля средств регионального бюджета в общем объеме государственной поддержки по направлениям варьируется от 31 до 100% и в среднем составляет 69,8%. Соотношение средств федерального и регионального бюджетов в зависимости от направления представлено ниже (Таблица 2).

Таблица 2 – Соотношение средств федерального и регионального бюджетов

№ пп	Направления государственной поддержки	Средства из федерального бюджета, тыс. рублей	Доля, %	Средства из регионального бюджета, тыс. рублей	Доля, %
1	Возмещение части затрат на уплату процентов	555 563,12	40,20	258 283,82	8,51

Продолжение таблицы 2

№ пп	Направления государственной поддержки	Средства из федерального бюджета, тыс. рублей	Доля, %	Средства из регионального бюджета, тыс. рублей	Доля, %
2	Поддержка отдельных подотраслей растениеводства	12 856,47	0,93	53 515,30	1,76
3	Поддержка экономически значимых региональных программ	3 846,80	0,28	5 223,47	0,17
4	Поддержка племенного животноводства	88 241,30	6,39	143 144,05	4,71
5	Субсидия на 1 кг реализованного и (или) отправленного на собственную переработку молока в рамках подпрограммы "Развитие молочного скотоводства"	319 203,20	23,10	1 433 124,84	47,20
6	Животноводческая и рыбная продукция	0,00	0,00	53 730,28	1,77
7	Возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на уплату страховой премии, начисленной по договорам сельскохозяйственного страхования	22 270,35	1,61	2 043,54	0,07
8	Гранты	58 659,50	4,25	37 761,00	1,24
9	Возмещение части затрат крестьянских (фермерских) хозяйств, включая индивидуальных предпринимателей, при оформлении в собственность используемых ими земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения	0,00	0,00	2 083,44	0,07

Продолжение таблицы 2

№ пп	Направления государственной поддержки	Средства из федерального бюджета, тыс. рублей	Доля, %	Средства из регионального бюджета, тыс. рублей	Доля, %
10	Поддержка технической и технологической модернизации, инновационного развития сельскохозяйственного производства, тыс. руб.	0,00	0,00	354 289,39	11,67
11	Возмещение части прямых понесенных затрат на создание и модернизацию объектов животноводческих комплексов молочного направления (молочных ферм)	0,00	0,00	222 870,83	7,34
12	Оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства, тыс. руб.	243 909,90	17,65	286 671,50	9,44
13	Оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области развития производства семенного картофеля и овощей открытого грунта	3 258,30	0,24	4 850,01	0,16
14	Мероприятия по газификации в сельской местности	26 400,00	1,91	89 196,41	2,94
15	Субсидии местным бюджетам на проведение мероприятий по улучшению жилищных условий граждан, проживающих в сельской местности, в том числе молодых семей и молодых специалистов	47 620,90	3,45	87 750,00	2,89

Продолжение таблицы 2

№ пп	Направления государственной поддержки	Средства из федерального бюджета, тыс. рублей	Доля, %	Средства из регионального бюджета, тыс. рублей	Доля, %
16	Проведение кадастровых работ по образованию земельных участков и земель сельскохозяйственного назначения, оформленных в муниципальную собственность	0,00	0,00	1 737,24	0,06
	ИТОГО	1 381 829,84	100	3 036 275,11	100

Структура распределения средств федерального и регионального бюджетов по направлениям не идентична и приведена (по основным направлениям - более 5% от общего объема средств) ниже (Рисунок 3, 4).



Рисунок 3. Структура распределения средств федерального бюджета по направлениям

В общем объеме средств, выделяемых из федерального бюджета, наиболее существенными направлениями являются возмещение части затрат на уплату процентов (40,20%), выделение субсидий на 1 кг реализованного и (или) отправленного на собственную переработку молока (23,1%) и оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства (17,65%).



Рисунок 4. Структура распределения средств регионального бюджета по направлениям

В общем объеме средств, выделяемых из регионального бюджета, наиболее существенными направлениями являются выделение субсидий на 1 кг реализованного и (или) отправленного на собственную переработку молока (47,2%), поддержка технической и технологической модернизации, инновационного развития сельскохозяйственного производства (11,67%) и оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства (9,44%).

Средства государственной поддержки в Свердловской области распределяются через районные муниципальные образования (Территориальные отраслевые исполнительные органы государственной власти Свердловской области), муниципальные образования Свердловской области, а также субсидированием предприятий прямого подчинения. Анализ распределения среди районов Свердловской области, предприятий прямого подчинения и муниципальных образования Свердловской области представлен ниже (Таблица 3).

Наибольший объем средств направляется на поддержку предприятий прямого подчинения (17,49 от общего объема средств), распределение по районам относительно равномерное (в среднем от 2,5 до 5,5), наибольшая величина средств направлена

Таблица 3 – Структура распределения среди районов, муниципальных образований Свердловской области, а также предприятий прямого подчинения

№ пп	Направления государственной поддержки (в рамках образований)	Средства из федерального бюджета (ФБ), тыс. рублей	Доля ФБ, %	Средства из регионального бюджета, тыс. рублей	Доля РБ, %	ИТОГО	Итого
1	Алапаевское	54 445,01	3,94	152 430,69	5,02	206 875,70	4,68
2	Артинское	50 009,59	3,62	108 807,40	3,58	158 816,99	3,59
3	Байкаловское	55 111,94	3,99	197 722,53	6,51	252 834,47	5,72
4	Белоярское	75 513,24	5,47	142 131,30	4,68	217 644,54	4,93
5	Богдановичское	102 673,50	7,43	287 021,55	9,45	389 695,05	8,82
6	Верхотурское	18 864,13	1,37	109 632,01	3,61	128 496,14	2,91
7	Каменское	98 038,55	7,10	133 083,11	4,38	231 121,66	5,23
8	Ирбитское	175 507,29	12,70	478 178,61	15,75	653 685,89	14,80
9	Камышловское	72 292,63	5,23	165 779,56	5,46	238 072,20	5,39
10	Красноуфимское	67 768,18	4,90	127 980,99	4,22	195 749,16	4,43
11	Пригородное	20 056,43	1,45	56 924,07	1,87	76 980,50	1,74
12	Режевское	25 454,67	1,84	83 228,62	2,74	108 683,29	2,46
13	Сысертское	33 083,81	2,39	93 828,55	3,09	126 912,36	2,87
14	Талицкое	50 993,75	3,69	137 060,76	4,51	188 054,51	4,26
15	Туринское	40 292,91	2,92	112 610,09	3,71	152 903,01	3,46
16	Шалинское	13 842,85	1,00	51 661,39	1,70	65 504,24	1,48
17	Предприятия прямого подчинения	353 713,95	25,60	419 210,24	13,81	772 924,19	17,49
18	Муниципальные образования Свердловской области	74 167,40	5,37	178 983,65	5,90	253 151,05	5,73
	Итого	1 381 829,84	100	3 036 275,11	100	4 418 104,95	100

через Ирбитское (14,8) и Богдановичское (8,82) муниципальное образование. Финансирование Муниципальных образований Свердловской области составило 5,73 от общего объема средств и направлено в основном на «социальные» подпрограммы поддержки – выделение грантов, мероприятия по газификации в сельской местности, мероприятия по улучшению жилищных условий граждан, проживающих в сельской местности, проведение кадастровых работ по образованию земельных участков и земель сельскохозяйственного назначения, оформленных в муниципальную собственность. Доля средств регионального бюджета в общем объеме государственной поддержки по районам,

предприятиям прямого подчинения и муниципальным образованиям Свердловской области колеблется от 54 до 85 и в среднем составляет 71,4.

Рассматривая структуру государственной поддержки АПК с точки зрения субъектов выделения средств можно укрупненно выделить физических лиц (ИП, ЛПХ, КФХ) и предприятия АПК различной организационно-правовой формы.

Структура распределения средств государственной поддержки по субъектам представлена в таблице 4 (без учета Муниципальных образований).

Таблица 4 – Структура распределения средств по субъектам

Субъекты господдержки	Количество	Доля в общем количестве,	Объем выделенных средств, тыс.руб.	Доля в общем объеме средств,
Физические лица (ЛПХ, ИП, КФХ)	843,0	41,96	407 178,6	9,78
Предприятия АПК	1 166,0	58,04	3 757 775,3	90,22

По итогам 2016 года государственная поддержка на территории Свердловской области оказана 2009 физических и юридических лицам, в том числе 843 физическим лицам и 1166 предприятиям. При относительно сопоставимом количестве физических и юридических лиц в числе субъектов государственной поддержки (41,96 и 58,04), очевидно значительное преобладание доли юридических лиц в общем объеме выделенных средств (более 90).

Анализ распределения государственных средств среди физических и юридических лиц, а также удельная величина средств (на 1 субъект) в зависимости от направления поддержки, представлен в таблице 5 (без учета Муниципальных образований).

Наибольший размер удельной величины государственной поддержки выделенной физическим лицам приходится на возмещение части прямых понесенных затрат на создание и модернизацию объектов животноводческих комплексов молочного направления (5990,451 тыс. рублей), гранты (2120,937 тыс. рублей)

Таблица 5 – Структура распределения средств по субъектам в зависимости от направления

№ пп	Субъекты господдержки	Кол-во	Доля в общем кол-ве,	Средства Федерального бюджета, тыс. руб.	Средства Регионального бюджета, тыс. руб.	Общий объем средств, тыс. руб.	Удельная величина, тыс. руб.
1	Возмещение части затрат на уплату процентов	474	23,59	555 563,12	258 283,82	813 846,94	
	Физические лица (ЛПХ, ИП, КФХ)	117		21 102,91	9 585,49	30 688,40	262,29
	Предприятия АПК	357		534 460,21	248 698,33	783 158,54	2193,7
2	Поддержка отдельных подотраслей растениеводства	192	9,56	12 856,47	53 515,30	66 371,78	
	Физические лица (ЛПХ, ИП, КФХ)	64		1 551,13	5 973,48	7 524,60	117,57
	Предприятия АПК	128		11 305,35	47 541,83	58 847,17	459,74
3	Поддержка экономических и значимых региональных программ	14	0,70	3 846,80	5 223,47	9 070,27	
	Физические лица (ЛПХ, ИП, КФХ)	11		2 810,31	3 816,05	6 626,36	602,39
	Предприятия АПК	3		1 036,49	1 407,42	2 443,91	814,63
4	Поддержка племенного животноводства	63	3,14	88 241,30	143 144,05	231 385,35	
	Физические лица (ЛПХ, ИП, КФХ)	8		736,37	7 503,63	8 240,00	1029,9
	Предприятия АПК	55		87 504,93	135 640,42	223 145,35	4057,1

Продолжение таблицы 5

№ пп	Субъекты господдержки	Кол-во	Доля в общем кол-ве,	Средства Федерального бюджета, тыс. руб.	Средства Регионального бюджета, тыс. руб.	Общий объем средств, тыс. руб.	Удельная величина, тыс. руб.
5	Субсидия на 1 кг реализованного и (или) отправленного на собственную переработку молока	247	12,29	319 203,20	1 433 124,84	1 752 328,0	
	Физические лица (ЛПХ, ИП, КФХ)	51		16 772,17	77 478,12	94 250,29	1848,0
	Предприятия АПК	196		302 431,03	1 355 646,72	1 658 077,7	8459,5
6	Животноводческая и рыбная продукция	35	1,74	0,00	53 730,28	53 730,28	
	Физические лица (ЛПХ, ИП, КФХ)	25		0,00	40 964,96	40 964,96	1638,5
	Предприятия АПК	10		0,00	12 765,32	12 765,32	1276,3
7	Возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на уплату страховой премии, начисленной по договорам сельхозстрахования	25	1,24	22 270,35	2 043,54	24 313,89	
	Физические лица (ЛПХ, ИП, КФХ)	4		3 707,42	275,67	3 983,09	995,77
	Предприятия АПК	21		18 562,93	1 767,87	20 330,80	968,13
8	Гранты	36	1,79	58 513,00	37 461,00	95 974,00	

Продолжение таблицы 5

№ пп	Субъекты господдержки	Кол-во	Доля в общем кол-ве,	Средства Федерального бюджета, тыс. руб.	Средства Регионального бюджета, тыс. руб.	Общий объем средств, тыс. руб.	Удельная величина, тыс. руб.
	Физические лица (ЛПХ, ИП, КФХ)	32		40 409,00	27 461,00	67 870,00	2120,9
	Предприятия АПК	4		18 104,00	10 000,00	28 104,00	7026
9	Возмещение части затрат крестьянских (фермерских) хозяйств, включая индивидуальных предпринимателей, при оформлении в собственность ими земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения	20	1,00	0,00	2 083,44	2 083,44	
	Физические лица (ЛПХ, ИП, КФХ)	20		0,00	2 083,44	2 083,44	104,17
	Предприятия АПК	0		0,00	0,00	0,00	-
10	Поддержка технической модернизации сельскохозяйственного производства	100	4,98	0,00	354 289,39	354 289,39	
	Физические лица (ЛПХ, ИП, КФХ)	25		0,00	40 487,00	40 487,00	1619,4

Продолжение таблицы 5

№ пп	Субъекты господдержки	Кол-во	Доля в общем кол-ве,	Средства Федерального бюджета, тыс. руб.	Средства Регионального бюджета, тыс. руб.	Общий объем средств, тыс. руб.	Удельная величина, тыс. руб.
	Предприятия АПК	75		0,00	313 802,39	313 802,39	4184,0
11	Возмещение части прямых понесенных затрат на создание и модернизацию объектов молочного направления (молочных ферм)	19	0,95	0,00	222 870,83	222 870,83	
	Физические лица (ЛПХ, ИП, КФХ)	2		0,00	11 980,90	11 980,90	5990,4
	Предприятия АПК	17		0,00	210 889,92	210 889,92	12405,2
12	Оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства	752	37,43	243 909,90	286 671,50	530 581,40	
	Физические лица (ЛПХ, ИП, КФХ)	466		41 036,26	48 170,29	89 206,55	191,43
	Предприятия АПК	286		202 873,64	238 501,21	441 374,85	1543,2
13	Оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области развития производства семенного картофеля и овощей открытого грунта	32	1,59	3 258,30	4 850,01	8 108,31	

Продолжение таблицы 5

№ пп	Субъекты господдержки	Кол-во	Доля в общем кол-ве,	Средства Федерального бюджета, тыс. руб.	Средства Регионального бюджета, тыс. руб.	Общий объем средств, тыс. руб.	Удельная величина, тыс. руб.
	Физические лица (ЛПХ, ИП, КФХ)	18		1 205,24	2 067,81	3 273,05	181,83
	Предприятия АПК	14		2 053,06	2 782,20	4 835,26	345,37
	ИТОГО	2 009	100,0	1 307 662,4	2 857 291,5	4 164 953,9	

и субсидии на 1 кг реализованного / отправленного на собственную переработку молока (1848,04 тыс. рублей). Общее распределение удельной величины государственной поддержки физическим лицам по основным направлениям (более 5 от общего объема) приведено ниже (Рисунок 5).



Рисунок 5. Распределение удельной величины государственной поддержки физическим лицам

Наибольший размер удельной величины государственной поддержки выделенной юридическим лицам приходится на возмещение части прямых понесенных затрат на создание и модернизацию объектов животноводческих комплексов молочного направления (12405,29 тыс. рублей), субсидии на 1 кг реализованного и (или) отправленного на собственную переработку

молока (8459,58 тыс. рублей), гранты (7026 тыс. рублей). Общее распределение удельной величины государственной поддержки физическим лицам по основным направлениям (более 5 от общего объема средств) приведено ниже (рис. 6).



Рисунок 6. Распределение удельной величины государственной поддержки юридическим лицам

Взвешенная и эффективная политика государственного регулирования и поддержки агропромышленного комплекса является необходимым условием поступательного, стабильного развития сельского хозяйства и обеспечения продовольственной безопасности страны.

Общий объем средств из федерального и регионального бюджета, направленных на поддержку АПК Свердловской области, составил в 2016 году 4,4 млрд. рублей. Доля средств регионального бюджета в общем объеме государственной поддержки в среднем составляет 69,8.

Основные направления распределения средств:

1. Возмещение части затрат на уплату процентов (18,42);
2. Поддержка племенного животноводства (5,24);

3. Субсидия на 1 кг реализованного и (или) отправленного на собственную переработку молока в рамках подпрограммы "Развитие молочного скотоводства" (39,66);

4. Поддержка технической и технологической модернизации, инновационного развития сельскохозяйственного производства (8,02);

5. Возмещение части прямых понесенных затрат на создание и модернизацию объектов животноводческих комплексов молочного направления (5,04);

6. Оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства (12,01).

7. Средства государственной поддержки АПК распределяются через районные муниципальные образования (Территориальные отраслевые исполнительные органы государственной власти Свердловской области), предприятия прямого подчинения и муниципальные образования Свердловской области.

Наибольший объем средств направлен на поддержку предприятий прямого подчинения (17,49 от общего объема средств); распределение по районам относительно равномерное (в среднем от 2,5 до 5,5), наибольшая величина средств направлена через Ирбитское (14,8) и Богдановичское (8,82) муниципальное образование.

По итогам 2016 года государственная поддержка на территории Свердловской области оказана 2009 физическим и юридическим лицам, в том числе 843 физическим лицам и 1166 предприятиям. При относительно сопоставимом количестве физических и юридических лиц в числе субъектов государственной поддержки (41,96 и 58,04), очевидно значительное преобладание доли юридических лиц в общем объеме выделенных средств (более 90).

Проведенный анализ показывает значительную несбалансированность распределения средств государственной

поддержки как по направлениям (более трети всего объема средств приходится на поддержку собственной переработки молока в рамках подпрограммы "Развитие молочного скотоводства"), так и по субъектам – на поддержку юридических лиц направляется более 90 от общего объема средств. В открытых официальных источниках (Министерство агропромышленного комплекса и продовольствия Свердловской области [4]) отсутствует информация, позволяющая установить причины возникновения данного дисбаланса (приоритетность выделения средств для конкретных направлений, субъектов АПК), вероятнее всего данная несбалансированность вызвана несовершенством критериев отбора субъектов и направлений оказания государственной поддержки и недостатками механизма последующей оценки эффективности расходования выделенных средств.

Список литературы

1. Дондокова Е.Б., Брызгалина С.В. Механизм управления экономической эффективностью сельского хозяйства региона // Монография. – Улан – Удэ: Изд – во ВСГТУ, 2009.
2. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы. – URL: government.ru/programs/208/events/.
3. Реестр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих производство сельскохозяйственной продукции, первичную и (или) последующую (промышленную) переработку сельскохозяйственной продукции и (или) закупку сельскохозяйственной продукции, пищевых лесных ресурсов в Свердловской области, которым предоставлены средства государственной поддержки на 01.01.2017 г. – URL: mcxso.midural.ru/article/show/id/1105.

4. Министерство агропромышленного комплекса и продовольствия Свердловской области // Официальный сайт mcxso.midural.ru
5. Министерство сельского хозяйства России // Официальный сайт www.mcx.ru.

Контактная информация:

Логинов Александр Леонидович

loginov_appraise@mail.ru

Мальцев Николай Васильевич

nikolai_malcev@mail.ru

УДК 332.142.2

КЛАССИФИКАЦИЯ И КРИТЕРИИ ОТБОРА ПРЕДПРИЯТИЙ АПК ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ

Логинов А.Л.

Уральский государственный горный университет, г.Екатеринбург

Ключевые слова: государственная поддержка, предприятия АПК, стоимость бизнеса, конкуренция, распределение субсидий.

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы классификации и отбора предприятий агропромышленного комплекса для государственной поддержки. Предлагаются подходы, позволяющие более эффективное размещение средств государственной поддержки в хозяйствах Среднего Урала.

Смешанная экономика занимает промежуточное положение между чисто рыночной и командной. В условиях именно этой экономики живет большинство стран мира, в том числе и Россия. Важным элементом данного типа экономической системы является

государственное регулирование и поддержка отдельных отраслей хозяйства, в том числе и агропромышленного комплекса.

Учитывая значительный объем средств государственной поддержки, а также отложенный и не всегда очевидный эффект от ее использования, актуальным вопросом является разработка единых, прозрачных, понятных бизнесу критериев отбора предприятий и проектов для выделения финансирования, а также последующая эффективная система оценки расходования направленных средств.

Классификация предприятий

Применительно к агропромышленному комплексу предприятия в зависимости от условий функционирования можно укрупненно отнести к трем группам:

1. Специальные (целевые)

В данную группу относятся предприятия, для которых на существующем этапе развития рыночные принципы хозяйствования не являются первостепенными и определяющими, в частности:

- социально значимые предприятия с точки зрения занятости населения;
- предприятия, входящие в государственную программу обеспечения продовольственной безопасности страны/региона;
- иные проекты целевой поддержки АПК (развитие сельских территорий и т.п.).

2. Рыночные

В данную группу входят предприятия функционирующие в условиях развитой конкуренции.

3. Нерыночные и условно-рыночные

В данную группу входят предприятия с относительно-рыночными условиями функционирования (незначительное количество предприятий-конкурентов, монополистический или олигополистический рынок).

Состав предприятий первой группы «специальные (целевые)» определяется уполномоченным органом, исходя из действующих приоритетов поддержки и развития АПК.

Отнесение предприятий к группам «рыночные» или «нерыночные и условно-рыночные» проводится путем анализа конкуренции в каждом сегменте рынка. При этом сегментацию целесообразно проводить укрупненно в зависимости от типа производимого товара (областной, региональный, федеральный рынок) Показателями конкурентности рынка являются фактическое количество предприятий и распределение рыночных долей среди них (индекс концентрации). Конкретные значения данных показателей определяются индивидуально, в зависимости от типа продукта и сегмента рынка.

В качестве граничных значений отнесения к группе «рыночные» целесообразно принять количество организаций более 5, отсутствие предприятий с совокупной выручкой более 50% от общего объема сегмента (не монопольный рынок), индекс концентрации до 70% (совокупная доля четырех крупнейших предприятий не более 70% от общей выручки всего сегмента).

Приведем пример использования данного механизма классификации для организаций по переработке и консервированию картофеля, фруктов и овощей, а также молочных предприятий Свердловской области.

Таблица 1 – Переработка и консервирование картофеля, фруктов и овощей Свердловской области [4]

№ пп	Название предприятия, форма организации	Местонахождение	ОГРН [2]	Выручка за 2016 г., тыс. рублей [2]	Доля от общей выручки сегмента, %
1	Потребительское общество «Пищекombинат»	г. Богданович	1026600707924	18 141,00	11,17%
2	ООО «Красноуфимский завод диетпродуктов»	г. Красноуфимск	1056601050472	65 823,00	40,54%
3	ООО «Марк и К.»	г. Екатеринбург	1116678005300	30 155,00	18,57%
4	ГК «Ягоды Урала»	г. Екатеринбург, пос. Исток	1136685026862	22 510,00	13,86%
5	ППК «Союзураловощ»	Белоярский район, село Кочневское	1096639001106	25 755,00	15,86%
Общий объем выручки, тыс. рублей.				162 384,00	100,00%

Общее количество предприятий 5 (условие >5), объем сегмента 162 384 тысячи рублей, выручка лидера ООО «Красноуфимский завод диетпродуктов» по итогам 2016 года составила 65 823 тысячи рублей, или 40,54% от общего объема сегмента (условие $<50\%$), индекс концентрации для четырех крупнейших предприятий составляет 88,83% (условие $<70\%$). В случае отсутствия предпосылок включения предприятий данного сегмента в состав группы «специальные (целевые)», организации по переработке и консервированию картофеля, фруктов и овощей следует отнести к группе «нерыночные и условно-рыночные».

Таблица 2 – Молочные заводы Свердловской области [3]

№ пп	Название предприятия, форма организации	Местонахождение	ОГРН [2]	Выручка за 2016 г., тыс. рублей [2]	Доля в общем, %
1	АО «Данон Россия» Филиал «Молочный комбинат детского питания «Екатеринбургский городской молочный завод №1»	г. Екатеринбург	1056603206549	1 184 651,00 (2014г.)	6,32%
2	ОАО «Молоко»	г. Каменск-Уральский	1026600931862	в стадии ликвидации	
3	АО «Серовский Гормолзавод»	г. Серов	1026601812270	659 887,00	3,52%
4	«Первоуральский городской молочный завод», Филиал ОАО «Вимм-Билль-Данн»	г. Первоуральск	1069625015525	данные по выручке филиала не раскрываются	
5	ООО «Молочная Благодать»	г. Кушва	1146681000355	2 915 505,00	15,55%
6	ООО «Алапаевский молкомбинат»	г. Алапаевск	1096674017923	930 499,00	4,96%
7	ОАО «Богдановичский молочный завод»	г. Богданович	1116633000384	1 136 130,00	6,06%
8	ОАО «Ирбитский молочный завод»	г. Ирбит	1126676000120	5 206 487,00	27,77%
9	АО «Слободотуринский молочный комбинат «Надежда»	Туринская Слобода	1136679006970	198 293,00	1,06%
10	ОАО «Полевской молочный комбинат»	г. Екатеринбург	1026601606437	1 765 828,00	9,42%
11	ООО «Талицкие Молочные Фермы»	Талицкий район, п. Троицкий	1146633000425	1 103 346,00	5,89%
12	ООО «УГМК-Агро» (Производство «Верхнепышминский молзавод»)	г. Верхняя Пышма	1026600727560	данные о доле молочного производства в общей выручке ООО «УГМК-Агро» не раскрываются	
13	Уральский филиал ОАО «Белгородский молочный комбинат»	г. Березовский	1023100000110	данные по выручке филиала не раскрываются	
14	ООО «Ревдинский молочный комбинат»	г. Ревда	1069625015173	637 846,00	3,40%
15	ООО «Новоуральский молочный завод»	г. Новоуральск	1106629000114	909 792,00	4,85%

Продолжение таблицы 2

№ пп	Название предприятия, форма организации	Местонахождение	ОГРН [2]	Выручка за 2016 г., тыс. рублей [2]	Доля в общем, %
16	ООО «КМЗ»	г. Красноуфимск	1116619000024	94 157,00	0,50%
17	ООО «Михайловский молокозавод №1»	г. Михайловск	1126619000639	48 432,00	0,26%
18	ООО «Косулинское многопрофильное предприятие»	Белоярский район, с. Косулино	1026601982362	14 726,00	0,08%
19	СППК «Россельхозкооперация»	Белоярский район, поселок Прохладный	1106639000027	413 217,00	2,20%
20	ООО «Реж-Молоко»	г. Реж	1126685022705	В 2016 году деятельность не велась (выручка 0)	
21	ООО «Хладокомбинат № 3»	г. Екатеринбург	1026602962660	1 226 373,00	6,54%
22	ООО «Уктусский молочный завод»	г. Екатеринбург	1026605779749	89 177,00	0,48%
23	Молокоперерабатывающий завод Кузнецов Д.А. (ООО «Предприятие по сбыту молочной продукции»)	г. Алапаевск, пос. Западный	1136677001295	47 731,00	0,25%
24	ЗАО «Агрофирма "Ключики"»	Красноуфимский район, село Ключики	1026601228774	163 191,00	0,87%
Общий объем выручки, тыс. рублей.				18 745 268,00	100,00%

Несмотря на отсутствие данных о выручке ряда предприятий (филиалы федеральных игроков АО «Данон Россия», ОАО «Вимм-Билль-Данн», Уральский филиал ОАО «Белгородский молочный комбинат», отсутствие данных о доле молочного производства в общей выручке ООО «УГМК-Агро»), проведение анализа конкуренции в данном сегменте возможно.

Общее количество предприятий 24 (условие >5), объем выручки по сегменту 18 745 268,00 тысяч рублей, выручка лидера ОАО «Ирбитский молочный завод» по итогам 2016 года составила 5 206 487,00 тысяч рублей, или 27,77% от общего объема выручки сегмента (условие <50%), индекс концентрации для четырех крупнейших предприятий (ОАО «Ирбитский молочный завод», ООО «Молочная Благодать», ОАО «Полевской молочный комбинат», ООО «Хладокомбинат № 3») составляет 59,29% (условие <70%). Предприятия данного сегмента можно отнести к группе «рыночные».

Критерии отбора предприятий для государственной поддержки

Очевидно, что для предприятий из разных групп критерии выделения государственной поддержки и оценки ее результативности не идентичны и требуют различного подхода.

Так, для предприятий первой группы «специальные (целевые)» данные критерии специфичны и определяются в каждом конкретном случае в зависимости от проектных целей и базовых условий. В некоторых случаях, например, создание новых предприятий или оказание поддержки существующим в рамках программы обеспечения продовольственной безопасности, критериями отбора кандидатов для оказания государственной поддержки будут являться чисто финансовые показатели – минимизация затрат на достижение поставленных целевых значений (выпуск продукции, численность поголовья скота и т.п.) при запуске новых производств в том или ином регионе, либо расширении производства уже существующих организаций. В качестве приоритетных и перспективных отбираются проекты/предприятия с минимальным значением удельных издержек (тыс. рублей/тонна продукции и т.п.).

В свою очередь, выделение государственной поддержки для социально-значимых предприятий с точки зрения занятости населения либо развития сельских территорий проблематично, а зачастую и невозможно обосновать только с позиции финансовых показателей. Для данных предприятий и проектов необходима разработка комплексных комбинированных критериев, учитывающих как экономические (объем выпуска и себестоимость продукции на предприятии/территории), так и социальные факторы (средняя заработная плата на предприятии/территории, отток населения, рождаемость и т.п.).

Для предприятий второй группы «рыночные» социальные факторы важны, но играют второстепенную роль. Поэтому отбор

предприятий для государственной поддержки должен осуществляться, опираясь только на экономические и финансовые показатели. Возможно использование критериев производных от рентабельности, выручки, и т.п., однако целесообразнее применение более комплексной характеристики, включающей как текущие финансовые показатели, так и специфические особенности конкретного предприятия, влияющие на долгосрочные перспективы - стоимость бизнеса (критерий - максимизация стоимости бизнеса).

Учитывая, что все ресурсы конечны, в том числе и объем государственного финансирования, при прочих равных, предпочтение следует отдавать предприятиям чья бизнес-модель более эффективна с точки зрения создания стоимости. Условные пример - при выделении 1 млн. рублей предприятию А, его приведенная стоимость возрастает на 1,5 млн рублей, против 1,8 млн. рублей прироста стоимости предприятия Б при аналогичном объеме государственной поддержки. С точки зрения эффективности расходования бюджетных средств, поддержка предприятия Б более целесообразна и более значима для экономики страны в условиях ограниченности ресурсов – вложенные по такому принципу средства «прирастают» в долгосрочной перспективе, отсутствует эффект «черной дыры», когда средства государственной поддержки год за годом без очевидного результата вливаются в неэффективные предприятия.

В состав третьей группы «нерыночные и условно-рыночные» входят предприятия функционирующие в условиях неразвитой конкуренции (незначительное количество предприятий-конкурентов, монополистический или олигополистический рынок). Главной целью государственного финансирования хозяйствующих субъектов данной группы является содействие вновь создаваемым организациям, а также поддержка широкого числа действующих предприятий с целью создания более конкурентных условий функционирования и последующего перевода предприятий данного

сегмента во вторую группу «рыночные». Критериями отбора предприятий для государственной поддержки в данной группе являются: субъекты с малой долей рынка (технически размер доли определяется путем анализа конкуренции в сегменте рынка), положительная стоимость бизнеса (не предприятия-банкроты).

Обобщенно условия распределения предприятий по группам, а также критерии отбора для осуществления государственной поддержки приведены в Таблице 3.

Таблица 3 – Условия распределения предприятий по группам, критерии отбора для осуществления государственной поддержки

	1 группа - специальные (целевые)	2 группа - рыночные	3 группа - нерыночные и условно-рыночные
1. Условия отнесения к группе	Состав предприятий определяется уполномоченным органом исходя из приоритетов поддержки и развития АПК	Анализ конкуренции в сегменте рынка (количество предприятий более 5, отсутствие предприятий с совокупной выручкой более 50% от общей выручки всех предприятий сегмента, индекс концентрации до 70% (совокупная доля четырех крупнейших предприятий не более 70% от общей выручки всех предприятий сегмента)	
2. Критерии отбора предприятий для господдержки	1. Предприятия, входящие в государственную программу обеспечения продовольственной безопасности страны/региона - минимизация затрат на достижение поставленных показателей (выпуск продукции, численность поголовья скота и т.п.) 2. Социально значимые предприятия с точки зрения занятости населения, иные проекты целевой поддержки АПК (развитие сельских территорий) - комплексные критерии, учитывающие как экономические (объем выпуска и себестоимость продукции на предприятии/территории), так и социальные факторы (средняя заработная плата на предприятии/территории, отток населения, рождаемость)	Стоимость предприятия (выбор предприятий с максимальным приростом стоимости бизнеса в долгосрочном периоде)	<u>Предприятия с малой долей рынка</u> (значение доли определяется путем анализа конкуренции в сегменте рынка), <u>критерий стоимости предприятия</u> (поддержка предприятий с положительной стоимостью бизнеса)

Основные выводы

В 2016 году общий объем средств из федерального и регионального бюджета, направленных на поддержку АПК Свердловской области, составил в 4,4 млрд. рублей, почти половина (44,7%) от общего объема выделенных средств пришлась на

молочное направление (субсидия на 1 кг реализованного и (или) отправленного на собственную переработку молока в рамках подпрограммы «Развитие молочного скотоводства» - 39,66%; возмещение части прямых понесенных затрат на создание и модернизацию объектов животноводческих комплексов молочного направления - 5,04%) [1].

Проведенный в данной статье анализ показал, что молочные предприятия Свердловской области функционируют в довольно конкурентной среде, объем государственной поддержки составляет порядка 10% (и менее) совокупной выручки сегмента. Ввиду этого возможно и целесообразно внедрение новых более прогрессивных и прозрачных механизмов распределения средств государственной поддержки, основанных на экономической эффективности каждого конкретного предприятия, способности увеличивать долгосрочную стоимость своего бизнеса.

Профессиональные участники АПК неоднократно отмечали, что важен не только объем государственной поддержки, но и прозрачность распределения средств, приоритеты господдержки, понимание того, что правила выделения субсидий едины для всех и не будут меняться в течение согласованного времени [2]. Пересмотр механизма отбора предприятий-кандидатов и выделения государственной поддержки давно назрел.

Финансирование основанное на оценке влияния выделяемых средств на долгосрочную стоимость предприятий отвечает данным запросам. Уполномоченные органы должны руководствоваться не формальными критериями (объем поддержки, количество охваченных предприятий и т.п.), а приращением вложенных средств, в случае поддержки новых предприятий – положительная приведенная стоимостью проекта, в случае поддержки существующих предприятий – увеличение стоимости в долгосрочном периоде.

Список литературы

1. Логинов А.Л. Основные направления поддержки субъектов АПК на Среднем Урале. Теория и практика мировой науки. 2017. № 6. С. 51-67.
2. Ирина Шуваева. Господдержка АПК в 2018 году может составить 242 млрд рублей: // АГРОИНВЕСТОР. Июль 2017. URL: <http://www.agroinvestor.ru/ analytics/ news/ 28239-gospodderzhka-apk-v-2018-godu-mozhet-sostavit-242-mlrd>.
3. Список молочных заводов Свердловской области на 22.12.2016. – URL: <http://mcxso.midural.ru/ article/show/id/80>.
3. Список организаций Свердловской области по переработке рыбы, морепродуктов, овощей и фруктов на 01.12.2016 г. URL: <http://mcxso.midural.ru/ article/show/id/159>.
4. Информация о юридических лицах и индивидуальных предпринимателях: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rusprofile.ru/>.

Контактная информация:

Логинов Александр Леонидович

loginov_appraise@mail.ru.

УДК 332.142.2

АНАЛИЗ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ СРЕДСТВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СРЕДИ СУБЪЕКТОВ АПК НА СРЕДНЕМ УРАЛЕ

Логинов А.Л., Мальцев Н.В.

Уральский государственный горный университет

Ключевые слова: государственная поддержка, предприятия

АПК, распределение субсидий, рентабельность.

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы классификации и отбора предприятий агропромышленного комплекса для государственной поддержки. Предлагаются подходы, позволяющие более эффективное размещение средств государственной поддержки в хозяйствах Среднего Урала.

Существующий механизм распределения государственной поддержки ввиду присущей ему непрозрачности вызывает множество споров и дискуссий в профессиональных кругах - отсутствует понятное обоснование общего объема выделяемых средств (много или мало), неочевидны принципы поддержки тех или иных предприятий (влияет ли экономическая эффективность того или иного субъекта АПК на объем выделяемых средств) и т.д.

Для ответа на некоторые из существующих вопросов в рамках данной статьи приводятся результаты проведенного анализа распределения средств государственной поддержки среди субъектов АПК Свердловской области за период 2008-2017гг., выполнено сопоставление объемов господдержки с показателями чистой прибыли, выручки и рентабельности субъектов.

Общий размер средств государственной поддержки по Свердловской области в 2008-2017гг. составил 36,7 млрд. рублей [1;2;3], динамика распределения по годам представлена на рисунке 1.

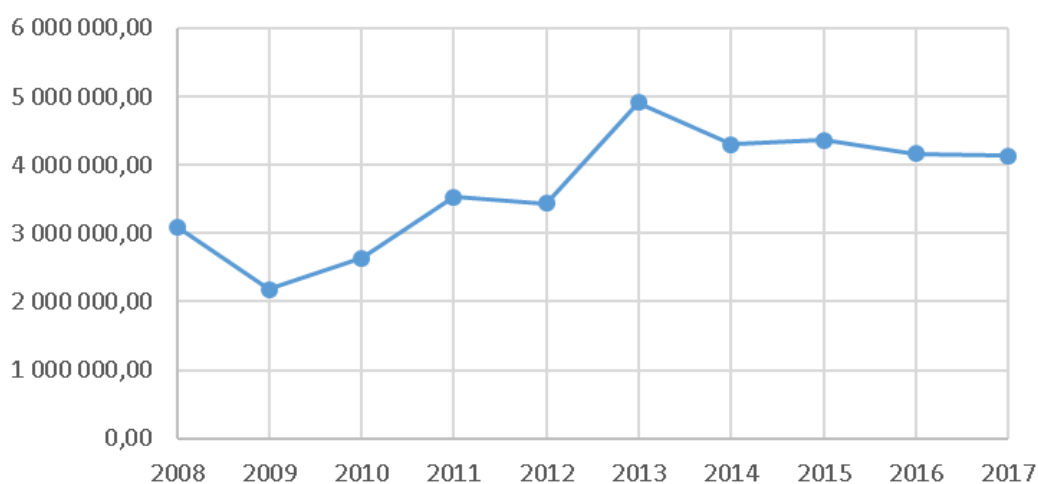


Рисунок 3. Объем государственной поддержки, тыс.

В период 2008-2017 государственная поддержка была оказана 1190 предприятиям и индивидуальным предпринимателям, наибольший объем средств был выделен АО «Свинокомплекс «Уральский» (ИНН 6658238860, ОГРН 1069658083560) – 3,7 млрд. рублей, наименьший объем средств ООО «Артинская машинно-технологическая станция» (ИНН 6636006256, ОГРН 1026602055732) – 1,6 тыс. рублей.

На первые десять крупнейших предприятий по объему выделенных средств приходится доля в 31,5% от общей величины господдержки (11,6 млрд. рублей), на первые тридцать – 51,5% (18,9 млрд. рублей), первые сто – 78% (28,7 млрд. рублей).

Для выявления наличия/отсутствия взаимосвязи объема выделяемых средств с показателями выручки и чистой прибыли был проведен анализ бухгалтерской документации в открытых источниках [4;5] за максимально доступный период (2009-2016гг.) по 100 крупнейшим субъектам в общем объеме господдержки. Основная информация приведена в таблице 1.

Таблица 1 – 100 крупнейших субъектов АПК по размеру государственной поддержки

№ пп	Субъект государственной поддержки	Размер полученной государственной поддержки за 2009-2016 гг., тыс. руб.	Чистая прибыль за 2009-2016гг, тыс. рублей	Выручка за 2009-2016гг, тыс. рублей
1	АО «Свинокомплекс «Уральский»	3 502 337,87	6 556 335,00	22 166 735,0
2	ПАО «Каменское»	1 423 863,14	397 083,00	3 747 141,0
3	СПК «Килачевский»	1 064 406,36	1 218 389,00	5 213 411,0
4	ОАО «Птицефабрика «Рефтинская»	986 015,10	1 132 309,00	32 625 180,0
5	АО «Агропромышленный комбинат «Белореченский»	828 842,19	2 508 727,00	6 203 554,0
6	АО «Тепличное»	426 025,52	529 333,00	2 198 503,0
7	Колхоз «Урал»	597 983,65	520 663,00	3 287 607,0
8	ЗАО «Агрофирма «Патруши»	379 117,38	82 530,00	1 559 459,0
9	ООО «Агрофирма «Северная»	599 481,57	-230 022,00	12 249 180,0
10	СПК «Завет Ильича»	449 337,68	465 344,00	1 605 580,0

Продолжение таблицы 1

№ пп	Субъект государственной поддержки	Размер полученной государственной поддержки за 2009-2016 гг., тыс. руб.	Чистая прибыль за 2009-2016гг, тыс. рублей	Выручка за 2009-2016гг, тыс. рублей
11	ОАО «Птицефабрика «Свердловская»	440 849,81	2 181 381,00	22 121 935,0
12	СПК «Пригородное»	432 810,96	411 419,00	2 802 848,0
13	СПК «Птицесовхоз Скатинский»	426 489,54	354 135,00	2 581 292,0
14	ООО «Агрофирма «Ирбитская»	411 366,95	279 696,00	2 120 773,0
15	Колхоз «Дружба» (СПК «Колхоз «Дружба»)	403 607,85	308 082,00	1 586 819,0
16	СПК «Колхоз имени Чапаева»	390 910,78	107 993,00	1 691 814,0
17	СПК «Колхоз имени Свердлова»	379 188,46	301 824,00	2 006 250,0
18	АО «Совхоз Сухоложский» (Сухой Лог)	315 430,62	251 594,00	1 846 516,0
19	ООО «Новопышминское» (Сухой Лог)	295 303,44	664 962,00	2 272 082,0
20	СПК «Битимский»	309 065,25	329 920,00	1 879 579,0
21	СПК «Глинский»	294 421,16	246 419,00	1 201 510,0
22	ЗАО «Агрофирма «Ключики»	256 873,66	63 298,00	839 593,0
23	СПК «Первоуральский»	283 842,01	216 933,00	1 927 235,0
24	ООО «Дерней» (Пышма)	280 299,12	178 743,00	1 122 918,0
25	ООО «Сельскохозяйственное производственное предприятие «Надежда»	273 609,62	177 018,00	619 949,0
26	СПК «Калининский» (Пышма)	265 110,40	227 255,00	1 124 562,0
27	ОАО «Птицефабрика «Среднеуральская»	298 466,75	-346 871,00	9 037 021,0
28	ООО «Агрофирма «Манчажская»	252 636,69	378 417,00	2 275 633,0
29	ООО «Агрофирма «Восточная»	232 239,67	-65 592,00	1 357 321,0
30	ООО «Некрасово»	255 672,48	251 862,00	699 194,0
31	ООО «Агрофирма «Байкаловская»	197 367,54	265 998,00	706 607,0
32	ООО «Русь Великая»	223 805,60	58 679,00	872 500,0
33	ООО «Агрофирма «Артемовский»	225 041,43	-104 580,00	3 963 816,0
34	ООО «Нижнетагильская птицефабрика»	202 590,15	371 858,00	4 902 554,0
35	ООО «Агрофирма «Уральская»	178 273,15	-27 633,00	1 196 448,0
36	ООО «Победа»	131 518,10	85 204,00	595 810,0
37	СПК «Шаламовский»	181 575,49	224 992,00	668 566,0
38	ООО «Мезенское»	186 894,09	112 016,00	779 423,0
39	СПК «им. 8-е Марта»	158 735,68	172 293,00	722 322,0

Продолжение таблицы 1

№ пп	Субъект государственной поддержки	Размер полученной государственной поддержки за 2009-2016 гг., тыс. руб.	Чистая прибыль за 2009-2016гг, тыс. рублей	Выручка за 2009-2016гг, тыс. рублей
40	СПК «Пламя»	167 711,88	156 143,00	632 119,0
41	АО «Сосновское»	191 266,35	-145 523,00	2 231 069,0
42	СПК «Заря»	162 627,80	290 861,00	694 275,0
43	ООО «Шиловское»	185 616,01	442 498,00	1 517 939,0
44	СПК «Имени Жукова»	156 619,41	171 232,00	823 696,0
45	ООО «Агрофирма «Заря»	162 420,50	120 025,00	879 265,0
46	СПК «Мир»	157 770,80	117 103,00	808 520,0
47	ООО «ТД «Регион ТС»	119 281,43	354 165,00	179 676,0
48	СПК «Колхоз имени Кирова» (Пышма)	158 677,86	65 935,00	817 058,0
49	ФГУП «Совхоз Знаменский» (Сухой Лог)	150 465,34	23 962,00	732 584,0
50	ООО «Некрасово-1»	86 301,93	480 759,00	805 835,0
51	ООО «Агрофирма «Ницинская»	141 016,56	119 375,00	646 994,0
52	СПК «Путиловский»	150 316,67	93 669,00	710 790,0
53	СПК «Дружба»	141 817,87	117 234,00	611 381,0
54	ООО «Тавра»	144 216,65	41 977,00	670 882,0
55	ООО «БМК»	139 311,49	-75 982,00	876 099,0
56	СПК «Яр»	136 786,44	121 497,00	599 195,0
57	ООО «Старт»	152 389,63	114 106,00	654 219,0
58	СПК «Искра»	130 518,73	109 258,00	454 357,0
59	ФГУП «Учебно-опытное хозяйство «Уралец»	145 475,50	31 614,00	655 923,0
60	ООО «ДСП «Совхоз Богословский» (Краснотурьинск)	127 177,90	-136 938,00	638 841,0
61	Производственный сельскохозяйственный кооператив «Колос»	117 080,66	142 643,00	526 685,0
62	ООО «Ямовский»	119 136,33	110 510,00	330 583,0
63	ООО «Агрофирма «Нива»	107 740,98	100 579,00	449 441,0
64	ЗАО «Народное предприятие «Энергия»	112 822,70	95 331,00	441 875,0
65	ОАО «Птицефабрика «Первоуральская»	120 201,24	-289 631,00	6 584 324,0
66	ООО «Агрофирма «Черданская»	119 448,13	-27 296,00	586 598,0
67	Крестьянское хозяйство Аникьева Анатолия Владимировича	114 307,45	71 632,00	442 005,0
68	ЗАО «Щелкунское»	78 233,21	12 547,00	378 560,0
69	ООО «Ударник»	131 859,63	29 968,00	766 896,0

Продолжение таблицы 1

№ пп	Субъект государственной поддержки	Размер полученной государственной поддержки за 2009-2016 гг., тыс. руб.	Чистая прибыль за 2009-2016гг, тыс. рублей	Выручка за 2009-2016гг, тыс. рублей
70	ООО «Сельскохозяйственное предприятие «Исетское»	126 214,14	-114 896,00	560 185,0
71	ООО «Земля Манчажская»	112 912,25	88 803,00	410 244,0
72	ООО «Агропромышленная фирма «Луч»	108 588,80	80 652,00	429 538,0
73	ООО «Агрофирма АрКо»	113 186,09	43 675,00	537 269,0
74	ООО «ЛюТаС»	81 906,77	96 914,00	307 970,0
75	ЗАО «Агрофирма «Заря» (Ачит)	88 154,02	115 353,00	352 106,0
76	ООО «Маяк-Агро»	111 204,26	124 005,00	578 632,0
77	ООО «Уралагропром»	91 837,40	30 895,00	206 977,0
78	ООО «Бородулинское»	97 909,45	175 436,00	1 025 363,0
79	АО «Сатурн»	119 001,42	-67 385,00	14 925 790,0
80	ООО «ППР «Свердловский»	79 211,53	266 445,00	1 958 500,0
81	ОАО «Племенной птицеводческий завод «Свердловский»	113 798,57	-118 202,00	2 505 473,0
82	ГУПСО «Совхоз «Шумихинский»	99 682,61	37 472,00	435 399,0
83	ООО «Сельскохозяйственное предприятие «Покровское»	110 299,09	6 073,00	379 411,0
84	ОАО «Уралплемцентр»	95 773,66	109 077,00	591 655,0
85	АО /работников/ «Народное предприятие «Городищенское»	91 116,27	69 692,00	427 835,0
86	ООО «Агрохолдинг «Алтай»	65 574,42	61 376,00	318 522,0
87	АО «Волчанское» (Красноурьинск)	93 429,68	78 716,00	321 080,0
88	СПК «Большеутинский» (Ачит)	91 235,28	92 856,00	373 586,0
89	ЗАО «Талицкое»	67 021,15	74 692,00	1 427 307,0
90	ООО «Агрокомплекс «Горноуральский»	99 861,03	139 531,00	5 235 913,0
91	ОАО «Богдановичский комбикормовый завод»	93 260,67	517 333,00	16 234 470,0
92	ООО «Зори Урала»	91 620,00	-5 763,00	373 395,0
93	ООО народное предприятие «Искра»	65 962,24	19 804,00	248 614,0
94	ООО «Юбилейное» (Красноурьинск)	78 081,55	46 379,00	274 214,0
95	СПК «Новолялинский»	89 648,48	36 682,00	129 116,0
96	СПК «Бакряжский» (Ачит)	71 683,62	74 318,00	306 040,0
97	Крестьянское хозяйство «Темп» (Сухой Лог)	55 525,84	87 544,00	287 779,0
98	Граждане ведущие личное подсобное хозяйство	169 690,49		

№ пп	Субъект государственной поддержки	Размер полученной государственной поддержки за 2009-2016 гг., тыс. руб.	Чистая прибыль за 2009-2016гг, тыс. рублей	Выручка за 2009-2016гг, тыс. рублей
99	ИП Жигалов Анатолий Васильевич	79 614,90		
100	ИП Еременко Людмила Кирилловна	73 907,74		

Общий размер средств государственной поддержки по Свердловской области за 2009-2016гг по 100 крупнейшим субъектам составил 25,49 млрд. рублей, при выручке в 244,69 млрд. рублей, чистая прибыль - 25,58 млрд. рублей, общая рентабельность за период 10,45%. Наблюдается определенная корреляция значений чистой прибыли, выручки и размера государственной поддержки выделенной субъектам АПК.

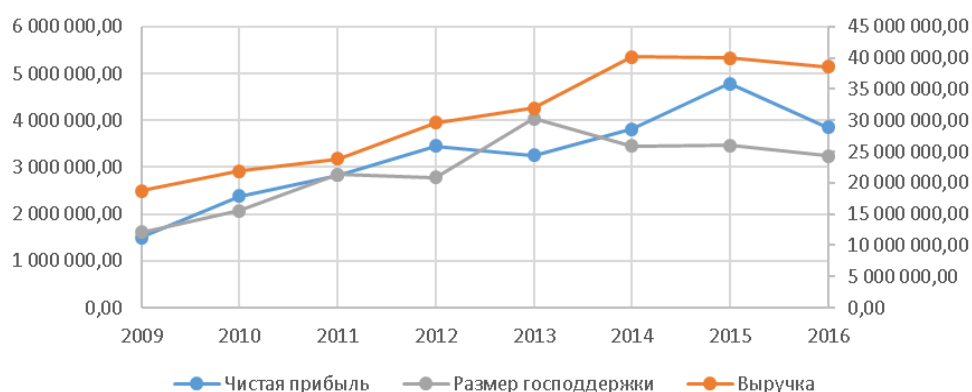


Рисунок 2. Чистая прибыль, выручка субъектов и размер выделенной господдержки, тыс. рублей

Для более детального рассмотрения взаимосвязи выручки и размера господдержки построим график выручка/господдержка, расположив субъекты по убыванию размера выделенной господдержки.



Рисунок 3. Выручка и господдержка (100 крупнейших субъектов по объему господдержки), тыс. рублей

Наблюдается частичная корреляция выручки и размера господдержки, примерно для половины субъектов (57) объем государственной поддержки составляет среднем 10-25% от величины выручки. Аналогичный график для чистой прибыли представлен на рисунке 4.



Рисунок 4. Чистая прибыль и господдержка (100 крупнейших субъектов по объему господдержки), тыс. рублей

Данный график показывает, что для большинства субъектов (за исключением первой десятки с более высокими показателями прибыли), размер господдержки практически полностью коррелирует с размером чистой прибыли (отношение чистой прибыли к величине господдержки для 50 субъектов составляет от 0,6 до 1,4). Фактически средства государственной поддержки обеспечивают «прибыльность» АПК, т.е. формируют рентабельность бизнеса.

Проверим данное предположение сравнив рентабельность субъектов АПК с учетом и без учета господдержки в период 2009-2016гг. (рисунок 5).

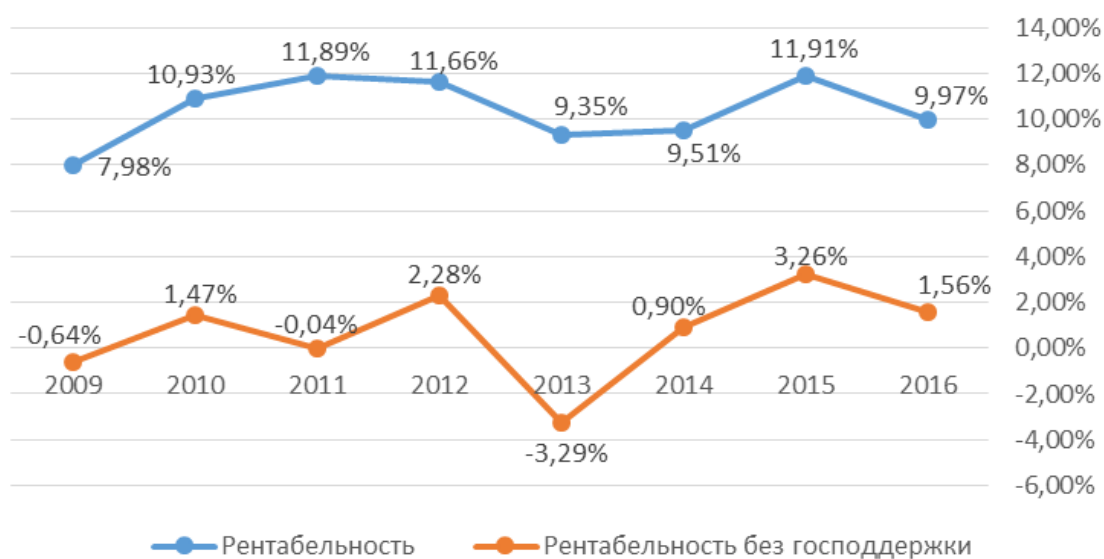


Рисунок 5. Рентабельность с учетом и без учета господдержки, %

С учетом средств государственной поддержки предприятия АПК имеют относительно комфортный для данного сегмента уровень рентабельности (в среднем 8-11%), без учета государственной поддержки рентабельность бизнеса граничит с отрицательной зоной (от -2 до 3%).

Для исключения возможного искажения результатов от влияния сверхрентабельных предприятий на общие показатели сектора, построим график рентабельности, расположив субъекты по убыванию размера выделенной господдержки.



Рисунок 6. Рентабельность с учетом и без учета господдержки (100 крупнейших субъектов по объему господдержки), %

Данный график подтверждает критическую важность государственной поддержки для большинства субъектов АПК (таблица 2).

Таблица 2 – Влияние господдержки на рентабельность субъектов АПК

Показатель	С учетом	Без учета
Максимальная рентабельность субъекта	0,60	0,49
Минимальная рентабельность субъекта	-0,21	-0,43
Количество предприятий с рентабельностью более 15%	50	5
Количество предприятий с рентабельностью более 10%	63	7
Количество предприятий с рентабельностью более 5%	75	14
Количество предприятий с рентабельностью более 0%	83	31

С учетом господдержки большая часть предприятий имеет положительную рентабельность, более половины предприятий имеет относительно комфортное значение (более 10%). Без учета средств государственной поддержки картина приобретает противоположный вид - рентабельность только у трети субъектов АПК выходит в положительную зону, комфортное значение рентабельности (более 10%) имеет лишь всего 7-8 предприятий из 100.

Основные выводы

Проведенный анализ показал, что совокупный объем государственной поддержки в 2009-2016гг. для 100 крупнейших получателей составил 25,49 млрд. рублей, при 25,58 млрд. рублей совокупной чистой прибыли субъектов, при отсутствии государственной поддержки, большинство субъектов АПК вынуждены будут работать в условиях околонулевой рентабельности, что естественно снизит предпринимательский интерес к рассматриваемому сектору экономики. Принимая во внимание, что на долю исследованных 100 крупнейших получателей государственной поддержки приходится 78% от общей величины распределяемых средств, можно справедливо распространить данные выводы на все предприятия отрасли.

Также, учитывая практически одинаковый объем чистой прибыли и средств господдержки, складывается парадоксальная ситуация – у 33% субъектов чистая прибыль превышает размеры выделенной государственной поддержки, 13% субъектов зафиксировали чистую прибыль, превышающую объемы господдержки в 1,5 раза и более. Одновременно, чистая прибыль 67% субъектов по своей величине ниже объемов оказанной господдержки, при этом у 14% предприятий за рассматриваемый период чистая прибыль в отрицательной зоне.

Наиболее очевидное объяснение данного противоречия заключается в неэффективности существующей модели распределения средств государственной поддержки, в условиях, когда финансирование осуществляется без четкой привязки к экономической эффективности предприятий, как в сверхрентабельные организации, так и в предприятия с отрицательной рентабельностью, буквально «проедающие» и выделяемые средства, и собственный капитал.

Список литературы

1. Реестры получателей государственной поддержки за 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013 годы в рамках Государственной программы – URL: mcxso.midural.ru/article/show/id/1105.
2. Реестры юридических и физических лиц, получивших государственную поддержку из федерального и областного бюджетов по состоянию на 01.01.2015г., 01.01.2016г. – URL: mcxso.midural.ru/article/show/id/1105.
3. Реестры юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих производство сельскохозяйственной продукции, первичную и (или) последующую (промышленную) переработку сельскохозяйственной продукции и (или) закупку сельскохозяйственной продукции, пищевых лесных ресурсов в

Свердловской области, которым предоставлены средства государственной поддержки на 01.01.2017г., 01.01.2018 г. – URL: [mcxso.midural.ru/ article/show/id/1105](http://mcxso.midural.ru/article/show/id/1105).

4. Информация о юридических лицах и индивидуальных предпринимателях: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rusprofile.ru/>.
5. Каталог организаций России - List-Org: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rusprofile.ru/>.
6. Министерство агропромышленного комплекса и продовольствия Свердловской области // Официальный сайт mcxso.midural.ru

Контактная информация:

Логинов Александр Леонидович

loginov_appraise@mail.ru.

Мальцев Николай Васильевич

nikolai_malcev@mail.ru

УДК: 338.2

ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИЙ В УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Лукьяненко Н.А., Мальцев Н.В.

Уральский Государственный Экономический Университет

г. Екатеринбург

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, инновация, предприятия общественного питания, рынок, потребители, организация, стратегия.

Аннотация. Статья посвящена вопросам внедрения инноваций в предприятиях общественного питания. Авторы описывают мировой и отечественный опыт в сфере конкуренции. Особое внимание авторы уделяют предприятиям Свердловской области. На

основе анализа динамики развития предприятий авторы подчеркивают необходимость внедрения инноваций в сфере общественного питания, что ведет предприятие к повышению конкурентоспособности.

Как свидетельствует опыт экономически развитых стран и особенности инновационного обновления сферы услуг, инновационные процессы строились и строятся на концепции приспособления, и, таким образом, использование зарубежного опыта, наработок и достижений для инновационного развития стран, находящихся на этапе трансформации, является целесообразным и необходимым. Такая идея одобряется правительством этих стран, и она экономически оправдана, так как позволяет без дополнительных вложений привести в соответствие с мировыми достижениями технологии, продукты, механизмы управления и организации.

Мировое экономическое сообщество накопило уже значительный опыт в инновационном развитии, более того, в некоторых странах инновационные преобразования начались со сферы обслуживания. Использование механизма приспособления и результатов уже имеющегося опыта дает дополнительные конкурентные преимущества и позволяет сократить затраты на внедрение нововведений. В настоящее время в России особо остро стоит вопрос не в том, какая инновация будет более востребована со стороны гостей, а в источнике финансирования данных нововведений. Следует отметить, что любая инновация чаще всего напрямую связана с крупными инвестициями.

Уже не вызывает сомнения, что инновации способствуют росту конкурентоспособности предприятия, оказывают непосредственное влияние на спрос и количество клиентов заведения. Для того, чтобы нововведения не теряли свою эффективность и актуальность, их нужно постоянно развивать и

совершенствовать, что будет отражаться на уровне капиталовложений владельцев предприятий. В данном случае инновации будут негативным образом сказываться на уровне прибыли ресторана. Использование передовых технологий влечет за собой постоянные затраты: первоначальная закупка оборудования и комплектующих, специализированное обслуживание, обновление программного обеспечения, обучение персонала и др. Необходимо понимать, что это только основные статьи расходов. В случае сбоя или поломки системы, затраты могут в значительной степени возрасти, что понесет за собой снижение доходов, а в некоторых случаях и полное прекращение производства продукции [1].

В настоящее время наиболее популярными инновациями в общественном питании Российской Федерации являются:

- бесплатный wi-fi, который является для многих посетителей фактором, формирующим дальнейшую лояльность;

- система R-Keeper, которая позволяет автоматизировать все процессы в заведениях питания, так как она контролирует работу многих подразделений: зал, касса, кухня и бар. Данная система позволяет каждому подразделению оперативно получать информацию от другого, что позволяет экономить рабочее время и оперативно обслуживать гостей;

- практика «Открытой кухни», когда посетители могут наблюдать, как готовится блюдо конкретно для него;

- продажа в самом ресторане не только блюд из меню, но и свежей выпечки, овощей, фруктов и продуктовых заготовок. Во-первых, такая инновация является не дорогостоящей, так как ее можно отнести к плановым закупкам продуктов, которые предприятие делает постоянно. Во-вторых, это также является стимулом для приобретения лояльности со стороны посетителей;

- QR-коды. Новшество, которое постепенно появляется во многих ресторанах. Благодаря этому двумерному штрих-коду у

посетителей есть возможность узнать, например, что-то из истории ресторана, информацию об акциях, которые на данный момент проходят в ресторане или состав выбранных блюд из меню. Огромный плюс данного кода состоит в том, что наносить его можно на любую поверхность, а для того, чтобы прочесть его, необходимо лишь иметь на телефоне или планшете приложение;

– электронное меню – модная альтернатива традиционному меню. На столах вместо обычных папок с перечнем блюд устанавливаются небольшие планшеты, пользуясь которыми, клиент может выбрать блюдо, оформить заказ, вызвать официанта или администратора. Планшеты эти, как правило, не очень дорогие и имеют максимально простые функции;

– изготовление муляжей блюд. Они, разумеется, не подаются клиентам, а служат в качестве рекламы – муляжи можно выставить в витринах ресторана, и они будут привлекать внимание лучше, чем даже самые качественные фотографии и различные лозунги. При этом к муляжам можно сразу прикрепить ценники, таблички с указанием ингредиентов, названия блюд, и это позволит клиенту заранее оценить уровень и статус заведения.

Таким образом, инновации в индустрии общественного питания играют большую роль. Современные новшества облегчают выбор заведения, блюд и напитков, позволяют просчитать энергетическую ценность блюд, оптимизировать затраты гостей. Инновации, используемые в ресторанах, позволяют увеличить конкурентоспособность предприятия.

До недавнего времени по данным рейтингового агентства «РИАРейтинг» Свердловская область входила в десятку регионов-лидеров по качеству жизни населения, однако в 2016 году она уступила свое место Тюменской области, переместившись с 10-го места на 12-е[2]. Причинами послужили затянувшиеся кризисные ситуации в российской экономике и снижение покупательский

способности населения. Негативные тенденции затронули и рынок общественного питания.

Согласно информации Свердловскстата, в 2016 году оборот общественного питания в сопоставимых ценах снизился на 16,4% по отношению к 2015 году. Более наглядно динамика оборота общественного питания за десятилетний период представлена на рисунке.

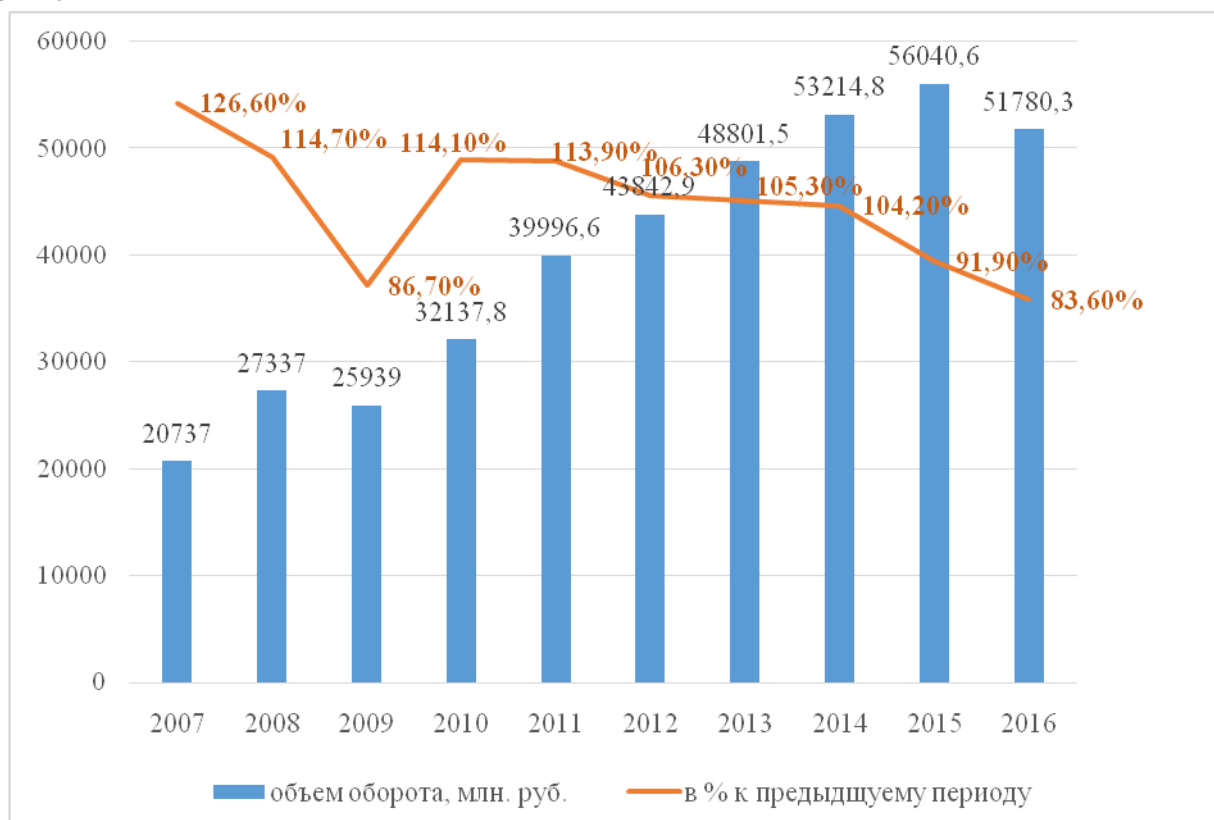


Рисунок – Динамика оборота общественного питания Свердловской области, 2007-2016 гг., млн. руб.[3]

Как видно из представленных данных, с 2007 года оборот общественного питания увеличился в стоимостном выражении более чем в два раза - на 31043,3 млн. руб. После падения в 2009 году вплоть до 2015 года на рынке наблюдался стабильный рост, однако после неблагоприятных событий 2014 года - западных санкций, нестабильной экономической ситуации, оборот общественного питания стал снижаться. Уже в 2015 году в сопоставимых ценах он уменьшился до 91,9% к уровню 2014 года,

а по итогам 2016 года его рост упал до 83,6%, что ниже кризисного 2009 года на 3,1 процентных пункта (п.п).

За 2016 год число сетевых предприятий общественного питания увеличилось на 3,4 процента. На начало 2017 года в городах области функционирует 21 предприятие международной сети, 40 – федеральной сети и 13 – региональной.

Данная расстановка соответствует общим тенденциям российского развития общественного питания в условиях кризиса, так как сегодня сетевое развитие бизнеса – один из самых простых и капиталоемких методов создания предприятий общественного питания. На такой модели построена работа заведений самых разных форматов: ресторанов, кафе, столовых, предприятий быстрого обслуживания. Частные инвесторы – владельцы заведений международных и федеральных сетевых компаний – предпочитают открывать небольшие предприятия в торгово-развлекательных центрах, купив франшизу уже раскрученного бренда. Так удаётся сэкономить на арендной плате, поскольку не всегда большие площади обоснованы спросом посетителей.

На рынке общественного питания Свердловской области в настоящий момент встречаются инновации всех рассмотренных нами ранее типов – организационные, управленские, технико-технологические, сервисные. Наиболее часто встречаются инновации концептуальные, маркетинговые, технические. Если говорить о технологических тенденциях рынка, то здесь следует отметить популяризацию электронного меню, которое позволяет, во-первых, обновлять позиции без перепечатывания всех экземпляров (как в случае с традиционным бумажным меню), так и возможность предоставить клиенту более широкое, детальное и красочное описание каждой позиции.

Таким образом, подводя итог по всем направления инноваций в сфере предприятий общественного питания на рынке Свердловской области, можно сделать вывод, что собственниками

заведений используются все виды инноваций. Однако, сложности с финансированием инновационных проектов тормозили внедрение инноваций даже в докризисный период, поэтому в настоящий момент инновационная активность на рынке общественного питания замедлилась.

Проведенное исследование позволило сформулировать ряд следующих выводов:

- особенности сферы общественного питания обуславливают и особенности инновационной деятельности на данном рынке – предприятия общественного питания вынуждены внедрять инновации во все процессы;

- мировое экономическое сообщество накопило уже значительный опыт в инновационном развитии, более того, в некоторых странах инновационные преобразования начались со сферы обслуживания;

- в 2016 году оборот общественного питания Свердловской области в сопоставимых ценах снизился на 16,4% по отношению к 2015 году. Причинами послужили затянувшиеся кризисные ситуации в российской экономике и снижение покупательной способности населения;

- на рынке общественного питания Свердловской области в настоящий момент встречаются инновации всех рассмотренных нами ранее типов – организационные, управленские, технико-технологические, сервисные;

- при разработке инновационных стратегий необходимо учитывать такие особенности: объект и характеристика ресурсов, которыми обладает предприятие; состояние конкурентоспособности предприятия; позиция на сегменте рынка. Инновационная политика предприятия общественного питания должна предусмотреть такие элементы: стратегический анализ, разработка стратегии, реализация стратегии, стратегический контроль и контроллинг. В условиях экономического кризиса

целесообразно внедрять маркетинговые и информационные инновации.

Список литературы

1. Карманова А.Е. Инновационные технологии в общественном питании // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования научно-практический журнал. №1 (19). 2017
Официальный сайт Росбизнесконсалтинг <http://www.rbc.ru/>
2. Официальный сайт Министерства агропромышленного комплекса и продовольствия Свердловской области. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://mcxso.midural.ru/article/show/id/213>
3. Завлин П.Н. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика. Учебное пособие. Издательство «Экономика», 2000.
4. Организация производства и обслуживания на предприятиях общественного питания / Усов В.В. - Академия, 2004.

Контактная информация:

Лукьянченко Н.А.

lukyanenko.stas@mail.ru

Мальцев Николай Васильевич

nikolai_malcev@mail.ru

УДК 332.36

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТРУМЕНТОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Львова М.И.

Уральский государственный экономический университет,

г. Екатеринбург

Ключевые слова: инструменты стимулирования природоохранной деятельности, наилучшие доступные технологии, охрана окружающей среды.

Аннотация. Вопрос необходимости реформирования системы управления природопользованием в Российской Федерации возник достаточно давно. В статье рассматриваются варианты использования инструментов экономического стимулирования природоохранной деятельности на основе зарубежного опыта.

Об эффективности государственного управления в сфере природопользования можно судить как по экологической обстановке региона или страны в целом, так и по состоянию отдельных компонентов окружающей среды: воздуха, воды, почв, недр и здоровью населения. В настоящее время Россия, по оценкам международных экспертов, относится к стране с «критической» экологической обстановкой.

Для оценки качества всех показателей, компонентов и всего региона в целом используются различные индексы. Например, для оценки качества воды в реке используют удельный комбинаторный индекс загрязнения воды (УКИЗВ), а для атмосферы – индекс загрязнения атмосферы (ИЗА).

В настоящее время реального улучшения качества поверхностных вод не происходит, несмотря на наметившуюся тенденцию уменьшения воздействия человечества на отдельные водные объекты. Основными причинами этого являются: сброс поверхностных неочищенных сточных вод с территорий больших городов, промышленных и сельскохозяйственных хозяйствующих субъектов; отсутствие на многих промышленных предприятиях нужных очистных сооружений; несоизмеримо огромные объемы загрязняющих веществ, накопленные в донных отложениях, и являющихся источниками повторного загрязнения поверхностных вод. С определенной цикличностью, каждый год число створов с

высоким уровнем загрязненности воды (когда среднегодовая концентрация одного или более загрязняющих веществ превышает 10 ПДК) колеблется в пределах 670-700, на большинстве из них (от 630 до 660) высокий уровень загрязненности воды немного стабилизировался и только на единичных створах наблюдается тенденция улучшения качества воды.

Качество поверхностных и сточных вод за многолетний период характеризуется 4 классом («грязная» и «очень грязная») и 5 классом («экстремально грязная») в следующих субъектах Российской Федерации: в Центральном, Северо-Западном, Приволжском, Уральском и Дальневосточном федеральных округах.

Ежегодно большая доля земельной территории Российской Федерации используется для хвостохранилищ, отвалов пустой породы, свалок и полигонов отходов – это является признаком неустойчивого развития [1].

Все эти перечисленные признаки говорят о неэффективности существующей системы регулирования и экономического стимулирования природоохранной деятельности, то есть существующей системы платежей за загрязнение окружающей среды.

Проводя анализ мировой практики по данному вопросу, можно выделить две группы инструментов управления окружающей средой и природопользованием: административные и экономические [2].

Административные и экономические инструменты, часто называют принудительными, так как при нарушении каждого из них, предприятию приходится нести наказание, но если соблюдать административные методы, то предприятие также и не получает никаких «преференций», кроме того, что оно не будет наказано. При отсутствии нарушений предприятие, например, может сэкономить свои расходы на оплате штрафов и, тем самым,

сохранить прибыль (при выбросах загрязняющих веществ в пределах установленных нормативов).

Перечень административных инструментов включает в себя:

1. Запреты и ограничения;
2. Лицензирование хозяйственной деятельности;
3. Нормативное и правовое регулирование в области охраны окружающей среды и использования природных ресурсов;
4. Оценка воздействия на окружающую среду (ОВОС) и экологическая экспертиза проектов;
5. Экологические стандарты и нормативы;
6. Экологический аудит;
7. Экологический менеджмент;
8. Экологический мониторинг;
9. Экологическая сертификация [2,3].

Некоторые из указанных административных инструментов считаются инструментами жесткого регулирования (запреты, законодательные акты, экологические стандарты, нормативы и лицензирование), без выполнения которых предприятие будет наказано, это четкие предписания, которые не подлежат нарушению. Такие инструменты как экологический аудит, менеджмент и сертификация в нашей стране и многих других странах являются добровольными и зависят от воли предприятия – природопользователя [3].

Анализируя множество экономических инструментов, можно выявить из их состава основные:

1. Платное использование природных ресурсов;
2. Плата за загрязнение окружающей среды;
3. Купля-продажа прав на загрязнение окружающей среды;
4. Рынок природных ресурсов, поступающих в экономический оборот, рынок экологических товаров, работ и услуг;
5. Залоговая система;
6. Экологическое страхование;

7. Методы прямых рыночных договоров и добровольные соглашения между органами государственной власти и предприятиями, а также между предприятиями-природопользователями;

8. Инструменты финансирования природоохранных мероприятий;

9. Кредитный механизм охраны окружающей среды, займы под пониженные проценты, субсидии, гранты, налоговые льготы (освобождения);

10. Экологические программы и фонды;

11. Совершенствование ценообразования с учетом экологического фактора, особенно на продукцию тех отраслей, которые связаны с природопользованием и недрами [2,3].

Экономические инструменты, безусловно, имеют высокую эффективность с точки зрения экономии экологических затрат, дают возможность самостоятельного определения предприятиями стратегии природоохранных мероприятий. В то же время, они чувствительны к инфляционным процессам, сопровождаются риском снижения конкурентоспособности и т.п.

Для бесперебойной и продуктивной работы механизма государственного управления природопользованием и охраной окружающей среды, на наш взгляд необходимо грамотное сочетание административно-контрольных и экономических инструментов, без взаимных дублирований их функций.

Прежде чем начинать реформирование существующей системы управления природопользованием в нашей стране, наверное, нам стоит обратиться к опыту зарубежных стран, например, таких как страны-члены Евросоюза, США и Канада.

В настоящее время признано, что в странах Европейского Союза принцип лучших доступных технологий является одним из основных инструментов регулирования воздействия производства

на окружающую среду, изменение качества окружающей среды в лучшую сторону говорит об эффективности данного метода [4].

Данный метод предусматривает переход в первую очередь экологически опасных предприятий на принципы наилучших доступных технологий, причем этот метод не предусматривает обособленного применения, и не предполагает существенного вложения имеющихся средств, ведь его использование должно быть неотъемлемо связано с вовлечением новых экономических инструментов, таких как:

1. Пересмотр фактических платежей за загрязнение окружающей среды и постепенное увеличение платы за сверхнормативное загрязнение окружающей среды до уровня сопоставимого с затратами на проведение природоохранных мероприятий. При этом, расходы на оплату таких платежей, осуществлять за счет чистой прибыли.

2. Использование для основных производственных фондов природоохранного назначения и работающих по наилучшим доступным технологиям ускоренной амортизации.

Например, ускоренная амортизация для основных производственных фондов природоохранного назначения применяется в Канаде составляет два года, в Великобритании и ФРГ – пятилетний. Во Франции за первый год амортизируется 50% стоимости очистного оборудования, а в Италии за три года. В России ускоренная амортизация применяется в основном, при сделках лизинга, и никакого отношения к защите окружающей среды не имеет. Хотя, данный инструмент позволяет увеличить скорость оборота возмещенной стоимости основного капитала и дает предпринимателю большую массу прибыли [4].

3. Предоставление налоговых льгот не природоохранного значения, например, снижение ставки налога на прибыль в пределах доли, зачисляемой в региональный бюджет.

4. Использование зачета денежных средств на проведение природоохранных мероприятий в счет платы за загрязнение окружающей среды.

5. Создание экологических фондов природоохранного назначения, формируемых за счет платы за негативное воздействие на окружающую среду. Благодаря наличию таких фондов предприятия смогут использовать плату, внесенную ими за загрязнение окружающей среды для реализации природоохранных мероприятий.

Использование системы экономического стимулирования совместно с внедрением наилучших доступных технологий позволит Российской Федерации планомерно улучшить качество окружающей среды и снизить негативное воздействие на ее компоненты.

Список литературы

1. Государственный доклад «О состоянии и об охране окружающей среды Российской Федерации в 2016 году».
2. Экология и экономика природопользования: Учебник для вузов / Под ред. проф. Э.В. Гирусова, проф. В.Н. Лопатина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, Единство, 2003. 519 с.
3. Экономика природопользования: междисциплинарный подход: учебное пособие / Е. Р. Магарил, М. В. Березюк, И. В. Рукавишникова. КДУ, 2013. 480 с.
4. Экологическое налогообложение, сборы и штрафы за загрязнение окружающей среды. База и опыт ЕС. / Проект «Гармонизация экологических стандартов II (ГЭС II), Россия», 2006.

Контактная информация:
Львова Майя Ивановна
minlvova@mail.ru

О ПОНЯТИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

Ляшенко Е.А.

Уральский государственный экономический университет,

г. Екатеринбург

Ключевые слова: регион, конкуренция, конкурентоспособность.

Аннотация. в данной работе рассматривается сущностная характеристика понятия «конкурентоспособность региона». Изучается ряд подходов к решению экономических проблем региона.

В настоящее время процесс глобализации мировой экономики усиливает конкуренцию не только между странами, но и между регионами и территориями. Понимание конкурентных процессов предполагает в первую очередь уточнение целей конкурентной борьбы между регионами России. Сегодня регионы конкурируют за достижение экономической стабильности и финансовой устойчивости, обеспечение экономической безопасности, формирование благоприятного предпринимательского климата, привлечение российских и иностранных инвестиций, высококвалифицированных специалистов и рабочей силы, туристических потоков, приращение регионального культурного потенциала, обеспечение высокого уровня и качества жизни населения [1,2].

Конкуренция регионов становится фактором, активизирующим их внутренний экономический потенциал для

достижения стратегических и тактических целей [3]. В конкурентной борьбе субъектов Российской Федерации успеха добиваются те регионы, которые обладают более высоким уровнем конкурентоспособности.

Следует отметить, что раскрытию сущности и анализу понятия конкурентоспособности региона уделяли значительное внимание как отечественные, так и зарубежные авторы, которые сходятся во мнении, что это сложное, многогранное понятие и его необходимо увязывать с макроуровнем, где определяются основные условия функционирования всей хозяйственной системы страны. При этом большинство авторов известных литературных источников придерживаются определения, согласно которому конкурентоспособность региона трактуется как способность территории производить продукцию или услуги, соответствующие требованиям национальных и зарубежных рынков[4].

Другие ученые-экономисты, например, Р.А. Фатхутдинов формулируют понятие конкурентоспособности региона как его способность создавать требуемые политические, экономические, социальные и другие условия обеспечения эффективной и качественной работы государственных, коммерческих и других структур по гармоничному развитию личности и повышению качества жизни населения[5].

В.Н. Парахина, К.А. Парахин характеризуют конкурентоспособность региона тремя такими основополагающими аспектами, как необходимость повышения эффективности хозяйственного механизма региона, его инвестиционной привлекательности и высокого уровня жизни населения[6].

Таким образом, в экономической литературе термин «конкурентоспособность региона» трактуется неоднозначно.

Конкурентоспособность региона является комплексным понятием не только потому, что оно формируется под воздействием большого количества факторов, но и потому, что ее носителями в

регионе становятся объекты, например, такие виды деятельности как здравоохранение, образование, наука, культура и т.д. Под конкурентоспособностью экономики региона следует понимать ее способность добиваться успеха в конкурентной борьбе с другими регионами путем производства конкурентоспособной продукции и услуг хозяйствующими субъектами и их реализации на отечественном и зарубежном рынках, обеспечивая наполнение регионального бюджета, и как результат, – экономический рост региона в целом[4].

В настоящее время большинство российских регионов не готовы к конкурентной борьбе на мировых рынках, что вызывает необходимость изыскания новых инструментов повышения конкурентоспособности экономики региона, которые позволяют занять лидирующие позиции на рынках, соревнуясь с лучшими субъектами хозяйствования.

Последние реализовали современные организационные формы структурной перестройки и методы менеджмента, обеспечивающие конкурентные преимущества в бизнесе. Крайне важным становится создание и поддержание долгосрочных конкурентных преимуществ экономики региона, что приобретает особое значение в связи с санкциями США и Евросоюза, необходимостью решения задачи импортозамещения. В связи с этим повышение эффективности системы управления конкурентоспособностью экономики региона является актуальной проблемой как в теоретическом, так и практическом аспектах современной экономики, и ее решение требует научного управления, методология которого предусматривает комплексное использование научных подходов.

В настоящее время известно большое количество современных подходов к решению экономических проблем и соответственно повышению конкурентоспособности. Так, в проблеме комплексного развития экономики региона выделяют[5]:

– подход к развитию региона как замкнутому

самообеспечивающему хозяйству;

– технологический подход, исходящий из тесных производственных связей между видами деятельности и предприятиями региона;

– концепция развития на основе гармоничного взаимодействия элементов экономики региона;

– воспроизводственный подход, отражающий социальные приоритеты;

– экономико-географический подход, обосновывающий формирование территориально-экономических систем.

Представление конкурентоспособности экономики региона как системы рассматривалось в ряде исследований отечественных и зарубежных авторов. Например, в трудах некоторых ученых приводится формулировка конкурентоспособности региональной экономики как системы, структура которой включает следующие взаимосвязанные элементы: ресурсный потенциал и эффективность его использования; конкурентный потенциал, включающий инвестиционную, инновационную, информационную составляющие, конкурентные стратегии предприятий региона, государственные и рыночные механизмы управления экономическим потенциалом региона[4].

Следует отметить, что в достижении цели повышения уровня конкурентоспособности экономики региона как субъекта хозяйствования, существенное значение имеет подсистема управления, которая сама является системой по отношению к последующим подсистемам: методологии, структуры, процессам и средствам. Управление конкурентоспособностью экономики региона представляет собой совокупность всех элементов, подсистем и коммуникаций между ними, обеспечивающих процесс ее целенаправленного воздействия на объект[5].

Главной особенностью сложившейся в настоящее время системы управления конкурентоспособностью экономики региона

является то, что ее функционирование осуществляется в условиях нестабильности всей глобальной мировой экономической системы. В связи с этим система управления конкурентоспособностью экономики региона в целом и ее подсистемы не отвечают требованиям современной экономической ситуации и требуют новых инновационных подходов к исследованию этой задачи.

Список литературы

1. Гэлбрэйт Т.Дж. Новое индустриальное общество: пер. с англ. / Т.Дж. Гэлбрэйт. – М.: АСТ: Транзиткнига; СПб.: Terra Fantastica, 2004. – 254 с.
2. Хоружий С.С. О старом и новом / С.С. Хоружий. – СПб.: Алетейя, 2000. – 477 с.
3. Малиш Н.А. Макроэкономика / Н.А. Малиш. – 2-е изд., испр. – Калуга.: КАУП, 2014. – 184 с.
4. Чайникова Л.Н. Стратегическое управление конкурентоспособностью региона как основа его социально-экономического развития (на примере Тамбовской области) / Л.Н. Чайникова // Вестник ЧГУ. - 2010. №1. С.534-537.
5. Фатхутдинов Р.А. Сущность конкурентоспособности / Р.А. Фатхутдинов // Современная конкуренция. - 2009. №3. С.99-129.
6. Парахина В.Н., Парахин К.А. Конкурентоспособность региона как экономическая категория / В.Н. Парахина, К.А. Парахин. - Режимдоступа: nostalqia.ru/content/das/Pdf/past/2002/skoti2/econom/15.pdf.

Контактная информация:
Ляшенко Елена Александровна
eallko@yandex.ru

УРОВЕНЬ РЕНТООБРАЗОВАНИЯ ПРИ ЭКСПЛУАТАЦИИ ЛОКАЛИЗОВАННЫХ РЕСУРСОВ

Мальш Е.В.

Институт экономики УрО РАН, г. Екатеринбург

Ключевые слова: ресурсная теория, локализованные ресурсы, эксплуатация, рентообразующий потенциал

Аннотация. В статье анализируется влияние рентных отношений на эффективность производственного использования различных экономических ресурсов. Определяются рентные идентификаторы качества ресурсов на основе характеристики типов элементов национального богатства. Показана возможность введения классификации рентных отношений для целей регулирования рентных доходов экономики страны.

Главным критерием социально-экономической эффективности является степень удовлетворения конечных потребностей общества, и, прежде всего потребностей, связанных с развитием человеческой личности. Социально-экономической эффективностью обладает та экономическая система, которая в наибольшей степени обеспечивает удовлетворение многообразных потребностей людей: материальных, социальных, духовных, гарантирует высокий уровень и качество жизни. Основой такой эффективности служит оптимальное распределение имеющихся у общества ресурсов между отраслями, секторами и сферами национальной экономики.

Ресурсная подсистема общества осваивается в ресурсной теории (еще называют: ресурсная концепция, теория ресурсной базы, ресурсология, ресурсономика). Сначала ресурсная теория была распространена на сферу предприятий, корпораций,

кластеров. Сейчас существуют изыскания, которые производят обобщение идей ресурсной теории на произвольные экономические системы. Так, Г.Б. Клейнер, исследуя возможное обобщение, показывает, что «пространство и время могут рассматриваться как базовые (первичные) виды ресурсов экономической системы, а потенциал системы по их эффективному использованию» [1, с. 3]. Современный ресурсный менеджмент представлен разнообразными научными школами, но все они, по сути, решают одну и ту же комплексную задачу: 1) минимизация затрат на производство, в особенности в части материальных; 2) увеличение эффективности использования наличествующих ресурсов; 3) максимизация доходов; 4) максимизация рыночной стоимости бизнеса.

Этимология понятия «ресурс». Слово заимствовано из французского языка «le ressource», точнее с древне французского языка «le resourdre». «Денежные средства, ценности, запасы, возможности, источники средств, доходов (например, экономические Р.)» или «совокупность <...> средств, <...> активов, находящихся в собственности фирмы и используемых для извлечения прибыли» [2, с. 755, с. 757].

Ресурсными отношениями принято называть такие социально-экономические отношения, связанные с использованием ресурсов в производственном процессе, целенаправленная деятельность по преобразованию экономических ресурсов в достижения, в цели деятельности – товар, работы, услуги, затем в доходы и прибыль. В круг пользования ресурсами в производстве включают отношения: 1) собственности на ресурсы и приобретению права ресурсопользования; 2) по безопасности и рационализации ресурсопользования; 3) по государственному управлению ресурсопользованием; 4) производственной трансформации ресурсов. В целом, ресурсные отношения связаны с трансформацией ресурсов в системе общественных отношений: от введения ресурсов в экономический оборот до переработки,

производственного использования (в качестве сырья и готовой продукции), потребление, утилизации, текущее воспроизводство (восстановление), создание запасов для восстановления ресурсов в будущем.

Вопросы действенности и эффективности экономической деятельности сквозь призму ресурсной модели, в которой проблемы решаются через методы управления издержками, оценку ресурсов (особенно рентаориентированных), изучение взаимосвязи между привлечением ресурсов и результатами, которые можно получить при эксплуатации этих экономических ресурсов.

Ресурсный подход начал свое формирование в теории организации. Ресурсы интерпретировали через так называемый «пучок ресурсов». Начало исследований относится примерно к середине 1980-х - начале 1990-х гг. [2, 3, 4], хотя предпосылки к его формированию были заложены еще в конце 1950-х гг. Можно выделить суть ресурсного подхода в рамках современного его понимания: различия в экономических результатах субъектов одного рынка связаны с различиями в составе ресурсов, которые эксплуатирует фирма. Ресурсы здесь понимаются в самом широком смысле. По словам Е.Д. Платоновой: «Экономика ресурсов состоит в привлечении необходимых и достаточных ресурсов для выполнения поставленных целей, соединении их в производящей силе, обоснованном и сбалансированном распределении между основными направлениями и функциями деятельности для получения доходов, превышающих затраты на ресурсы» [6, с. 45].

Ряд исследователей указывают на особенности ресурсов как «обеспечителей» конкурентоспособности для любой экономической деятельности.

1) Абсолютно все экономические ресурсы в реальности всегда ограничены. Привлечение ограниченных ресурсов и эффективное их использование и есть проявление способностей предпринимателей.

2) Привлечение большинства ресурсов происходит на соответствующих рынках ресурсов. Компании вынуждены вести конкурентную борьбу за привлечение ресурсов.

3) Конкурентные ресурсы должны обладать следующими свойствами: мобильностью, взаимозаменяемостью (альтернативностью), комбинированностью, комплексностью.

4) Современная стоимость ресурсов определяется их альтернативной стоимостью. При выборе альтернативной стоимости принимают наилучшую из упущенных возможностей. Следует учитывать возможную разницу в подходах к оценке стоимости между производителем (может исходить только из затрат) и покупателем (может исходить только из альтернативной стоимости).

5) В отношении ресурсов действует закон убывающей производительности ресурсов во времени.

Конечная эффективность экономической деятельности, в рамках ресурсного подхода, напрямую зависит от качества эксплуатации ресурсов. Стоит различать два понятия «использование» и «эксплуатацию» ресурсов. В использование ресурсов обычно вкладывают более узкий смысл, чем в эксплуатацию и связано это с такими четырьмя причинами [7]. Во-первых, эксплуатация ресурсов позволяет вычленить качественную характеристику ресурсов: привлечение достаточного количества качественных ресурсов дает возможность получить оптимальный состав ресурсов. Во-вторых, результатами производительного взаимодействия ресурсов в процессе эксплуатации определяются качество и количество получаемого продукта. Стоимость и количество используемых ресурсов оценивается лишь затратами ресурсов. В-третьих, разница между доходами от эксплуатации ресурсов (получение дохода при реализации продукта потребителю) и затратами на их привлечение определяет финансовый результат деятельности. В-четвертых, эффективная

эксплуатация ресурсов позволяет обеспечить ряд конкурентных позиций: позицию на потребительском рынке, позицию на рынках ресурсов, позицию на рынке инвестиций.

Рентообразующий актив, как экономический ресурс, в отношении которого экономические агенты индивидуально или коллективно осуществляют право собственности и в процессе экономической эксплуатации в течение определенного времени, в определенной точке экономического пространства, приобретает характеристики, не свойственные ему до этого:

1) в ходе оценки потенциала рентообразования экономического ресурса определяется мотивация его эксплуатации;

2) происходит процесс рентной идентификации качества ресурса;

3) в процессе актуализации ресурса происходит оценка его стоимости, которая с течением времени капитализируется;

4) в ходе активизации ресурса собственники получают дополнительную экономическую выгоду при эксплуатации ресурса.

Отличительной чертой подсистемы локальных рентообразующих ресурсов является то, что все формы рентообразующих активов проявляются на одном и том же рентообразующем ресурсе. Все рентные явления, задающие мотивы для эксплуатации рентообразующих ресурсов в своей основе содержат отношения распределения.

Список литературы

1. Клейнер Г.Б. Ресурсная теория системной организации экономики / Г.Б. Клейнер // Российский журнал менеджмента. – Том 9. – 2011. - № 3. – С. 3-28.
2. Новый экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – 3-е изд. – М. : Институт новой экономики, 2008. – 1088 с.

3. Вернерфельт Б. Ресурсная трактовка фирмы / Б. Вернерфельт // Вестник С.-Петербургского ун-та. Сер. Менеджмент. – 2006. - № 1. – С. 103–118.
4. Barney J.B. Firm resources and sustained competitive advantage / J.B. Barney // Journal of Management. – 1991. - № 17 (1). – P. 99–120.
5. Грант Р.М. Ресурсная теория конкурентных преимуществ: практические выводы для формулирования стратегии / Р.М. Грант // Вестник С.-Петербургского ун-та. Сер. Менеджмент. – 2003. - № (3). – С. 47–76.
6. Платонова Е.Д. Экономика ресурсов: воспроизводственный подход : монография / Е.Д. Платонова, Ю.И. Богомолова, С.Ю. Красовский. – М. : АПКиППРО, 2013. - 180 с. – С.45.
7. Тикин В.С. О современной теории «эксплуатации» / В.С. Тикин // Журнал экономической теории. – 2013. - № 2. – С. 144-148.

Контактная информация:
Малыш Елена Владимировна
malysz.elena@mail.ru

УДК 338.24

**ФИНАНСОВОЕ
ОЗДОРОВЛЕНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ
ОРГАНИЗАЦИЙ – КАК ФАКТОР УКРЕПЛЕНИЯ
ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ В
СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ**

Матвеев Е.В.,

Уральский государственный юридический университет, г.

Екатеринбург,

Мальцев Н.В.

Уральский государственный горный университет, г. Екатеринбург,

Ключевые слова: продовольственная безопасность, банкротство, законодательство о банкротстве, финансовое оздоровление, должник, взыскатель, кредитор, сельскохозяйственные организации, сельскохозяйственные товаропроизводители.

Аннотация. В Российской Федерации продовольственная безопасность является одним из важнейших направлений обеспечения национальной безопасности государства.

Устойчивое развитие сельскохозяйственного производства является одной из ключевых задач продовольственной безопасности. В экономике России сельскохозяйственные организации в различные периоды исторического развития всегда играли важную роль, а с учетом введением санкций, направленных против России и взятием экономического курса страны на модернизацию и импортозамещение, значение сельскохозяйственной отрасли увеличилось. Вместе с тем, многие сельскохозяйственные организации находятся в достаточно тяжелом финансовом положении по причинам закредитованности, отсутствию возможности своевременно рассчитываться по своим обязательствам. В этих условиях первостепенное значение имеют меры финансового оздоровления сельскохозяйственных организаций с помощью правового механизма реструктуризации долгов, в целях восстановления их платежеспособности, предотвращения несостоятельности (банкротства) и последующей ликвидации.

Важно отметить, что правовая природа понятий «сельскохозяйственные товаропроизводители» и «сельскохозяйственные организации» имеет сходства и различия, при этом в отношении сельскохозяйственных товаропроизводителей предусмотрен правовой механизм

предотвращения банкротства, заключающийся в возможности финансового оздоровления и реструктуризации кредиторской задолженности, имеющий в целом существенное значение для развития агропромышленной отрасли страны.

Специфика законодательства о несостоятельности (банкротства) достаточно дифференцирована в правовом и экономическом аспекте, включает особенности процедуры финансового оздоровления сельскохозяйственных организаций. Автор рассматривает институт финансового оздоровления сельскохозяйственных организаций в двух аспектах: как процедуру финансового оздоровления согласно законодательства о несостоятельности (банкротстве); как финансовое оздоровление до применения процедур банкротства.

В статье показано, как в условиях финансовой нестабильности применяются меры финансового оздоровления сельскохозяйственных организаций, какие используются правовые механизмы и условия реструктуризации долгов сельскохозяйственных товаропроизводителей, в целях улучшения их финансового состояния до применения процедур банкротства, какие новации нормативно-правового регулирования позволяют их модернизировать.

Предметом настоящего исследования являются отношения, складывающиеся в сфере финансового оздоровления сельскохозяйственных организаций.

Цель исследования заключается в правовом анализе состояния и эффективности нормативного правового регулирования института финансового оздоровления сельскохозяйственных организаций как фактора укрепления продовольственной безопасности государства.

Применённые методы анализа и синтеза, исторический, сравнительного правоведения и другие общенаучные методы позволили наиболее объективно выявить имеющиеся проблемы в области финансового оздоровления сельскохозяйственных

организаций и рассмотреть пути их решения. Результаты настоящей работы могут быть применены в области антикризисного управления, а также сельскохозяйственными организациями, индивидуальными предпринимателями в сфере АПК, а также в учебном процессе, в учреждениях высшего образования.

На современном этапе развития экономики России вопросам обеспечения продовольственной независимости государства уделяется большое внимание.

Отрасль сельского хозяйства является важнейшим элементом системы продовольственной безопасности любого государства, Российская Федерация не исключение.

В Стратегии национальной безопасности Российской Федерации, утверждённой Указом Президента РФ № 683 от 31 декабря 2015 года проблемы обеспечения продовольственной безопасности указаны одними из важнейших для Российского государства, а повышение эффективности государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей, является одной из мер по укреплению продовольственной безопасности.

В Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации, утверждённой Указом Президента РФ № 120 от 30.01.2010 года, продовольственная безопасность определена как состояние экономики страны, при котором обеспечивается продовольственная независимость государства, гарантируется физическая и экономическая доступность пищевых продуктов для граждан, соответствующим установленным требованиям, не меньше рациональных норм потребления, необходимых для поддержания здорового и активного образа жизни.

Указанными нормативными правовыми актами определяющая роль в укреплении продовольственной безопасности России отведена сельскому хозяйству, а основным источником пищевых продуктов являются продукция сельскохозяйственного производства.

В сфере сельскохозяйственного производства одним из основных направлений государственной политики определено повышение эффективности государственной поддержки и создание достаточных условий для финансовой устойчивости и платежеспособности сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Сложившаяся в последние годы экономическая ситуация в России дает основания полагать о стабилизации, дальнейших путях развития и подъема сельскохозяйственного производства. Данные предпосылки в первую очередь продиктованы новым, устойчивым экономическим курсом современной России на импортозамещение в АПК, в условиях санкций ЕЭС и других западных стран.

Как отмечено Президентом Российской Федерации 1 декабря 2016 года в Послании Федеральному Собранию Российской Федерации – агропромышленный комплекс, на сегодняшний день, успешная отрасль, осваивающая международные рынки и обеспечивающая продовольственную безопасность, в 2015 году экспорт сельхозпродукции составил 16,2 млрд. долларов. Президент Российской Федерации в Послании обратил особое внимание на роль регионов в развитии сельского хозяйства, самостоятельности в определении приоритетов использования федеральных субсидий на поддержку АПК.

Вместе с тем, несмотря на положительные тенденции и развитие АПК в последние годы, финансово-экономическое положение значительной части сельскохозяйственных товаропроизводителей продолжает оставаться достаточно тяжелым и нестабильным.

Сельскохозяйственные товаропроизводители испытывают хроническую нехватку собственных оборотных средств для финансирования собственного производства.

Весьма негативно на финансово-экономическом положении сельскохозяйственных товаропроизводителей складывается рост цен на энергетические ресурсы и горюче-смазочные материалы.

Наличие просроченной кредиторской задолженности и отсутствие средств на расчетных счетах хозяйств не дает возможности для развития и модернизации производства.

По данным о размере и структуре просроченной задолженности по видам экономической деятельности (сельское хозяйство) Федеральной службы государственной статистики РФ на конец октября 2017 года объем кредиторской задолженности сельскохозяйственных организаций составил – 15,7 млрд.рублей. По результатам Всероссийской сельскохозяйственной переписи число сельскохозяйственных организаций сократилось на 22, 8 тысяч единиц, т.е. в 1,6 раза в 2016 году по сравнению с 2006 годом.

Следовательно, проблема правового регулирования отношений по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных организаций является на сегодняшний день особо актуальной, и должна получить всестороннее и целостное исследование в современных экономических условиях.

Это позволит сформулировать ее научные основы, выработать теоретические выводы и практические предложения по совершенствованию законодательства, регулирующего отношения по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных организаций.

Финансовое оздоровление предполагает проведение комплекса мер по стабилизации финансового положения сельскохозяйственных организаций и перестройку их взаимоотношений с бюджетом, внебюджетными фондами и кредиторами.

Оно выражается, прежде всего, в осуществлении расширенного воспроизводства за счет собственных средств, повышении роли бюджета в развитии приоритетных отраслей, перестройки налоговой политики, увеличение государственной и региональной поддержки сельскохозяйственным организациям, находящимся в сложном финансовом положении, более тесном

взаимодействии бюджета и кредита, создании фондов гарантии и поддержки цен, устойчивости экономического состояния товаропроизводителей.

Сельскохозяйственные организации с учетом их долговой нагрузки и перспектив её погашения подразделяются на три основные группы. В первую группу входят сельскохозяйственные организации, обеспечивающие своевременные расчеты и не имеющие значительной кредиторской задолженности по платежам.

К этой группе относится и небольшое число хозяйств, испытывающих временные финансовые затруднения. Остальные организации в разной степени нуждаются в проведении реструктуризации долгов. В их число может быть выделена, сформировавшаяся в последние годы группа нежизнеспособных сельскохозяйственных организаций, которые и после проведения процедуры реструктуризации не в состоянии восстановить свое производство.

Указанные хозяйства имеют большую кредиторскую задолженность, нуждаются в глубоком реформировании и, как правило, подлежат банкротству.

Следует отметить, что при всей актуальности проблемы финансового оздоровления, восстановления платежеспособности сельскохозяйственных организаций, в действующем законодательстве специфика их деятельности и самого сельскохозяйственного и перерабатывающего производства до настоящего времени учитывалась не в полном объеме.

Если в первом Законе РФ от 19 ноября 1992 г. № 3929-1 «О несостоятельности (банкротстве) предприятий», определявшим условия и порядок объявления предприятия несостоятельным должником и осуществления конкурсного производства, правовые нормы, определяющие особенности банкротства в АПК отсутствовали, то впоследствии Правительством РФ было принято Постановление №1081 от 2 ноября 1995 г. «Об особенностях

процедур, применяемых в отношении неплатежеспособных сельскохозяйственных организаций», которым рекомендовано при принятии реализации решений о применении процедур банкротства в отношении неплатежеспособных организаций учитывать такие особенности, как необходимость сохранения целевого использования земли, специфику земельных отношений, форм собственности на землю, сезонность производства, зависимость результатов деятельности от природно-климатических условий, необходимость сохранения жизнеспособности объектов социальной сферы.

Вместе с тем, по мнению автора, положения указанного Постановления Правительства РФ и нормы содержащиеся во втором нормативном правовом акте, принятым в сфере несостоятельности, Федеральном законе от 8 января 1998 г. № 6-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», регулировавшего банкротствосельскохозяйственных организаций носили не императивный, а рекомендательный характер .

Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (далее – Закон о банкротстве) является уже третьим единым российским законодательным актом, устанавливающим основания признания судом юридического лица несостоятельным (банкротом), порядок ликвидации такого юридического лица, а также очередность удовлетворения требований кредиторов.

Указанным Законом о банкротстве введена реорганизационная процедура – финансовое оздоровление (глава V, ст. 76-92), что позволяет, при определенных условиях, сохранить учредителям должника контроль за деятельностью предприятия в условиях возбуждения дела о банкротстве.

Под процедурами банкротства, которые применяются в отношении должника, понимаются предусмотренный законодательством весь комплекс юридических и фактических

действий, направленных на восстановление платежеспособности должника или его ликвидацию.

При рассмотрении дела о банкротстве должника - юридического лица применяются процедуры, определенные в статье 27 Закона о банкротстве: наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство, мировое соглашение.

В науке предпринимательского права процедуры банкротства рассматриваются:

судебные (наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство, мировое соглашение, упрощенные процедуры) и внесудебные (санация);

направленные на восстановление платежеспособности должника, или реорганизационные (финансовое оздоровление, внешнее управление), либо направленные на соразмерное удовлетворение требований кредиторов, или ликвидационные (конкурсное производство, упрощенные процедуры). Наблюдение является нейтральной процедурой.

Особенности банкротства сельскохозяйственных организаций регулируется статьями 177-179 Закона.

Сельскохозяйственными организациями по смыслу Закона о банкротстве понимаются юридические лица, основными видами деятельности которых, являются:

- 1) производство сельскохозяйственной продукции;
- 2) производство и переработка сельскохозяйственной продукции;

выручка, от реализации которой, составляет не менее чем пятьдесят процентов общей суммы выручки.

Негативным моментом при банкротстве может явиться тот факт, что в случае признания сельскохозяйственной организации банкротом, земельные участки, могут отчуждаться или переходить к другому лицу, Российской Федерации, субъекту Российской

Федерации либо муниципальному образованию в соответствии с земельным законодательством.

Заявление о признании сельскохозяйственной организации банкротом, может быть принято арбитражным судом, если требования в совокупности составляют не менее чем пятьсот тысяч рублей, либо они не исполнены в течение трех месяцев с даты, когда они должны быть исполнены.

Финансовое оздоровление сельскохозяйственной организации, согласно статьи 178 Закона о банкротстве, вводится на срок до окончания соответствующего периода сельскохозяйственных работ с учетом времени, необходимого для реализации произведенной или переработанной сельскохозяйственной продукции.

В случае если имело место спад и ухудшение финансового состояния сельскохозяйственной организации в связи со стихийными бедствиями, носящими чрезвычайный характер, срок финансового оздоровления сельскохозяйственной организации может быть продлен на один год, при условии изменения графика погашения задолженности.

Между тем, возможно, на проведении банкротства сельскохозяйственных организаций эффективно сказалось бы принятие отдельного Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве) сельскохозяйственных организаций» либо существенных дополнений в действующую главу V Закона о банкротстве, учитывающих тенденции развития экономики в АПК на современном этапе, особенности банкротства селообразующих предприятий, направленных на сохранение кадрового потенциала и производственно-социальной сферы села.

В Законе о несостоятельности (банкротстве) определены общие условия проведения банкротства, и поэтому данная процедура должна проходить максимально эффективно при сохранении производственного, экономического и трудового

потенциала сельскохозяйственной организации. Однако, как показывает практика, это происходит не всегда.

В последующие годы, в целях улучшения экономической ситуации в сельском хозяйстве были приняты Федеральные законы от 29 декабря 2006 г. №264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства», от 9 июля 2002 г. №83-ФЗ «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей».

Сельскохозяйственными товаропроизводителями, согласно ст. 2 Федерального закона «О развитии сельского хозяйства» признаются организация, индивидуальный предприниматель, осуществляющие производство сельскохозяйственной продукции, ее первичную и последующую (промышленную) переработку в соответствии с перечнем, утверждаемым Правительством Российской Федерации, и реализацию этой продукции при условии, что в доходе сельскохозяйственных товаропроизводителей от реализации товаров доля дохода от реализации этой продукции составляет не менее чем семьдесят процентов за календарный год.

Восстановление платежеспособности на основе реструктуризации просроченной кредиторской задолженности является одной из мер финансового оздоровления сельскохозяйственных товаропроизводителей. Федеральным законом от 9 июля 2002 г. №83-ФЗ «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» (далее – Закон №83-ФЗ) установлены правовые основы и условия реструктуризации долгов. Данный закон устанавливает правовые основы и условия реструктуризации долгов сельскохозяйственных товаропроизводителей в целях улучшения их финансового состояния до применения процедур банкротства.

Под реструктуризацией долгов в Законе №83-ФЗ понимается полное списание сумм пеней и штрафов, предоставление отсрочек и рассрочек на сумму основного долга и начисленных процентов, а также списание сумм основного долга и начисленных процентов.

Между тем, проведенный анализ понятий «сельскохозяйственные товаропроизводители» и «сельскохозяйственные организации» показывает, что правовая природа их не одинакова, имеются сходства и различия, не все «сельскохозяйственные организации» могут быть «сельскохозяйственными товаропроизводителями» и, следовательно, иметь возможность воспользоваться механизмом реструктуризации долгов предусмотренного в Законе 83-ФЗ.

Закон 83-ФЗ предусматривает правила реструктуризации долгов, которые значительно более выгодны с экономической точки зрения для сельскохозяйственных организаций, чем прежние условия, по которым реструктуризация проводилась в предыдущие периоды. Так, предыдущие реструктуризации долгов охватывали кратковременные периоды (год или меньше), так как проводились в соответствии с законами о бюджете на текущий год, в связи с чем, зачастую не удавалось завершить мероприятия в полном объеме. Срок начала и окончания процесса реструктуризации не установлены, она начинается по мере готовности должника к принятию соответствующего решения, и проводится с момента подачи заявления в территориальную комиссию о включении в состав участников Программы.

Следует отметить, что ранее проводимые реструктуризации либо предусматривали возврат пеней и штрафов, либо их списание после возврата суммы основного долга. Проведение реструктуризации долгов в бюджеты субъектов РФ и внебюджетных фондов осуществлялась по ранее принятым правилам и не все вопросы по списанию долгов согласовывались. Согласно действующего Закона, каждому участнику программы, заключившему соглашение производится списание сумм основного долга и начисленных процентов.

В настоящее время в состав территориальных комиссий входят уполномоченные подписывать соглашения о реструктуризации

долгов представители заинтересованных федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, государственных внебюджетных фондов, субъектов естественных монополий, в том числе их дочерних обществ, а также представители других кредиторов.

Вместе с тем, автор отмечает, что принятие мер, обеспечивающих участие представителей исполнительных органов власти, уполномоченных подписывать соглашения о реструктуризации долгов от имени субъектов Российской Федерации и (или) органов местного самоуправления, в работе территориальных комиссий, а также мер, обеспечивающие деятельность территориальных комиссий в настоящее время имеют лишь рекомендательный характер.

Таким образом, предусмотренные в Законе №83-ФЗ условия по реструктуризации долгов являются экономически выгодными для сельскохозяйственных товаропроизводителей, однако, для включения должника в Программу и заключения соглашения о реструктуризации сельскохозяйственная организация должна соответствовать определенным требованиям и представить документы, установленные Постановлением Правительства РФ от 30.01.2003 г. №52 «О реализации Федерального закона «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей».

Наиболее сложным для должника является требование об уплате должником в полном объеме текущих платежей в бюджеты всех уровней, начисленных в течение 1 месяца до первого числа месяца подачи заявления о включении должника в состав участников программы, и денежных обязательств перед кредиторами, с которыми заключается соглашение о реструктуризации долгов, срок исполнения которых наступил в

месяце, предшествующем месяцу подачи заявления о включении должника в состав участников программы.

Также трудновыполнимым и проблематичным для сельскохозяйственной организации, по мнению автора, находящейся в предбанкротном состоянии, является один из обязательных документов, прилагаемых к заявлению сельскохозяйственного производителя об участии в программе - Соглашения должника с кредиторами о реструктуризации, погашении задолженности и намерениях о сотрудничестве, подписанные до подачи заявления о включении должника в состав участников программы финансового оздоровления сельскохозяйственных товаропроизводителей. На сегодняшний день практика предпринимательских отношений сложившаяся в денежно-кредитной сфере экономики достаточно противоречива и нестабильна в условиях западных санкций, при этом в большинстве случаев на стороне кредиторов выступают кредитные учреждения, не стремящиеся к урегулированию задолженностей сельскохозяйственных товаропроизводителей путем соглашения о реструктуризации.

Заслуживает внимания и сложившаяся в данной сфере судебная практика по рассмотрению дел о банкротстве сельскохозяйственных организаций арбитражными судами: Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 2.10.2017 № Ф09-11242/16 по делу №А47-8194/2015, Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 16.05.2017 № Ф09-9419/15 по делу №А07-10011/2014, Постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 24.03.2017 № Ф06-17929/2017 по делу А65-12802/2016.

На взгляд автора, в целях выхода из тяжелого экономического положения и в целях финансового оздоровления сельскохозяйственных организаций следует внести изменения действующего законодательства в данной сфере, в которых

предусмотреть нормы обязывающего характера для кредитора по принятию действенных мер в установленные сроки, направленных на улучшение финансового состояния вышеуказанных организаций, а также разработать единые методические рекомендации по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных товаропроизводителей, с участием профильных министерств и ведомств, в основе которых должна состоять система мероприятий по финансовому оздоровлению с учетом региональных особенностей.

Кроме того, в целях возможности использования правового механизма финансового оздоровления до применения процедур банкротства сельскохозяйственными организациями, следует внести изменения в Закон 83-ФЗ, включив понятие «сельскохозяйственные организации».

Также необходимо рассмотреть вопрос в профильных ведомствах о разработке комплекса мер правового и экономического характера по организации адресной поддержки сельскохозяйственным организациям, имеющим важнейшее значение для экономики региона, находящимся в тяжелом финансовом положении.

Учитывая изложенное, можно сделать вывод о том, что в настоящий период сформировалось законодательство, направленное на регулирование отношений по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных организаций.

Однако, правовое регулирование указанных отношений несовершенно, так как оно не учитывает существенные особенности и потребности сельскохозяйственного производства и во многих случаях не увязано с реальным положением российских товаропроизводителей.

По мнению автора, в действующем законодательстве не предусмотрены меры финансового оздоровления в отношении сельскохозяйственных организаций, которые согласно условий

реструктуризации долгов, определенных Законом № 83-ФЗ, не могут по объективным причинам быть включены в состав участников программы финансового оздоровления.

Многие сельскохозяйственные организации, выполняющие общественно значимые для государства функции по обеспечению продовольственной безопасности, осуществляющие деятельность по удовлетворению потребности населения в сельскохозяйственной продукции, не имеют возможности рассчитываться по текущим платежам, а кредиторы не заинтересованы в реструктуризации долгов, а главным условием для заключения соглашения о реструктуризации долгов является обязательство осуществлять текущие платежи в бюджет, внебюджетные фонды и кредиторам.

Уменьшение налоговой нагрузки на сельскохозяйственные организации, которые находятся в предбанкротном состоянии может также рассматриваться как одной из мер правового регулирования по финансовому оздоровлению указанных организаций. Так, по данным Департамента финансов и бюджетной политики Министерства сельского хозяйства РФ плательщиками налога на прибыль организаций являются коммерческие организации и кооперативы (производственные и потребительские), в части реализации произведённой, переработанной собственной сельскохозяйственной продукции, при этом налоговые ставки по данному виду налогов соответствовали: 2004-2012 г.- 0%; 2013-2015 г.- 18%; с 2016 года-20%. Динамика тарифов по уплате страховых взносов в государственные внебюджетные фонды (пенсионный, социального и медицинского страхования) также показывает на устойчивый рост: в 2010 г.- 10,3%; 2011-2012 г.- 20,2%; 2013-2014 г.-27,1%; с 2015 г.- 34,0%.

При этом, снижение налоговой нагрузки и улучшение их администрирования, позволило бы повысить число вновь образованных сельскохозяйственных организаций и фермеров, снизив количество убыточных, а также сыграло бы положительную

роль в финансовом оздоровлении сельскохозяйственной отрасли в целом.

Применение нулевой налоговой ставки по уплате единого сельскохозяйственного налога и налога на прибыль организаций для тех сельскохозяйственных организаций и предпринимателей в течение льготного периода, впервые открывших свое дело, стало бы эффективным инструментом для оживления и подъема аграрного предпринимательства.

Представляется, что внесение вышеуказанных изменений позволит устранить недостатки, пробелы и противоречия действующего законодательства в сфере банкротства сельскохозяйственных организаций и законодательства регулирующего меры по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных организаций, что, впоследствии приведет к сохранению хозяйств, восстановлению их платежеспособности, сократит число обанкротившихся организаций, приведет к положительным тенденциям в укреплении продовольственной безопасности государства.

В заключении хотелось бы обратить внимание на важность и необходимость принятия действенных мер правового и экономического характера по совершенствованию действующего законодательства в сфере финансового оздоровления сельскохозяйственных организаций до применения процедур банкротства, данные меры будут способствовать дальнейшему успешному развитию АПК в современных условиях, а также создадут основы по укреплению продовольственной безопасности России в современных экономических условиях.

Список литературы

1. Арбитражный процессуальный кодекс РФ от 24 июля 2002 г. № 95-ФЗ // СЗ РФ. 2002. Ст. 30.

2. Гражданский кодекс РФ. Часть первая от 30 ноября 1994 г. N 51-ФЗ // СЗ РФ. 1994. N 32.
3. Налоговый Кодекс Российской Федерации// СПС «ГАРАНТ». URL: <http://www.garant.ru>.
4. Кодекс об административных правонарушениях // СПС «ГАРАНТ». URL: <http://www.garant.ru>.
5. Уголовный кодекс Российской Федерации // СПС «ГАРАНТ». URL: <http://www.garant.ru>.
6. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)" // СЗ РФ. 2002. N 43. Ст. 4190.
7. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. № 40-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций" // СЗ РФ. 1999. N 9. Ст. 1097.
8. Федеральный закон от 9 июля 2002 г. № 83-ФЗ "О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей" // СЗ РФ. 2002. N 28. Ст. 2787.
9. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» // СПС ГАРАНТ www.garant.ru.
10. Федеральный закон от 29.12.2006 N 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства» // СПС «ГАРАНТ». URL: <http://www.garant.ru>.
11. Указ Президента РФ № 683 от 31 декабря 2015 года «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» // СПС «ГАРАНТ». URL: <http://www.garant.ru>.
12. Указ Президента РФ № 120 от 30.01.2010 года «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации» // СПС «ГАРАНТ». URL: <http://www.garant.ru>.
13. Постановление Правительства РФ от 29 августа 1994 г. N 1001 "О порядке отнесения предприятий к градообразующим и

особенностях продаж предприятий-должников, являющихся градообразующими" // СЗ РФ. 1994. № 19. Ст. 2217.

14. Постановление Правительства РФ от 2 ноября 1995 г. № 1081 "Об особенностях процедур, применяемых в отношении неплатежеспособных сельскохозяйственных организаций" // СЗ РФ. 1995. № 45. Ст. 4336.
15. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2003 г. г. № 218 "О порядке предъявления требований по обязательствам перед Российской Федерацией в делах о банкротстве и в процедурах банкротства" // СЗ РФ. 2003. № 16. Ст. 1532

Контактная информация:

Матвеев Евгений Викторович.

micom2009@yandex.ru

Мальцев Николай Васильевич

nikolai_malcev@mail.ru

УДК 338

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ МАЛЫХ ФОРМ АГРАРНОГО ПРОИВОДСТВА РЕГИОНА

Михайлюк О.Н., Вахитова З.Т.

Уральский государственный горный университет, г. Екатеринбург

Ключевые слова: малые формы аграрного производства, крестьянские (фермерские) хозяйства, хозяйства населения, рейтинг, конкурентоспособность.

Аннотация. В статье представлена разработанная и апробированная методика оценки конкурентоспособности малых форм аграрного производства региона. Обобщающие критерии ранжированы по трем группам показателей: от ресурсного потенциала до производства основных видов продукции на душу

населения.

В агропромышленном производстве Тюменской области малые формы аграрного производства играют важную роль в производственной сфере, в сохранении и развитии сельских территорий, обеспечении продовольственной безопасности региона. Конкурентоспособность агропромышленного комплекса области, прежде всего, проявляется в способности удовлетворять внутренние потребности территории в продовольствии на основе конкурентных преимуществ (ресурсный потенциал, производственный потенциал) в сравнении с другими регионами.

Предложенная нами методика нацелена на определение конкурентоспособности малых форм аграрного производства Тюменской области в возможности удовлетворять внутренние потребности территории в агропродовольствии на основе конкурентных преимуществ (ресурсный потенциал, производственный потенциал) в сравнении с другими регионами УрФО.

В процессе исследования была разработана модель по формированию критериального подхода к оценке уровня конкурентоспособности. Данная модель заключается в определении интегрального рейтинга конкурентоспособности форм малого агробизнеса на основе трех групп показателей (ресурсного потенциала, производственного потенциала, выпуска продукции и производства продуктов питания на душу населения). Рейтинг состоит из двадцати девяти показателей (Таблица 1, 2).

Таблица 1 - Матрица стандартных коэффициентов по трем группам показателей К(Ф)Х и индивидуальных предпринимателей

Показатели	ТО	КО	СО	ЧО	Эталон
Ресурсный потенциал					
Поголовье КРС, тыс. гол	0,78	0,44	0,3	1	1
в т. ч. поголовье коров, тыс. гол	0,72	0,45	0,96	1	1
Свиньи, тыс. гол	0,07	1	0,7	0,82	1
Овцы и козы, тыс. гол	0,21	0,65	0,49	1	1
Лошади, тыс. гол	0,23	0,29	0	1	1

Продолжение таблицы 1

Показатели	ТО	КО	СО	ЧО	Эталон
Посевные площади, тыс. га	0,32	0,74	0,27	1	1
Посевная площадь зерновых, тыс. га	0,29	0,78	0,13	1	1
Посевная площадь картофеля, тыс. га	0,4	0,43	1	0,40	1
Посевная площадь овощей, тыс. га	0,09	0,23	1	0,14	1
Производственный потенциал					
Валовой сбор зерновых, тыс. тон	0,61	1	0,24	0,78	1
Валовой сбор картофеля, тыс. тонн	0,39	0,3	1	0,22	1
Валовой сбор овощей, тыс. тонн	0,5	0,53	1	0,28	1
Урожайность зерновых, ц/га	1	0,59	0,87	0,36	1
Урожайность картофеля, ц/га	1	0,68	1	0,55	1
Урожайность овощей, ц/га	1	0,49	0,21	0,43	1
Произведено мяса в убойном весе, тыс. тонн	0,21	0,32	1	0,65	1
Молоко, тыс. тонн	0,69	0,27	1	0,55	1
Яйца, тыс. шт	0,00	0,24	1	0,00	1
Надой молока на 1 корову, ц/гол	0,91	0,59	1	0,52	1
Выпуск продукции и производство продуктов питания на душу населения					
Производство продукции сельского хозяйства, всего, млн. руб.	0,2	1	0,71	0,82	1
в том числе растениеводства	0,57	1	0,59	0,66	1
животноводства	0,46	0,34	0,74	1	1
Произведено зерна на душу населения, кг	0,39	1	0,05	0,2	1
Произведено картофеля на душу населения, кг	0,8	1	0,67	0,18	1
Произведено овощей на душу населения, кг	1	0,71	0	0,23	1
Произведено мяса на душу населения, кг	0,38	1	0,64	0,51	1
Произведено молока на душу населения, кг	1	0,64	0,47	0,32	1
Произведено яиц на душу населения, шт	0,01	1	0,85	0,11	1
Произведено сельскохозяйственной продукции на душу населения, тыс. руб.	0,39	1	0,14	0,21	1

* составлено и рассчитано автором на основе данных Федеральной службы государственной статистики

** ТО-Тюменская область; КО-Курганская область; СО-Свердловская область; ЧО-Челябинская область

Таблица 2- Матрица стандартных коэффициентов по трем группам показателей хозяйств населения

Показатели	ТО	КО	СО	ЧО	Эталон
Ресурсный потенциал					
Поголовье КРС, гол	0,62	0,71	0,39	1	1
в т. ч. поголовье коров, гол	0,57	0,7	0,34	1	1
Свињи, гол	1	0,57	0,14	0,57	1
Овцы и козы, гол	0,89	0,93	0,39	1	1
Лошади, гол	0,86	0,68	0	1	1
Посевные площади, тыс. га	0,13	0,51	0,22	1	1
Посевная площадь зерновых, тыс. га	0,01	0,57	0,00	1	1
Посевная площадь картофеля, тыс. га	0,48	0,47	0,65	1	1

Продолжение таблицы 1

Показатели	ТО	КО	СО	ЧО	Эталон
Посевная площадь овощей, тыс. га	0,32	0,51	0,95	1	1
Посевная площадь кормовых культур, тыс. га	0,02	0,38	0,11	1	1
Производственный потенциал					
Валовой сбор зерновых, тыс. тон	0,02	0,93	0,01	1	1
Валовой сбор картофеля, тыс. тонн	0,63	0,39	0,78	1	1
Валовой сбор овощей, тыс. тонн	0,61	0,87	0,71	1	1
Урожайность зерновых, ц/га	1	0,82	0,68	0,5	1
Урожайность картофеля, ц/га	1	0,63	0,92	0,76	1
Урожайность овощей, ц/га	1	0,87	0,86	0,51	1
Произведено мяса в убойном весе, тыс. тонн	0,94	0,66	0,93	1	1
Молоко, тыс. тонн	0,83	0,81	0,41	1	1
Яйца, тыс. шт	0,00	0,84	0,49	1	1
Надой молока на 1 корову, ц/гол	1	0,79	0,82	0,68	1
Выпуск продукции и производство продуктов питания на душу населения					
Производство продукции сельского хозяйства, всего, млн. руб.	0,61	0,53	0,54	1	1
в том числе растениеводства	0,57	0,37	0,68	1	1
животноводства	0,64	0,70	0,4	1	1
Произведено зерна на душу населения, кг	0,02	1	0,00	0,27	1
Произведено картофеля на душу населения, кг	1	0,99	0,41	0,64	1
Произведено овощей на душу населения, кг	0,44	1	0,17	0,29	1
Произведено мяса на душу населения, кг	1	0,86	0,24	0,33	1
Произведено молока на душу населения, кг	0,64	1	0,1	0,31	1
Произведено яиц на душу населения, шт	0,00	1	0,11	0,29	1
Произведено сельскохозяйственной продукции на душу населения, тыс. руб.	0,72	1	0,29	0,48	1

* составлено и рассчитано автором на основе данных Федеральной службы государственной статистики

** ТО-Тюменская область; КО-Курганская область; СО-Свердловская область; ЧО-Челябинская область

На основе матрицы стандартных коэффициентов по каждой группе показателей для областей УрФО рассчитано значение рейтинговой оценки конкурентоспособности форм малого бизнеса аграрной сферы по формуле:

$$r = \sqrt{(1+x_1)^2 + (1+x_2)^2 + \dots + (1+x_n)^2} \quad (1)$$

где x_1, x_2, \dots, x_n - значения стандартных коэффициентов,
 n - число стандартных коэффициентов.

На основе выполненных расчетов конкурентоспособность форм малого бизнеса наглядно представлена на рисунке 1.

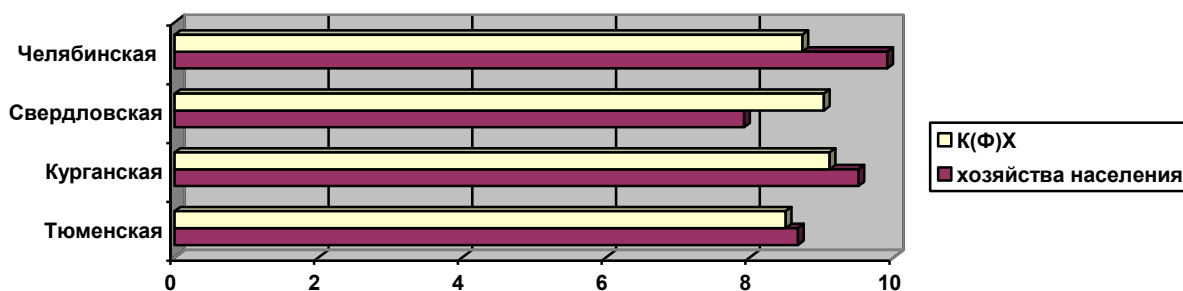


Рисунок 1- Конкурентоспособность форм малого агробизнеса Тюменской области в сравнении с областями УрФО.

Конкурентоспособность малых форм аграрного производства Тюменской области значительно уступает другим областям Уральского федерального округа, как в способности удовлетворять внутренние потребности территории в продовольствии, так и в конкурентных преимуществах ресурсного и производственного потенциала. Для того чтобы конкурировать с другими областями Уральского федерального округа представителям малых форм аграрного производства Тюменской области необходимо проводить мероприятия направленные на модернизацию аграрного производства. А именно, начать максимально качественно и эффективно использовать имеющиеся сырье и материалы, стремиться к постепенному снижению затрат ресурсов на единицу произведенной продукции, а также стремиться ставить во главу угла эффективную трудовую производительность. Кроме этого необходимо наращивать конкурентные преимущества в ресурсном потенциале, а именно увеличивать поголовье крупного рогатого скота, свиней, овец и коз, расширять посевные площади овощей, картофеля, зерновых и кормовых культур. Все это невозможно без вливания дополнительных финансовых ресурсов и должной государственной поддержки малых форм аграрного производства.

Список литературы

1. Вахитова З.Т. Социально-экономические проблемы развития малого бизнеса аграрного сектора экономики Тюменской

- области/Вахитова З.Т.// Научное обозрение.– 2015. – № 7. – С. 270-274.
2. Михайлюк О.Н., Вахитова З.Т. Экономический механизм государственной поддержки форм малого бизнеса аграрного сектора экономики/Михайлюк О.Н., Вахитова З.Т.// Научное обозрение.– 2015. – № 19. – С. 222-225.
 3. Милоенко Е.В. Прогноз самообеспеченности продуктами питания населения Тюменской области за счет собственных источников производства//Научное обозрение.- 2015. -№ 6. - С. 194-197.
 4. Милоенко Е.В. Методика комплексной оценки качества жизни населения Тюменской области// Экономика и предпринимательство. 2015. №3(56). С. 222-229.
 5. Сёмин А.Н., Милоенко Е.В. Качество населения и социально-инженерная инфраструктура в сельских территориях Тюменской области// Агропродовольственная политика России. 2015. № 5. С. 35-38.

Контактная информация:

Михайлюк Оксана Николаевна

O_mikhajluk@mail.ru

Вахитова Зульфия Тагировна

O_mikhajluk@mail.ru

УДК 342

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРАВОВОГО
РЕГУЛИРОВАНИЯ И ПРОКУРОРСКОГО НАДЗОРА В СФЕРЕ
СОБЛЮДЕНИЯ ПРАВ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, НАХОДЯЩЕГОСЯ В
КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ**

Митин А.Н., Оплеснин А. Ю.

Уральский государственный юридический университет

Ключевые слова: прокуратура, малое и среднее предпринимательство, закон, конкуренция, постановление правительства, надзор, контроль, правовое регулирование, потребительский кооператив, соблюдение прав, защита прав, виды контроля, прокурорский надзор.

Аннотация. Авторы статьи рассматривают проблемы нормативно-правового регулирования в сфере соблюдения прав субъектов малого и среднего предпринимательства, находящегося в конкурентной среде. Рассматривается возможность отнесения потребительских кооперативов к составу малых и средних предпринимателей. Обосновывается необходимость конкретизации учета получателей государственной и муниципальной поддержки. Раскрывается ряд проблем, связанных со сферой регулирования контрольной деятельности. В статье отмечается особая роль прокуратуры Российской Федерации по обеспечению верховенства закона, соблюдению прав малых в средних хозяйствующих субъектов. Акцентируется внимание на необходимости совершенствования правового материала, входящего в предмет такого приоритетного направления прокурорского надзора, как надзор за соблюдением прав субъектов малого и среднего предпринимательства. Определяется прямая связь между развитием малого и среднего предпринимательства, уровнем конкуренции и экономического благополучия страны.

В настоящее время, нормативная правовая база, регламентирующая права субъектов малого и среднего предпринимательства очень обширна.

Помимо Федеральных законов, она включает в себя более сотни подзаконных актов. Малые и средние хозяйствующие субъекты пользуются в Российской Федерации имущественной, финансовой, консультационной и иными видами поддержки. Административное давление на предпринимателей сокращается,

что позволяет им более уверенно чувствовать себя в условиях конкуренции.

Между тем, существует большое количество проблем теоретического и прикладного характера, которые существенным образом препятствуют реализации прав малых и средних и предпринимателей. К сожалению, существующее нормативное правовое регулирование несовершенно.

Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 27.11.2017) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" относит к субъектам малого и среднего предпринимательства помимо прочих субъектов потребительские кооперативы. Между тем, согласно статье 123.1. ГК РФ потребительские кооперативы являются некоммерческой корпоративной организацией. Некоммерческие организации не преследуют извлечения прибыли в качестве основной цели своей деятельности, а также не распределяют полученную прибыль между участниками. Возникает закономерный вопрос, допустимо ли включение потребительских кооперативов в состав субъектов малого и среднего предпринимательства. Существуют различные определения предпринимательской деятельности. Так, Пчелкин А. В. [1] пишет, что предпринимательская деятельность – это инициативная самостоятельная деятельность граждан, направленная на систематическое получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, под свою имущественную ответственность, или от имени и под юридическую ответственность юридического лица. Легальное определение предпринимательской деятельности дано в абз. 3 ч. 1 ст. 2 Гражданского кодекса Российской Федерации. Из него мы видим, предпринимательство связано с систематическим получением прибыли. И, несмотря на то, что ч. 4 ст. 50 ГК РФ говорит нам о том, что некоммерческие организации могут осуществлять приносящую доход деятельность, если это предусмотрено их уставами, постольку, поскольку это

служит достижению целей, ради которых они созданы, нет оснований утверждать, что некоммерческие организации осуществляют предпринимательскую деятельность. В данном случае извлечение прибыли не основная цель деятельности некоммерческой организации. Как верно отмечает Пчелкин А. В., получение прибыли лежит в основе разграничения организаций на коммерческие и некоммерческие. По мнению Чубенко И. С. [2] правовая возможность осуществления предпринимательской деятельности некоммерческими организациями не вписывается в правовую конструкцию осуществления предпринимательской деятельности. Решение обозначенной проблемы автор видит в корректировке состава субъектов малого и среднего предпринимательства, обозначенного в Федеральном законе № 209. В связи с этим предлагается заменить словосочетание «субъекты малого и среднего предпринимательства» на «малые и средние хозяйствующие субъекты». С приведенным мнением можно согласиться, поскольку в таком случае потребительские кооперативы не будут исключены из состава субъектов, которым оказывается поддержка.

В статье 8 Федерального закона № 209-ФЗ говорится о том, что органы государственной, муниципальной власти ведут учет субъектов малого и среднего предпринимательства-получателей поддержки. Для этих целей ведутся соответствующие реестры. На первый взгляд, систематизация и учет получателей государственной и муниципальной поддержки имеет положительный эффект. Но при более глубоком изучении данной нормы можно увидеть некоторые нечеты, создающие предпосылки для нарушения закона. В ч. 2 ст. 8 № 209-ФЗ говорится о том, что в реестре должны отражаться сведения о наименовании юридического лица или фамилия, имя, отчество индивидуального предпринимателя. При этом законодатель не требует отражать в реестре получателей поддержки сведения об учредителях юридического лица. На практике это

может приводить к тому, что юридическое лицо, нарушившее порядок и условия предоставления поддержки, ограничивается в праве на получение такой поддержки на три года (п. 5 ст. 14), а учредители создают так называемую «фирму-однодневку» и претендуют на получение соответствующей поддержки.

Для решения обозначенной проблемы необходимо внести изменения в ч.2 ст. 2 ФЗ № 209-ФЗ И включить В перечень обязательных сведений, содержащихся в реестре получателей поддержки, информацию об учредителях юридических лиц.

Дискуссионным остается определение поддержки малого и среднего предпринимательства, которое закреплено В 11. 5 СТ. 3 № 209-ФЗ. В приведенном законодательном определении речь идет о реализации мероприятий, предусмотренных федеральными, региональными и муниципальными программами развития и нет ссылки на ведомственные целевые программы. Данную недоработку закона необходимо устранить путем внесения соответствующих изменений в законе.

Не лишен недостатков и Федеральный закон от 26.12.2008 N 294-ФЗ (ред. от 18.04.2018) «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля».

Как известно, целью принятия закона послужила необходимость повышения эффективности контроля (надзора), создание унифицированных правил проведения контрольных мероприятий. Однако цели принятия данного закона и его основные положения не согласуются между собой. В статье 1 отмечается большое количество видов контроля, на которые федеральный закон не распространяется. В частности, изъят из сферы регулирования наиболее «болезненный» налоговый контроль, который регламентируется сегодня главой 14 Налогового кодекса РФ [3]. Аналогично исключены из сферы действия закона, следующие виды контроля: валютный, таможенный, портовый,

банковский, страховой и др. Подобные исключения не позволяют говорить о единообразии государственной политики в области проведения проверок и свидетельствуют об отраслевом регулировании данной сферы.

Согласно закону № 294-ФЗ сводный документ плановых проверок должен содержать достаточно обширный перечень данных. На основании данных сведений впоследствии органы контроля издаются приказы (распоряжения) о проведении проверки. Но зачастую юридические лица сознательно меняют названия, адреса, что приводит к отсутствию основания для проведения проверки и необходимости корректировки плана.

Для решения данной проблемы необходимо внести изменения в закон №294-ФЗ и проводить проверки, только ориентируясь на основной государственный регистрационный номер (ОГРН) и идентификационный номер налогоплательщика (ИНН).

Как справедливо отмечает Бут Н. Д. [4] интенсивность деятельности по осуществлению контроля должна быть пропорциональна риску причинения вреда. В данном случае речь идет о так называемом риск-ориентированном подходе, который был реализован в № 294-ФЗ с 1 января 2018 года. Риск-ориентированный подход предполагает проведение проверок различной интенсивности, периодичности, в зависимости от присвоенного класса опасности или категории риска.

По мнению, высказанному Орешкиным М.С. на заседании Государственного совета РФ от 27.12.2017, давление на предпринимательство должно снижаться за счёт переориентации контрольных органов на объекты повышенного риска. Соглашаясь с его мнением, отметим, что при использовании риск-ориентированного подхода снижается административное давление на добросовестных предпринимателей и при этом усиливается контроль в тех сферах общественных отношений, где нарушения носят наиболее существенный, опасный характер.

Разрозненность нормативных правовых актов, закрепляющих права субъектов предпринимательской деятельности, не дает возможности изучения и уяснения их самими предпринимателями. Субъекты малого и среднего предпринимательства попросту не знают своих прав. Этот фактор способствует нарушениям закона со стороны органов государственной и муниципальной власти. В связи с этим большое значение имеет Приказ Генерального прокурора «Об организации работы по взаимодействию с общественностью, разъяснению законодательства и правовому просвещению» [5]. В Приказе отмечается необходимость разъяснения законодательства в целях правового просвещения граждан. Согласно приказу, необходимо на постоянной основе вести пропаганду права, информировать законодательные (представительные) и исполнительные органы государственной власти субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления и общественность о состоянии законности, правопорядка, проводить чтение лекций, беседы, выступления в средствах массовой информации.

Заурегулированность контрольной деятельности не позволяет оценить степень давления на малое и среднее предпринимательство. В требованиях и ограничениях, установленных федеральными законами сложно разобраться даже специалистам. Законодательство должно быть ясным и понятным, логически согласованным и непротиворечивым. В противном случае мы получаем огромный массив различного правового материала, который исполняется лишь частично как контролирующими органами, так и субъектами малого и среднего предпринимательства.

Необходимо отметить, что круг нормативных правовых актов в исследуемой сфере очень широк, что требует больших усилий по обеспечению реального соблюдения прав субъектов малого и среднего предпринимательства, а также высокой квалификации,

умения анализировать и выделять проблемные участки деятельности на обозначенном направлении.

Существующая нормативная правовая база в сфере обеспечения прав субъектов малого и среднего предпринимательства содержит предпосылки для нарушения прав хозяйствующих субъектов, прежде всего, со стороны контролирующих органов. Большая нагрузка на предпринимателей со стороны контрольных органов может мешать их полноценному развитию. Между тем, малое и среднее предпринимательство являются основой экономической стабильности нашего государства.

Соблюдение и защита прав предпринимателей есть задача прокуратуры Российской Федерации, от реализации которой зависит стабильность экономического роста, уменьшение количества нарушений закона, соблюдение и защита прав граждан.

Прокуратура Российской Федерации является органом, который аккумулирует в себе информацию о деятельности контролирующих и иных органов. Исходя из этого, роль прокуратуры по обеспечению верховенства закона, реальному соблюдению прав предпринимателей, в том числе установленных Конституцией Российской Федерации, имеет колоссальное значение.

Прокурорский надзор за соблюдением прав предпринимателей относится к приоритетному направлению деятельности органа, особенно актуальному в современных социально-экономических условиях, при которых, по прежнему, действуют западно-европейские санкции, наличие которых вызывает трудности функционирования особо чувствительного сектора экономики – малого и среднего предпринимательства.

Выявление и уяснение проблем правовых актов, входящих в предмет прокурорского надзора необходимо по ряду причин.

Прежде всего, это важно для более глубокого понимания и изучения направления надзора самими прокурорскими работниками, анализа причин и условий нарушения закона.

Также, несмотря на то, что органы прокуратуры лишены права законодательной инициативы на федеральном уровне, прокуратура осуществляет полномочия в правотворческой деятельности. Генеральный прокурор РФ в своем приказе [6] отмечает, что прокуратура регулярно должна участвовать в подготовке проектов законов и иных нормативных правовых актов, работе комитетов и комиссий, осуществлять правовую экспертизу нормативных правовых актов, готовить по ним заключения. Необходимо использовать обозначенные полномочия для совершенствования нормативной правовой базы, используемой при осуществлении надзора за соблюдением прав субъектов малого и среднего предпринимательства.

Устранение проблем нормативных правовых актов в сфере соблюдения прав малого и среднего предпринимательства гарантирует повышение уровня развития экономики Российской Федерации.

Согласно части 1 статьи 1 Федерального закона «О прокуратуре Российской Федерации» №2202-1-ФЗ [7]. Прокуратура Российской Федерации представляет собой единую федеральную централизованную систему органов, осуществляющих от имени Российской Федерации надзор за соблюдением Конституции Российской Федерации и исполнением законов, действующих на территории Российской Федерации.

Исходя из данного нормативного предписания, определение круга нормативных правовых актов, регламентирующих права субъектов малого и среднего предпринимательства, имеет важное значение для установления пределов прокурорского надзора в рассматриваемой сфере. При этом необходимо исследовать полный комплекс нормативных правовых актов в сфере оказания поддержки

малому и среднему предпринимательству для включения их в предмет прокурорского надзора.

В учебной и научной литературе отмечается, что прокуратура осуществляет надзор за соблюдением законов, но не подзаконных актов (Сухарев А.Я.З [8], Григорьева Н. В. [9], Лобачев Д.А. [10] и др.).

Между тем, отдельные авторы отмечают, что прокуратура все же осуществляет надзор за исполнением некоторых подзаконных актов. Например, это может происходить в случае так называемого опережающего нормотворчества, когда подзаконный акт регулирует отношения, которые остались неурегулированными федеральными или региональными законами. Казарина А. Х. отмечает, что прокуратура осуществляет надзор за исполнением федеральных законов, международных договоров и соглашений, ратифицированных в установленном порядке, нормативных указов Президента Российской Федерации, а также договоров между Российской Федерацией и субъектами, входящими в ее состав [11]. На наш взгляд, с этой точкой зрения можно согласиться. Прокуратура выполняет важную задачу по обеспечению законности в государстве, и исключение из надзора круга подзаконных актов негативно отразится на ее осуществлении.

Перейдем непосредственно к анализу нормативных правовых актов, регламентирующих защиту прав субъектов малого и среднего предпринимательства, находящихся в конкурентной среде, а также деятельность прокуратуры по надзору за соблюдением прав субъектов малого и среднего предпринимательства.

Конституция РФ [12] гарантирует единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержку конкуренции, свободу экономической деятельности (ст. 8), закрепляет, что каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной

законом экономической деятельности. В России не допускается экономическая деятельность, направленная на монополизацию и недобросовестную конкуренцию (ст. 34). Ограничение прав предпринимателей возможно только на основании федерального закона (ст. 55).

Основным нормативным правовым актом в сфере защиты прав субъектов малого и среднего предпринимательства находящихся в конкурентной среде, является Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (далее №209-ФЗ) [13]. Данный Федеральный закон регулирует отношения, возникающие между юридическими, физическими лицами и органами государственной власти федерального и регионального уровней, муниципальными органами в сфере развития малого и среднего предпринимательства, дает определение базовых понятий в данной сфере, устанавливает виды и формы поддержки предпринимательства, определяет полномочия органов государственной власти Российской Федерации и органов местного самоуправления по вопросам развития субъектов малого и среднего предпринимательства, содержит основные цели и принципы государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства. Обобщенно можно сказать, что рассматриваемый федеральный закон направлен на создание нормативных правовых условий благополучного ведения предпринимательской деятельности [14].

В пункте 1 статьи 3 ФЗ № 209 дано понятие субъектов малого и среднего предпринимательства. Согласно закону, ими являются юридические лица и индивидуальные предприниматели, отнесенные законом к малым и средним предприятиям. Данное определение не раскрывает сущности, основных признаков малых и средних предприятий.

К субъектам малого и среднего предпринимательства относятся зарегистрированные в соответствии с законодательством

Российской Федерации и соответствующие условиям, установленным № 209-ФЗ хозяйственные общества, производственные кооперативы, хозяйственные партнерства, потребительские кооперативы, индивидуальные предприниматели и крестьянские (фермерские) хозяйства.

Можно выделить три критерия для отнесения предприятия к малому или среднему: 1) Определенная структура уставного капитала, осуществление инновационных видов деятельности; 2) Количество работников; 3) Объем дохода за предшествующий календарный год [15]). В отношении индивидуальных предпринимателей применяются второй и третий критерий [16].

В соответствии с первым критерием закон выделяет следующие условия отнесения к субъектам малого и среднего предпринимательства (пп.1.1. ст. 4 № 209-ФЗ):

1) для хозяйственных обществ, хозяйственных партнерств должно быть выполнено хотя бы одно из следующих требований:

а) суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью не превышает двадцать пять процентов, а суммарная доля участия иностранных юридических лиц и (или) юридических лиц, не являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства, не превышает сорок девять процентов.

б) акции акционерного общества, обращающиеся на организованном рынке ценных бумаг, отнесены к акциям высокотехнологичного (инновационного) сектора экономики в порядке, установленном Правительством Российской Федерации;

в) деятельность хозяйственных обществ, хозяйственных партнерств заключается в практическом применении результатов интеллектуальной деятельности, исключительные права на которые

принадлежат учредителям (участника) соответственно таких хозяйственных обществ, хозяйственных партнерств – бюджетным, автономным научным учреждениям либо являющимся бюджетными учреждениями, автономными учреждениями образовательным организациям высшего образования;

г) хозяйственные общества, хозяйственные партнерства получили статус участника проекта в соответствии с Федеральным законом от 28 сентября 2010 года № 244-ФЗ «Об инновационном центре «Сколково»»;

д) учредителями (участниками) хозяйственных обществ, хозяйственных партнерств являются юридические лица, включенные в утвержденный Правительством Российской Федерации перечень юридических лиц, предоставляющих государственную поддержку инновационной деятельности в формах, установленных Федеральным законом от 23 августа 1996 года «127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике».

е) акционеры - Российская Федерация, субъекты Российской Федерации, муниципальные образования, общественные и религиозные организации (объединения), благотворительные и иные фонды (за исключением инвестиционных фондов) владеют не более чем двадцатью пятью процентами голосующих акций акционерного общества, а акционеры - иностранные юридические лица и (или) юридические лица, не являющиеся субъектами малого и среднего предпринимательства, владеют не более чем сорока девятью процентами голосующих акций акционерного общества;

В соответствии со вторым критерием среднесписочная численность работников за предшествующий календарный год хозяйственных обществ, хозяйственных партнерств, соответствующих одному из требований, указанных в пункте первом, производственных кооперативов, потребительских кооперативов, крестьянских (фермерских) хозяйств,

индивидуальных предпринимателей не должна превышать следующие предельные значения среднесписочной численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства:

а) до ста человек для малых предприятий (среди малых предприятий выделяются микро предприятия – до пятнадцати человек);

б) от ста одного до двухсот пятидесяти человек для средних предприятий.

В соответствии с третьим критерием доход хозяйственных обществ, хозяйственных партнерств, соответствующих одному из требований, указанных в пункте первом, производственных кооперативов, потребительских кооперативов, крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей, полученный от осуществления предпринимательской деятельности за предшествующий календарный год, не должен превышать предельные значения, установленные Правительством Российской Федерации для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства.

Федеральный закон № 209-ФЗ содержит ряд позитивных новелл. Так в отличие от ранее действующего федерального закона № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации», который действовал в отношении всех субъектов малого предпринимательства независимо от целей и предмета их деятельности, ныне действующий закон обозначил в п. 3 ст. 14 круг лиц, которым государственная поддержка не оказывается (например, организациям игорного бизнеса, страховым компаниям).

Также законом установлен круг лиц, которым оказываются только некоторые виды государственной поддержки (например, финансовая поддержка не может оказываться субъектам, осуществляющим реализацию подакцизных товаров).

Значимый участок правоотношений в сфере осуществления государственного контроля за деятельностью юридических лиц и индивидуальных предпринимателей регулирует федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» [17]. Законом устанавливается порядок организации и проведения проверок уполномоченными органами, порядок их взаимодействия между собой, права и обязанности контрольных (надзорных) органов. Важное значение играет глава 3 обозначенного закона, которая закрепляет права и обязанности юридических лиц, индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора), муниципального контроля, а также меры по защите их прав и законных интересов.

Стоит отметить, что ФЗ № 294 не распространяет свою деятельность на порядок организации и проведения проверок прокуратурой Российской Федерации при осуществлении прокурорского надзора. Однако надзор за соблюдением положений ФЗ № 294 прокуратура осуществляет.

В ФЗ № 294 содержится ряд важных положений, касающийся деятельности прокуратуры Российской Федерации по надзору за соблюдением прав субъектов малого и среднего предпринимательства.

В частности, статья 9 закрепляет, что проекты ежегодных планов проведения плановых проверок юридических лиц направляются контрольными органами в срок до 1 сентября года, предшествующего году проведения плановых проверок, в органы прокуратуры. Органы прокуратуры рассматривают присланные проекты на предмет законности включения в них объектов контроля и в срок до 1 октября года, предшествующего году проведения плановых проверок, вносят предложения руководителям соответствующих органов контроля об устранении выявленных

замечаний и о проведении при возможности в отношении отдельных юридических лиц, индивидуальных предпринимателей совместных плановых проверок. Органы контроля рассматривают предложения прокуратуры и направляют утвержденные ежегодные планы проведения плановых проверок.

Органы прокуратуры в срок до 1 декабря года, предшествующего году проведения плановых проверок, обобщают поступившие от органов государственного и муниципального контроля ежегодные планы проведения плановых проверок и направляют их в Генеральную прокуратуру Российской Федерации для формирования Генеральной прокуратурой Российской Федерации ежегодного сводного плана проведения плановых проверок, который размещается на официальном сайте Генеральной прокуратуры.

В законе отмечается необходимость согласования некоторых внеплановых проверок с прокуратурой Российской Федерации (при возникновении угрозы причинения вреда жизни, здоровью граждан, вреда животным, растениям, окружающей среде, объектам культурного наследия и другим основаниям, указанным в статье 10 № 294-ФЗ).

Прокуратура осуществляет учет проверок, проводимых контрольными органами, их ежегодный мониторинг. Важным положением закона является то, что Генеральная прокуратура РФ определена оператором данного реестра.

Как верно отмечает Бут Н. Д., позитивный эффект достигался бы при обеспечении возможности доступа к реестру в режиме «онлайн» всех без исключения пользователей [18]. На сегодняшний день, уполномоченный по защите прав предпринимателей в субъекте Российской Федерации имеет доступ к реестру только в отношении проверок, проводимых на территории соответствующего субъекта РФ [19].

Важным положением закона является то, что с 1 января 2016 года по 31 декабря 2018 года плановые проверки в отношении субъектов малого предпринимательства не проводятся. Однако, из данного правила есть исключения (это лица, указанные в ч. 9 ст. 9 № 294-ФЗ, а так же те, кто подвергался административному наказанию за грубые нарушения закона в течение последних трех лет.).

В целом, можно сказать, что данный федеральный закон предоставляет прокурорам возможность получения большего объема значимой информации о проверках, проводимых органами государственного и муниципального контроля. Грамотное использование полученной информации позволит повысить обоснованность принимаемых прокуратурой мер по защите прав субъектов малого среднего предпринимательства, снизить количество необоснованных проверок [20].

В связи с принятием Федерального закона № 294-ФЗ был издан ряд подзаконных актов. В частности, это постановление Правительства Российской Федерации от 30.06.2010 № 489 «Об утверждении Правил подготовки органами государственного контроля (надзора) и органами муниципального контроля ежегодных планов проведения плановых проверок юридических лиц и индивидуальных предпринимателей», приказ Генерального прокурора РФ от 27.03.2009 № 93 «О реализации Федерального закона от 26.12.2008 № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля», приказ Генерального прокурора РФ от 11.08.2010 № 313 «О порядке формирования органами прокуратуры ежегодного сводного плана проведения плановых проверок юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

В предмет прокурорского надзора за соблюдением прав субъектов малого и среднего предпринимательства входит также:

Федеральный закон «О защите конкуренции», [21] который определяет правовые и организационные вопросы, касающиеся защиты конкуренции в Российской Федерации и направлен на пресечение монополизации, устранение конкуренции между органами государственной власти, органами местного самоуправления, иными органами и организациями. Указанный Федеральный закон издан в целях обеспечения единства экономического пространства, свободы экономической деятельности, свободного перемещения товаров по стране.

Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ [22], который допускает возможность ведения упрощенного способа бухгалтерского учета для малого предпринимательства.

Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» № 44-ФЗ [23], который устанавливает преимущества для малого предпринимательства при осуществлении закупок.

Федеральный закон «О приватизации государственного и муниципального имущества» №178-ФЗ [24], который устанавливает особенности приватизации арендуемого государственного или муниципального имущества для субъектов малого и среднего предпринимательства.

В сфере имущественной поддержки действует Федеральный закон от 22.07.2008 № 159-ФЗ «Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», который устанавливает возможность выкупа арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства не менее двух лет объектов недвижимого имущества (за исключением земельных участков).

Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» №381-ФЗ [25], который определяет требования ведения торговой деятельности, определяет меры по развитию торговли.

На защиту прав предпринимателей при осуществлении государственной регистрации юридических лиц направлены Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» №129-ФЗ [26], Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности» № 99-ФЗ [27].

В сфере защиты прав предпринимателей действует большое количество Постановлений Правительства Российской Федерации по различным вопросам, касающихся закупки товаров, торговли, имущественной поддержки, ведения реестров и т.д. Подзаконная нормативная правовая база насчитывает более чем 80 постановлений Правительства Российской Федерации, а так же около 100 различных ведомственных актов, среди которых можно особо выделить административные регламенты исполнения контрольно-надзорных функций. В качестве примера приведем постановление Правительства Российской Федерации от 21.08.2010 № 645 «Об имущественной поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства при предоставлении федерального имущества», постановление Правительства РФ от 28 апреля 2015 г. № 415 «О Правилах формирования и ведения единого реестра проверок», постановление Правительства РФ от 11.12.2014 № 1352 «Об особенностях участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

Нормативные правовые акты регионов Российской Федерации, муниципальных образований также играют значимую роль в развитии малого и среднего предпринимательства.

Во многих субъектах России принимаются специальные законы, направленные на развитие малого и среднего предпринимательства. В качестве примеров укажем: закон Санкт-Петербурга от 02.04.08 №194-32 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге» [28], закон Свердловской области от 4 февраля 2008 года n 10-оз «О развитии малого и среднего предпринимательства в Свердловской Области» [29], закон Республики Коми от 11 марта 2008 года n 19-рз «О некоторых вопросах развития малого и среднего предпринимательства в Республике Коми» [30].

В муниципальных образованиях действуют программы развития малого и среднего предпринимательства. Так, в г. Екатеринбурге действует Муниципальная программа «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании «город Екатеринбург» на 2017–2020 годы» утвержденная Постановлением Администрации города Екатеринбурга от 26.10.2016 № 2126 [31].

В числе нормативных правовых актов, регламентирующих надзорную деятельность прокуратуры Российской Федерации, необходимо отметить Федеральный закон «О прокуратуре Российской Федерации» № 2202-1 ФЗ, который устанавливает функции прокуратуры, направления ее деятельности, формулирует основные принципы, полномочия и правовые средства прокуроров. Также закреплено, что прокуратура Российской Федерации осуществляет надзор за соблюдением Конституции РФ и исполнением законов, действующих на территории Российской Федерации.

Среди ведомственных актов стоит отметить приказ Генерального прокурора от 07.12.2007 г. № 195 «Об организации прокурорского надзора за исполнением законов, соблюдением прав и свобод человека и гражданина» [32], в котором Генеральный

прокурор требует сосредоточить усилия на надзоре за исполнением законов о предпринимательской деятельности.

Генеральным прокурором издан Приказ от 31.03.2008 № 53 «Об организации прокурорского надзора за соблюдением прав субъектов предпринимательской деятельности» [33], в котором ставится задача повышения эффективности прокурорского надзора в рассматриваемой сфере в связи с тем, что состояние законности в сфере защиты прав предпринимателей остается неблагополучным. Издание специального приказа Генерального прокурора, посвященного данному вопросу, говорит о значимости данного направления работы прокуратуры Российской Федерации.

Проанализировав основные нормативные правовые акты, входящие в предмет прокурорского надзора за соблюдением прав субъектов малого и среднего предпринимательства, мы можем сделать вывод о том, что в России существует большое количество правовых актов, гарантирующих защиту и поддержку хозяйствующих субъектов, находящихся в конкурентной среде. Органы прокуратуры наделены обширными полномочиями по обеспечению законности в данной сфере. Так, прокуроры выполняют координирующую роль при осуществлении государственного контроля, что находит свое выражение в формировании и утверждении ежегодного сводного плана проверок, ведении единого реестра проверок.

Между тем, большое количество нормативных правовых актов затрудняет их реализацию, приводит к невозможности их комплексного усвоения, создает предпосылки для нарушения закона. В связи с этим, возникает необходимость систематизации правового материала, как минимум на уровне подзаконных актов, которых на сегодняшний день существует огромное множество. В качестве действенной меры можно рассматривать формирование специального сборника правовых актов в электронном формате,

который содержал бы наиболее значимые документы, направленные за защиту прав предпринимателей.

Список литературы

1. Пчелкин, А. В. Предпринимательское право: Учебник / А.В. Пчелкин, А.А. Демичев, М.В. Карпычев, А.И. Леонов; Под ред. А.В. Пчелкина. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014. -С 42.
2. Чубенко, И.С. Прокурорский надзор за исполнением законов в сфере оказания поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства: дис. кандидата юрид. наук: 12.00.11/ И.С. Чубенко. - Москва, 2013. - С.26
3. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 27.11.2017) // «Российская газета», N 148 -149, 06.08.1998
4. Бут, Н.Д. Защита прокурором прав субъектов предпринимательской Деятельности / Н.Д. Бут // Вестник Академии Генеральной прокуратуры Российской Федерации. - 2013.- № 2 (34). - С. 45
5. Приказ Генеральной прокуратуры РФ от 10.09.2008 N 182 «Об организации работы по взаимодействию с общественностью, разъяснению законодательства и правовому просвещению»// «Законность», N 10, 2008
6. Приказ Генеральной прокуратуры РФ от 17.09.2007 N 144 «О правотворческой деятельности органов прокуратуры и улучшении взаимодействия с законодательными (представительными) и исполнительными органами государственной власти и органами местного самоуправления» // СПС КонсультантПлюс
7. Федеральный закон от 17.01.1992 N 2202-1 (ред. от 29.07.2017) «О прокуратуре Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 10.08.2017)

8. Прокурорский надзор: учебник / под ред. А.Я. Сухарева. – 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Норма: ИНФРА-М, 2017. с 172.
9. Григорьева Н. В. Прокурорский надзор: Учебное пособие / Григорьева Н. В. - 6-е изд -М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2016. С. 76
10. Лобачев Д. А. Прокурорский надзор в Российской Федерации: учебное пособие / Д.А. Лобачев; под ред. проф. В.А. Лазаревой. - 2-е изд., перераб. и доп. - М: ИНФРА-М, 2017. С.118
11. Казарина А.Х. Теоретические и/или прикладные проблемы прокурорского надзора за исполнением законов экономической направленности: Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора юридических наук. М.,2009.
12. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993) с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ)
13. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 26.07.2017) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»
14. Бут Н. Д. Прокурорский надзор за исполнением законов о защите прав предпринимателей//Вестник Академии генеральной прокуратуры. 2017. № 2. С. 128. 10
15. Основы малого и среднего предпринимательства: Практическое пособие / Н.П. Кондраков, И.Н. Кондраков. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 446 с.. С. 7
16. Игубин Е. П. Предпринимательское право Российской Федерации: Учебник / Игубин Е. П., Лахно П.Г., - 3-е изд., перераб. И доп. - М.: Юр.Норма, НИЦ ИНФРА-М, 2018. С 337.
17. Федеральный закон от 26.12.2008 N 294-ФЗ (ред. от 27.11.2017) «О защите прав юридических лиц и индивидуальных

- предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»
18. Бут, Н.Д., Тухватуллин, Т.А. Защита прокурором прав предпринимателей в свете развития законодательства о контрольно-надзорной деятельности в России / Н.Д. Бут, Т.А. Тухватуллин // Вестник Академии Генеральной прокуратуры Российской Федерации. 2015. Т. 48. № 4. - С. 45.
 19. Постановление Правительства РФ от 28.04.2015 N 415 (ред. от 14.12.2016) «Об утверждении Правил формирования и ведения единого реестра проверок» // «Собрание законодательства РФ», 11.05.2015, N 19, Ст. 2825.
 20. Бут, Н.Д. Защита прокурором прав субъектов предпринимательской деятельности / Н.Д.Бут // Вестник Академии Генеральной прокуратуры Российской Федерации. 2013. - № 2 (34).-С. 45
 21. Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «О защите конкуренции»
 22. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 18.07.2017) «О бухгалтерском учете»
 23. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»
 24. Федеральный закон от 21.12.2001 N 178-ФЗ (ред. от 01.07.2017) «О приватизации государственного и муниципального имущества»
 25. Федеральный закон от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации»
 26. Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» // Российская газета, № 153-154, 10.08.2001

27. Федеральный закон от 04.05.2011 № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» // Российская газета, № 97, 06.05.2011
28. URL: https://www.gov.spb.ru/gov/terr/reg_kurort/biznes/zakon/ (дата обращения 17.04.2018)
29. Закон Свердловской области от 04.02.2008 N 10-ОЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Свердловской области»//»Собрание законодательства Свердловской области», 09.04.2008, N 2 (2008), ст. 135
30. URL: <http://docs.cntd.ru/document/819041085> (дата обращения 17.04.2018)
31. URL: <https://екатеринбург.рф> (дата обращения 17.04.2018)
32. Приказ Генеральной Прокуратуры РФ от 7 декабря 2007 г. № 195 «Об организации прокурорского надзора за исполнением законов, соблюдением прав и свобод человека и гражданина»//Законность, 2008 г., № 3
33. Приказ от 31.03.2008 № 53 «Об организации прокурорского надзора за соблюдением прав субъектов предпринимательской деятельности»//Опубликован не был

Контактная информация:

Митин Александр Николаевич
idom@list.ru

УДК 338.24

ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗА НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРИНИМАЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Мочалова Л. А., Кох И. А., Скутин А. С., Мельник А. В.

Уральский государственный горный университет, г. Екатеринбург

Ключевые слова: экологическое образование, экологическая компетентность, экологическая компетенция.

Аннотация. В статье приведены результаты проведенного авторами исследования по оценке важности экологической компетентности выпускников вуза с точки зрения обеспечения конкурентоспособности принимающих их организаций, которые должны соблюдать требования экологической безопасности. Вначале охарактеризованы основные понятия: экологическое образование, экологическая компетентность, экологическая компетенция. Затем определён компонентный состав экологической компетентности обучающегося, рассмотрены федеральные государственные образовательные стандарты высшего образования по специальностям и направлениям бакалавриата, реализуемым в ФГБОУ ВО УГГУ, приведены итоги анкетирования студентов – выпускников вуза по оценке своей экологической компетентности и оценке необходимости наличия тех или иных элементов экологической компетентности у руководителей и специалистов предприятия.

В условиях обострения экологических проблем в нашей стране, росте экологической сознательности потребителей и ужесточения государственного регулирования экологической деятельности субъектов хозяйствования важнейшим фактором конкурентоспособности организаций (особенно промышленных предприятий) является экологическая компетентность их персонала. Это подтверждается в частности тем, что в Стратегии экологической безопасности РФ на период до 2025 г. [1] в качестве целей государственной политики в сфере обеспечения экологической безопасности названы: «сохранение и восстановление природной среды, обеспечение качества окружающей среды, необходимого для благоприятной жизни человека и устойчивого развития экономики, ликвидация

накопленного вреда окружающей среде вследствие хозяйственной и иной деятельности в условиях возрастающей экономической активности и глобальных изменений климата». Для достижения данных целей указаны приоритетные направления деятельности, в том числе развитие системы экологического образования и просвещения, повышение квалификации кадров в области обеспечения экологической безопасности.

Экологическое образование – процесс обучения и накопления опыта, направленный на формирование ценностных ориентаций, норм поведения и получение специальных знаний по охране окружающей среды и природопользованию, реализуемых в экологически грамотной деятельности. В соответствии с Федеральным законом РФ «Об охране окружающей среды» 2002 г. [2] экологическое образование приобретает статус приоритетного направления в деятельности образовательных учреждений России.

По мнению Пистуновой Л. Е. [3] приоритетность экологического образования и признание его комплексным, всеобщим и непрерывным обусловило необходимость организации специального экологического образования, а также «экологизации» образования в целом, т. е. проникновения экологических идей, понятий, принципов в другие (неэкологические) сферы образования. Ею были выявлены следующие основные недостатки современного экологического образования:

- недостаточная реализация на практике идеи «экологизации» образования, т. е. недостаточное использование экологического потенциала содержания различных дисциплин;

- мало внимания уделяется решению конкретных местных и региональных экологических проблем, т. е. тому, что и как можно изменить в повседневной жизни, чтобы уменьшить антропогенную нагрузку на окружающую среду и связанный с этим экологический риск для человека;

- отсутствие системы диагностики и самодиагностики сформированной экологической компетентности обучающихся и др.

С точки зрения большинства учёных [4-7] экологическая компетентность обучающегося имеет следующий компонентный состав:

- Когнитивный компонент подразумевает владение необходимой системой экологических знаний, составляющих основу экологической деятельности, а также процессов социализации и профессионализации личности.

- Деятельностно-поведенческий компонент означает опыт использования экологической компетентности в разнообразных стандартных и нестандартных ситуациях; определяется практическим применением системы знаний и способов экологической деятельности.

- Мотивационно-ценностный компонент означает готовность к демонстрации экологической компетентности, отношение к содержанию экологической компетентности и к объекту ее приложения; включает в себя: сочетание интересов, потребностей, ценностных ориентаций, побуждающих человека к осуществлению экологической деятельности, понимание ее общественной и личностной значимости; осознанное освоение им экологических ценностей и осознание необходимости сохранения природной среды как высшей ценности; потребность активного участия в этом деле и ответственность за достижение результатов.

- Эмоционально-волевой и рефлексивный компонент подразумевает регуляцию процесса и результата проявления экологической компетентности; составляет способность человека к эмоциональному переживанию во всех аспектах взаимоотношений с природой, его способность к самооценке отношения к окружающему природному миру, среде обитания и жизнедеятельности, а также его стремление и готовность к самообразованию.

Секлетова Н. Н. [6] обращает внимание на то, что среди всех компонентов изначально определяющую роль играет мотивационно-ценностный компонент, поскольку экологическая компетентность имеет не только и не столько специальное, содержательно-профессиональное значение для выпускника учебного заведения, сколько мировоззренческое.

После присоединения России к Болонскому процессу в качестве приоритетного подхода при подготовке специалиста с высшим образованием выдвигается компетентностный подход. Целью высшего образования становится подготовка компетентного, свободно владеющего своей профессией и ориентированного в смежных областях деятельности, готового к постоянному профессиональному росту специалиста, что должно обеспечить максимальную востребованность личностного потенциала каждого выпускника вуза, признание его окружающими и осознание им самим собственной значимости. Результатами обучения по различным образовательным программам высшего образования выступают наборы компетенций, которые, учитывая всё вышесказанное, должны включать экологические компетенции [3].

Даниленкова В.А. в своем исследовании [4] даёт следующее определение экологической компетенции. Это индивидуальная характеристика степени соответствия личности требованиям экологического образования: привитие студентам экологических знаний, умений, навыков, направленных на формирование экологического сознания, мышления, мировоззрения, необходимых для общей ориентации в экологической обстановке, для устранения или ограничения действий экологического риска. При этом она обращает внимание на отличие понятия экологической компетенции, определяющего заранее заданное требование к экологической подготовке обучающихся, от понятия экологической компетентности, характеризующего уже состоявшуюся

индивидуальную характеристику обучающегося (соответствующую экологическую компетенцию).

В процессе проведенного авторами исследования были осуществлены диагностика наличия и оценка востребованности экологических компетенций у выпускников ФГБОУ ВО «Уральский горный университет» (ФГБОУ ВО УГГУ), высшее образование в котором представлено бакалавриатом, магистратурой и аспирантурой. Все рассмотренные специальности и направления подготовки, по которым ведётся подготовка студентов в вузе, были разделены на три группы: гуманитарные, технические и экологические.

Несомненно, что выпускники экологических направлений подготовки (специальностей) в силу специализации образовательных программ, по которым они обучаются, должны обладать высокой экологической компетентностью. Однако следует заметить, что очень важен высокий уровень экологической компетентности выпускника любого технического направления подготовки (специальности): в условиях масштабных инженерных проектов, когда стали весьма заметными и ощутимыми инженерные просчеты в сфере безопасности жизнедеятельности и охраны окружающей среды, от него требуется проектирование и решение сложных инженерных задач, разработка систем, компонентов или процессов, которые удовлетворяют заданным требованиям производства и учитывают вопросы охраны здоровья и безопасности жизнедеятельности, культурные, социальные и экологические аспекты в среде обитания [7]. Определенный уровень экологической компетентности должен быть и у выпускников гуманитарных направлений подготовки, среди которых есть будущие менеджеры и экономисты, обязанные при выполнении своих функций в плане принятия управленческих решений и их экономического обоснования учитывать экологические аспекты.

Анализ федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования (ФГОС ВО) третьего поколения по реализуемым в ФГБОУ ВО УГГУ образовательным программам высшего образования показал следующее. Среди компетенций, указанных в ФГОС ВО по гуманитарным направлениям подготовки, экологическая компетенция как самостоятельная отсутствует. При этом стоит заметить, что она косвенно включена в ряд общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций. В ФГОС ВО по техническим направлениям подготовки (специальностям) экологические компетенции представлены в довольно большом количестве. Естественно, что в ФГОС ВО по экологическим направлениям подготовки (специальностям) практически все общепрофессиональные и профессиональные компетенции являются экологическими.

Для оценки уровня экологической компетентности выпускников ФГБОУ ВО УГГУ было произведено анкетирование около 150 студентов последнего курса (бакалавриата – 4 курса, специалитета – 5 курса) различных специальностей и направлений подготовки. В анкетах студентам было предложено высказать свое мнение о необходимости наличия тех или иных элементов экологической компетентности у работников предприятий и оценить свою экологическую компетентность. Важность каждого элемента экологической компетентности нужно было оценить по 6-балльной шкале: 0 – полное отсутствие, 1 – низкий уровень, 2 – ниже среднего, 3 – средний уровень, 4 – высокий уровень, 5 – устойчиво высокий. Всего было предложено 12 элементов экологической компетентности, отражающих когнитивный (1-4), деятельностно-поведенческий (5-8), мотивационно-ценностный (9-10), эмоционально-волевой и рефлексивный (11-12) компоненты.

Следует отметить, что вне зависимости от групп специальностей и направлений подготовки (гуманитарные, технические и экологические) в среднем студенты считают, что

работники предприятий по каждому элементу экологической компетентности должны демонстрировать средний или высокий уровень. Самый высокий средний балл (4,3) продемонстрировал элемент, касающийся готовности нести ответственность за последствия своих решений в области экологической безопасности, который относится к эмоционально-волевому и рефлексивному компоненту. Оценка собственной экологической компетентности показала более скромные результаты: в среднем 3 балла по каждому элементу экологической компетентности. Самый высокий средний балл (3,4) получил элемент «имею ценностную ориентацию на сохранение природы», который относится к мотивационно-ценностному компоненту, в первую очередь отражающего мировоззренческую позицию выпускников вуза.

Высокий уровень экологической компетентности выпускников технического вуза необходим с точки зрения проблем, которые придется решать будущим руководителям и специалистам промышленных предприятий, в ближайшем будущем. В «Повестке дня в области устойчивого развития на период до 2030 года» ООН [8] представлены 17 целей в области устойчивого развития и 169 связанных с ними задач, среди которых задачи развития технологий:

- «постепенно повышать глобальную эффективность использования ресурсов в системах потребления и производства и стремиться к тому, чтобы экономический рост не сопровождался ухудшением состояния окружающей среды»;

- «модернизировать инфраструктуру и переоборудовать промышленные предприятия, сделав их устойчивыми за счет повышения эффективности использования ресурсов и более широкого применения чистых и экологически безопасных технологий и промышленных процессов».

Проведенное исследование показало важность высокого уровня экологической компетентности выпускников вуза с точки

зрения обеспечения конкурентоспособности принимающих их организаций (в первую очередь промышленных предприятий), призванных соблюдать требования экологической безопасности.

Список литературы

1. Стратегия экологической безопасности РФ на период до 2025 г. / Указ президента РФ от 19.04.2017 г. № 176.
2. Федеральный закон «Об охране окружающей среды» от 10 января 2002 г. № 7-ФЗ.
3. Пистунова Л. Е. Формирование экологической компетентности студентов вуза // Автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. педаг. наук по специальности 13.00.08. Кемерово, 2006.
4. Даниленкова В. А. Формирование экологической компетентности у студентов технического вуза // Автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. педаг. наук по специальности 13.00.08. Калининград, 2005.
5. Пастухова Л. А. Экологические компетенции выпускников военного вуза: определение содержания на основе требований работодателей // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. 2013. № 4 (60). С. 171-173.
6. Секлетова Н. Н., Тучкова А. С. Компоненты профессионально-экологической компетентности выпускника технического вуза // Приволжский научный вестник. 2016. № 12-1 (64). С. 101-103.
7. Томаков В. И. Экологическая компетентность – ключевое профессиональное качество выпускника инженерного вуза // Безопасность жизнедеятельности. 2010. № 10. С. 49-55.
8. Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года / Декларация Генеральной ассамблеи ООН от 25.09.2015 г.

Контактная информация:
Мочалова Людмила Анатольевна
lyudmila.mochalova@m.ursmu.ru;
Кох Иван Адамович
kia4@mail.ru

УДК 338.1, 338.4, 669.1

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВА МЕДИ: МИРОВАЯ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА

Мыларщицова Е.А., Шайбакова Л.Ф.

Уральский государственный экономический университет

Ключевые слова: медь, производство, модернизация, инновационное развитие, конкурентные преимущества.

Аннотация. Предмет исследования – состояние и развитие медного производства. Тема: Инновационного развитие производства меди: мировые и российские тенденции. Цель работы - исследование мировых и российских тенденций развития медного производства, а также опыта отрасли по повышению конкурентоспособности. В работе использованы методы анализа, обобщения, сравнения. В ходе исследования изучен опыт по внедрению инноваций данной отрасли в мире, а также изучен опыт отечественного предприятия производства меди – ЗАО «Кыштымский медеэлектролитный завод». Результаты работы могут быть использованы исследователями разных категорий, практиками, при формировании стратегических перспектив развития производственной деятельности, инженерно-техническими работниками производства в данной сфере, в том числе работниками ЗАО «Кыштымский медеэлектролитный завод», а также студентами металлургических специальностей высших учебных заведений.

Получение металлов и их незаменимые свойства известны человечеству давно и особенно их применение возросло с развитием радиоэлектроники, атомной энергетики, освоением космического пространства. Поскольку вопросы функционирования и развития металлургического комплекса, как одного из самых успешных в национальной экономике, привлекают внимание исследователей, считаем необходимым внести свой вклад в изучение опыта данной отрасли, позволяющего ей конкурировать на глобальных рынках.

Трудно поспорить, что медь играет роль одного из важнейших и широко распространенных металлов в производстве. Будучи освоенной человеком одним из первых металлов, медь стала актуальным металлом для ряда отраслей промышленности. В свою очередь, латунь и бронза стали основой целого семейства материалов, начиная от мельхиора, который используется при чеканке монет до дуралюмина при изготовлении ракет и самолетов [18, с. 1005-1012]. Медь является основным материалом для проводов; более половины объема добываемой меди применяется в электротехнической промышленности. Медь используют в чистом виде в электротехнике: производят кабельные изделия, шины голого и контактного проводов, электрогенераторы, телефонное и телеграфное оборудование, а также радиоаппаратура. Также она служит для изготовления теплообменников, вакуум-аппаратов, трубопроводов. Медные сплавы применимы в машиностроении, в тракторной и автомобильной промышленности. Этот почти универсальный металл нашел свое применение и как художественный материал. В медном веке из нее изготавливали украшения, посуду, скульптуры. Литые из меди и кованые изделия украшают чеканкой, тиснением и гравировкой. Технически чистую медь поставляется в виде катодных листов, а также в виде полуфабрикатов-слитков, которые впоследствии идут на дальнейший передел прокаткой. Поставляют также и готовые медные изделия, полученные литьем и обработкой давлением,

например, проволоку [13]. В Стратегии развития цветной металлургии России на 2014 - 2020 годы и на перспективу до 2030 года заложен рост объемов производства и потребления меди (рисунок 1).

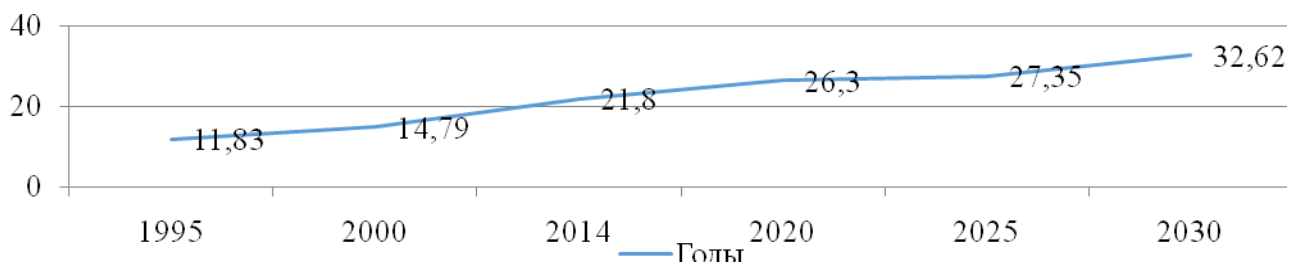


Рисунок 1 - Прогноз производства меди в мире, млн. т (составлено по [14])

Как видно на рисунке, ожидается значимый рост. Главными потребителями станут отрасли транспортного и общего машиностроения, сектор электротехнических изделий.

По оценке Геологической службы США, подтвержденные запасы составляют 705 млн т. Основные производственные мощности сосредоточены в странах Южной Америки, на долю которой приходится чуть более 41% мировой добычи. Второе и третье место удерживают страны Азии и Северной Америки – 20 и 14 % соответственно [1,4].

Лидирующие позиции по производству меди удерживает Китай, Чили, Япония, в пятерку крупнейших производителей входит и Россия. Крупнейшие страны по выпуску рафинированной меди по состоянию на 2016 год представлены на рисунке (рисунок 2) [9].

В структуре российского рынка меди лидируют три основных конкурента, это группы компаний Русская медная компания, с рыночной властью 18,1%, НорНикель, который занимает 39,9% и УГМК с подавляющей долей 42% [8].

На современном этапе сдерживающим фактором развития рафинировочных предприятий является дефицит сырья, а точнее, обеднение ценного компонента в руде. Все это приводит к

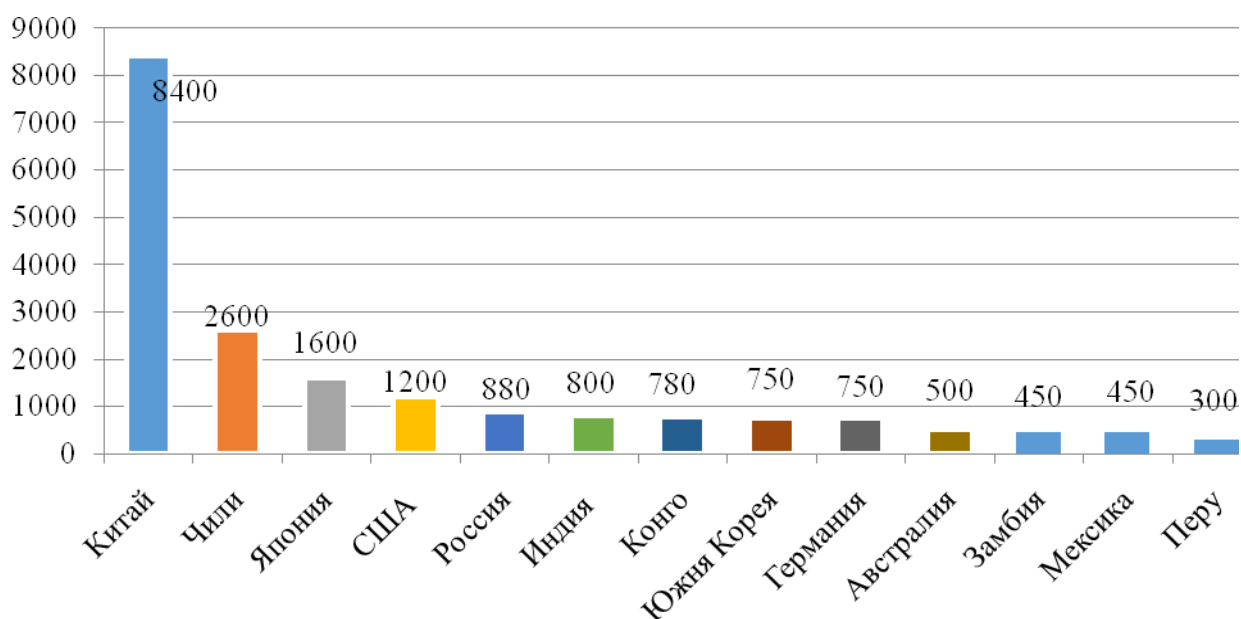


Рисунок 2 – Рейтинг стран по производству меди, тыс. тонн (составлено по [9])

экстенсивности добычи и переработку общей массы рудного сырья, что не может не сказаться на увеличении себестоимости продукции. Отсюда и рост цен на медь, необходимость дополнительных инвестиционных вливаний в переработку [10]. Важным направлением поддержания отрасли становится реализация инновационных проектов, отвечающих требованиям увеличения производственной мощности и сокращению издержек как основных точек роста.

Инновации должны внедряться в производство на основе реализации эффективных изобретений и передовой конкурентоспособной техники. При этом требуется соблюдения таких технических приоритетов как: внедрение инноваций, поддерживающих конкурентоспособность на высокотехнологичном мировом рынке; при внедрении необходимо опираться на потребности, реально необходимые обществу; должна достигаться социально – экономической эффективность; финансовый потенциал; необходимо обеспечивать ресурсосбережение и экологическую безопасность [17].

Как бы не изменялась конъюнктура рынка, в мировой экономике наблюдается устойчивый спрос: скачок объемов

производства с 1995 по 2016 г. С 11,83 млн т до 23,4 млн т соответственно [3,12].

При этом в России объемы производства меди падают (рисунок 4).

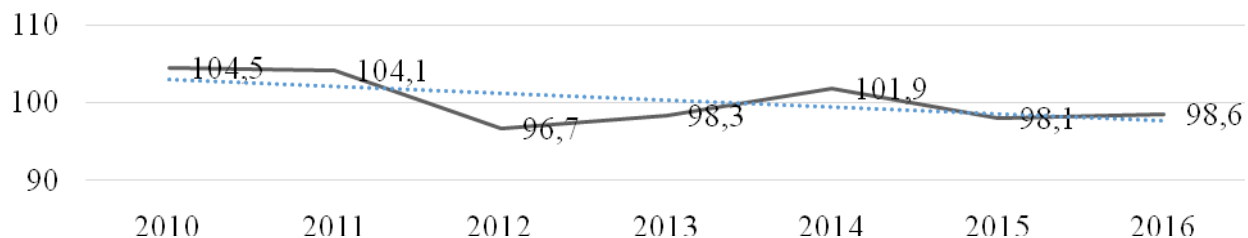


Рисунок 4. Производство меди в РФ, в % (составлено по [19])

В 2016 году по данным расчетов на основе данных компаний и Росстата, производство меди рафинированной в России также снизилось до 860,1 тыс. тонн [16]. Главным образом, это обусловлено сокращением содержания меди в сырье, снижением темпов роста добычи меди, в связи с недостатком инвестиций в разработку месторождений и дефицитом вторичного сырья. Но также сказываются и такие причины как отсутствие льготного кредитования, слабая государственная поддержка (ее некомплектность), проблемы минерально-сырьевой базы (в том числе неразвитая инфраструктура в районная месторождений, низкое качество запасов, большая нагрузка на окружающую среду в процессе отработки месторождений) [5].

Несомненно, в таких условиях предприятия начали усердно заниматься совершенствованием своей деятельности, активизацией инновационной и инвестиционной политики.

Таким образом, чтобы добиться конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе и высокую эффективность промышленного производства, способную обеспечить возрастающее потребление меди в будущем, необходимо сформировать инновационную политику металлургических предприятий, которая была бы адекватна современным

экономическим условиям. Данная необходимость вытекает из накопленных причин, перечисленных выше, которые сдерживают развитие металлургической промышленности, ставя под угрозу удовлетворение спроса. Способность к внедрению новых технологий, оборудования и способов управления является важнейшим условием конкурентоспособности компаний.

Получение конкурентных преимуществ невозможно без использования инновационных технологий и современного высокопроизводительного оборудования.

В мировой практике с целью понизить эксплуатационные расходы и капитальные вложения нашли применение инновационные технологии в гидрометаллургических процессах. Усовершенствованные технологии подземного и кучного выщелачивания окисленных медных руд позволили вовлечь в переработку ранее не используемые запасы. Что достигает несколько десятков миллионов тонн меди. Одновременно новые гидрометаллургические технологии обеспечили переработку сырья с содержанием ценного компонента менее 0,6%. Почти четверть мирового выпуска применяется с использованием этой гидрометаллургической технологии. В пирометаллургии меди инновационные решения позволяют снижать вредные выбросы в атмосферу (через повышение концентрации диоксида серы, снижающий объем выброса). При производстве, сопровождаемых образованием низкоконцентрированных сернистых газов, стали активно применять технологические процессы и оборудование из других отраслей. Особое внимание на металлургических предприятиях уделяют новациям в области использования оборотных материалов и отходов производства. [1; 6, С.10]. При сложившихся условиях возрастает актуальность данного совершенствования. Реальные возможности производственного применения вторичного медного сырья возможны по следующим причинам:

– отходы производства, способны удовлетворять определенные производственные потребности, обеспечивая получение экономического эффекта;

– внедрение в производство достижений научно-технического прогресса позволяет полнее реализовать заложенную в отходах полезность, раскрыть в потребительские свойства, что расширит номенклатуру [15, с. 135-136].

С точки зрения применения инноваций в производстве меди интересна практика конкретно на отечественных производствах. Так, летом 2016г. на Кыштымском медеэлектролитном заводе в медеплавильном цехе был проведен капитальный ремонт печи «Maerz» и текущий ремонт анодной печи Ан-1.

В цехе электролиза меди (ЦЭМ) в 2016 году произведено рекордное за всю историю завода количество медных катодов. Всего за год выпущено 122 180,612 тонн. Увеличение выпуска медных катодов достигнуто за счёт увеличения поставок черновой меди с ЗАО «Карабашмедь». В отделении электролиза меди-1 ЦЭМ проведена большая работа по запуску в производство новой катодосдирочной машины Outotec (Финляндия). Это позволило работать 10 сериям на новых нержавеющей матрицах, что привело к улучшению качества выпускаемых катодов и снижению потребления электроэнергии на их производство.

В отделении электролиза меди-2 при максимальной загрузке производства удалось достичь высоких показателей, таких как- максимальный выпуск продукции, снижение потребления электроэнергии, увеличение выхода в годную продукцию. В отделении очистки промышленных стоков ЦЭМ внедрена очистка воды заводской протоки с помощью керамического фильтрующего гранулированного материала (КФГМ-7), что позволило осуществлять подпитку оборотных контуров очищенной водой, снизить потребление технической воды и исключить сброс сточных вод в выпуск №1.

Так как потребителями продукции ЗАО «КМЭЗ» являются предприятия различных стран, Кыштымские металлурги тесно сотрудничают с ними в вопросах качества, необходимого потребителям продукции КМЭЗ для её дальнейшей переработки. Так, в конце 2015 года в Эль-Кувейте на предприятии GulfCable прошло совещание по качеству поставляемой медной катанки с участием представителя завода. В целях улучшения качества продукции на «Кыштымском медеэлектролитном заводе» был разработан план мероприятий по улучшению качества медной катанки и внесены другие изменения, предложенные специалистами кувейтского предприятия по вопросам новых способов исключения скопления медной- стружки. Все это позволяет добиваться отличных производственных результатов. А летом 2016 г. представители ЗАО «КМЭЗ» посетили Мексику, производство анодной и катодной меди. В результате кыштымские металлурги познакомились с несколькими интересными технологиями в процессе транспортировки продукции. В цехе производства медной катанки «Кыштымского медеэлектролитного завода» в 2016 году было выпущено 93 729,629 тонн товарной продукции, что составило 21% от всей медной катанки, произведённой в России. На протяжении всего года в цехе велась постоянная работа по улучшению качества готовой продукции. В октябре был проведён технический аудит технологии и оборудования цеха специалистом из компании Southwire. По результатам проведения аудита составлена программа мероприятий по улучшению качества медной катанки, что позволит расширить рынки сбыта нашей продукции в будущем. Стабильно выполняет большую работу коллектив энергоцеха по обеспечению энергоресурсами всех подразделений завода. В результате выполнения организационно-технических мероприятий по снижению потребления технической воды за счёт возврата

конденсата в котельную удалось снизить потребление воды для выработки теплоэнергии на 14,2%.

В 2015 году на КМЭЗ завершился третий этап масштабной модернизации систем освещения заводских цехов. Проект был реализован совместно с компанией Philips. Капитальные затраты на третьем этапе модернизации составили порядка 10 миллионов рублей. В общей сложности за весь период модернизации систем освещения на КМЭЗ заменено порядка 5000 единиц осветительного оборудования. По прогнозам, данные затраты окупятся примерно до 2020 года.

2017 год на КМЭЗе стал не менее плодотворным - произошло обновление парка спецтехники и оборудования, позволившие увеличить производительность предприятия, сократить нагрузку на окружающую среду. К примеру, был заменен козловой кран 1962 года выпуска. Обновление данного парка техники позволило без задержки производить все необходимые для производства погрузо-разгрузочные работы черновой меди, медных ломов и загрузку ж/д вагонеток.

Подводя итог вышесказанному, следует подчеркнуть, что производство меди играет важную роль в усилении экономического положения страны. Выживание и эффективная деятельность предприятия в современных условиях не возможна без инновационных проектов, обеспечивающих: снижение издержек, увеличение выхода годной продукции, улучшение контроля качества, минимизацию капиталовложений посредством оптимизации материально-технического снабжения и управления материальными ресурсами, улучшение экологических параметров производства; оптимизацию показателей расхода ресурсов посредством совершенствования производственных процессов и технологий; расширение сортаментной группы, обновление основных фондов и техническое перевооружение отрасли, рациональное использование минерально-сырьевой базы, что

подтвердил вышеизложенный опыт принимаемых решений крупнейшими производителями.

Список литературы

1. Алтушкин И.А., Череповицин А.Е., Король Ю.А. Практическая реализация механизма устойчивого развития в создании и становлении горно-металлургического холдинга медной отрасли России. [Текст]: – М.: «Руда и Металлы», 2016. – 232 с.
3. Мировой рынок меди: добыча руды, производство, потребление, мировые цены на медь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ereport.ru>, свободный.
4. Обзор цветной металлургии. Медная промышленность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://people.conomy.ru>, свободный.
5. Особенности инновационного и инвестиционного развития металлургической промышленности Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>, свободный.
6. Пасмурцева Н.Н. Формирование и реализация инновационной стратегии развития металлургического предприятия [Текст]/Н. Н.Пасмурцева, Л. Ф. Шайбакова; Федеральное агентство по образованию, Уральский гос. экон. ун-т, Фил. Уральского гос. экон. ун-та в г. Каменск-Уральский. Екатеринбург, 2010.
7. Роль и место инноваций на предприятии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cs-alternativa.ru>, свободный.
8. Годовой отчет за 2016 г. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.e-disclosure.ru>, свободный.
9. Крупнейшие страны по выпуску рафинированной меди [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://im9.kommersant.ru/>, свободный.
10. Федеральная служба государственной статистика [Электронный

- ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>, свободный.
11. Шайбакова Л.Ф. Российский опыт оценки инновационного потенциала и активности промышленных предприятий [Текст]//Известия Уральского государственного экономического университета. - 2012.- № 6 (44).- С. 93-101.
 12. Internationalcopperstudygroup [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.icsg.org>, свободный.
 13. Применение меди [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://polias.ru>, свободный.
 14. Стратегия развития цветной металлургии России на 2014 - 2020 годы и на перспективу до 2030 года (утв. приказом Министерства промышленности и торговли РФ от 5 мая 2014 г. № 839) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.garant.ru/>, свободный.
 15. Выварец А.Д., Карелов А.С. Экономико-экологические предпосылки развития безотходных производств в медной отрасли [Текст]/Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. – 2005.- № 6. - 131-138.
 16. Краткий анализ российского рынка меди 2016 года [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.aurubisrus.ru>, свободный.
 17. Инновационная деятельность предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cs-alternativa.ru>, свободный.
 18. Словеснов Д.А. Анализ рынка меди // Экономика и предпринимательство. — 2014. — № 12-4. — С. 1005-1012.
 19. Россия в цифрах. 2011-2017 г. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.gks.ru/>, свободный.

Контактная информация:
Мыларщикова Екатерина Александровна
katty.mperry@gmail.com.
Шайбакова Людмила Фаритовна
esonlaw@mail.ru

УДК:378.095

ИНСТРУМЕНТАРИЙ КОДОВОЙ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННО-ИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Мыслякова Ю.Г., Шамова Е.А.,

Институт экономики УрО РАН, г. Екатеринбург

Ключевые слова: кодовый подход, инновационно-индустриальное развитие, наследственная запись территории; ядро «определяющих» кодов; сила кодового соединения; формула базового кода.

Аннотация. В данной статье авторы раскрывают кодовый подход к оценке инновационно-индустриального развития региона. Представлен методический инструментарий оценки «определяющих» кодов территории; матрицы архитектуры кодовых соединений, отражающие силу их влияния на кодовое ядро инновационного благополучия региона; структура инновационно-индустриального кода. Авторы предлагают модель базового кода инновационно-индустриального развития Свердловской области, которая может служить инструментом прогнозных оценок ее экономического роста/спада, позволяющим учитывать ее исторически сложившийся потенциал и специфику при разработке стратегий развития на всех уровнях реализации.

В настоящее время можно выделить несколько теорий инновационно-индустриального развития территорий, см. рис.1. Однако, наличие их вариативного многообразия пока не дало единой схемы решения актуальных вопросов региональной экономики. Это послужило посылком для развития кодового подхода

к исследованию территорий, в основе которого лежат «генетические коды» региона, определяющие его «наследственную» специфику и обуславливающие базу эффективного вектора социально-экономического развития [3].

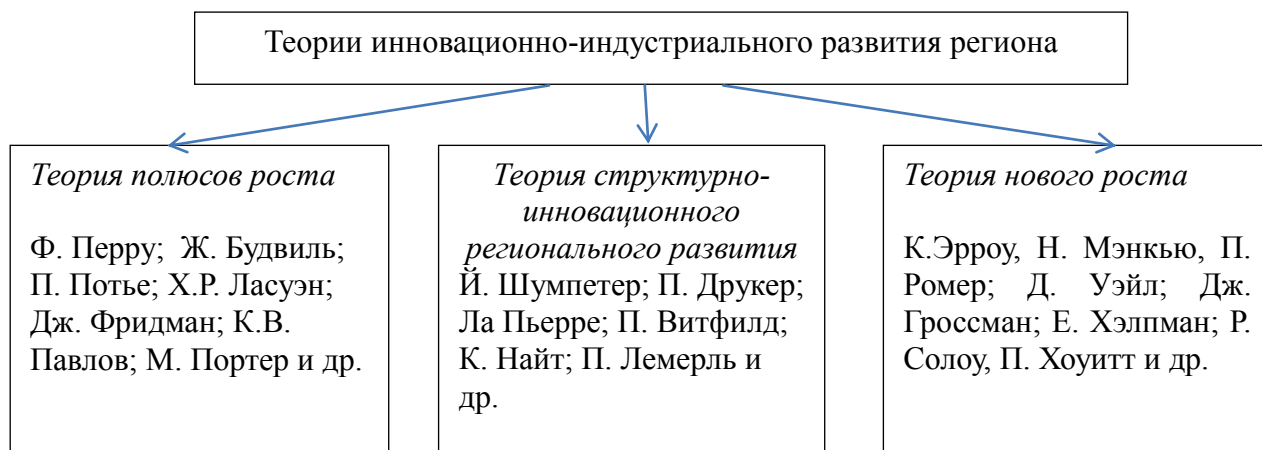


Рисунок 1. Современные теории инновационно-индустриального развития региона

Основная идея данного подхода заключается в том, что у каждого региона есть свой генетический профиль (совокупность базовых или «определяющих» кодов), проявляющийся в схожести неоднородности его территорий (разнообразные географические и природно-климатические условия, разнородность хозяйственной специализации, неравномерность размещения и развития промышленного и сельскохозяйственного производства и инфраструктуры и т.д.). И именно этот профиль обуславливает потенциал региона, предопределяет возможные векторы его инновационного развития. Кроме того, взаимные соединения «определяющих» кодов (производственных, социальных и институциональных), типичных для данной территории обуславливают возможность полного использования имеющегося инновационного потенциала и позволяют выявить новые направления стимулирования ее инновационной активности.

Например, территории с промышленной структурой экономики, производственные коды которых связаны с обрабатывающей промышленностью, какой является, например,

Свердловская область, в отличие от сырьевых или территорий с дифференцированной структурой экономики, для поддержания конкурентоспособного развития нуждаются в регулярном техническом перевооружении, внедрении новых материалов, техник и технологий в базовых отраслях. Т.е. инновационный вектор развития является единственно возможным эффективным вариантом их индустриального развития [2]. Т.е. соединения «определяющих» кодов таких территорий должны, прежде всего, формировать инновационный код индустриального развития экономики. В данном случае инновационный код будет являться динамичным и представлять собой производную от производственного, социального и институционального кодов региона.

Если рассматривать вопросы обеспечения инновационно-индустриального развития регионов через призму кодового подхода, то можно выделить следующие основные его положения:

- неоднородность инновационной среды регионов обусловлена производственным, социальным и институциональным «определяющими» кодами;
- «генетический» профиль территории, представляет собой кодовые соединения определяющих кодов: производственного, социального и институционального;
- коды, оказывающие наибольшее влияние на результативность инновационной деятельности не всегда очевидны, в большинстве своем, они скрыты в глубинах эволюционного развития общества и территории и перекрыты событиями и процессами, протекающими в экономической реальности;
- индустриальные регионы, производственные коды которых связаны с обрабатывающей промышленностью, как правило, обладают богатым потенциалом инновационного развития и резервами для его наращивания, однако это требует значительных финансовых и административных ресурсов;

– уровень и перспективы инновационного развития региона зависят от сложившихся в его эволюции традиций и степени использования имеющегося инновационного потенциала;

– региональная инновационная политика, направленная на стимулирование инновационной активности является одним из «определяющих» кодов эффективного инновационно-индустриального развития;

– при разработке необходимо инновационной политики развития региона необходимо учитывать социальные коды[1], отвечающие за генерацию идей и разработку инновационных решений прорывного характера.

Таким образом, получаем, что кодовый подход позволяет определить базовый код инновационно-индустриального развития для конкретной территории, учитывая ее скрытый потенциал. Для его расчета по Свердловской области идентифицируем значения ее «определяющих» кодов (см. табл.1).

Таблица 1 – Структура «определяющих» кодов

Код	Формула	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Производственный	<ul style="list-style-type: none"> – доля базовых отраслей промышленности в ВРП региона; – доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом региональном продукте; – коэффициент обновления основных фондов. 	0,346	0,333	0,345
Социальный	<ul style="list-style-type: none"> – доля занятого населения в базовых отраслях промышленности; – доля населения с высшим образованием в занятом населении; – доля исследователей в общей численности занятого населения. 	0,179	0,189	0,183

Продолжение таблицы 1

Код	Формула	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Институциональный	– наличие в схеме территориального планирования, а также в материалах по ее обоснованию выделенных зон (территорий) приоритетного развития инновационной деятельности;	0,667	0,667	0,667
	– наличие специализированного законодательного акта, определяющего основные принципы, направления и меры государственной поддержки инновационной деятельности в регионе;			
	– наличие специализированной программы или комплекса мер государственной поддержки развития инноваций, инновационной деятельности либо субъектов инновационной деятельности;			
Ядро «определяющих» кодов (рассчитывается как площадь треугольника, вершинами которого являются «определяющие» коды)		0,1336	0,1315	0,1340

Кроме того, все определяющие коды находятся во взаимосвязанных соединениях, т.е. оказывают влияние друг на друга. Такое влияние может быть представлено в матрице, отражающей архитектуру кодовых соединений (см. табл.2).

Таблица 2 - Матрица взаимного влияния «определяющих» кодов Свердловской области (серым выделены составляющие ядра «определяющих» кодов)

	Производственный	Социальный	Институциональный
2013			
Производственный	0,346	1,080	0,027
Социальный	1,032	0,179	0,064
Институциональный	0,0156	0,321	0,667
2014			
Производственный	0,333	1,011	0,019
Социальный	1,023	0,189	0,064
Институциональный	0,0156	0,331	0,667
2015			
Производственный	0,345	0,913	0,028
Социальный	0,988	0,183	0,069
Институциональный	0,0156	0,342	0,667
Расчет каждой матрицы с использованием графического проектирования позволяет определить силу кодовых соединений, влияющих на ядро «определяющих» кодов и его способность генерировать инновационно-индустриальный код развития территории			
	2013	2014	2015
Сила кодовых соединений	0,1743	0,1780	0,1761

Таким образом, получаем, что у исследуемой территории мы определили ядро «определяющих» кодов и силу их воздействия друг на друга. Их совокупность позволяет территории генерировать инновационно-индустриальный код, структура которого представлена в табл.3.

Таблица 3- Структура инновационно-индустриального кода Свердловской области

Код	Формула	2013	2014	2015
Инновационный	– удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций	0,305	0,333	0,342
	– удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций промышленного производства			
	– доля разработанных передовых технологий в используемых передовых технологиях			
	– доля используемых объектов интеллектуальной собственности в полученных патентах			

В результате можно построить модель базового кода инновационно-индустриального развития исследуемой территории, учитывая существующие корреляции, см. рис.2 и формулу 1:

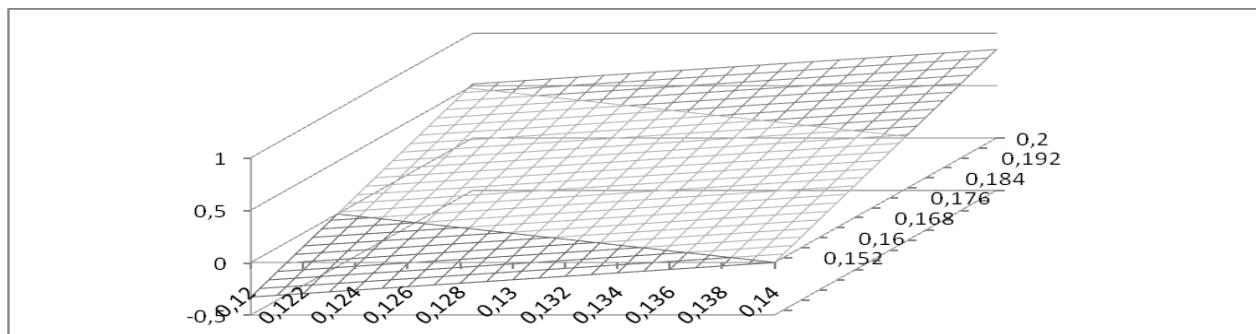


Рисунок 2 – Поверхность реализации инновационно-индустриального кода Свердловской области

$$I_{Code} = 16,901 * S1 + 16,445 * S2 - 4,8379, \quad (1)$$

где I_{code} – инновационно-индустриальный код; $S1$ - ядро «определяющих» кодов; $S2$ - сила кодовых соединений.

Полученная модель базового кода инновационно-индустриального развития исследуемой территории может служить инструментом при прогнозных оценках экономического роста/спада

Свердловской области, позволяющим учитывать ее исторически сложившийся потенциал и специфику при разработке стратегий развития на всех уровнях реализации.

Список литературы

1. Аузан А.А. Социокультурные коды в экономическом анализе//Журнал НЭА, №1 (17), 2013, с. 173–176.
2. Вечканов Г. Модернизация и неоиндустриализация// Вестник ИНЖЭКОНА. 2011. № 2(45). С. 7-19.
3. Мыслякова Ю.Г. Теоретические аспекты формирования региональных кодов экономического развития// Журнал экономической теории. 2017. № 3. С. 137-148.

Контактная информация:

Мыслякова Юлия Геннадьевна
jul_jul@inbox.ru

УДК 339.137.2

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОМОБИЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Мыслякова Ю.Г., Кузнецова Т.Ю.

*Уральский государственный экономический университет,
г. Екатеринбург*

Ключевые слова: конкурентоспособность, автомобильная промышленность, конкурентные преимущества, мировой и национальный рынок легковых автомобилей, глобализация.

Аннотация. В данной статье рассмотрены теоретические подходы к обеспечению конкурентоспособности предприятий, а

также особенности поддержания конкурентных преимуществ российских производителей легковых автомобилей на примере ПАО «АвтоВАЗ». Авторы проанализировали сильные и слабые стороны развития этой компании, выделили ряд принципиальных преимуществ, за счёт которых предприятие имеет возможность выхода на мировой рынок. В заключении даны методические рекомендации, которые позволят ПАО «АвтоВАЗ» решить текущие проблемы и успешно существовать на отечественном и зарубежном рынке в долгосрочной перспективе.

В условиях глобализации и интеграции процессов, компаниям, занимающимся производством легковых автомобилей, становится особенно сложно поддерживать должный уровень конкурентоспособности. Они ежедневно стоят перед выбором способов удержания своих конкурентных преимуществ.

В настоящее время сформировалось несколько подходов к обеспечению конкурентоспособного существования предприятий. Первый подход (П. Завьялов, А. Дементьева, О. Хотяшева, Н.Верстина, Ю. Еленева и др.) раскрывает сущность данной дефиниции через преимущества по отношению к другим компаниям, отражая дух соперничества, виды состязания и борьбы за лидерские позиции на национальной и мировой арене хозяйствования. Здесь обеспечение конкурентоспособности понимается, через призму умения предприятия опережать конкурентов посредством ведения хозяйственной деятельности с уникальными ресурсами и компетенциями, отличающей его от конкурентов.

Второй подход (М. Портер, Р. Фатхутдинов, Л.Шеховцева и др.) связывает конкурентоспособность с ориентированностью деятельности компании на потребителя и определяет конкурентные преимущества через призму способностей выпускать продукцию, соответствующую предъявляемым к ней требованиям на

конкретном рынке («потребитель больше, чем король, потребитель – это мать всех диктаторов»)[3].

Третий подход (М. Портер, П. Друкер, Х. Альбах, И. Сиваченко, Л.Тихомирова, М. Тихомиров, В.Тарасова, Ф. Крутикова и др.) конкурентоспособность рассматривает через производство продукции, обладающей в глазах потребителя наилучшим сочетанием цены и качества. На первое место здесь ставится максимальное удовлетворение потребителей, удачное соотношение качественных параметров продукции с ее ценой, выигрышной компаративностью продукции с аналогами на рынке. В основе данного подхода также отражается огромное влияние нововведений на ценностные характеристики продукции. М. Портер настаивает на том, что в основе любой современной конкурентной стратегии фирмы лежит нововведение, т. е. разнообразные нововведения в технике, технологии, производстве, сбыте, организации и управлении, по мнению известного американского ученого, составляют основу предпринимательства [3, С.99]. Дж. А. Гобсон сильного предпринимателя связывает со способностью находить новые рынки, производить новые товары и открывать новые способы изготовления товаров. П. Друкер также считает, что предприятиям в целях удержания конкурентных преимуществ необходимо выполнять две основные функции - вводить новшества и продвигать их на рынке [2, С.79]. Х. Альбах сформулировал гипотезу, согласно которой «успех выдающихся предприятий предопределяется особо действенной комбинацией новых изделий (или улучшенных) и маркетинга» [8].

По нашему мнению, именно третий подход является наиболее актуальным для российских компаний автомобильной отрасли, для которых жизнь возобновилась относительно недавно. Так это, например, произошло с одним из ярких российских производителей легковых автомобилей ПАО «АвтоВАЗ», для которого начало 21 века оказалось переломным периодом: компания прошла процесс

модернизации и на месте прежнего, отстающего по всем показателям от зарубежных автомобилей производства, начала новую историю.

Как известно, многие крупные автомобильные компании для того, чтобы достичь ещё большего успеха на рынке, объединяются в альянсы, так и «АвтоВАЗ» для усиления конкурентоспособности нашёл себе подходящих партнёров. Для более продуктивного и быстрого преодоления отсталости производства данная компания с 2008 года осуществляет свою деятельность в альянсе Renault – Nissan. Благодаря данному слиянию перенялся опыт, современные технологии и стандарты качества, которые в скором времени начали внедряться в процесс производства и отечественных автомобилей [1].

На сегодняшний день головной завод ПАО «АвтоВАЗ» расположен в городе Тольятти (республика Татарстан), с филиалом, обладающим практически аналогичными мощностями в г. Ижевск (Удмуртская республика). На базе этих предприятий организован полный цикл производства от процесса литья и штамповки до двигателей. На территории самого завода имеется современная система проверки качества AVES, благодаря которой количество дефектов сокращается, уровень брака конечного продукта сводится к нулю, а сам научный центр в Тольятти является одним из лучших в мире. Процесс производства полностью автоматизирован и объединяет в себе платформы альянса Renault – Nissan. По утверждениям сторон данного альянса, поставщики комплектующего оборудования – одна из основополагающих частей производства, поэтому за последние годы они были тщательно отобраны (остались самые надёжные и крупные, с которыми предприятие взаимодействует и сегодня).

Что касается дилерских сетей данного предприятия, а на сегодняшний день их число достигает 327 на территории РФ, то они были также реформированы под современные стандарты: их

внимание сейчас сфокусировано на качестве продажного и пост продажного обслуживания[4].



Рисунок 1 – Анализ конкурентных преимуществ ПАО «АвтоВАЗ» на мировом рынке легковых автомобилей в 2017 году

Продукция ПАО «АвтоВАЗ» активно продвигается на мировой рынок и уже пользуются популярностью среди покупателей таких стран как Германия, Швеция, Египет, Венгрия и т.д. Для более полного понятия занимаемого конкурентного положения данной компании на мировом рынке, следует рассмотреть её ближайших конкурентов и выявить конкурентные преимущества, для этого обратимся к рисунку 1.

Если анализировать данные, представленные на рисунке 1, то можно заметить, что исследуемое предприятие как отстаёт, так и опережает по нескольким показателям от ближайших конкурентов. Так, например, исследуемая компания опережает сопоставимые по уровню цен, стоимости самого обслуживания автомобиля и по наличию современных систем проверки качества, которая, как уже упоминалось ранее, у АвтоВАЗ является одной из лучших в мире. Помимо этого, многими специалистами в области автомобилестроения отмечается такое сравнительное

преимущество у ПАО «АвтоВАЗ», как разнообразная цветовая гамма, палитра которой превышает 25 наименований.

Но, не смотря на все имеющиеся достоинства, ПАО «АвтоВАЗ» отстаёт от ближайших конкурентов по следующему ряду показателей: объёмы производства, дистрибуция, узнаваемость бренда вне страны-производителя, рекламная активность. Данные отставания объясняются незрелостью производства, поскольку со дня начала его модернизации не прошло и 10 лет. Несмотря на это, следует отметить, что компания осознанно подошла к анализу своих недостатков и активно работает над их устранением, в связи с чем, дальнейшая стратегия развития ПАО «АвтоВАЗ» 2020 полностью направлена на устранение имеющихся недостатков.

Уже сейчас вся обновлённая линейка автомобилей, выпущенных под маркой LADA соответствует данным показателям, и, самым популярным автомобилем среди граждан РФ за первые 9 месяцев прошлого года является автомобиль LADA GRANTA, продажи которого составили 67 702 единиц, что на 6,4% больше, чем в 2016 году. Второе место занимает LADA Vesta — 54 641 автомобиль, что на 46% больше, чем за аналогичный период прошлого года, что непосредственно отразилось на общем числе продаж автомобилей LADA в 2017 году: всего за 9 месяцев на российском рынке продано 221 207 автомобилей LADA, что превышает прошлогодние показатели на 16,5%[5,7].

Для преодоления вышеупомянутых конкурентных отставаний, компании необходимо прибегнуть к ряду мероприятий, следуя которым ПАО «АвтоВАЗ», в лице главного и основного производителя легковых автомобилей, сможет выйти мировой уровень на должном уровне. К таким рекомендациям можно отнести: усовершенствование работы маркетингового отдела; увеличение объёмов инвестирования именно качество выпускаемой продукции; ввод новых мощностей; обновление

линейки продукции. Что касается последней рекомендации, то уже известно, что в 2018 ожидается выход Lada Vesta Cross в кузове универсал, Lada Vesta Signature, Lada Vesta Cross Sedan, Lada Vesta Sport, Lada XRAY Cross, Lada XRAY Sport, Lada 4x4 II и Lada X-CODE [6]. Как можем заметить, появление количество новых автомобилей соответствует намеченному плану «прорыв», успех выхода новых моделей ожидается незамедлительным, поскольку данные автомобили в первоначальном кузове уже успели покорить сердца автолюбителей.

Подводя итог проведённому анализу, можно однозначно сказать, что у легковых автомобилей российского производства, в данном случае, в лице ПАО «АвтоВАЗ», есть будущее, если они будут придерживаться третьего подхода к обеспечению конкурентоспособного существования. Кроме того, данная компания всячески поддерживается со стороны государства, благодаря таким проектам, как например, «утилизация старых автомобилей», общая политика импортозамещения и протекционизма. В таких условиях предприятию остаётся лишь стремиться реализовать заложенный проект «прорыв», в результате которого будет обновлён былой имидж «советского» автомобиля АвтоВАЗ первого поколения, преодоление которого, благодаря альянсу Renault-AvtoVAZ-Nissan заметно уже сегодня, поскольку спрос существенно оживился именно на автомобили обновлённой линейки «АвтоВАЗ», произведённые уже в данном альянсе. Например, продажи одной из последних моделей LADA XRAY, по сравнению с сентябрём 2016 года, выросли на 87,2%, а за 9 месяцев 2016 года — на 81,3%. Всего с начала 2017 года реализовано 23 976 экземпляров LADA XRAY.

Таким образом, можно смело утверждать, что производство российских автомобилей оживляется и имеет все шансы занять лидирующие позиции на мировом рынке.

Список литературы

1. АвтоФлот: Что ожидает автомобильное производство в России – заводы и перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://avto-flot.ru/blog/chto-ozhidaet-avtomobilnoe-proizvodstvo-v-rossii-zavodyi-i-perspektivy.html>.
2. Друкер П. Инновации и предпринимательство / П. Друкер. – М.: Экономика, 2000. □ - 280 с.
3. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М.: Международные отношения, 2015. – 896 с.
4. Промышленность России: тенденции и развитие. Особенности развития автомобильной промышленности в РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://doloni.ru/osobennosti_razvitiya_avtomobilnoy_promyishlennosti_v_rf.html.
5. РИА НОВОСТИ: Новая стратегия развития автопрома РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ria.ru/economy/20160902/1475883374.html>.
6. Экспорт легковых автомобилей из России в страны, не входящие в Таможенный союз [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://izvestia.ru/news/643879>.
7. Pravda.ru: Почему мир решил объездить российские автомобили [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.pravda.ru/news/economics/industry/carindustry/10-11-2016/1317841-Mozhenkov-0/>.
8. Albach H. Schumpeter auf der Spur / H.Albach. – Wirtschaftswoche, 1984. – 239 p.

Контактная информация:
Мыслякова Юлия Геннадьевна
jul_jul@inbox.ru

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО СЕКТОРА УГОЛОВНО-ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В УСЛОВИЯХ НОВЫХ ВЫЗОВОВ

Пичугин О. А.

*Уральский государственный юридический Университет,
г. Екатеринбург*

Ключевые слова: уголовно-исполнительная система России, оплата труда осужденных, кризис модели производства.

Аннотация. Статья посвящена анализу последствий резкого повышения МРОТ для производственного сектора уголовно-исполнительной системы России, которое вызовет потерю его конкурентоспособности на первоначальном этапе и в совокупности с другими факторами разрушит модель производственной деятельности уголовно-исполнительной системы России, сформировавшуюся с начала 90-х годов XX века. Далее в статье раскрываются методологические подходы, используя которые можно сформировать новую эффективную модель производственной деятельности уголовно-исполнительной системы России, отвечающей современным вызовам.

Досрочное повышение до прожиточного минимума минимального размера оплаты труда (далее по тексту – МРОТ) с 1 мая 2018, а не с 1 января 2019 года стало для всех неожиданностью [3]. Еще 1 января 2016 года МРОТ составлял 6 204 рублей, а с 1 мая 2018 года он будет равняться 11 163 рублям. Таким образом, МРОТ за 2 года и 5 месяцев вырастет на 179,93%. В свою очередь общая инфляция в России за 2 года с 2016 по 2017 год выросла на беспрецедентно низкие 7,89 %. По прогнозам

Центрального банка РФ в 2018 году инфляция будет расти темпами около 4%[5]. В итоге за три года (с 2016 по 2018) рост МРОТ опередит рост инфляции более чем в 15 раз.

Первое очевидное последствие опережающего роста МРОТ для производственного сектора уголовно исполнительной системы (далее по тексту – УИС) России – резкая потеря конкурентоспособности, которая в основном и заключалась в использовании недорогого труда осужденных. По большинству остальных факторов конкурентоспособности, производственный сектор УИС на сегодняшний день скорее проигрывает частному сектору экономики.

Конечно, многие правозащитники будут в данном случае говорить о том, что наконец-то труд заключенных перестанет быть «рабским». Но данная позиция является «упрощенчеством» в сложившейся ситуации. Сторонники данного подхода ошибочно полагают, что повышение заработной платы осужденным автоматически приведет к решению всех проблем, накопленных не за один десяток лет. Если не предпринять экстраординарных мер – наиболее вероятен сценарий сокращения рабочих мест для осужденных. Т.е. расценки повысят, но работы не будет.

В 2017 году "среднедневная заработная плата осужденных... составила 229,4 рубля", - говорится в итоговом докладе Министерства юстиции Российской Федерации. Всего к оплачиваемому труду привлекались 177,3 тыс. осужденных, или 40,1% от среднесписочной численности осужденных, подлежащих привлечению к труду. Выполнение норм выработки осужденными составило 67,5%[1].

Какие варианты решений вышеуказанных проблем для производственного сектора УИС возможны в сложившейся ситуации?

1. Наиболее очевидный выход, с учетом мирового опыта, состоит в том, чтобы сделать исключение для пенитенциарной

системы и установить уровень оплаты труда осужденного меньше 100% МРОТ. Данный вывод обоснован следующими объективными обстоятельствами:

1) Низкий уровень квалификации большинства осужденных. Из года в год подтверждается статистика, согласно которой общее образование на момент поступления в исправительные колонии имеют около 35% осужденных, среднее профессиональное образование – около 22%, высшее

образование – не более 5% [2,4]. Следовательно, сравнивать среднюю заработную плату по отрасли с заработной платой осужденных некорректно.

2) Более низкий уровень заработной платы осужденных увеличивает конкурентоспособность производственного сектора УИС, тем самым решается задача обеспечения осужденных рабочими местами. Лучше низкая заработная плата, чем отсутствие работы.

3) МРОТ с 1 мая 2018 года будет приравнен к прожиточному минимуму. А осужденному, отбывающему наказание в исправительной колонии, безусловный прожиточный минимум обеспечивает государство: ему не нужно работать, чтобы получать пищу, медицинское обслуживание и жилищные условия.

4) В условиях XXI века конкурентоспособность пенитенциарной системы начала снижаться и еще существенно снизится вследствие автоматизации производств, которая снижает трудоемкость и необходимость в рабочей силе. Что же делать в этой связи пенитенциарной системе, когда стоит задача предоставить как можно больше рабочих мест неквалифицированной рабочей силе? Других выходов, как оценивать данный труд ниже, просто нет.

2. Тем не менее, объяснять все надвигающиеся проблемы производственного сектора УИС только спецификой рабочей силы (неквалифицированного «контингента осужденных») и

повышением ее заработной платы также некорректно. Резкое поднятие МРОТ «обнажило» проблемы пенитенциарной системы. По сути, *речь идет о начале разрушения системы (модели) организации производства в УИС России, сложившейся с 90-х годов XX века, суть которой сводилась и сводится до сих пор к следующему:*

1) Неэффективному использованию бесплатных государственных ресурсов (помещений, прав безвозмездного пользования и т. п.), а также льгот в сфере налогообложения. Нам известны случаи организации на территории исправительных учреждений теплиц в зимний период за счет отопления электроэнергией: в результате выращивались «золотые государственные огурцы»;

2) Производительность труда в системе УИС обеспечивалась низкой стоимостью труда осужденных;

3) Система мотивации к труду осужденных состояла из следующих элементов: пряником является получение права на условно-досрочное освобождение, кнутом – помещение в ШИЗО и/или «воспитательная» беседа с заключенными из числа так называемых «активистов»;

4) Отсутствие конкретной строгой ответственности и эффективной системы мотивации сотрудников исправительных учреждений за результаты производственной деятельности (выполнение производственных планов, программ развития и т.п.).

Тем не менее, вышеуказанная система организации производственной деятельности просуществовала и относительно эффективно работает уже более 25 лет, несмотря на явные «перекосы» в нарушении законности. Что же должно ее изменить сейчас?

Во-первых, стало трудно скрывать явные случаи беззакония при осуществлении производственной деятельности в УИС. Вследствие активной позиции самих осужденных и деятельности

правозащитных организаций происходящее в исправительных учреждениях придается огласке[6].

Во-вторых, повышение МРОТ до прожиточного минимума остро поставило вопрос о производительности труда осужденных, который становится неконкурентоспособным. Законных варианта из сложившейся ситуации два – либо снижать производственные издержки, либо повышать производительность труда.

В-третьих, на деле, а не на словах, стала меняться государственная политика в производственном секторе УИС на федеральном уровне. С конца 2017 года ведется системная работа по наведению правопорядка и укреплению законности в производственном секторе УИС, и, как следствие - постепенно меняется реальная ситуация. В результате большинство незаконных схем, укрепившихся с начала 90-х годов XX века, теряет свою жизнеспособность, а неэффективные производства прекращают свою деятельность.

Конечно, пресечь все незаконные и неэффективные схемы будет не так просто, т.к. придется преодолевать сопротивление бюрократии, которая привыкла по ним работать долгие годы. Но еще сложнее будет построить новую эффективную модель деятельности производственной системы УИС. Пока можно говорить лишь о ее основных контурах:

1. Необходимо искать более рациональные формы организации производств, снижая их трудоемкость за счет автоматизации. Труд осужденных перестал быть «дешевым», а привлекать осужденных на производственные работы без оплаты нельзя: и с этим нужно смириться.

2. Неизбежно встает вопрос о полном и правильном учете производственных издержек, а также об их оптимизации. Т.е. экономическая обоснованность и целесообразность производственной деятельности выходит на первое место.

3. Необходима глубокая переработка системы мотивации руководителей пенитенциарных учреждений и их функциональных подчиненных по производственно-учетной части. Руководитель должен отвечать за выполнение показателей по вопросам производства и тыла наравне с обеспечением режима отбывания наказания.

Таким образом, повышение МРОТ на первом этапе, очевидно, обострит кризисные процессы в производственном секторе уголовно-исполнительной системы. Однако, как известно, кризис с древнегреческого языка переводится как «решение» или «поворотный пункт». Перед возникновением новой системы вначале всегда происходит разрушение старой. И если реагировать на сложившуюся ситуацию правильно – появляется возможность построить эффективную модель деятельности производственного сектора УИС России, отвечающую современным вызовам XXI века.

Список литературы

1. Основные итоги деятельности Министерства юстиции Российской Федерации за 2017 год (доклад). Электронный ресурс. Режим доступа: <http://minjust.ru/ru/osnovnye-itogi-deyatelnosti-ministerstva-yusticii>
2. Смирнов А.М., Спасенников Б.А. Общая характеристика осужденных мужчин, отбывающих наказание в исправительных колониях России // Библиотека криминалиста. Научный журнал. - М.: Юрлитинформ, 2014, № 6 (17). - С. 173-182
3. Федеральный закон "О минимальном размере оплаты труда" от 19.06.2000 N 82-ФЗ (ред. от 07.03.2018). В данном виде документ опубликован не был.
4. Характеристика осужденных (по состоянию на 1 ноября 2012 года). Аналитический материал /А. Н. Антипов [и др.]; под общ.ред. Начальника ФКУ НИИ ФСИН России, полковника

внутренней службы, доктора юридических наук, профессора А. В. Быкова; ФКУ НИИ ФСИН России. – Тверь: ФКУ НИИИТ ФСИН России. – 47 с.

5. ЦБ рассказал о прогнозах инфляции на 2018 год. Электронный ресурс. Режим доступа: <https://iz.ru/646088/2017-09-15/tcb-rasskazal-o-prognozakh-infliacii-na-2018-god>
6. Щур Н. Рабский труд заключенных в современной России. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://uraldem.ru/archives/212>

Контактная информация:

Пичугин Олег Александрович

Oleg-2693717@yandex.ru

УДК 338.24

СУЩНОСТЬ И ВИДЫ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ОБЩЕСТВЕННОМ ПИТАНИИ

Плотникова О.А.

Уральский государственный экономический университет,

г. Екатеринбург

Ключевые слова: инновации, конкурентоспособность, общественное питание.

Аннотация. Предмет работы – инновации в общественном питании. Выявлена актуальность темы, поставлена цель, проанализированы материал по данной теме и сделаны выводы. Результаты работы представлены в виде вывода. Инновационный подход играет возрастающую роль в развитых странах, и в частности в современной России в условиях развития рыночных отношений.

На сегодняшний день современному человеку приходится достаточно сложно жить в мире, где постоянно происходят изменения, все синтезируется и создается. Услуги общественного питания в этом плане не являются исключением. Для организаций общественного питания главной целью является достижение конкурентоспособности и прибыльности, что в свою очередь предполагает внедрение инноваций и методов организации производства и обслуживания [2].

За последнее время в России инновации играют очень большую роль в развитии экономики. Произвести конкурентоспособную продукцию, которая бы обладала высокой степенью новизны практически невозможно без использования внедрения новшеств. В современных условиях рыночной конкуренции производителям товаров и услуг всегда приходится находить методы и способы снижения издержек производства продукции общественного питания. Таким образом, организации общественного питания – это организации, которые применили в своей деятельности эффективные инновации, на сегодняшний день получают огромное преимущество перед конкурентами [1].

Общественное питание является перспективной сферой для развития инновационной деятельности. Инновация в общественном питании характеризует качественные сдвиги в процессе производства. Она является результатом деятельности по преобразованию, развитию предыдущей деятельности организации, которая приводит к субституции одних элементов другими. Продукт и технология его приготовления, которые являются для человека новшеством и удовлетворяют все имеющиеся потребности, будут являться результатом инновационной деятельности предприятия [3].

Инновационный процесс представляет собой процесс возникновения, разработки, а также распространение новшеств, т.е.

последовательность событий, в которых созревает инновация от идеи до конкретного продукта или услуги, а после распространяется при использовании на практике.

Инновацией в сервисе может являться эффект от инновационной деятельности, который станет более продуктивно удовлетворять потребности общества в услугах. Услуга будет являться новой, если впервые будет предлагаться на данном рынке и (или) будет иметь существенные отличия от ранее оказываемой услуги. Развитие обслуживания населения характеризуется такими показателями, как новая сфера применения, сокращение времени на оказание услуги, а также создание комфортных условий для потребителя. Такие формы оказания услуг населения позволяют к существующим услугам еще больше потребителей [3].

В сервисе имеются несколько типов инноваций [3]:

- 1) организационно-технологические инновации;
- 2) создание новшеств, с приоритетом социальных сетей;
- 3) управленческие инновации;
- 4) комплексные инновации.

Организационно-технологические инновации представляют собой внедрение новых видов услуг и форм обслуживания. Характеризуются такие инновации удовлетворением определенных потребностей, как у производителя, так и у потребителя. Технические инновации представляют собой процесс создания, изучения и увеличения инноваций в области техники и технологий. Управленческие инновации направлены на любое изменение внутренней среды организации с учётом внешнего окружения на основе использования принципов, методов и форм менеджмента. Комплексные инновации представляют собой взаимодействие двух и более типов сервисных инноваций [1].

Жизненный цикл инновации в общественном питании – это период времени от того момента, как появилась идея, создания и

распространения новшества и до периода его использования на предприятии [5].

Инновационный процесс как объект управления имеет ряд объективных обоснований:

- вероятностный характер освоения новшеств по срокам, затратам и результатам, осложняющий планирование процессов нововведений;

- вероятность противоречий между интересами участников освоения новшеств;

- непредсказуемость успеха и невозможность отклонения от планируемого результата.

Огромное влияние на процесс внедрения инноваций оказывает возможность риска, это означает, что результат новшества может не иметь заявленных характеристик по одному или нескольким параметрам [1].

Успешная конкуренция на рынке предприятий общественного питания и их эффективное функционирование невозможно без изучения и внедрения передовых отечественных и зарубежных технологий, оборудования, современных форм организации торгово-производственных процессов и обслуживания гостей.

В современном мире ресторанный бизнес для привлечения потенциальных потребителей активно использует инновации в области информационных технологий, управления человеческими ресурсами, обслуживании гостей. Особое внимание уделяется информационным технологиям, таким как интернет.

Сегодня новые технологии занимают в жизни человека определенное место. На сегодняшний день на предприятиях общественного питания активно используют такие интернет услуги, как бронирование столиков онлайн, размещение специальных предложений, размещение меню с фото или видео, что позволяет клиентам сократить время выбора блюд. Организация работы сайтов ресторана играет очень важную роль в привлечении

потенциальных посетителей. Так, например, дизайн сайта, который корректно отображается на всех смарт устройствах — компьютерах, ноутбуках, планшетах или телефонах. Также во многих предприятиях устанавливается бесплатный Wi-Fi. Благодаря данной услуге клиент имеет возможность зайти на сайт ресторана и сделать заказ из меню с визуализацией блюд онлайн или через официанта. Использование такой технологии позволяет сократить ошибки при заказе, и частично «разгрузить» официантов [4].

Также на сайте организации не лишним является и создание вкладки «отзывы» и «новинки». Таким образом потенциальные клиенты смогут прочитать мнения других посетителей о данном предприятии. В связи с тем, что посетители часто узнают о новинках через общее обсуждения товара или услуги, то интеграция сайта или приложений для мобильных телефонов с социальными сетями, позволит увеличить количество посетителей ресторана. Размещение на сайте, или в социальных сетях информации о новинках меню или специальных предложениях дает потенциал организации расширить базу клиентов.

В некоторых организациях на сайте размещается интерьер в 3D или фото и видео файлы, которые передают атмосферу заведения, для того, чтобы посетитель мог увидеть все прелести ресторана и оценить дизайнерские задумки. На сегодняшний день клиент очень практичен – он выбирает из лучшего, но по приемлемой для него цене. Поэтому основной тенденцией в маркетинге и внедрению технологий для ресторанов — это добавление «человеческих качеств и одушевление помещения».

Огромный интерес в инновационных технологиях в организациях общественного питания представляет применение онлайн-технологий, которое дает большое конкурентное преимущество на сегодняшний день. Ведь современные пользователи смарт-устройств все чаще делают заказы и покупки через интернет.

Для руководителей предприятий появился современный инноваций программный продукт, который позволяет в режим онлайн отслеживать движение товара во всех структурных подразделениях организации. При самом руководителю нет необходимости лично присутствовать на рабочем месте, необходимо сделать звонок бармену, и попросить взвесить ту или иную товарную позицию. Таким образом, количество проданных блюд и списанного товара происходит в онлайн режиме [4].

Одним из новшеств в организациях общественного питания также является применение мобильных терминалов и кухонных видеосистем, которые позволяют улучшить качество работы на всех этапах производственного процесса. Например, использование мобильного терминала и кухонной видеосистемы позволяет официанту принимать заказ на месте и, не выходя из зала, направлять его повару. Заказ для повара автоматически выводится на кухонную видеосистему с обозначением времени, к которому должно быть приготовлено блюдо. Как только время, отведенное на приготовление блюд, истекает, срабатывает предупреждающий датчик для повара. Когда только блюдо приготовлено, повар нажимает кнопку «готово», и официант на мобильном терминале видит, что готовность заказа. Также официант имеет возможность распечатать счет мобильного терминала или непосредственно перед клиентом при использовании дополнительного оборудования мобильного Bluetooth-принтера Orderman. Также мобильный терминал позволяет отслеживать менеджеру предприятия статус каждого стола.

Также интересным новшеством в организациях общественного питания является использование программных видеосистем, располагаемых на кухне. Такие системы позволяют посетителям наблюдать за технологическим процессом приготовления блюд непосредственно из зала. Это позволяет

повысить доверие клиента в области качества предоставляемых услуг.

Таким образом, применение инноваций в общественном питании позволяет: привлекать новых клиентов, увеличивать прибыль предприятия, повышать качество предоставляемых услуг общественного питания, осуществлять контроль за работой производственного персонала и осуществлять решение спорных моментов при работе с клиентами.

Список литературы

1. Инновации в сфере услуг общественного питания [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://moouniver.net>, свободный.
2. Инновации в организации производства и обслуживания на предприятиях общественного питания [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sgau.ru>, свободный.
3. Инновационные процессы в деятельности предприятий общественного питания [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.scienceforum.ru>, свободный.
4. Инновационные технологии – основа конкурентоспособности предприятий общественного питания [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://moluch.ru>, свободный.
5. Курсовая работа: Инновация как экономическая категория [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bestreferat.ru>, свободный.

Плотникова Ольга Александровна
blackberry25@mail.ru

КОНКУРЕНЦИЯ ЗА ИНВЕСТИЦИИ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ РОССИИ: ГОЛУБЫЕ ФИШКИ И КОМПАНИИ МАЛОЙ И СРЕДНЕЙ КАПИТАЛИЗАЦИИ

Подкорытов В. Н.

*«Уральский государственный горный университет», г.
Екатеринбург*

Ключевые слова: конкуренция, фондовый рынок, фондовый индекс, голубые фишки, компании малой и средней капитализации, обыкновенная акция, доходность, денежный оборот.

Аннотация. Проводится анализ доходности обыкновенных акций, денежного оборота крупных эмитентов (голубых фишек) в сравнении с компаниями малой и средней капитализации. Сформулирован вывод о том, что в рамках конкуренции за средства инвесторов наиболее привлекательными являются крупные предприятия – голубые фишки.

Экономическая теория гласит о том, что конкуренция является механизмом саморегулирования рыночной экономики и влияет наряду со спросом и предложением на цены товаров (или услуг).

Проявления конкуренции в различных сферах экономики многообразны. В теории конкуренция классифицируется:

- по масштабам развития;
- по характеру развития;
- по следованию правилам равновесия на рынке;
- по зависимости от спроса, предложения и их соотношения;
- по зависимости от распределения капитала;
- по зависимости от потребности, заложенной в основе самого товара или услуги;

- по зависимости от соотношения предложения и спроса на определённый товар/услугу.

Как правило, когда говорят о конкуренции, то чаще всего имеют в виду соперничество предприятий за относительно большую прибыль на рынке, посредством наиболее оптимальных цен на товар или услугу, снижение себестоимости, дифференциацию продукта, диверсификацию продукции и пр.

В настоящее время актуальной является проблема конкуренции на финансовых рынках. Как известно, одной из функций рынка ценных бумаг является перераспределительная функция, т.е. путем их купли-продажи происходит перераспределение денежных средств, перемещение капитала между различными отраслями и направлениями экономической деятельности.

В связи с этим, а также в условиях ограниченности объема капитала, конкуренция эмитентов на фондовом рынке за денежные средства инвесторов (т.е. покупку акций) приобретает особое значение. В результате наиболее успешные, конкурентоспособные предприятия получают, таким образом, стимулы к дальнейшему развитию.

Российский фондовый рынок представлен главным образом Московской биржей (MOEX), возникшей после слияния Московской межбанковской валютной биржи (ММВБ) и Российской торговой системы (РТС), и являющейся в настоящий момент основным биржевым холдингом в России.

Основные индикаторы развития рынка - это фондовые индексы РТС (RTSIndex) и МосБиржи (MICEXIndex), рассчитываемые по 50 наиболее ликвидным акциям крупнейших российских предприятий – эмитентов, соответственно, в долларах и рублях.

Кроме указанных индексов, отражающих в общем динамику рынка акций, существует еще целый ряд индексов,

демонстрирующих ценовые движения наиболее ликвидных акций крупных эмитентов («голубых фишек»), компаний средней и малой капитализации, предприятий различных отраслей (отраслевые индексы) и пр.

Автор статьи выделил две группы эмитентов:

- голубые фишки;
- компании средней и малой капитализации.

На рис. 1 изображен график изменения индекса голубых фишек по данным Московской биржи (МОЕХ). Рассматриваемый индекс составляется на основании цен наиболее ликвидных акций на рынке (15 эмитентов). Среди компаний – эмитентов выделяются такие крупные компании как ПАО «Газпром», ПАО «ГМК «Норильский никель», ПАО «НК «Роснефть и др.

Индекс голубых фишек (RTSSTD)

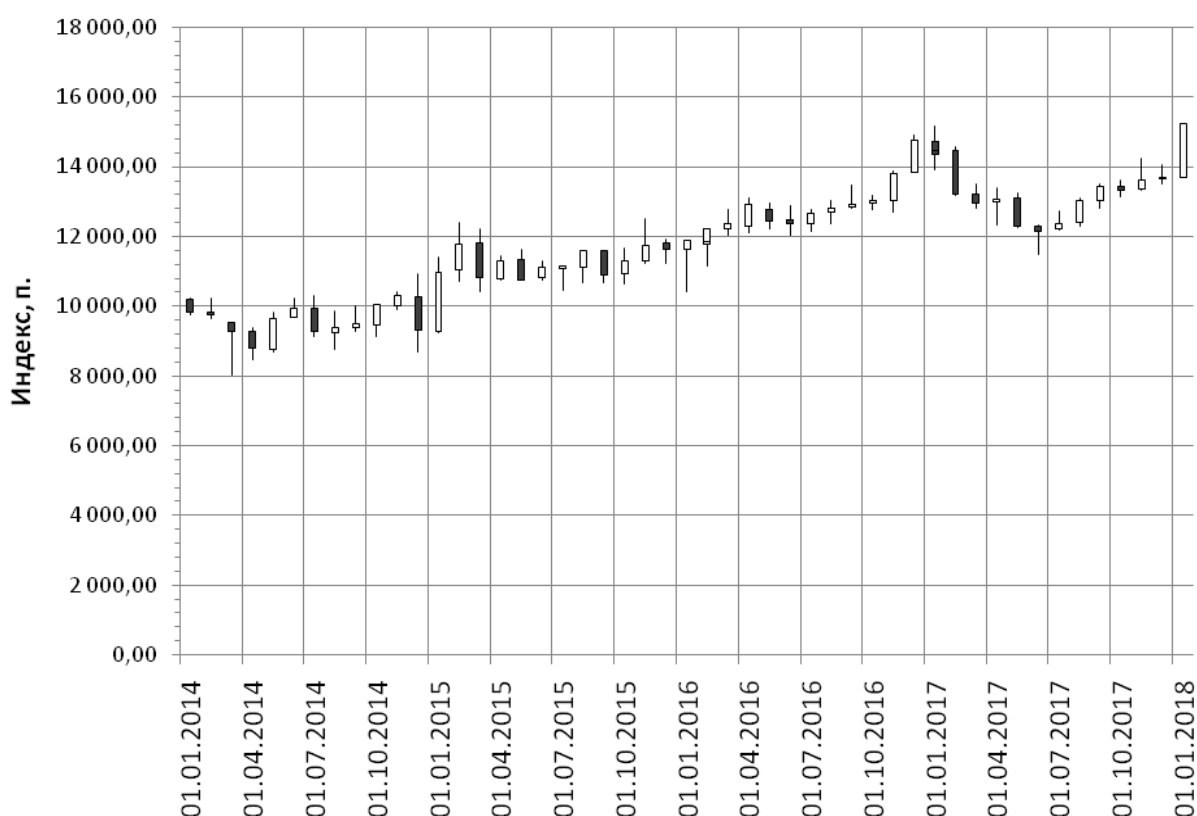


Рис. 1. Индекс голубых фишек.

В целом, в базу расчета указанного индекса входят предприятия минерально-сырьевого комплекса (нефтегазовая отрасль, отрасль металлов и добычи), электроэнергетики,

банковского сектора, телекоммуникационной отрасли, торговой сферы [2]. При этом, более половины эмитентов (8 компаний из 15) представляют нефтегазовую и горнодобывающую отрасли, что говорит о сохраняющейся на текущий момент сырьевой направленности российской экономики.

Следует также отметить, что наибольшие веса при расчете индекса голубых фишек присваиваются предприятиям:

- ПАО «Газпром» (18,56 %);
- ПАО «Сбербанк» (17,27 %);
- ПАО «Лукойл» (16,62 %).

В отличие от рассмотренного показателя, индекс средней и малой капитализации (рис. 2) более диверсифицирован. В базу расчета в данном случае включены обыкновенные акции 30 предприятий-эмитентов [3], принадлежащих следующим отраслям: минерально-сырьевой, энергетической, авиационной, автомобильной, сельскохозяйственной, розничной торговли (продовольственные торговые сети, бытовая техника и электроника), химической (минеральные удобрения), строительства и недвижимости.



Рисунок 2. Индекс средней и малой капитализации.

Веса для расчета отмечаемого индекса распределены более равномерно между акциями компаний и составляют диапазон от 0,55 % до 7,97 %.

Как известно, изменение того или иного фондового индекса с течением времени во-многом отражает среднюю (или средневзвешенную) доходность за соответствующий период обыкновенных акций эмитентов, включенных в его расчет. Формула расчета среднерыночной доходности выглядит следующим образом [1]:

$$r_m = \frac{P_0 - P_n}{nP_n} + r_{div}, \quad (1)$$

где r_m – среднерыночная доходность;

P_0 – текущее значение фондового индекса;

P_n – значение фондового индекса n периодов назад;

n – число периодов интервала, в котором определяется среднерыночная доходность;

r_{div} – среднерыночная дивидендная доходность (отношение выплаченных за год дивидендов к цене приобретения акции).

Таким образом, используя формулу (1), автор статьи рассчитал среднерыночную доходность голубых фишек и компаний малой и средней капитализации. По результатам расчетов, в первом случае, за период с 01.01.2015 г. по 01.01.2018 г. показатель в среднем составил $r_m = 15,7 \% + 5 \% = 20,7 \%$. (5 % - средняя за 3 года дивидендная доходность обыкновенных акций), во втором случае, $r_m = 29 \% + 5 \% = 34 \%$.

В течение 3-х лет наблюдаются также изменения в ежемесячном денежном обороте по сделкам. По состоянию на начало 2015 г., голубые фишки - 945 447 млн. руб., компании малой и средней капитализации – 102417 млн. руб. (т.е. различие в более, чем 9 раз), на начало же 2018 г., соответственно 425 735 млн. руб. и 83 799 млн. руб. (т.е. в 5 раз).

Сравнивая полученные результаты, можно сделать следующие выводы:

- акции компаний средней и малой капитализации обладают более высокой доходностью;

- денежный оборот (суммарные объемы сделок) по голубым фишкам в несколько раз больше, чем оборот по акциям компаний средней и малой капитализации;

- индекс голубых фишек менее диверсифицирован по отраслям, в расчет индекса входит меньшее количество предприятий (15 эмитентов) по сравнению с индексом средней и малой капитализации (30 эмитентов).

Таким образом, доходность малых компаний выше, как и их количество, однако денежный оборот значительно больше у голубых фишек, т.е. инвесторы предпочитают менее рискованные инструменты на рынке. Кроме того, акции крупных сырьевых предприятий до сих пор пользуются наибольшим спросом. Следовательно, в рамках конкуренции за средства инвесторов более привлекательными до настоящего времени остаются крупные эмитенты (голубые фишки).

Список литературы

1. Козырь Ю.В. Особенности оценки бизнеса и реализации концепции VBM. М.: Издательский дом «Квинто – Консалтинг», 2006. – С.109
2. Интернет-страница официального сайта Московской биржи: <http://www.moex.com/a598>
3. Интернет-страница официального сайта Московской биржи: <http://www.moex.com/ru/index/MCXSM/constituents/>

Контактная информация:

Подкорытов Владимир Николаевич
s.p.a.r.k.s@rambler.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ РЕГИОНАЛЬНОГО БАНКОВСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Попова И.В., Макухина Я.О., Жильцова К.И.

*Донецкий национальный университет экономики и торговли имени
Михаила Туган-Барановского, г. Донецк*

Ключевые слова: банк, банковская система, банковский потенциал, потенциал региона, стабильность, региональная экономическая система.

Аннотация. Современные требования устойчивого развития к социально-экономическим системам приводят к необходимости развития теории и методологии экономической стабильности в целом и банковского сектора конкретной территории, определения концептуальных подходов к исследованию банковского потенциала региона, проведения соответствующих расчетов, выявления критериев и пороговых значений социально-экономических показателей, определяющих границы эффективного, устойчивого развития регионов и предоставляющих возможность выявления и решения существующих проблем.

Одним из наиболее значительных факторов обеспечения полноценного развития региональной экономической системы является насыщенность банковского сектора. Банковская система региона напрямую влияет на вектор развития региональной экономики и создает условия для осуществления финансирования, функционирования инвестиционных процессов, а также является проводником в деятельности хозяйствующих субъектов и бизнеса. Это, в свою очередь, приводит к росту показателей эффективности

развития региона и дает возможность выходить на новый уровень развития экономики и благосостояния населения.

Вопросам исследования различных аспектов банковской деятельности на региональном уровне посвящены работы Г.Л. Авагян, Г.Г. Господарчук, Л.В. Давыдовой, О.П. Овчинниковой, В.В. Рудько-Силиванова, И.Н. Рыковой, В.Г. Садкова, Н.В. Фисенко, Ф.А. Ушакова.

К исследованиям, посвященным изучению проблем и перспектив развития банковского сектора на уровне национальной экономики, отдельные результаты которых могут быть применены в данном исследовании, следует отнести работы таких общепризнанных специалистов банковского дела, как Г.Н. Белоглазовой, О.И. Лаврушина, Г.Г. Фетисова.

Однако, несмотря на постоянно растущий интерес к проблемам региональной стратегии развития банковского сектора, отдельные вопросы его функционирования исследованы отечественными специалистами не достаточно. Отсутствует единство мнений в понимании таких экономических категорий как «региональный банковский сектор», «потенциал регионального банковского сектора» и «региональная стратегия развития банковского сектора», «региональная экономическая стабильность». Недостаточно изучены подходы к оценке регионального потенциала банковских учреждений, не сформирована единая методологическая система для анализа и управления региональным банковским потенциалом.

Вопросы экономической стабильности получили развитие в работах Л. Вальраса, П. Самуэльсона, а в современное время – в разработанной А. А. Богдановым работе, в которой прослеживается связь между устойчивостью систем разного уровня, и доказано, что устойчивость системы во многом определяется устойчивыми структурными связями, а не элементами данной системы [1]. Термин «экономическая стабильность» предполагает творческий

процесс, который должен привести к любому полноценному удовлетворению конкретных потребностей населения. Творческий процесс предполагает развитие бизнес-единиц, а вместе с ними и общества в целом.

Стабильность и устойчивость банковского сектора является неотъемлемой частью экономической стабильности региона. Анализ современной научной литературы в данном аспекте позволяет выделить три концептуальных подхода к исследованию регионального банковского сектора (рис. 1).

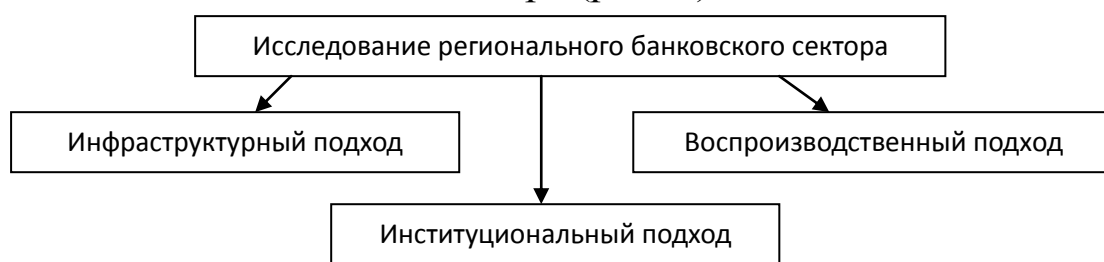


Рисунок 1. Концептуальные подходы к исследованию регионального банковского сектора

При этом необходимо отметить, что исследуя проблемы функционирования регионального банковского сектора, некоторые авторы используют термины «банковский сектор региона» и «региональная банковская система». Несмотря на дискуссионность проблемы употребления данных терминов, предметом исследования в большинстве случаев выступает совокупность кредитных организаций и их филиалов, действующих на территории региона. В связи с этим, считается возможным в контексте данного исследования опираться на результаты научных изысканий указанных ученых-экономистов.

По мнению представителей первого из выделенных концептуальных подходов – инфраструктурного подхода, банковский сектор региона представляет собой инфраструктурную отрасль региональной экономики. Так, в проекте Программы «Национальная банковская система России 2010-2020», разработанной специалистами Ассоциации российских банков,

банковский сектор региона определен как «региональная финансовая инфраструктура, включающая кредитные организации и их филиалы».

Основной целью функционирования банковского сектора региональной экономики авторы Программы, в числе которых Г.А. Тосунян, А.И. Милюков, М.В. Ершов, В.А. Гамза, А.Ф. Пенкин, Ю.Б. Зеленский, В.Д. Мехряков, Д.В. Тарасов, Е.С. Головина, С.Д. Юшкова, называют насыщение экономики региона банковскими услугами, которое требует открытия новых филиалов банков, дополнительных офисов, структурных подразделений, увеличение капитализации и ресурсов.

Реализация поставленной цели позволит значительно расширить сеть банковских учреждений в регионах и решить следующие проблемы:

- предоставить возможность региональным банкам выступать в качестве операторов по вопросам размещения избыточных ресурсов банками Центрального региона;

- предоставить возможность доступа региональных банков к инструментам рефинансирования посредством территориальных управлений Банка России;

- выделять банкам на конкурсной основе через государственные банки развития централизованные ресурсы для финансирования экономического роста в регионе;

- предоставлять государственные гарантии со стороны Правительств регионов, а также компенсировать часть банковских процентов по кредитам для хозяйствующих субъектов, реализующих проекты, имеющие важное значение для развития региона;

- банковским ассоциациям реализовать комплекс мер по формированию коалиций из региональных банков для дальнейшего размещения их синдицированного кредитного портфеля.

Представленный перечень проблем, которые возможно решить при количественном и качественном развитии регионального банковского сектора, не вызывает сомнения [2, 4]. Однако существенным, по мнению авторов данной статьи, упущением данного подхода является тот факт, что региональный банковский сектор не только реализует функцию финансового посредничества в качестве инфраструктуры региональной экономики, но и благодаря своей открытости становится вполне самостоятельной отраслью экономики региона. Банковский сектор не только перераспределяет денежные потоки внутри региона, но и привлекает инорегиональные источники и финансирует инорегиональные инвестиционные проекты. Именно поэтому при формировании региональной стратегии развития банковского сектора необходимо рассматривать его в более широком смысле.

К.И. Мостайкина под региональным банковским сектором предлагает понимать комплекс взаимосвязанных кредитных организаций, расположенных на территории конкретного региона, а также совокупность отношений, возникающих в процессе его деятельности. К наиболее важным функциям банковского сектора автор относит следующие:

- осуществление региональных программ;
- наращивание ресурсной базы в регионе;
- обеспечение благоприятных условий для развития региональной экономики.

С последней функцией регионального банковского сектора, однако, можно поспорить. Создание благоприятных условий развития экономики региона является непосредственной задачей региональных властей, а банковский сектор, в свою очередь, может лишь способствовать этому процессу в пределах своих реальных возможностей.

Исследуя банковский сектор на региональном уровне в рамках инфраструктурного подхода, следует четко разделять понятия

«банковская инфраструктура региона» и «инфраструктура банковского сектора региона». В состав последнего необходимо отнести субъекты финансово-хозяйственных отношений, непроизводящие банковский продукт, а формирующие условия для устойчивого функционирования кредитных организаций. Понимание инфраструктуры банковского сектора в данном ключе встречается в работах А.В. Пенюгаловой, С.С. Цицианишвили, Ю.Ю. Платоновой и А.С. Кравчишина [1]. По мнению указанных авторов, инфраструктура банковского сектора представляет собой комплекс взаимосвязанных структур, обеспечивающих общие условия для бесперебойного функционирования банковского сектора региона и банковской системы страны в целом. При этом в состав инфраструктуры банковского сектора включаются:

- Агентство по страхованию вкладов;
- фондовые и валютные биржи;
- аудиторские и консалтинговые компании;
- Бюро кредитных историй;
- коллекторские агентства;
- рейтинговые агентства.

Положительной чертой инфраструктурного подхода к исследованию регионального банковского сектора является, по мнению авторов данной статьи, изучение банковской деятельности через ряд традиционных банковских функций: аккумуляции временно свободных денежных средств и размещении их посредством кредита. К числу недостатков данного концептуального подхода следует отнести узкую направленность спектра исследования функций банковского сектора, что не позволит сформировать обобщенную региональную стратегию его развития.

Адепты воспроизводственного подхода считают, что банковский сектор является не инфраструктурной, а вполне самостоятельной отраслью региональной экономики, производящей

банковский продукт, который отражает реальный вклад банковского сектора в воспроизводство валового регионального продукта (ВРП) [5].

Так, С.Н. Орлов опирается на количественную оценку вклада банковского сектора в общий объем ВРП и предлагает подобный анализ выполнять с применением следующих показателей:

- 1) доля добавленной стоимости, созданной банковским сектором, в ВРП;
- 2) совокупные активы банковского сектора в ВРП;
- 3) совокупный капитал банковского сектора в ВРП;
- 4) кредиты реальному сектору, включая просроченную задолженность, в ВРП;
- 5) депозиты и вклады граждан в ВРП.

Значительный научный интерес несет механизм определения конкурентного статуса банковского сектора на уровне региона, предложенный Г.Г. Господарчуком, достоинство методики которого состоит в возможности ее использования для целей разработки региональной стратегии развития банковского сектора.

Секрет эффективного и успешного функционирования региональной банковской системы заключается в институциональном подходе к выявлению и оценке существующих недостатков и проблем. Комплексный анализ обеспеченности конкретной территории продуктами и услугами банковских учреждений с учетом особенностей региона и влияния политики государственных, муниципальных органов управления, оценки промышленного потенциала, а также обеспеченности ресурсами позволяет вовремя выявить проблемы, возникающие при функционировании банковской системы, как региона, так и государства в целом.

Анализ институциональной обеспеченности региона банковскими услугами начинается с оценки банковской системы территории.

Региональные банки имеют ряд преимуществ перед иноперегиональными. Они обслуживают предприятия и население с учетом специфики региона.

Региональным банкам проще в своей деятельности реализовывать принцип клиентоориентированности, опираясь на потребности своих посетителей и условия местных рынков, которые зачастую пользуются политическими связями. В целом региональные банки являются важным ресурсом посткризисного роста региона [3].

Развитие региональной банковской системы зачастую ограничивают следующие факторы:

1. Низкая конкурентоспособность региональных банков.
2. Низкий уровень капитала у региональных банков.
3. Неэффективная структура экономики края.
4. Недостаточный уровень квалификации персонала банков.

От качественного предоставления услуг зависят качественные показатели деятельности банка, такие как объем клиентской базы, объем ресурсов, география покрытия банковскими услугами и охват отраслей обслуживания. В преимуществе, в условиях высокой конкуренции остаются банки, которые успешно сочетают цену и качество предоставляемых услуг, самостоятельно разрабатывают новые банковские продукты с учетом потребностей конкретных потребителей. Это дает основание считать региональные банки наиболее клиентоориентированными и чувствительными к изменениям экономической ситуации в регионе.

Таким образом, изучение региональных аспектов развития банковского сектора, по мнению авторов данной статьи, затруднено не только вышеуказанным перечнем проблем, но и несовершенством статистической базы, сохраняющейся «закрытостью» отчетности Центрального банка РФ, а также неокончательной разработанностью показателей мониторинга

деятельности банковских учреждений и прочих кредитных институтов.

Стратегия развития региональной банковской системы должна формироваться с учетом особенностей экономического, политического, социального развития региона и должна быть направлена на повышение конкурентоспособности и эффективности функционирования. Также при исследовании регионального банковского сектора и его потенциала существует необходимость в использовании главных преимуществ институционального, инфраструктурного и воспроизводственного концептуальных подходов для повышения эффективности и стабильности банковского сектора региона и государства в целом.

Решение задач повышения конкурентоспособности региональной банковской системы предполагает усиление роли самостоятельных региональных кредитных организаций, где важное значение должно уделяться активному участию банковской системы в реализации программ социально-экономического развития государства.

Список литературы

1. Болдырева Л.В. Совершенствование организационно-экономического механизма развития региональной финансовой системы в посткризисный период» /Автореф. канд. экон. наук. – Краснодар, 2011. – С. 17.
2. Программа «Национальная банковская система России 2010-2020»[Электронный ресурс] – Режим доступа:<http://gazyu.ru/nuda/programma-nacionalenaya-bankovskaya-sistema-rossii-2010-2020-m/main.html>
3. Световцева Т.А., Остимук О.В. Управление инвестиционным потенциалом банковского сектора региональной экономики на основе его интегральной оценки // Финансы и кредит. – 2012. - №3/483.

4. Официальный сайт Банка России[Электронный ресурс] – Режим доступа:<http://cbr.ru>
5. Игнатова Т.В., Черкасова Т.П. Ресурсный потенциал региональной политики посткризисного экономического роста на Юге России // Экономический вестник ЮФУ. – Terraeconomicus. – 2010. – Т. 8. № 1.

Контактная информация:

Попова Ирина Витальевна

e-mail: irinaro@yandex.ua

Макухина Яна Олеговна

e-mail: yan4ik1992@mail.ru

Жильцова Кристина Игоревна

e-mail: peshko_kristina@mail.ru

УДК: 338.352

ПЕРСПЕКТИВЫ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ ГОРОДСКОЙ ОКРУГ ВЕРХНЯЯ ПЫШМА

Портнова Е.В., Вениаминов В.Г.

Уральский государственный экономический университет, г.

Екатеринбург

Ключевые слова: территориальное планирование, генеральный план, стратегическое планирование, градостроительство, региональная экономика.

Аннотация. В данной статье рассмотрено соотношение градообразующих и градообеспечивающих предприятий к селитебной территории на примере муниципального образования городской округ Верхняя Пышма, который входит в агломерацию Большой Екатеринбург. В статье затронут вопрос разработки

документов территориального планирования, которые не учитывают взаимного влияния смежных планировочных структур друг на друга.

Обязательное условие развития современного градостроительства - научное прогнозирование, без которого невозможно правильно учесть потребности будущих поколений. Прежде всего, удовлетворение потребностей различных групп населения. В жилых зданиях должны быть учтены многообразные требования, предъявляемые к ним климатическими, природными и другими условиями различных районов строительства. Прогрессивные приемы планировки и застройки жилых районов должны способствовать улучшению культурно-бытового обслуживания населения, усовершенствованию взаимной связи жилых домов с детскими учреждениями, школами, магазинами, предприятиями общественного питания и т. п.

Целью данного исследования является выявление оптимального соотношения градообразующих и градообеспечивающих предприятий к селитебной территории на примере муниципального образования город Верхняя Пышма. В рамках государственной программы Стратегия 2030 предусматривается актуализация создание новых документов территориального планирования муниципальных образований [1].

На сегодняшний день на территории города Верхняя Пышма действует Генеральный план, принятый в 1991 году, одновременно разработан Генеральный план городского округа Верхняя Пышма в целом в 2010 году.

Создание универсального законодательного механизма, регулирующего отношения множества лиц при осуществлении всех видов градостроительной деятельности, с целью устойчивого развития территорий на основе баланса публичных и частных интересов, привело к теме создания Агломерации.

Еще ранее взаимодействие отдельных территорий по пространственной агломерации было увязано между собой за счет магистральных инженерных сетей и дорог, а также региональных планов развития населенных пунктов.

Город Верхняя Пышма всегда являлся частью ядра Екатеринбургской агломерации, но вопросы агломерации так и не переходили в плоскость пространственного планирования.

Таким образом, вновь разрабатываемые документы территориального планирования не могут не учитывать взаимного влияния смежных планировочных структур друг на друга.

С целью создания полицентрической планировочной структуры агломерации, можно четко утверждать, что внутригородская планировочная структура города Верхняя Пышма, которая еще в 1991 году предполагала, что она связана в нескольких точках с магистральными региональным дорогами, в дальнейшем будет подтверждена.

Полицентрическая система (Рисунок 1) предполагает непрямую связь планировочных структур, а взаимодействие через опосредованную инфраструктуру, например, через магистральные дороги.

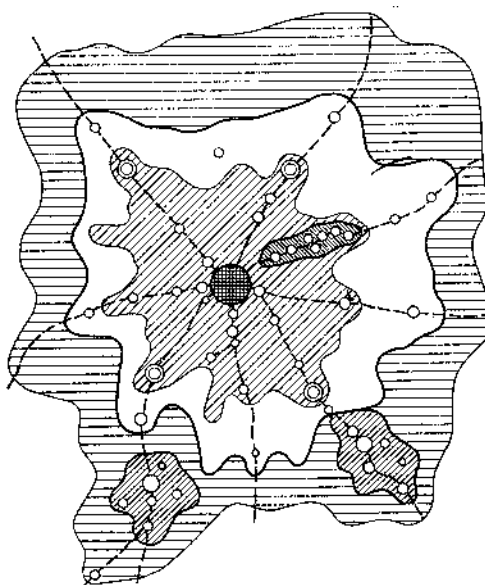


Рисунок 1. Полицентрическая система

По мнению социологов, наиболее устойчивым с точки зрения качества жизни, социальных условий является средний город.

Любой город сформирован из нескольких локальных планировочных структур, который в определенный период времени были разделены и взаимодействовали по системе полицентризма [2].

В качестве примера, можно привести районы Екатеринбурга - Уралмаш и Эльмаш, жители которых добираются до центра города не напрямую, а по одной дороге, через проспект Космонавтов.

Таким образом, планировочные структуры, и по аналогии город Верхняя Пышма при создании агломерации остаются самодостаточными структурами, которые решают свои градостроительные проблемы внутри себя, не рассчитывая на использование планировочных структур соседних территорий.

С точки зрения социума, средний город является устойчивой системой, люди знают друг друга, что дает большой социальный эффект.

Стратегия, заложенная в областном законе о стратегии Свердловской области, подтверждает роль города Верхняя Пышма в системе ядра агломерации, как составной части полицентрической структуры.

Нахождение города в системе агломерации ведет к более экономичному стилю жизни его граждан, происходит снижение затрат на транспорт, более быстрое перемещение по планировочной структуре и т.д.

У любой агломерации есть свои объективные плюсы, в конечном итоге средний город не может приобрести все возможности агломерации в целом (аэропорт, театры и т.д.).

Целью разработки агломерации является обеспечение всех своих жителей пользования уникальными функциями центра агломерации и достижение высокого качества жизни в каждой отдельной планировочной структуре агломерации.

Что касается города Верхней Пышмы, то так как дороги города сложились очень удачно, город находится в условном кольце, состоящем из трех магистральных автомобильных дорог, то связь городов через общественный транспорт с минимальными нагрузками должна быть.

В качестве примера, можно назвать трамвай, либо любой другой коммунальный транспорт, связывающий города не по улично-дорожной сети. Здесь также немаловажную роль играет оптимизацию инженерных сетей.

Важным агломеративным эффектом является специализация отдельных городов.

С одной стороны, должно быть качество, но в результате агломеративных эффектов должна быть специализация отдельных городов.

Проблема противостояния превращения городов в спальные районы,

в том числе города Верхняя Пышма решается организацией в системе агломерации мест приложения труда.

Таким образом, либо в непосредственной близости, либо на территории города Верхняя Пышма необходимо размещение новых промышленных территорий.

Количество проживающих граждан должно быть уравновешено с количеством работающих.

Также можно решить на агломерационном уровне проблему экологии путем грамотного перераспределения добываемых водных ресурсов, объектов с вредным воздействием на окружающую среду, типа свалок, полигонов, а также путем обязательного нормативного сохранения ландшафтных разрывов между отдельными составными частями агломерации.

Так необходимо сохранить южную рекреационную зону между городом Среднеуральском и Верхней Пышмой, а также зеленую

зону со стороны села Балтым, в интересах как города, так и агломерации.

Список литературы

1. Улаева Н.Л. Гражданско-правовое регулирование градостроительства: сущность, значение и перспективы совершенствования[текст] // Вестник Краснодарского университета МВД России – 2015. – №1(27). – С. 26-30.
2. Анимица Е.Г.Региональное управление[текст]: Курс лекций // Екатеринбург: УрГЭУ, 2010. – 340 с.

Контактная информация:

Портнова Екатерина Вячеславовна
kukis@bk.ru

УДК 338. 26

ЛЕСНОЙ ПЛАН И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНАЛЬНОГО ЛЕСНОГО СЕКТОРА

Прядилина Н.К.

*Уральский государственный лесотехнический университет,
Екатеринбург*

Ключевые слова: Лесной кодекс, лесной план, лесоустройство, стратегическое планирование, конкурентоспособность

Аннотация. Десятилетний опыт применения лесных планов выявил множество организационных и методических недоработок, связанных с их разработкой и реализацией на практике. Лесные планы субъектов РФ не создали ориентиров, которые должны формировать векторы развития регионального лесного сектора и тенденции повышения его конкурентоспособности. Возникает

необходимость глубоких теоретических и прикладных исследований по системному анализу и пересмотру существующего подхода к региональному лесному планированию.

Одним из инструментов повышения эффективности и конкурентоспособности регионального лесного сектора мог бы стать лесной план.

В практику лесоуправления лесные планы субъектов РФ введены Лесным кодексом 2006 года (ст. 85,86) [1].

Во исполнение п.5 статьи 86 Правительство РФ своим постановлением № 246 от 24.04.07 г. утвердило «Положение о подготовке лесного плана Российской Федерации» [2] и обязало Министерство природных ресурсов РФ в срок до 1 июля 2007 года разработать и утвердить типовую форму лесного плана субъекта Российской Федерации.

Типовая форма лесного плана субъекта РФ утверждена приказом Федерального агентства лесного хозяйства (Рослесхоз) от 05.10.2011 №423 [3].

Разработка лесных планов субъектов РФ проводилась в соответствии с ЛК РФ и нормативными документами в 2008 году и была завершена во всех субъектах (кроме Московской области) к январю 2009 года. Лесные планы были разработаны на период 2009-2018 гг. Предполагалось, что именно они станут долгосрочной программой ведения лесного сектора в новых экономических условиях.

Однако принятая Правительством РФ концепция разработки этого документа, изначально предопределила несостоятельность лесного плана как инструмента долгосрочного стратегического планирования, связанного с повышением конкурентоспособности регионального лесного сектора.

Лесной план как по набору предложенных типовых форм с исходной информацией, так и по выходным показателям предстал в

формате регионального лесоустроительного проекта с десятилетним сроком действия. Названный подход к содержанию лесных планов был пролоббирован организациями, осуществляющими лесоучётные работы.

Во многих субъектах РФ лесные планы разработаны исходя из ошибочного представления о том, что лесной план должен представлять собой, совокупность мероприятий, установленных лесохозяйственными регламентами, хотя эти документы имеют совершенно различные цели.

Значительным недостатком существующей концепции лесного планирования является отсутствие ориентации производства при освоении лесов на спрос на внутреннем и экспортном рынках.

Лесные планы были ориентированы исключительно на выполнение политического задания – повысить эффективность использования лесных ресурсов через увеличение уровня освоения расчетной лесосеки.

Региональные лесные планы формировались «от желаемого», без учета реальных интересов частных компаний, взявших в аренду к концу 2009 года около 119 млн га на срок от 10 до 49 лет при общей площади лесов РФ, возможных для эксплуатации, 345,5 млн. га. В условиях, когда аренда лесных ресурсов становится преобладающей, лесное планирование не может осуществляться в отрыве от разработки бизнес-планов по освоению лесов арендаторами лесных участков и должно обеспечивать, как минимум их координацию [4].

В субъектах РФ лесное планирование направлено в большей степени на развитие непосредственно лесного хозяйства.

В свою очередь, представители лесного бизнеса не использовали возможности участия в разработке региональных лесных планов для достижения баланса интересов по вертикали лесных отношений. В результате в лесных планах отсутствует анализ соответствия сырьевых баз проектам увеличения мощностей

лесопереработки, производственных цепочек внутри региона, прогноз конкурентного распределения рынков сбыта. Поэтому содержание лесопромышленного раздела лесных планов отличается необоснованным оптимизмом в части расширения сырьевой базы, которая не учитывает высокую степень истощенности эксплуатационных лесов [5].

К необходимости пересмотра сложившейся системы лесного планирования призывают не только отмеченные выше концептуальные и методические просчеты, но и качество привлеченной информации, особенно когда речь идет о динамике объемов производства лесопродукции. Дело в том, что показатели лесного плана на десятилетний период были установлены на базе докризисного 2007 года, когда всем отраслям экономики, включая лесной сектор, были присущи высокие темпы роста.

Финансовый кризис 2008-2010 года, особенно остро проявившийся в лесном секторе, значительно изменил стартовые условия для роста объемов производства в отдельных отраслях, при этом радикально не в пользу Российской Федерации изменилась конъюнктура экспортных лесных рынков.

На примере Свердловской области сравним контрольные показатели по основным видам продукции, заложенные в Лесном плане Свердловской области [6] на 2015 год с фактическими данными (контрольные показатели по основным видам продукции заложены в Лесном плане Свердловской области и на 2017 год, но фактические данные по произведенной продукции лесного сектора области за 2017 год появятся в официальной статистике не ранее 01.04.2018 года) (Таблица 1).

Как видно из таблицы, ни один из заложенных в Лесном плане Свердловской области показателей по основным видам продукции лесного сектора Свердловской области на 2015 год по факту в 2015 году не достигнут. Особенное несоответствие контрольных показателей с фактическими наблюдается по такие

Таблица - Фактические данные по объему производства основных видов продукции лесного сектора Свердловской области в сравнении с контрольными показателями Лесного плана Свердловской области

Наименование продукции	ед. изм.	2015 год, по факту	показатель Лесного плана, 2015 год	факт 2015 года/ к показателю Лесного плана 2015 года, %	показатель Лесного плана, 2017 год
Пиломатериалы	тыс м ³	270,2	1500	18,0	1700
Фанера	тыс. м ³	238,9	290,0	82,3	310,0
Древесно-стружечные плиты	тыс. усл. м ³	24,8	150,0	16,5	250,0
Древесно-волокнистые плиты	млн м ²	12,5	14,5	86,2	15
Бумага картон	тыс. т	38,1	87,0	43,7	90,6

видам продукции как пиломатериалы и ДСП. В наиболее выигрышном положении региональная экспортноориентированная фанерная продукция, основную долю которой производит лидер лесного сектора Свердловской области НАО «СВЕЗА Верхняя Синячиха».

По предварительной оценке экспертов из Департамента лесного хозяйства завышенными выглядят и контрольные цифры Лесного плана, относительно данных по производству основных видов продукции лесного сектора Свердловской области за 2017 год.

Лесные планы не стали тем инструментом, который способен ориентировать развитие лесного сектора в регионах на конечные результаты, главным из которых является производство лесопродукции, конкурентной на внутреннем и экспортном рынках.

Такая ситуация характерна не только для данного субъекта РФ.

Лесные планы не стали инструментом, который можно использовать для оценки эффективности исполнения субъектами Российской Федерации переданных им полномочий [7].

В результате это повлекло за собой разработку и утверждение Правительством РФ множества критериев оценки эффективности деятельности органов государственной власти субъектов РФ по осуществлению переданных полномочий РФ в области лесных отношений [8].

То, что лесные планы не выполняют той роли, которая предписана им Лесным кодексом и планами социально-экономического развития территорий, объясняется отсутствием научно-обоснованных подходов к их разработке.

Зачастую разработчиками лесных планов в результате конкурсов становились организации, не имеющие подготовленных специалистов, навыков проектирования, не знакомые с экономическим и экологическим состоянием и спецификой того или иного региона.

Приступая к пересмотру системы лесного планирования, надо в первую очередь определиться: оставить ли лесной план субъекта РФ региональным лесоустроительным проектом, произведя лишь корректировку его количественных показателей в соответствии с изменившимися условиями. Либо разработать лесной план в виде регионального документа стратегического планирования развития лесного сектора (в совокупности всех отраслей лесной промышленности и лесного хозяйства), построенного на принципах бизнес – планирования, обосновывающего направления развития лесной политики и лесной экономики региона, мероприятия лесного хозяйства и лесопользования, переработки древесины и лесных ресурсов, социальных и экологических приоритетов.

По мнению автора, предпочтителен второй вариант.

Лесной план в новом формате будет способен создать обоснованные экономические ориентиры для эффективного развития отраслей регионального лесного сектора и повышения его конкурентоспособности.

Разработке и утверждению лесных планов субъектов Российской Федерации должно предшествовать проведение научных исследований, направленных на создание методических рекомендаций по перспективному лесному планированию на федеральном и региональном уровнях.

В формировании региональных лесных планов необходимо вовлечь представителей всех групп участников лесных отношений в регионах, так как дальнейшее развитие лесных отношений в направлении децентрализации должно предусматривать согласование интересов всех его участников.

Список литературы

1. Лесной кодекс РФ; утв. ФЗ от 04.12.06 г. № 200.
2. Постановление Правительства РФ «Положение о подготовке лесного плана субъекта Российской Федерации» от 24.04.07 г. № 246.
3. Приказ 05.10.2011 года № 423 «Об утверждении типовой формы и состава лесного плана субъекта Российской Федерации, порядка его подготовки»
4. Ромашов Ю.М. Методологические вопросы разработки лесных планов субъектов Российской Федерации // Известия высших учебных заведений. Лесной журнал. - 2011. №1. С. 122-130.
5. Алексеев В.А. Леса и лесная политика России // Лесная газета. 2008. 4 и 8 марта.
6. "Лесной план Свердловской области на 2009-2018 годы": Указ Губернатора Свердловской области от 03.06.2013 г. № 279-УГ «О внесении изменений в Лесной план Свердловской области на 2009-2018 годы», утвержденный Указом Губернатора Свердловской области от 29.12.2008 № 1370-УГ «Об утверждении Лесного плана Свердловской области на 2009-2018 годы».

7. Петров А.П. Экономические отношения в лесном хозяйстве: из прошлого в будущее [Текст] /А.П. Петров: цикл лекций, - г. Пушкино, Московская область, ФАУ ДПО ВИПКЛХ, 2016 г. – 98с.
8. Постановление Правительства РФ от 06.03.12 №194 «Об утверждении критериев оценки эффективности деятельности органов государственной власти субъектов РФ по осуществлению переданных полномочий РФ в области лесных отношений».

Контактная информация:

Прядилина Наталья Константиновна

Lotos_nk@inbox.ru

УДК 332.1

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ ЗАВИСИМОСТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И ДЕПРЕССИВНОСТИ ТЕРРИТОРИЙ

Радковская Е.В.

*Уральский государственный экономический университет
г. Екатеринбург*

Ключевые слова: конкурентоспособность территории, проблемные территории, уровень депрессивности, обратная корреляция.

Аннотация. В статье обосновывается обратная зависимость уровней конкурентоспособности и депрессивности территорий. Утверждается, что корректировка деятельности, направленная на улучшение положения проблемных территорий и, соответственно, повышение их конкурентоспособности, должна осуществляться с

учетом особенностей и причин социально-экономической депрессии.

Вопрос конкурентоспособности российских территорий не только в современных условиях, но и в условиях будущего перспективного развития нельзя рассматривать в отрыве от общей характеристики развития и текущего экономического состояния территорий [1, с. 159-172.]. Для отдельной, конкретно рассматриваемой территории определенной характеристикой такого состояния может служить уровень ее депрессивности, который может быть определен для каждой территории по совокупности учитываемых в анализе признаков.

Несмотря на то, что ни одна территория и ни один регион не могут развиваться без проблем, все же именно проблемными целесообразно признавать территории, на которых последствия неблагоприятного положения в той или иной сфере социально-экономической деятельности выражаются значительными негативными отклонениями по сравнению с большинством других территорий.

Мы выделяем три основных типа проблемных территорий, к которым относим: зоны бедствий, депрессивные и отсталые территории. При наличии ряда общих черт, наиболее показательными из которых являются моменты проявления остроты положения (резкий спад производства, высокая социальная напряженность, низкий экономический потенциал для дальнейшего развития и т.п.), каждый из перечисленных типов обладает характерными, присущими только ему свойствами. Эти характерные черты, обусловленные, прежде всего, причинами образования проблемной обстановки на территории, и должны определять режимы необходимой федеральной поддержки,

которые, естественно, должны быть различными для разных типов проблемных территорий.

Так, преодоление последствий природных или социальных катастроф в зонах бедствий требует принятия немедленных решительных мер. Напротив, работа с отсталыми (слаборазвитыми) территориями должна проводиться в размеренном, планомерном режиме. Территории, относящиеся к классическому депрессивному типу, нуждаются в более срочной помощи, чем отсталые, поскольку во-первых, при условии получения поддержки и правильной ее реализации такие территории имеют реальные шансы довольно быстро (в течение нескольких лет) выйти на достаточно высокий уровень устойчивого развития, и во-вторых, нерешенность проблем в течение длительного времени создает угрозу перехода депрессивной территории в категорию отсталых.

Повышение конкурентоспособности проблемных территорий, отличающихся особой напряженностью социально-экономической ситуации, которая не может быть устранена силами самих территорий, выражается, в первую очередь, в выравнивании социально-экономического положения различных территорий и является одной из важнейших задач региональной экономики [2, с. 184-187]. Решение этой задачи зачастую невозможно без поддержки федеральных центров, которая, в свою очередь, может принимать различные формы: от консультативной до финансовой [3, с. 825-837].

Для определения конкретных масштабов федеральной поддержки целесообразно проводить математически обоснованную классификацию территорий по уровню их депрессивности. Уровень депрессивности территории – это интегральный сравнительный показатель ее состояния, включающий в себя, в первую очередь, оценку экономического положения рассматриваемой территории применительно к трем аспектам: экономическое положение на

текущий момент; общеэкономический и производственный потенциал (как показатель возможностей будущего развития); мера воздействия на остальные сферы жизнедеятельности территории. Кроме того, показатель депрессивности должен учитывать социальные аспекты функционирования территории, уровень социальной защищенности и обеспеченности населения [4, 105-111].

Показатель уровня депрессивности дает возможность не только качественно, но и количественно оценить наличие депрессии для рассматриваемой территории. Введение и использование понятия уровня конкурентоспособности позволит применять и к этой области количественные характеристики состояния.

Не обсуждая сейчас подробно различные аспекты определения уровня депрессивности, отметим только, что более высокое значение этого показателя свидетельствует о наличии более глубокой депрессии, а, стало быть, и о более обширном списке необходимых для ее преодоления мер. Однако общей мерой для территорий практически любого уровня депрессивности является необходимость инвестиционных вложений в их развитие, и в этом плане депрессивность очевидным образом перекликается с конкурентоспособностью.

Конкурентоспособность в большой мере определяется инвестиционной привлекательностью территории [5, с. 100-110]. Используя опыт зарубежных экономических исследований, можно отметить, что повышение уровня конкурентоспособности увеличивает приток инвестиций в развитие данной территории и ее производств, что, в свою очередь, дает опосредованную возможность повышения уровня ее конкурентоспособности.

Очевидным выводом здесь служит положение, при котором наименее привлекательными в инвестиционном плане являются традиционно отсталые территории страны и территории,

оказавшиеся в результате общего экономического кризиса в состоянии депрессии. При этом, чем глубже и острее экономический спад, тем труднее преодолевать непосредственный упадок конкурентоспособности. Т.е., фактически, чем выше уровень депрессивности территории, тем ниже уровень ее конкурентоспособности. Эти два понятия тесно связаны между собой, ибо с возрастанием уровня депрессивности финансово-бюджетные акценты все более смещаются с области непосредственного производства (которое и является залогом успешности территории в сфере перспективной конкурентоспособности) к сферам, все более настоятельно требующим внимания в установившихся негативных условиях – прежде всего, к социальной сфере [6, с. 330-333]. В связи с необходимостью ликвидации депрессивного состояния, которое включает в себя все аспекты жизнедеятельности территории, происходит распыление средств, которые, будучи вложенными непосредственно в производственную сферу, позволили бы поднять конкурентоспособность предприятий и, как следствие, территории в целом [7, с. 308-318].

Несмотря на не тождественность понятий конкурентоспособности и депрессивности, между ними существует явная, достаточно сильная, обратная корреляция. Если выразить в едином количественном показателе уровня все возможные характеристики конкурентоспособности территории, то он может быть связан определенной функциональной зависимостью с уровнем депрессивности. А это, в свою очередь, даст возможность определить перспективные направления преодоления негативных тенденций в экономическом развитии территории, как в плане преодоления депрессивности, так и в плане повышения конкурентоспособности территории.

Список литературы

1. Кочкина Е.М., Радковская Е.В., Попова Н.П. Регион с позиций системного подхода // Философия хозяйства. 2017. № 6 (114). С. 159-172.
2. Наумов И.В. Сценарное моделирование бюджетного процесса в региональной системе // «Развитие территориальных социально-экономических систем: вопросы теории и практики»: Сборник научных статей XV Международной научно-практической конференции молодых учёных. Ответственный редактор Ю.Г. Лаврикова. 2017. С. 184-187.
3. Молокова Е.Л. Концептуальные подходы к исследованию общенационального рынка услуг // Экономика и предпринимательство. 2016. № 11-2 (76-2). С. 825-837.
4. Кислицын Е.В., Панова М.В. Исследование промышленных и региональных систем методами имитационного моделирования // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 105-111.
5. Радковская Е.В., Радковский Г.В. Почему не развиваются российские регионы? // Мир экономики и управления. 2016. Т. 16. № 2. С. 100-110.
6. Сибагатова Е.Р., Решетникова Т.В. Новые вызовы эффективного функционирования российской финансовой архитектуры / «Молодежь и наука: шаг к успеху»: Сборник научных статей Всероссийской научной конференции перспективных разработок молодых ученых: в 3-х томах. Ответственный редактор Горохов А.А.. 2017. С. 330-333.
7. Голова И.М., Суховой А.Ф., Никулина Н.Л. Проблемы повышения инновационной устойчивости регионального развития // Экономика региона. 2017. Т. 13. № 1. С. 308-318.

Контактная информация:

Радковская Елена Владимировна

rev_urgeu@mail.ru

ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Разорвин И.В., Усова Н.В., Данилов Н.Д.

*Российская академия народного хозяйства и государственной
службы при Президенте Российской Федерации, Уральский
институт управления, г. Екатеринбург*

Ключевые слова: маркетинговый потенциал, воспроизводство, инвестиционная привлекательность, развитие, территория.

Аннотация. статья посвящена теоретическим аспектам воспроизводственного маркетингового потенциала. Авторы рассматривают различные подходы к категории «маркетинговый потенциал» и предлагают свою трактовку категории «воспроизводственный маркетинговый потенциал». В работе авторами выделено четыре ключевых элемента воспроизводственного маркетингового потенциала и представлена их характеристика.

При исследовании региона как относительно самостоятельной экономической системы правомерно выделять и рассматривать его воспроизводственный маркетинговый потенциал, который является базовой предпосылкой экономического развития территории. Воспроизводственный маркетинговый потенциал формирует большую часть региональных особенностей, которые оказывают влияние на характер спроса и предложения, специализацию и комплексное развитие региона, межотраслевые и межрайонные пропорции и связи, потребление и накопление в регионе, а также на структуру и эффективность экономической системы региона. В связи с этим воспроизводственный маркетинговый потенциал можно рассматривать в качестве одной из важнейших

количественных и качественных характеристик региона и как обособленно исследуемого объекта и как составной части экономической системы региона.

Необходимость исследования воспроизводственного маркетингового потенциала региона в условиях рыночной экономики диктуется ростом конкурентной борьбы, выявлением и реализацией потенциальных возможностей региона и повышения его вклада в развитие экономики страны, а также всестороннего удовлетворения внутренних потребностей и самостоятельного комплексного социально-экономического развития региона.

Важнейшим критерием оценки воспроизводственного маркетингового потенциала как в целом, так и по его компонентам является место и роль региона в территориальном (национальном и международном) разделении труда. Утверждать, что воспроизводственный маркетинговый потенциал региона изучен, невозможно. Практически эта категория в экономической науке недостаточно разработана. В связи с этим главной целью исследования явилась разработка концептуальных основ воспроизводственного маркетингового потенциала региона.

В научной литературе авторы рассматривают маркетинговый потенциал как общую категорию, но не учитывается именно его воспроизводственный аспект. Рассмотрим некоторые подходы к категории «маркетинговый потенциал».

Так Жердева О.В. под маркетинговым потенциалом понимает «неотъемлемую часть потенциала территории, которая отражает совокупную способность маркетинговой системы территории (органов территориального управления, осуществляющих маркетинговую функцию по формированию спроса на территорию) обеспечивать ее постоянную конкурентоспособность на рынке геопродуктов благодаря эффективному использованию маркетингового инструментария» [2, с.237].

Кривенко А.Н. определяет маркетинговый потенциал территории как интегральную оценку возможностей и ограничений территории [3].

Общее определение воспроизводственного маркетингового потенциала нами формируется как комплекс ресурсов, функционирующих и воспроизводящихся в региональной экономической системе с целью удовлетворения регионального спроса при развитии территории на основе товарно-денежных рыночных отношений на микро- и макроуровне.

Воспроизводственный маркетинговый потенциал может ассоциироваться с институциональной рыночной системой, валовым региональным продуктом, инвестициями, наличием и качественным состоянием основных фондов, трудовыми и природными ресурсами, научно-техническим, социальным и демографическим потенциалом.

На наш взгляд в воспроизводственном маркетинговом потенциале можно выделить четыре ключевых элемента:

- потенциал возобновляемых и невозобновляемых ресурсов;
- потенциал факторов или условий развития (труд, капитал, технологии);
- потенциал достигнутых результатов функционирования региональной экономической системы (уровень производительности труда, оснащенность основных фондов, уровень научно-технического прогресса и т.д.);
- институциональный маркетинговый потенциал (институты сферы обращения товара).

Воспроизводственный маркетинговый потенциал можно представить в виде треугольника (Рисунок 1).

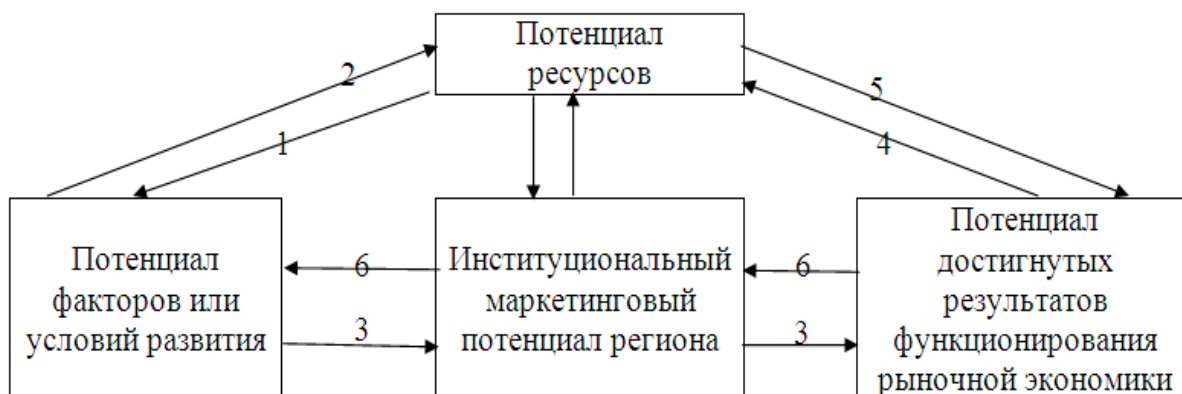


Рисунок 1. Структурные элементы воспроизводственного маркетингового потенциала

Как видно из рисунка все элементы воспроизводственного маркетингового потенциала тесно связаны между собой. Степень неразвитости или отсутствия какого-либо элемента будет негативным образом сказываться на качестве, а также на механизме формирования потенциала региона в целом.

Рассмотрим формирующиеся взаимосвязи в системе воспроизводственного маркетингового потенциала.

Ресурсный потенциал в следствии ограниченности, редкостности и степени доступности вовлекаемых ресурсов имеет прямую связь с воспроизводственным маркетинговым потенциалом. Особенно это касается невозпроизводимых минерально-сырьевых полезных ископаемых. Ресурсный потенциал влияет на потенциал факторов или условий развития (1). В то же время потенциал условий развития (2), например, в виде благоприятной ценовой конъюнктуры и повышенного спроса на сырье может значительно увеличивать стоимостной объем природно-ресурсного потенциала. Потенциал достигнутых результатов в существенной мере зависит от потенциала условий развития (3), т.к. только ценовая конъюнктура и растущие потребности могут обеспечить реализацию регионального продукта, стимулирование его производства.

Потенциал достигнутых результатов (4) функционирования региональной экономики служит основой для пополнения потенциала ресурсов и проявляется, прежде всего, в виде инвестиций, направленных на воспроизводство основных фондов, в виде расходов на образование, здравоохранение и иные отрасли социальной сферы, восстановление экологии, на воспроизводство минерально-сырьевых ресурсов. При этом процесс использования потенциала ресурсов (5), участвующий в процессе производства, способствует формированию потенциала достигнутых результатов (6), который при достижении высоких значений может, в свою очередь, оказывать существенное влияние на ценовую конъюнктуру, состояние сырьевых рынков и рынков товаров и услуг.

Рассматривая воспроизводственный маркетинговый потенциал как совокупность ресурсов, факторов и результатов функционирования, по мнению авторов, его целесообразно классифицировать на четыре группы:

1. фактические социально-экономические показатели, характеризующие силу и размеры экономической системы региона, которые раскрываются через ресурсные, институциональные маркетинговые, фактические результативные и фактические факторные показатели;

2. прогнозируемые экономические резервы, т.е. это перспективный, но еще не используемый потенциал, раскрывающийся через ряд экономических показателей. В качестве примера можно привести такие показатели как темпы инфляции, численность убыточных предприятий, показатели теневой экономики;

3. скрытый (неизвестный) потенциал, обусловленный тем, что имеет неизмеряемый и скрытый характер, но при этом под воздействием факторов маркетинговой среды может перейти в одну из первых двух групп;

4. институциональный маркетинговый потенциал, включающий:

– расширенное воспроизводство населения, обеспечивающее потребности в трудовых ресурсах и стабильное развитие социальной сферы;

– рост доходов населения и увеличивающийся спрос на товары и услуги на внутреннем рынке;

– формирование эффективных в интересах населения и регионов институциональных маркетинговых структур, учитывающих интересы воспроизводства товаров и услуг на всех этапах товародвижения, начиная от товаропроизводителей до конечных потребителей;

– организация институциональных рыночных структур по выходу на внешние рынки, что позволит товаропроизводителям избежать кризисного явления перепроизводства продукции;

– государственная поддержка институциональных рыночных структур как в сфере производства товаров и услуг, так и в сфере обращения, то есть товародвижения.

Таким образом, на наш взгляд, отправной точкой при рассмотрении сущности воспроизводственного маркетингового потенциала региона является выделение в его составе четырех ключевых составляющих (потенциал ресурсов, потенциал факторов или условий развития, потенциал достигнутых результатов функционирования региональной экономической системы и институциональный маркетинговый потенциал), причем ресурсы нами рассматриваются как одна из частей потенциала.

Состояние и динамика развития воспроизводственного маркетингового потенциала региона объективно покажут сильные и слабые стороны, недостатки в функционировании региона, а также перспективы и возможности его развития.

Список литературы

1. Айба Б.Э., Салихова Я.Ю. К вопросу об оценке маркетингового потенциала территории // Проблемы современной экономики. 2014. № 2 (50). С. 224-226.
2. Жердева О.В. К вопросу формирования и оценки маркетингового потенциала территории // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2007. № 2. С. 237-240.
3. Кривенко А.Н. Сущность и роль маркетингового потенциала территории в управлении территориальными образованиями // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2014. № 3 (42). С. 318-320.
4. Усова Н.В. Теоретические аспекты выявления и формирования маркетингового потенциала потребительского рынка крупного города // Вопросы управления. 2016. №2(20). С.144-149.
5. Целых Т.Н. Маркетинговый процесс и формирование маркетингового потенциала локальной экономической системы // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 3 (113). С. 99-103.

Контактная информация:
Разорвин Иван Васильевич
nata-ekb-777@yandex.ru

УДК 339.3

**ОПТОВО-РОЗНИЧНЫЙ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ РЫНОК
КАК ИНСТРУМЕНТ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЕ АПК
РЕГИОНА**

Разорвин И.В., Бардасова Н.В.

филиала РАНХиГС при Президенте РФ, г. Екатеринбург

Мальцев Н.В.

Уральский государственный горный университет, г. Екатеринбург

Ключевые слова: опт, розница, рынок, товародвижение, сельскохозяйственная продукция, институциональная среда, регион.

Аннотация. Статья посвящена изучению вопросов совершенствования рыночных отношений в сфере продовольственного рынка Свердловской области. Рассматриваются вопросы необходимости преодоления монополизма крупных торговых компаний и создания необходимых условий проникновения региональной продукции на рынок продуктов питания.

Сфера оптово-розничной торговли является одним из основных факторов становления в России цивилизованной социально ориентированной рыночной экономики, направленной на создание институциональных взаимоотношений между производителями, перерабатывающими предприятиями, торговыми партнёрами с целью повышения качества жизни населения страны и защиты интересов потребителей.

На рынке продовольственной отрасли нельзя не заметить усиленные тенденции, проявившиеся на российском рынке с начала XXI века, к укрупнению (консолидации) розничной торговли (ритейлам). С каждым годом становится меньше одиночных магазинов и всё больше развиваются большие сетевых структуры розничной торговли. Количество розничных рынков за последние 10 лет сократилось в 4,5 раза, а их удельный вес оборота в розничной торговле РФ снизился до отметки 7,9%, тогда как в 2006 году этот показатель составлял почти 20% [8].

По итогам 2017 года в топ-10 российских компаний (после «Газпром», НК «ЛУКойл», «Роснефть» , Сбербанк России, РЖД,

Группа ВТБ) входит с рейтингом № 7 розничная сеть «Магнит» (объем реализации -1074811,6млн.руб., чистая прибыль -54 409,0млн.рублей), под № 8 «X5 RetailGroup» (объем реализации - 1033667,0млн.руб., чистая прибыль – 22 291,0млн.рублей) [3].

Доля крупных сетевых продовольственных ритейлеров на продовольственном рынке ежегодно увеличивается: в 2008 г. составляла 11,2%, в 2015 г. увеличивалась в 2 раза и составила 22,7 % [8].

Экспансия крупных федеральных и зарубежных торговых сетей, охватившая за последнее десятилетие всю территорию России, привела к ограничению каналов сбыта местных сельхозпроизводителей и к снижению доли оптово-розничных рынков. Гиганты-ритейлеры в тесном сотрудничестве скрупными вертикально-интегрированными агрохолдингами, вопреки антимонопольным правилам, создают условия непригодные для выживания многих производителей и переработчиков сельхозпродукции, которые остаются со своей нереализованной продукцией. Эта практика негативно отражается также на средних, мелких торговых организациях.

Именно поэтому следует заострить особое внимание на развитии оптово-продовольственных торговли (рынков) в регионах, которые будут функционировать в интересах местных сельскохозяйственных товаропроизводителей и потребителей.

За рубежом накоплен положительный опыт функционирования оптовых продовольственных рынков (ОПР), выступающих организаторами распределения продовольственных товаров и взаимодействующих со всеми звеньями торговли. Благодаря созданию цивилизованной рыночной инфраструктуры в 34 странах мира ОПР занимают ключевые позиции в обеспечении населения продовольствием. По оценкам экспертов через ОПР возможно реализовать 30% товарного картофеля, плодовоовощной продукции, не менее 50% мяса и мясопродуктов и 100 % морепродуктов. В

связи с чем, произойдёт постепенное упорядочение бессистемной деятельности спекулянтов-перекупщиков сельскохозяйственного сырья и продовольствия [11].

Оптово-продовольственные рынки в России имеет определённую постсоветскую историю развития и функционирования.

В 90-ые годы государственная торговая политика была ориентирована на создание новой упорядоченной системы распределения продукции с развитой инфраструктурой. Постановление Правительства РФ от 09.06.97 № 689 утвердило создание Межведомственной комиссии по организации и функционированию системы оптовых распределительных центров. К основной деятельности комиссии относилось:

- построение единой системы реализации продукции на основе оптовых продовольственных рынков;
- организация процесса становления и развития оптовой торговли; внедрение элементов передового опыта торговой распределительной деятельности;
- анализ и оценка существующей экономической ситуации; прогнозирование будущего сценария развития оптово-распределительных центров;
- разработка нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность оптовых продовольственных рынков;
- разработка комплекса мероприятий по повышению качества произведённой и реализуемой продукции;
- способствование реализации продукции преимущественно отечественного производства и непосредственно от производителя;

Разработанная концепция формирования и развития оптовой торговли отвечала всем необходимым требованиям того времени и включала структурные преобразования оптовой торговой сети крупных территориальных образований федерального и регионального уровнях.

Такая система отражала интересы государства, товаропроизводителей, торговли и потребителей, выполняющих интегрирующую функцию в продвижении, товародвижении и доведении продукции до конечного потребителя.

Сегодня современная торговля не может быть без современных маркетинговых приёмов. Понятие торговля и маркетинг стали не разделимы. Соответственно, когда мы говорим об организации оптово-продовольственных рынков, мы должны практически внедрять все средства, методы и инструменты маркетинговой деятельности.

В условиях жёсткой конкуренции и захватом продовольственных рынков России крупными сетевыми магнатами, следует комплексно поддержать местных товаропроизводителей, для этого необходимо:

1. целевая и функциональная переориентация оптово-продовольственной торговли в регионах;
2. непосредственная регулирующая роль государства.

Во-первых, исходя из принципов рынка, оптовые продовольственные рынки должны представлять собой организованный и отлаженный механизм продвижения и распределения продукции, обеспечивающий внутрирыночную инфраструктуру, в которую входят: торговые помещения, склады хранения и технические средства, способствующие ритмичной, стабильной реализации продовольственных товаров (ориентированных на спрос) в совокупности со структурированной торговой сетью[9].

Для создания оптово-продовольственных рынков должны разрабатываться программы управления и ведения хозяйственно-коммерческой деятельности. Основу управления представляет маркетинг, действующий посредством оценки и организации элементов, составляющих рыночную среду, а также информационно-компьютерное обеспечение (Рисунок 1).

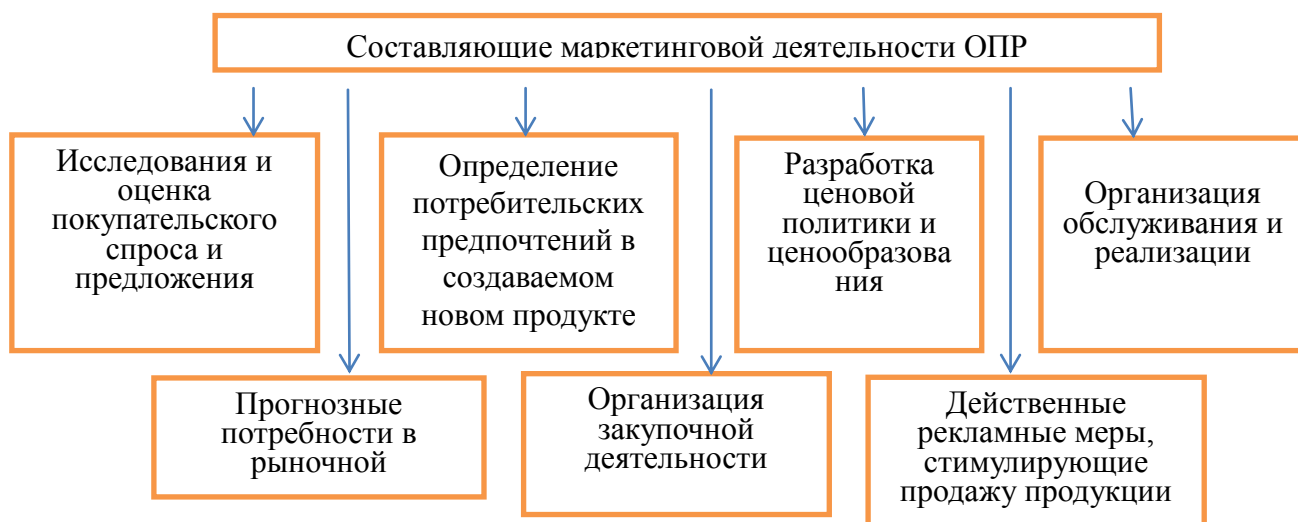


Рисунок 1. Функции маркетинга оптово-продовольственных рынков

Маркетинговая деятельность ОПР направлена на постоянно принимаемую информацию, выработку и реализацию управленческих решений по расширению существующих и перспективному целевых рынков товаров.

Свердловской область представляет собой привлекательную территорию, как рынок сбыта продовольственных товаров, что объясняет высокую конкуренцию. Как известно, в конкурентной борьбе за рынки сбыта первостепенное значение приобретает составляющая маркетинга – реклама, действующая в качестве убеждения. Основная функция такой рекламы – оповещение (информированность), выражаемое превосходством приобретения продовольствия на оптово-розничных рынках (Рисунок 2).

Все средства маркетинговой деятельности применяются для рекламирования продукции, стимулирования продаж, что способствует реализации сельхозпродукции на оптово-продовольственном рынке, а значит к увеличению объема производства и эффективному функционированию институциональной рыночной системы. На маркетинговые мероприятия должен регулярно выделяться определённый бюджет, например, за рубежом на рекламу закладывается 10-12% от полученной прибыли [11].

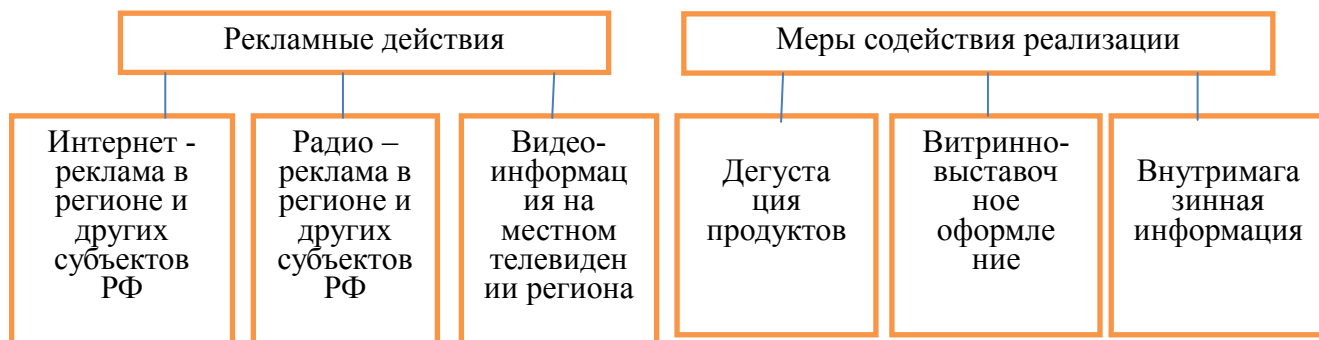


Рисунок 2. Рекламные средства, применяемые межрегиональными оптово-продовольственными рынками

Во-вторых, система ОПР должна строиться на принципе усиления государственного регулирования товародвижения. Поэтому при их создании представляется крайне необходимым организационно-экономическое, правовое и финансовое участие государства. Кроме того, ОПР – это часть торговой инфраструктуры области, города, района.

Одной из стратегических задач в деятельности администраций всех уровней является направление товаропотоков через организационные оптовые структуры области, что обеспечит местным сельхозпроизводителям выход на устойчивые рынки сбыта.

При непосредственном участии государства в создании и функционировании ОПР (когда доля учредительного капитала не менее 51%) деятельность оптового рынка осуществляется в основном на бесприбыльной основе. Его доходы могут покрывать только расходы на заработную плату персонала рынка, оплату труда предоставленных рыночных услуг, на поддержание и развитие его материально-технической базы. Источниками поступления доходов для рынка являются: арендные платежи за предоставление помещений и офисов продавцам и покупателям; плата за оказанные услуги; арендные платежи за торговые места; членские взносы участников рынка; поступления от сертификации качества продукции. Такие рынки успешно функционируют в зарубежных развитых странах [11].

Являясь предприятием с государственным капиталом, оптово-продовольственный рынок станет базисом экономической поддержки хозяйствующих субъектов региона. Это прежде всего передача торговых и складских помещений в аренду на льготных условиях; применение налоговых льгот, льготы по коммунальным платежам; государственные кредиты под целевые капиталовложения.

Кроме неразвитой системы оптово-розничной продовольственной торговли, стоит обратить внимание на то, что существующие оптово-продовольственные рынки Свердловской области в большинстве монополизированы. Об этом свидетельствует проведенный анализ по основным видам агропродукции, доля самообеспечения которыми в Свердловской области наибольшая в сравнении с другими видами продукции.

Уровень концентрации на рынке картофеля, производством которого занимаются более 300 сельхозпредприятий, не считая хозяйств населения, составляет 0,5%, овощей открытого грунта – 0,2, мяса птицы – 1,7, яиц – 4,8%. Используя известные нормативные данные (при коэффициенте концентрации рынка. К в пределах 0,25% рынок считается монополизированным, при $K = 0,25-0,5\%$ – рынок олигопольный, при $K = 0,5-0,75\%$ – монополистическая конкуренция, при $K = 0,75-1,0\%$ – конкурентный рынок), можно сделать вывод, что рынок птицепродукции и имеет конкурентный характер, рынок картофеля – характер монополистической конкуренции, овощей – монополизированный. Таким образом, по коэффициенту рынка, подсчитанному методом «обратной доли», товарность картофеля и овощей высока у ограниченного числа сельхозпроизводителей. Поэтому говорить о конкурентной среде на этих рынках преждевременно [7].

Территориальное распределение оптово-продовольственных рынков должно быть рациональным и соотносительным к инфраструктуре и концентрации населения. Каждый

продовольственный рынок должен быть рассчитан на обеспечение количества потребителей из расчёта численности населения [4]. Следовательно, из этих данных рассчитываются необходимые площади земли, помещений, хранилищ, объём товарооборота, привлечение занятости населения и финансовые затраты на реализацию инвестиционного проекта создания ОПР, а также его функционирования.

Учитывая ограниченность финансирования в стране и регионе, оптовые продовольственные рынки должны создаваться преимущественно на основе существующих предприятий оптовой торговли, плодоовощных баз, распределительных холодильников, материально-технических баз, которые наиболее близки по своей структуре к потребностям оптовых рынков, с привлечением бюджетов территории.

По оценке экспертов количество оптовых рынков должны быть примерно следующим:

- один мелкооптовый районный (межрайонный) рынок в каждом крупном районе или в 2-3 мелких близко расположенных районах;

- один оптовый рынок в городах с численностью населения от 50 до 200 тыс. человек.

- минимум два оптовых рынка (один территориальный, второй специализированный) в городах с численностью населения от 200 до 500 тыс. человек.

Число оптовых рынков в городах с численностью населения более 500 тыс. человек определяется соотношением: два специализированных рынка на каждые 500 тыс. человек [5].

Нами предлагается незамкнутая система функционирования ОПР, которая предполагает создание скоординированной группы разнотипных рынков – специализированных в местах производства и универсальных. Наиболее полно запросам Свердловской области отвечает многоуровневая модель оптовых рынков.

1 Уровень: региональный продовольственный рынок в г. Екатеринбурге -кооперируется с межрегиональными рынками других субъектов РФ и внутри региональными сельхозпроизводителями, региональными переработчиками и торговыми предприятиями (мелкими оптовиками), обслуживающими территорию области. Свердловский межрегиональный оптовый продовольственный рынок должен обеспечивать обмен продукцией между районами, городами, областями, краями на значительных площадях.

2 Уровень: территориальный ОПР следует распределить в больших и крупных городах Свердловской области с численностью населения 100-500 тыс. человек. Каждый рынок должен обслуживаться хозяйствами, расположенными в данном направлении и обеспечивать весь ассортимент сельскохозяйственных товаров.

3 Уровень: Территориальные (локальные) рынки, обслуживающие определённые зоны внутри областных районов. Территориальные рынки третьего уровня ориентированы на обеспечение продовольствием локальных оптово-продовольственных рынков муниципальных образований (городов).

Оптовый продовольственный рынок в г.Екатеринбург на своём уровне представляет собой сложную систему взаимосвязей с субъектами институциональной рыночной системы при распределении сельскохозяйственной продукции, которая образует её экономическую целесообразность.Как агент-посредник,ОПРберёт на себя ответственность в распределении продовольственной продукции от производителя к потребителю, обеспечивая первых заказами, а последних – удовлетворяя потребности.

В институциональной рыночной системе АПК рассматривается государственно-частное партнёрство как один из существенных аспектов при товародвижении сельхозпродукции.

Вектор развития ОПР Свердловской области может получить благодаря воли региональных органов власти, что имеет на сегодняшний день политическую и законодательную основу (Закон № 151-ОЗ Свердловской области о стратегии социально-экономического развития Свердловской области на 2016-2030 г.г. для повышения эффективности функционирования агропромышленного комплекса и конкурентоспособности организаций АПК на мероприятия по возмещение по части прямых затрат на создание оптово-распределительных центров выделено: 38000,0 тыс. рублей из федерального бюджета, 2000,0 - тыс. рублей из областного и 240000,0 тыс.рублей – внебюджетные источники (Постановление Правительства Свердловской области № 949-ПП от 29.12.2016)) [1; 2].

Указанные меры позволят выявить прямую заинтересованность субъектов институциональной рыночной системы (производителей, переработчиков, потребителей и государство) в работе цивилизованного рынков, на которых гарантированы правовая и экономическая защищённость продавца и покупателя.

Кроме того, большое преимущество существование ОПР создают не только производителям, переработчикам сельхозпродукции для сбыта их продукции, региону, но и покупателям. Благодаря кратчайшим каналам распределения продовольствия покупатель обеспечивается свежей, качественной сельхозпродукцией с оптимальной торговой наценкой.

В результате функционирования оптовых рынков будет создана более эффективная система распределения сельскохозяйственного сырья и продовольствия на основе организованного оптово-розничного рынка.

Экономическая эффективность деятельности институциональной маркетинговой системы через оптовые продовольственные рынки будет увеличиваться по мере:

-снижения разницы между отпускной ценой производителя и розничной ценой;

-снижения потерь продукции и расходов в системе распределения;

-повышения эффективности системы продовольственного снабжения в регионе;

-повышение качества продуктов питания и расширение их ассортимента;

- получение свободы выбора потребителей, с учётом их потребностей и запросов, и возможность получения доходов производителям сельхозтоваров.

Исходя из цели, сущности и правил функционирования оптово-продовольственных рынков следует выделить основные принципы создания ОПР г. Екатеринбург:

1.доступность (открыт доступ для участия в торгах как покупателям, так и продавцам);

2.прозрачность (каждый участник рынка может получить информацию о цене, наличии и качеству продукции, её производителе и т.д.);

3. открытость (предоставляется возможность новым участникам институциональной рыночной системы);

4. объективный протекционизм (предоставляется приоритет реализации продукции местных сельхозпроизводителей, при прочих равных условиях и с соблюдением антимонопольного законодательства).

В пределах ОПР г. Екатеринбург осуществляются взаимопоставки. Выполняя функции обратной связи, агент (ОПР г.Екатеринбург), в лице своих представителей должен тесно контактировать со всеми субъектами продовольственного распределения, собирая информацию о спросе и предложении, обсуждая возможности, условия поставки, цены и согласовывая сделки между ними на основании агентских договоров.

На сегодняшний день наиболее современной и эффективной формой сбора информации может быть *интерактивная*, на специально организованной электронной площадке (специализированный сайт для сельхозпроизводителей), созданной для представителей фермерских хозяйств, ЛПХ и других средних и мелких сельхозпроизводителей.

Специализированный сайт представляет собой консолидированную площадку, объединяющую деятельности при товародвижении продовольствия всех субъектов институциональной рыночной системы при содействии компетентных лиц, правовом регулировании.

Электронная площадка – открытая форма предложений и потребностей в сельхозпродукции, то есть доступно отражает спрос/предложение в определённый промежуток времени по указанной цене.

К преимуществам внедрения и использования в оптово-продовольственной сфере интернет-возможностей относятся:

1. Обеспечение рынка сбыта сельхозпродукции на постоянных условиях способствует экономической стабильности производителей сельхозпродукции;

2. Возможность выйти на товарный рынок средним и мелким сельхозпроизводителям и перерабатывающим предприятиям;

3. Сельхозпроизводитель может реализовать свою продукцию не отрываясь от производственного процесса (достаточно иметь выход в интернет), что сэкономит временные и финансовые ресурсы;

4. Электронная площадка выступает «социально-экономическим лифтом» для небольших сельхозпроизводителей, где без дополнительных затрат на маркетинг (рекламу, продвижение, распределение и т.д.), оплаты товарных полок в сетевых магазинах реализуется произведённая продукция через ОПР г. Екатеринбург;

5. Не требуется личного участия при сбыте, реализации, транспортировке продукции, так как агент (представитель ОПР) берёт на себя функции представителя поставщика и действует в его интересах по части продажи сельхозпродукции (заключая договор поставки, осуществляя перевозку продукции, упаковки (при необходимости), договариваясь о цене и сроках поставки с покупателям);

6. Преобладает самый оптимальный канал распределения сельхозпродукции, а значит, отпускная цена может быть выгодной как для продавца, так и для покупателя, а короткий канал обеспечивает сокращённый срок поставки, что позволяет говорить о свежести сельхозтоваров и соответствующем качестве;

7. Сервис-транспортировка оптового продовольственного рынка создают удобства сельхозпроизводителю при перемещении продукции от производителя к потребителю (не требует делать дополнительных вложений в покупку специализированного транспорта);

8. Логистические услуги, оказываемые ОПР, позволяют сэкономить на логистике, что отразится на отпускной цене конечной продукции;

9. Открытость и доступность к сбыту мотивирует к деятельности новым фермерским хозяйствам, что увеличит производительность сельхозтоваров в регионе и повысит его конкурентоспособность на рынке;

10. Отсутствие рисков при продаже сельхозпродукции как для производителя (агент гарантирует оплату за поставленную продукцию в полном объёме), так и для покупателя (торговой организации) – гарантия качества и срока поставки.

Кроме того, следует отметить, что в условиях усложнившихся торговых отношений между Россией и странами Европы нам необходимо двигаться к реализации параметров продовольственной безопасности и стремиться к росту выпускаемой сельхозпродукции

[6]. Увеличение объёмов производства неукоснительно затронет вопрос реализации произведённых сельскохозяйственных товаров, который в настоящее время большая часть сельхозпроизводителей решает самостоятельно.

Оптовый продовольственный центр на Среднем Урале имеет стратегическое значение в развитии отрасли сельского хозяйства региона. Организация и управление «виртуальным продовольственным рынком» послужит локомотивом системы распределения сельхозпродукции в регионе.

Реализация вышесказанных предложений позволит создать благоприятные условия всем субъектам институциональной рыночной системы от производства до реализации потребителю конечной продукции. Совершенствование оптовых операций возможно на основе конкуренции и сокращения издержек обращения; стимулирования регулируемой системы распределения сельскохозяйственной продукции, маркетингового, транспортного и информационного обеспечения.

Список литературы

1. <http://www.pravo.gov66.ru/6723/> (Дата обращения: 20.01.2018)
2. <http://www.garant.ru/hotlaw/sverdlovsk/1086606/> (Дата обращения: 31.01.2018)
3. <https://expert.ru/dossier/rating/expert-400/> (Дата обращения: 01.02.2018)
4. Ващекин А.Н. Новые формы организации оптово-розничного звена в России. Сборник трудов конференции, 2015 г., С. 36-42
5. Добросоцкий В.И., Юрко Л.М. Оптовый продовольственный рынок: предпосылки, создание и опыт развития. Волгоград: Комитет по печати, 1996
6. Мальцев Н.В., Сёмин А.Н., Каргапольцева Н.А., Кучеров А.С.К вопросу формирования государственной поддержки в

- агропромышленном комплексе. Агропродовольственная политика России. 2015. № 2 (38). С. 5-9.
7. Пустуев А.Л., Пустуев А.А. Парадоксы маркетинговой стратегии на продовольственном рынке. Известия Уральского государственного экономического университета. 2006. № 3 (15). С. 23-27.
 8. Сёмин А.Н. Монополизм торговых сетей и транснациональных компаний на агропродовольственном рынке страны: проблемы и пути их решения. Агропродовольственная политика России С.29-34
 9. Суслов А.И, Сергеев В.В., Ключач В.А. Организация продовольственных оптовых рынков// Предприятия АПК: на пути к рынку
 10. Суслов Л.И. и др. Организация ОПР//Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 1994.№ 10. С. 2-8
 11. Тамбиев А. Использование мировой практики функционирования оптовых продовольственных рынков при создании системы ОПР на юге России//Международный сельскохозяйственный журнал.1999.№3 С. 13-17

Контактная информация:

Разорвин Иван Васильевич

e-mail: nata-ekb-777@yandex.ru

Мальцев Николай Васильевич тел. 251-17-11

nikolai_malcev@mail.ru

Бардасова Надежда Владимировна

УДК 33

**ОСОБЕННОСТИ И АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОЙ
ЭКСПЕРТИЗЫ ПО ВЫЯВЛЕНИЮ В ПРОЕКТАХ И
НОРМАТИВНО ПРАВОВЫХ АКТАХ3 ПОЛОЖЕНИЙ,
НЕОБОСНОВАННО ЗАТРУДНЯЮЩИХ ВЕДЕНИЕ**

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Рассохин Анатолий Васильевич

*Уральский государственный юридический университет,
г. Екатеринбург*

Ключевые слова: экспертиза НПА, конкуренция, оценка регулирующего воздействия, предпринимательская и инвестиционная деятельность, механизм экспертизы НПА, полномочия в сфере проверки, заключения эксперта.

Аннотация. Рассматривается правовой механизм экспертизы проверки проектов и нормативно правовых актов, на предмет необоснованно затрудняющих ведение предпринимательской и инвестиционной деятельности. Предлагаются направления и наиболее важные акценты в проведении экспертизы действующего законодательства. Раскрывается механизм оценки регулирующего воздействия.

Важным фактором предпринимательской и инвестиционной деятельности является конкуренция между субъектами рыночной экономики. В рамках заявленной темы следует отметить, что правовая экспертиза проектов и нормативно правовых актов занимает особое место в создании условий для развития рынка. Заключение экспертов, как правового инструмента создающего благоприятную среду для бизнеса, позволяют на стадии законотворческой или правотворческой деятельности или уже действующих нормативных актов выявить ошибки в праве и спрогнозировать негативные последствия для общественных отношений.

В Российской Федерации экспертиза проектов и нормативно правовых актов законодательно была закреплена с 2008 года. В

настоящее время у нас накоплен определённый опыт в данном вопросе, имеются серьёзные научные и теоретические исследования. В рамках представительных, исполнительных органов приняты ряд организационных вопросов по оптимизации правовой экспертизы. В аппарате Государственной Думы, создано финансово-экономическое управление. Спикер Государственной думы Вячеслав Володин¹ заявил, что аналитическое управление преобразовано в экспертно-аналитическое, а экономическое - в финансово-экономическое. Последнее также займется проведением экспертной оценки законопроектов. Таким образом, создаётся ещё один государственный орган по взаимодействию законодательной и исполнительной ветвей власти в законотворческой деятельности.

На наш взгляд, антимонопольное законодательство нуждается в совершенствовании, преимущественно на основе экспертных обобщений в законотворческой и правотворческой деятельности. Особо стоит обратить внимание на правоприменительную практику. Обновление правовой базы, позволит пресекать злоупотребления рыночной властью, необоснованно затрудняющих ведение предпринимательской и инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов, использовать механизм штрафных санкций к юридическим и физическим лицам, включая должностных лиц федеральных и региональных органов исполнительной власти и местного самоуправления, пресекать необоснованные действия монопольных организаций.

Надо отметить, что в ряде зарубежных стран накоплен солидный опыт в вопросах правоприменительной практики по антикоррупционной политике. В таких странах как: Китай, Германия, США, Великобритания, Франция и др., антикоррупционное законодательство указанных стран, имеет системный характер, регулирует банковскую, инвестиционную,

¹ Режим доступа: <http://newsforbreakfast.ru/2017/03/reforma-apparata-gosudarstvennoy-dumi-kosnetsya-3-h/>

биржевую, лоббистскую, предпринимательскую деятельность. Это, в частности, объясняется тем, что например, в США, где выстроена достаточно эффективная система, создающая условия для действенной борьбы с коррупцией, «антикоррупционное законодательство характеризуется чрезвычайной жесткостью. Законодательство данной страны предусматривает наказание за дачу и получение вознаграждения за услуги, входящие в круг обязанностей должностного лица»². Антикоррупционная экспертиза проектов и нормативных правовых актов проводится фактически в большинстве государств - членов Организации Объединенных Наций. Конвенция ООН против коррупции в статье 9. П. 2. закрепляет, что «Каждое Государство-участник принимает, в соответствии с основополагающими принципами своей правовой системы, надлежащие меры по содействию прозрачности и отчетности в управлении публичными финансами. Такие меры охватывают, среди прочего, следующее:

- a) процедуры утверждения национального бюджета;
- b) своевременное представление отчетов о поступлениях и расходах;
- c) систему стандартов бухгалтерского учета и аудита и связанного с этим надзора;
- d) эффективные и действенные системы управления рисками и внутреннего контроля;
- e) в надлежащих случаях, корректировку при несоблюдении требований, установленных в настоящем пункте»³. В рамках указанной конвенции ООН против коррупции меры законодательного и административного характера были приняты

² Захарова В.И. Правовое регулирование антикоррупционной экспертизы в зарубежных странах. Режим доступа: КиберЛенинка: <https://cyberleninka.ru/article/n/pravovoe-regulirovanie-antikorrupsionnoy-ekspertizy-v-zarubezhnyh-stranah>

³ Конвенция ООН против коррупции. Принята резолюцией 58/4 Генеральной Ассамблеи ООН от 31 октября 2003 года. Российская Федерация ратифицировала [Конвенцию](#) ООН против коррупции в 2006 году (8 марта 2006 года был принят Федеральный [закон](#) N 40-ФЗ "О ратификации Конвенции Организации Объединенных Наций против коррупции). Режим доступа: Консультант Плюс http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_154292/

также в Германии. Система законодательства Германии строится на базовых принципах по противодействию коррупции. В том числе принципы, которые необоснованно затрудняют ведение предпринимательской и инвестиционной деятельности:

- охранять государственную казну и конкуренцию посредством регистра коррупции;

- создавать стимулы для новой этики предпринимательства⁴.

В сфере экспертизы проектов и нормативно правовых актов по совершенствованию антимонопольного законодательства необоснованно затрудняющего ведение предпринимательской и инвестиционной деятельности в Российской Федерации, с учетом опыта других стран можно выделить несколько направлений.

В - первых, на практике невозможно подвергнуть экспертизе проекты и нормативно правовые акты в обозримой перспективе даже при условии многократного увеличения числа сотрудников Министерства экономического развития России и экспертов Министерства Юстиции. Поэтому, на наш взгляд необходимо определиться с основным направлением экспертизы на наиболее важном законодательстве по антимонопольному регулированию. Стоит отметить, что, экспертиза антимонопольного законодательства осуществляется в соответствии с полугодовым планом проведения экспертизы нормативных правовых актов федеральных органов исполнительной власти. Указанную экспертизу уполномочено проводить Министерство экономического развития Российской Федерации⁵.

Во - вторых, следующим направлением должен быть субъективный фактор, для сбора предложений от

⁴ Режим доступа: КиберЛенинка: <https://cyberleninka.ru/article/n/pravovoe-regulirovanie-antikorrupcionnoy-ekspertizy-v-zarubezhnyh-stranah>

⁵ Постановление Правительства РФ от 29 июля 2011 г. N 633 "Об экспертизе нормативных правовых актов федеральных органов исполнительной власти в целях выявления в них положений, необоснованно затрудняющих ведение предпринимательской и инвестиционной деятельности, и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации". СПС ГАРАНТ.

заинтересованных лиц. В рамках правоприменительной практики и заключений экспертов Открытого правительства или экспертов Министерства юстиции. В данном случае целесообразно будет отбирать фактически действующее законодательство в сфере антимонопольной политики. Мы имеем в виду не просто вступившие в законную силу, но и успевшие регулировать правоотношения и быть регуляторами в рамках правоприменительного процесса. Здесь следует обратить внимание на действие законодательства по срокам действия. Конечно нормативно правовые акты, которые действуют в течении одного года надо рассматривать в первую очередь. По мере развития института оценки регулирующего воздействия и распространения практики его применения к проектам нормативно правовых актов на раннюю стадию проектирования, формирование перечня проектов и нормативно правовых актов может быть основано на соответствующих результатах (при наличии отрицательных заключений об оценке регулирующего воздействия). В сети Интернет имеется Единый портал раскрытия информации о разработке федеральными органами исполнительной власти проектов нормативных правовых актов и результатов их общественного обсуждения.

В - третьих, особую роль играет институт оценки регулирующего воздействия, Под оценкой регулирующего воздействия (далее ОРВ) понимается набор определённых средств, методик, способов, процедур, которые позволяют определённому государственному органу или чиновнику выработать адекватную политику и внедрить её. ОРВ появилась на волне административных реформ в западных странах в 80-90-х гг. и представляет собой разновидность оценки программ и политик. В свою очередь, в ОРВ встроены более локальные процедуры, такие как оценка воздействия, на конкуренцию. Институт оценки регулирующего воздействия является экономическим

инструментом, структурированным в определенной системе процедур. Одним из важных элементов данной системы является процедура публичных консультаций, например - формирования государственного бюджета и бюджетов субъектов РФ. С момента внедрения института ОРВ в правотворческую практику Российской Федерации Минэкономразвития России было подготовлено свыше 2,3 тысячи заключений. А вот как реагировали на данные заключения антимонопольный комитет и федеральная антимонопольная служба, пока вопрос остаётся открытым.

В - четвёртых, наличие объективных критериев, то есть в короткий перечень рекомендуется включать проекты и нормативно правовые акты, применение которых, возможно, приводит к следующим последствиям:

- изменению издержек функционирования хозяйствующих субъектов на рынке, либо издержек входа на рынок, в том числе: увеличению издержек хозяйствующих субъектов, входящих на рынок, по сравнению с издержками уже действующих на рынке хозяйствующих субъектов;

- увеличению/понижению издержек одних хозяйствующих субъектов, действующих на рынке, по сравнению с издержками других хозяйствующих субъектов, действующих на том же рынке; возникновению или повышению барьеров входа/выхода;

- ограничению количества хозяйствующих субъектов на рынке или круга хозяйствующих субъектов, имеющих право действовать на рынке, посредством: предоставления эксклюзивных прав отдельным хозяйствующим субъектам на осуществление определённой деятельности; закупки товаров и услуг для государственных и муниципальных нужд у единственного поставщика; введения прямого запрета для определенных категорий хозяйствующих субъектов на осуществление хозяйственной или инвестиционной деятельности.

В - пятых, важным направлением в проведении экспертизы проектов и нормативно правовых актов является повышение экономической обоснованности принимаемых антимонопольным органом решений. Для этого необходимо учитывать:

- изменение порядка установления доминирующего положения хозяйствующего субъекта. Доминирующее положение должно признаваться по результатам анализа совокупности факторов, а не только размера доли рынка. К таким факторам относятся, в том числе: наличие препятствий для входа на рынок новых участников, эластичность спроса на товар, соотношение доли компании и ее конкурентов, соотношение доли компании и долей ее потребителей, экономия на масштабах производства, вертикальная интеграция, финансовые ресурсы компании и ее конкурентов;

- повысить доказательный статус экономического анализа и оценки конкурентной среды, более жестко формализовать и регламентировать процедуру его проведения. Это необходимо сделать путем закрепления в федеральном законе основных поведенческих и структурных критериев для анализа и оценки конкурентной среды, а также предусмотреть обязательное включение результатов анализа в решении по результатам рассмотрения дела о нарушении антимонопольного законодательства.

В соответствии с законом Свердловской области от 14.07.2014 № 74-ОЗ⁶ оценка регулирующего воздействия проектов муниципальных нормативных правовых актов и экспертиза муниципальных нормативных правовых актов должны осуществляться:

- в муниципальном образовании «город Екатеринбург» с 1 января 2015 года;

⁶ Закон Свердловской области от 14 июля 2014 г. N 74-ОЗ "Об оценке регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов Свердловской области и проектов муниципальных нормативных правовых актов и экспертизе нормативных правовых актов Свердловской области и муниципальных нормативных правовых актов" Режим доступа: Система ГАРАНТ.

- в муниципальных районах, городских округах, расположенных на территории Свердловской области, за исключением муниципального образования «город Екатеринбург», с 1 января 2016 года;

- в поселениях, входящих в состав муниципальных районов, расположенных на территории Свердловской области, с 1 января 2017 года.

На наш взгляд, развитие института экспертизы позволит антимонопольному органу анализировать и совершенствовать практику применения антимонопольным органом предусмотренных законодательством мер структурного характера. Здесь важно понимать, как оперативно смогут реагировать и принимать решения Федеральная антимонопольная служба России на отрицательные заключения экспертов. Все решения и предписания по делам о нарушениях антимонопольного законодательства и рассмотрения сделок по экономической концентрации, результаты анализа состояния конкуренции товарного рынка должны оперативно публиковаться на сайте антимонопольного органа.

Таким образом, рассматривая правовую экспертизу проектов и нормативно правовых актов по выявлению положений необоснованно затрудняющих ведение предпринимательской и инвестиционной деятельности, как условия для развития рыночных отношений, нам необходимо выделять две категории нарушений антимонопольного законодательства: прямо связанные и косвенные связанные с ограничением конкуренции.

К первой категории относятся нарушения антимонопольного законодательства, которые ограничивают или могут ограничить конкуренцию. Это правонарушения, наносящие вред конкурентной среде отдельного рынка (рынков) и которые затрагивают неопределенный круг лиц, ведущих хозяйственную деятельность на таких рынках. За нарушения, относящиеся к данной категории,

должна быть установлена повышенная ответственность, вплоть до уголовной.

Ко второй категории правонарушений относятся нарушения, не влекущие столько общественно-опасных последствий и связанные исключительно с отдельным фактом ущемления доминирующим субъектом конкретного потребителя (контрагента). Они составляют существенную часть нагрузки антимонопольного органа – больше половины всех рассматриваемых ФАС России дел. Однако составленное в результате экспертного исследования заключение носит только лишь рекомендательный характер и не обязывает органы государственной власти вносить изменения в законопроект или действующий нормативный акт⁷. Это в настоящее время является одной из проблем законодательного процесса в Российской Федерации. Также непонятным остаётся в соответствии с действующим законодательством вопрос о возможности включения в заключение предложений экспертов о новых формулировках, новой редакции статей законопроекта.

Список литературы

1. Захарова В.И. Правовое регулирование антикоррупционной экспертизы в зарубежных странах. Режим доступа: КиберЛенинка: <https://cyberleninka.ru/article/n/pravovoe-regulirovanie-antikorrupsionnoy-ekspertizy-v-zarubezhnyh-stranah>
2. Конвенция ООН против коррупции. Принята резолюцией 58/4 Генеральной Ассамблеи ООН от 31 октября 2003 года. Российская Федерация ратифицировала Конвенцию ООН против коррупции в 2006 году (8 марта 2006 года был принят Федеральный закон N 40-ФЗ "О ратификации 3.Конвенции Организации Объединенных Наций против коррупции). Режим доступа: Консультант Плюс

⁷ Колесов Ю. И. «Правовое пространство России. Участие органов юстиции в обеспечении его единства», М.: Спарк, 2004. 170 с.

4. Постановление Правительства РФ от 29 июля 2011 г. N 633 "Об экспертизе нормативных правовых актов федеральных органов исполнительной власти в целях выявления в них положений, необоснованно затрудняющих ведение предпринимательской и инвестиционной деятельности, и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации." СПС ГАРАНТ.
5. Закон Свердловской области от 14 июля 2014 г. N 74-ОЗ "Об оценке регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов Свердловской области и проектов муниципальных нормативных правовых актов и экспертизе нормативных правовых актов Свердловской области и муниципальных нормативных правовых актов" Режим доступа: Система ГАРАНТ.
6. Колесов Ю. И. «Правовое пространство России. Участие органов юстиции в обеспечении его единства», М.: Спарк, 2004. 170 с.

Контактная информация
Рассохин Анатолий Васильевич
e-mail: anatolii.rassohi@mail.ru

УДК 339.1

ОБЗОР ПРОБЛЕМ РЫНКА ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Саблина А.Ю., Шапошников В.А.

*Российский государственный профессионально-педагогический
университет, г. Екатеринбург*

Ключевые слова: держатели банковских карт/, рынок пластиковых карт, кредитные организации, платежные системы, государство.

Аннотация. В статье рассмотрены основные проблемы развития рынка пластиковых карт и пути их преодоления. В ней также подробно раскрыты причины возникновения данных проблем и доля влияния каждой на данную ситуацию в стране. Авторами также выявлены отличительные особенности развития рынка РФ в сравнительном анализе с более развитыми странами.

Банковская сфера Российской Федерации в условиях современной глобализации является необходимым элементом общенациональных интересов. Многие коммерческие банки вступают в жесткую конкуренцию между собой и вынуждены искать все большие способы расширить спектр предлагаемых продуктов и услуг. Одним из таких доходных видов деятельности банков является изготовление пластиковых дебетовых карт и услуг, связанных с ними. можно с полной уверенностью заявить, что в последние десять лет наблюдается увеличение тенденции пользования безналичными способами оплаты, тем самым увеличивая оборачиваемость денежных средств и совершенствовать прозрачность расчетов. Мировой объем применения безналичных расчетов с помощью пластиковых карт достиг невероятных размеров. К примеру, в Европе доверие к этому виду денежных расчетов довольно велико, а доля денежных операций с помощью карт приближается к 91% от всех денежных операций. В России ситуация обстоит немного по-другому, доля жителей РФ, пользующиеся пластиковыми картами с каждым годом возрастает и уже в 2016 году показатели в 4 раза больше чем в 2011 году (Рис.1).

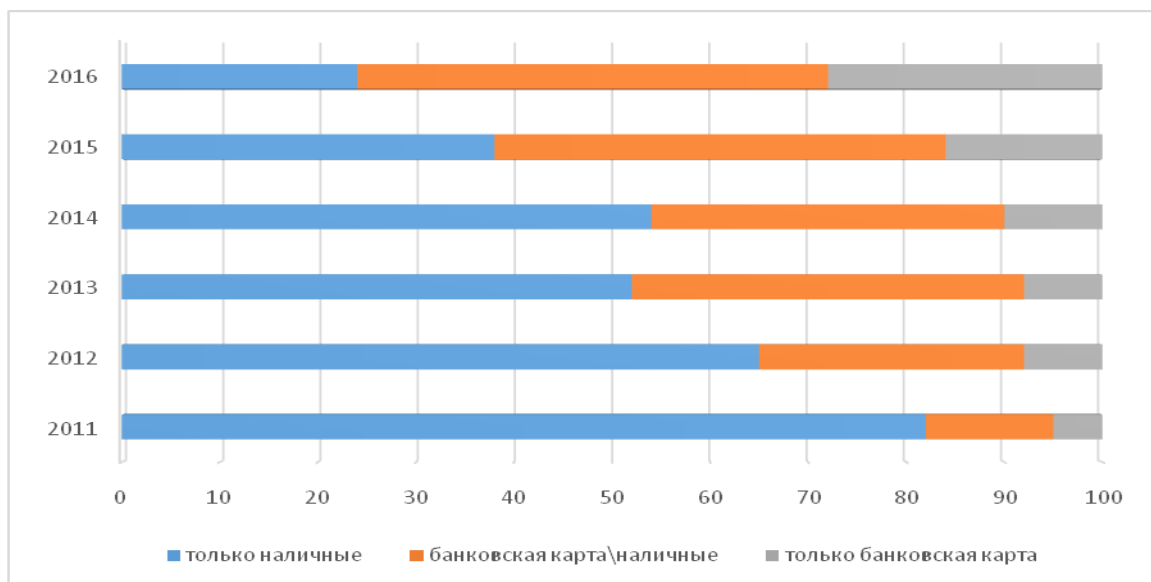


Рисунок 1. Чем расплачиваются жители РФ в ТЦ

Увеличение спроса жителей к пластиковым картам возрастает за счет предоставления банками большого количества платных услуг для разных общественных слоев населения.

Основной проблемой неразвитости рынка банковских карт в Российской Федерации является менталитет ее жителей. Большинство людей, а именно 80% доверяют наличным денежным средствам и используют пластиковую карту лишь только для снятия денежных средств, и только 20% используют карту для оплаты услуг, продуктов, пользуясь всеми привилегиями платежной системы своей карты.

При анализе проблем неэффективного развития рынка банковских карт следует принимать во внимание степень имеющихся проблем, которые напрямую зависят от уровня кредитной организации-эмитента, государства РФ, а также владельца пластиковых карт. (Таблица 1). С особой подозрительностью к банковским картам относятся представители старшего поколения, которые не умеют пользоваться банкоматами и терминалами, а также имеют к этому стремления. Для людей пожилого возраста с учетом психологического нюанса наибольшую уверенность в надежности внушают наличные денежные средства,

чем "кусочек пластмассы с чипом". Еще одним негативным моментом, оказывающим важное воздействие на становление рынка банковских пластмассовых карт, считается нестабильность российской экономики, что еще раз доказывает надежность наличных денежных средств.

С особой подозрительностью к банковским картам относятся представители старшего поколения, которые не умеют пользоваться банкоматами и терминалами, а также имеют к этому стремления. Для людей пожилого возраста с учетом психологического нюанса наибольшую уверенность в надежности внушают наличные денежные средства, чем "кусочек пластмассы с чипом". Еще одним негативным моментом, оказывающим важное воздействие на становление рынка банковских пластмассовых карт, считается нестабильность российской экономики, что еще раз доказывает надежность наличных денежных средств.

Таблица 1 - Проблемы рынка пластиковых карт в РФ

Уровень держателя карт	Уровень банка	Уровень государства
Недоверие к пластиковым картам со стороны населения	Неравномерное распределение инфраструктуры по регионам РФ	
Использование пластиковых карт только для обналичивания денежных средств	Ограниченность бонусных программ для держателей карт	Зависимость от международных платежных систем
	Неразвитая инфраструктура	Несовершенное законодательство в сфере обращения пластиковых карт
Отсутствие защищенности денежных средств		

Проблема использования карт в качестве обналичивания денежных средств появилась еще на начальном рубеже развития рынка пластиковых карт в России, поскольку стартовал данный бизнес через распространение дебетовых карт в рамках «зарплатных проектов». В США же внедрение началось с кредитных карт, что значительно повлияло на дальнейшую развитость данного рынка.

Недостаточная развитость инфраструктурной сети также является одной из главных проблем, тормозящих развития рынка банковских карт в РФ. Кредитные организации не в полной мере обеспечивают своих клиентов, держателей карт, достаточным количеством терминалов для полноценного использования всех функций карты.

Согласно подсчетам Центрального Банка, за 2017 год в РФ на каждые 100 тыс. человек взрослого населения приходится 197 банкоматов (в том числе 131 — с функцией выдачи наличных) и десять платежных терминалов. Количество электронных терминалов, установленных в организациях торговли, — 1 116 на 100 тыс. жителей, что составляет 0, 01 ед., когда эти показатели в развитых странах уже превышают отметки 10 ед.

Еще одной из более весомых проблем рынка пластиковых карт РФ является зависимость от международных платежных систем, таких как «Visa» и «MasterCard». Ситуация, произошедшая в марте 2014г., когда платежные системы временно приостановили свое обслуживание нескольких банков в России, дала мощнейший толчок для развития рынка платежных карт, а именно разработке 23 июля 2014 платежной системы «Мир». На сегодняшний день Национальная Система Платежных Карт стремительно внедряет карты «Мир» между банками РФ. По результатам исследований, НСПК понизит издержки кредитных организаций в сфере внедрения совершенно новых банковских услуг на 76 %, сделает лучше качество безналичных расчетов, а еще увеличит спрос на карточные продукты для всех слоев населения.

Подводя итог, можно сделать вывод, что Российский банк пластиковых карт стремительно развивается, но все же во многом отстает от развитых стран. Главные проблемы рынка банковских карт напрямую зависят от кредитных организаций, держателей карт и государства РФ. Данные проблемы можно решить только лишь при условии слаженного сотрудничества всех членов безналичных

расчетов, развития банковской системы, а также увеличения прибыли жителей страны рынок банковских пластиковых карт станет одним из ведущих в экономике Российской Федерации.

Список литературы

1. Дубровина Н. С. Анализ проблем российского рынка пластиковых карт на современном этапе его развития // Молодой ученый. — 2015. — №23. — С. 528-531.
2. Банк России впервые рассчитал индикаторы доступности финансовых услуг [Электронный ресурс]: [сайт]. Режим доступа: <http://www.banki.ru/>
3. Обзор проблем рынка пластиковых карт [Электронный ресурс]: [сайт]. Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/>

Контактная информация:

Саблина Алена Юрьевна

Alenya13@mail.ru

Шапошников Владислав Александрович

shaposhnikov@k66.ru

УДК 378.4

ЦИФРОВАЯ ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: ВЫЗОВЫ ДЛЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ

Савельева И.Н.

Уральский государственный экономический университет,

г. Екатеринбург

Ключевые слова: цифровая экономика, глобализация, высшее образование, региональные университеты.

Аннотация. В статье рассматриваются вызовы для российских региональных университетов в эпоху цифровой экономики, определяемыми тремя глобальными процессами: углублением неравенства между странами, усилением международной миграции и развитием новых информационно-коммуникационных технологий. Раскрываются задачи региональных вузов в цифровой глобальной экономике в контексте внешних вызовов и внутренних задач модернизации системы российского высшего образования.

Развитие российских университетов происходит в эпоху цифровой глобальной экономики, что влечет кардинальное изменение социального заказа в части высшего образования. В программе "Цифровая экономика Российской Федерации", утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р, заданы амбициозные цели для системы высшего образования, предполагающие «создание ключевых условий для подготовки кадров цифровой экономики; совершенствование системы образования, которая должна обеспечивать цифровую экономику компетентными кадрами; рынок труда, который должен опираться на требования цифровой экономики; создание системы мотивации по освоению необходимых компетенций и участию кадров в развитии цифровой экономики России» [1]. Меняющаяся экосистема общества задает необходимость поиска новых подходов к построению модели региональных университетов как мобилизационного ресурса, определяющего уровень развития человеческого потенциала и, в конечном счете, благосостояния российских регионов.

Согласно К. Пауэр, направления развития высшей школы в современном мире будут определяться тремя глобальными процессами: неравенством между странами, международной миграцией и развитием новых информационно-коммуникационных технологий [8]. Проблема растущего социально-экономического

неравенства стран мира усиливает диспропорции в развитии высшего образования: происходит «переделрынка» высшего образования с усилением позиций университетов экономически развитых стран мира. Развитие «академического капитализма», в том числе формирование образовательных консорциумов, таких, например, как Калифорнийский университет, ведет к дальнейшему усилению позиций глобальных игроков на мировом рынке образовательных услуг.

На позиции университетов на мировом рынке образовательных услуг огромное влияние оказывают миграционные процессы, в связи с чем растет интерес к международной аттестации и аккредитации образовательных программ. Ряд стран, таких, как США, Австралия, Великобритания, Канада, Германия и др., наряду с растущим экспортом образовательных услуг, успешно реализуют стратегию привлечения талантливых иммигрантов в наукоемкие сектора экономики, решая проблему развития человеческого капитала в долгосрочной перспективе. Россия, являясь лидером по показателям образовательной миграции в ЕАЭС в 2017 г. (72% от общего числа принятых иностранных студентов странами ЕАЭС приходится на РФ)[7], занимает скромные позиции среди ведущих стран-экспортеров образовательных услуг. Следует также отметить усиление диспропорций между центром и регионами в развитии интернационализации, когда формирование устойчивых потоков образовательной миграции происходит преимущественно в Москве и Санкт-Петербурге. Перед российскими региональными вузами остро стоит проблема развития интернационализации, что позволит получить не только социально-экономические эффекты, но и репутационные выгоды.

«Цифровизация» высшего образования, связанная с беспрецедентным уровнем развития информационно-коммуникационных технологий, также меняет привычную модель образовательного процесса, предъявляя новые требования к

подготовке кадров. Сегодня мы наблюдаем стремительное развитие открытых образовательных ресурсов с вариативными комбинациями, формирование «образовательных хабов», сетевых сообществ и других новейших форм организации жизнедеятельности университетов. Яркими примерами реализации цифрового образования являются многочисленные MOOCs курсы (англ. - MassiveOpenOnlineCourses) и бесплатные LMS-платформы онлайн обучения (англ. - LearningManagementSystem), которые в меньшей степени представлены российскими региональными вузами.

Безусловно, на глобальные вызовы цифровой экономики способны ответить университеты, конкурентоспособные на мировом рынке образовательных услуг. Развитие глобальной конкурентоспособности российских университетов реализуется в рамках Проекта 5-100, предполагающего формирование университетов-лидеров. Региональные вузы, не включенные в данную программу, оказываются аутсайдерами, оказавшись в тисках внешних угроз глобализации и внутренних проблем модернизации образовательной системы страны. Так, многие региональные вузы отстают по показателям интернационализации: например, два старейших и известных вуза Уральского региона - Уральский государственный экономический университет и Уральский государственный горный университет - занимают только 173 место в Национальном рейтинге университетов 2017 года по параметру «Интернационализация» [4]. Проблемы региональных вузов усиливает недостаточное развитие материально-технической инфраструктуры, отсутствие должного финансирования, слабое развитие академической мобильности, фокусирование исключительно на локальных проблемах и т.д., что приводит к «провинциализации» научно-образовательной деятельности и воспроизводству отживших себя образовательных практик [2; 3].

В настоящее время можно говорить о кризисе идентичности региональных российских вузов, который необходимо преодолеть в условиях стремительно растущей цифровизации социально-экономической системы. Данный кризис можно преодолеть посредством переосмысления модели высшей школы в свете глобальных тенденций развития экономики, а также развития интернационализации, позволяющей инкорпорировать лучшие мировые практики в образовательную среду региональных университетов. Кроме того, региональным вузам придется активно включиться в процесс изменения технологической платформы реализации образовательных услуг.

В первую очередь, региональным вузам предстоит переосмыслить стратегии развития, которые должны учитывать формат новой модели университетов - модели 4.0[5], что должно найти воплощение в новой миссии и стратегических целях университетов. Так, например, воспроизведение компетентностной модели высшего образования в триаде «образование - наука - бизнес», к реализации которой стремятся многие региональные вузы в своих стратегиях, теряет актуальность в условиях цифровой экономики.

Во-вторых, развитие интернационализации позволит региональным вузам преодолеть феномен «провинциализации» высшего образования и использовать преимущества конвергенции в мировой образовательной среде, обеспечивающей взаимообогащение идеями, технологиями, информацией, методами обучения, соответствующими потребностям меняющейся экосистемы общества в цифровой экономике. Кроме того, интернационализация даст возможность региональным вузам получить ощутимые экономические эффекты от экспорта образовательных услуг. Например, совокупные доходы от экспорта российских образовательных услуг в 2015/2016 академическом году составили почти 100 миллиардов рублей или 1,5 миллиарда

долларов США; при этом, собственно оплата обучения составила четверть от данной суммы, а три четверти приходились на расходы на проживание, питание, транспорт, досуг и т.д. иностранных граждан в период обучения в России [6]. Учитывая, что основная доля этих доходов приходится на Москву и Санкт-Петербург, региональным вузам необходимо активизировать работу по развитию региональной инфраструктуры и продвижению образовательных услуг на мировом рынке, что позволит перенаправить образовательные потоки иностранных студентов из центра в регионы.

Серьезным вызовом для региональных университетов является несоответствие ресурсов и технологий, применяемых в образовательном процессе, потребностям цифровой экономики. Негативное влияние на процесс цифровизации оказывают недостаточное финансирование и слабая материально-техническая база региональных университетов. В результате, региональные вузы слабо интегрируются в сетевые образовательные платформы и недостаточно быстро развивают формат онлайн образования. Тем не менее, данный путь развития позволяет с наименьшими финансовыми вложениями не только увеличить поток слушателей, но и поднять престиж региональных университетов.

Решение проблем региональных вузов и их переход на новый качественный уровень развития, соответствующий потребностям глобальной цифровой экономики, возможен благодаря изучению передовых мировых практик высшего образования и трансляции международного опыта в региональных российских вузах. Региональным университетам необходима выработка собственной стратегии и развитие региональной идентичности, что обеспечит содержательное наполнение образовательных программ в целях создания конкурентоспособных, уникальных образовательных продуктов, позволяющих занять свою нишу в глобальной образовательной среде.

Список литературы

1. Распоряжение Правительства РФ от 28 июля 2017 г. № 1632-р «Об утверждении программы "Цифровая экономика Российской Федерации"».
2. Богуславский М.В., Неборский Е.В. Перспективы развития системы высшего образования в России // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». – 2015. Том 7. №2. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/111PVN315.pdf>
3. Ладыжец Н.С., Неборский Е.В. Университетский барометр: мировые тенденции развития университетов и образовательной среды // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». - 2015. Том 7. №2. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/68PVN215.pdf>
4. Национальный рейтинг университетов [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://unirating.ru/txt.asp?rbr=37&txt=Rbr37Text33&lng=0>
5. Неборский Е.В. Реконструирование модели университета: переход к формату 4.0 // Интернет-журнал «Мир науки». – 2017. Том 5. № 4. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://mir-nauki.com/PDF/26PDMN417.pdf>
6. Экспорт российских образовательных услуг: Статистический сборник. Выпуск 7 / Министерство образования и науки Российской Федерации. - М.: Центр социологических исследований, 2017. -496 с.
7. Global Flow of Tertiary-Level Students / UNESCO Institute of Statistics: [Electronic Resource]. - URL: <http://uis.unesco.org/en/uis-student-flow>.
8. Power, Colin N. // Global Trends in Education International Education Journal. - 2000. Vol 1.No 3.Pp. 152-163.

Контактная информация:
Савельева Ирина Николаевна
irinasavelyeva2008@yandex.ru

УДК 331.1

УПРАВЛЕНИЕ ВНУТРЕННИМИ КОНФЛИКТАМИ В ТАМОЖЕННОЙ СЛУЖБЕ

Тариков В.С.

*Санкт-Петербургский филиал имени В.Б. Бобкова Российской
таможенной академии, г. Санкт-Петербург*

Ключевые слова: конфликт, управление конфликтом, конфликты в таможенных органах, причины конфликта, структура конфликта, типы конфликтов, методы управления конфликтом, управление климатом в коллективе, пути развития конфликтов, стили поведения, преодоление конфликтов, стратегия обращения с конфликтами.

Аннотация. В настоящей статье изучается понятие конфликта, структура конфликта, проанализированы методы управления конфликтами и выявлена объективная причина конфликтов в системе таможенных органов. Приведен пример конфликтной ситуации и предложены пути решения.

Конфликты, возникавшие внутри организации, практически всегда, рассматриваются как весьма негативные явления. Но полное отсутствие конфликта внутри организации - условие невозможное. В настоящее время, данная тема управления конфликтами приобрела большую актуальность.

Конфликт является неотъемлемым элементом функционирования любого общества, а значит и организации, поэтому для успешного ведения управленческой деятельности

необходимо понимать природу этого социального явления и управлять им на практике. Самое общее определение конфликта – столкновение противоречивых или несовместных лиц. Конфликт – неизбежное явление социальной жизни, а потому любой специалист таможенного дела должен знать, какие причины приводят к конфликтам, как он протекает, какие могут быть последствия, и каким образом можно разрешать конфликты.

В основе любого конфликта лежит ситуация, включающая либо противоположные позиции сторон по какому-то вопросу, либо противоположные цели или средства их достижения, либо несовпадение интересов, желаний, влечений оппонентов конфликта. Исходя из этого можно сделать вывод, что конфликтная ситуация обязательно включает объекты и субъекты конфликта. Чтобы конфликт начал развиваться, необходим инцидент, а он является объектом. При инциденте одна из сторон начинает действовать, ущемляя интересы другой стороны.

Среди участников конфликта различают:

1. Оппонентов – стороны, которые вступают в противостояние из-за притязаний на объект конфликта;
2. Вовлеченные группы;
3. Заинтересованные группы.

Вторые и третьи участвуют в конфликте по двум причинам: либо они способны повлиять на исход конфликта, либо результат конфликта затрагивает их интересы.

В развитии каждого конфликта можно фиксировать возникновение новой конфликтной ситуации, ее исчезновение и прекращение инцидента. Любое изменение конфликтной ситуации приведет к прекращению данного конфликта, а возможно, и к началу нового.

Таким образом, конфликт может быть функциональным, полезным для членов трудового коллектива и организации в целом, и дисфункциональным, снижающим производительность труда,

личную удовлетворенность и ликвидирующим сотрудничество между членами коллектива.

Причины, порождающие конфликты, можно сгруппировать следующим образом:

1. Недостаточная согласованность и противоречивость целей отдельных групп и работников. Возможность конфликтов увеличивается по мере того, как организации становятся более специализированными и разбиваются на подразделения. Это происходит потому, что специализированные подразделения сами формулируют свои цели и могут уделять больше внимания их достижению, чем достижению целей всей организации. Чтобы избежать конфликта, необходимо уточнить цели и задачи каждого подразделения и работника, передав соответствующие предписания в устной или письменной форме. Усталость организации, нечеткое разграничение прав и обязанностей. Следствием этого является двойное или тройное подчинение исполнителей. Зреющий конфликт устраняется надлежащим организационным оформлением разделения и кооперации труда, устранением твердых нормативов, улучшением порядка делегирования полномочий.

2. Ограниченность ресурсов. Руководство решает, как правильно распределить материалы, финансы, людские ресурсы и т.п. между различными группами, чтобы достигнуть целей организации.

3. Недостаточный уровень профессиональной подготовки. В этом случае возможность конфликта существует из-за неподготовленности подчиненного. В результате ему не доверяют выполнение отдельных видов работ, которые выполняет другой сотрудник. В результате одни работники недогружены работой, а другие перегружены ею.

4. Необоснованное публичное порицание одних сотрудников и незаслуженная похвала других. В результате появляются «доверенные лица» и «любимчики». Такое положение провоцирует

конфликт. Противоречия между функциями, входящими в круг должностных обязанностей работника, и тем, что он вынужден делать по требованию руководителя. Особенно остро проявляется это противоречие в случае, если руководитель склонен к бюрократическим процедурам.

5. Различия в манере поведения и жизненном опыте. Встречаются люди, которые постоянно проявляют агрессивность и враждебность по отношению к другим и готовы оспаривать каждое слово. Именно такие люди и создают вокруг себя конфликтную ситуацию. Различия в жизненном опыте, ценностях, стаже, образовании, возрасте и социальных характеристиках уменьшают степень взаимопонимания между членами трудового коллектива.

6. Неопределенность перспектив роста. Если сотрудник не имеет перспективы роста или сомневается в ее существовании, то работает без энтузиазма, а трудовой процесс становится для него тягостным и бесконечным. В таких условиях вероятность конфликта наиболее очевидна.

7. Неблагоприятные физические условия. Это может быть посторонний шум, жара или холод, неудачная планировка рабочего места. Все это может служить причиной конфликта.

8. Недостаточность благожелательного внимания со стороны работника. Причиной конфликта могут быть нетерпимость работника к справедливой критике, невнимание к нуждам и заботам подчиненных.

9. Психологический феномен. Это чувство обиды и зависти.

10. Плохие коммуникации. Плохая передача информации является как причиной, так и следствием конфликта. Она может действовать как катализатор конфликта, мешая отдельным работникам или группе понять ситуацию или точки зрения других. В определенных случаях источником возникновения конфликта является руководитель, особенно если он склонен вносить в принципиальную борьбу мнений много мелочного и тем самым

позволяет себе личные выпады, злопамятен, мнителен, не стесняется публично демонстрировать свои симпатии и антипатии. Существует четыре основных типа конфликтов и это отображено на рисунке (рисунок 1).

Внутриличностный конфликт	Возникает тогда, когда к одному человеку предъявляют противоречивые требования. Он может возникнуть в результате того, что производственные требования не согласуются с личностными потребностями или ценностями.
Межличностный конфликт	Чаще всего это борьба руководителя за ограниченные ресурсы, рабочую силу, финансы и т.п. Каждый считает, что если ресурсы ограничены, то он должен убедить вышестоящее начальство выделить их именно ему, а не другому руководителю.
Конфликт между личностью и группой	Бывает так, что ожидания группы находятся в противоречии с ожиданиями отдельной личности. В этом случае и возникает конфликт.
Межгрупповой конфликт	Организации состоят из множества как формальных, так и неформальных групп. Даже в самых лучших организациях между ними могут возникнуть конфликты.

Рисунок 1. Типы конфликтов

Наконец, хотелось бы отметить, что конфликты классифицируются по степени проявления: скрытый и открытый. Скрытые конфликты затрагивают обычно двух людей, которые до поры до времени стараются не показывать вида. Но как только у одного из них «сдают нервы», скрытый конфликт превращается в открытый. Различают также случайные, стихийно возникающие и хронические, а также сознательно провоцируемые конфликты. Служебная деятельность сотрудников таможенных органов связана со значительными психоэмоциональными нагрузками, это и может создавать благоприятный фон для возникновения конфликтных ситуаций.

Умение вовремя распознать зарождающийся конфликт, направить его в созидательное русло и успешно разрешить – необходимые составляющие элементы профессиональной компетентности субъектов управления в таможенных органах.

В системе таможенных органов к числу объективных причин конфликта можно отнести главным образом те обстоятельства,

которые приводят к столкновению статусных интересов начальника и подчиненных, мнений установок конфликтующих сторон. Среди объективных причин можно выделить, например, причины организационно-управленческого характера, связанные с созданием и функционированием организаций, коллективов и групп.

Многие конфликтные ситуации порождаются и субъективными причинами. Они могут возникать, например, из-за искренних заблуждений относительно сказанного или подразумеваемого другой стороной, из-за различия в ценностях, убеждениях, проявляющих себя по общим вопросам. Следует отметить, что в таможенных органах встречаются конфликты, связанные с управленческой деятельностью любой организации и обусловленные организационно-управленческими причинами, но существуют и специфические конфликты, связанные с реализацией таможенной деятельности.

Любой конфликт, безусловно, усложняет процесс управления в таможенном органе, но есть и другая сторона вопроса. Как известно, любая организация включает в себя работников, которые отличаются между собой темпераментами, трудолюбием. Во многих случаях конфликт помогает выявить разнообразие точек зрения, дает дополнительную информацию, позволяет найти большое количество альтернатив при решении проблем и т.д.

Так, разногласия относительно планов или целей могут выявить в них слабые звенья и усовершенствовать их. Конфликты, которые способствуют ускорению необходимых изменений в организации, называют конструктивными.

Однако есть конфликты, которые не имеют положительного характера, а практика показывает, что их подавляющее большинство, поэтому они мешают удовлетворению потребностей отдельной личности и достижению целей организации в целом. Такой тип конфликта называется деструктивный конфликт. Преобразование образа конфликтной ситуации может

осуществляться за счет повышения правовой культуры персонала и населения в области таможенного дела. Важным моментом управления в таможенной службе, элементом таможенного менеджмента является недопущение, локализация и ликвидация конфликта. При этом необходимо помнить, что далеко не каждый конфликт требует от таможенников решительных и активных действий. Стили поведения участников конфликта во многом определяют процесс его развертывания и последствия. В силу этого они являются одним из важнейших объектов конфликтного управления, которые осуществляются с помощью специальных методов.

Методы управления конфликтом – это приемы и способы, позволяющие осуществить контроль над его протеканием и целенаправленно влиять на его последствия. Управление конфликтом непосредственно зависит от той общей стратегии, на которую при этом опирается. Существуют три главные стратегии обращения с конфликтом. Подробно они показаны на рисунке 2

<p>Нормативная стратегия (морально-правовая)</p>	<p>Ориентирована на мирное соперничество в рамках определенных правил, причем уважение правил и поддержание сферы консенсуса считаются, в конечном счете, важнее, чем победа в конфликте. Цель данной стратегии – разрешение конфликта на административно правовой или этической основе</p>
<p>Реалистическая стратегия</p>	<p>Исходит из неизбежности конфликта в организации, считается, что равенство в принципе недостижимо и к тому же дисфункционально, ставка при таком подходе делается на примирение и временное регулирование. В рамках реалистической стратегии конфликт рассматривается как игра с нулевой суммой выигрыша, т. е. взаимодействие, в котором выигрыш одной стороны равнозначен проигрышу другой</p>
<p>Интегративная стратегия</p>	<p>Ориентируется на нахождение новых общих целей и ценностей, обесценивающих прежние, послуживших источником конфликта, а также на сотрудничество сторон для достижения этих новых целей. Выигрыш предполагается для всех сторон конфликта. Иными словами, создается новая шкала целей и ценностей, в которых источник конфликта утрачивает свое бывшее значение для его участников. Успех интегративной стратегии непосредственно связан с конфликтологической культурой субъекта. На данном этапе общественного развития в таможенном деле можно считать доминирующей нормативную или морально-правовую стратегию управления конфликтом</p>

Рисунок 2. Стратегии обращения с конфликтом

Исходя из данных в приведенной таблице, можно сделать вывод, что на данном этапе общественного развития в таможенном деле можно считать доминирующей нормативную или морально-правовую стратегию управления конфликтами.

Конфликтологами разработаны и продолжают разрабатываться способы предотвращения, профилактики конфликтов и методы их «безболезненного» разрешения. В идеале считается, что работник должен не устранять конфликт, а управлять им эффективно и его использовать.

Первый шаг к управлению конфликтом состоит в понимании его источников. Руководителю следует выяснить: это простой спор о ресурсах, недоразумение по какой-то проблеме, разные подходы к системе ценностей людей или это конфликт, возникший вследствие взаимной нетерпимости, психологической несовместимости.

После определения причин возникновения конфликта он должен минимизировать количество его участников, т. к. чем меньше лиц участвует в конфликте, тем меньше усилий потребуется для его разрешения.

Существуют три точки зрения на конфликт:

1. Руководитель считает, что конфликт не нужен, наносит только вред организации, поэтому его нужно устранить любым способом;

2. Конфликт – нежелательный, но распространенный побочный продукт любой организации, и руководитель должен устранить конфликт, где бы он ни возникал;

3. Конфликт не только неизбежен, но и необходим и потенциально полезен, и это вполне нормальное явление.

В зависимости от точки зрения на конфликт, которой придерживается руководитель, будет зависеть процедура его преодоления. В связи с этим выделяют две большие группы способов управления конфликтами, которые отражены на рисунке 3.

Педагогические способы управления конфликтом	Беседа, просьба, убеждение, разъяснение требований к работе и неправомерных действий конфликтующих
Административные способы управления конфликтом	Силовое разрешение конфликта – подавление интересов конфликтующих, перевод на другую работу, различные варианты разъединения конфликтующих. Разрешение по приговору – решение комиссии, приказ руководителя организации

Рисунок 3. Способы управления конфликтами

Особую сложность для руководителя представляет нахождение способов разрешения межличностных конфликтов. В этом случае существует несколько возможных стратегий поведения и соответствующих вариантов действий руководителя.

К. Томас Выделил пять стилей поведения в конфликтной ситуации, лежащих в «силовом поле» мотивации – ориентация на «собственные интересы» и «интересы другого», т.е., по его мнению, поведение руководителя может иметь два измерения:

1. Напористость, настойчивость – характеризует поведение личности, направлено на реализацию собственных, часто меркантильных целей;

2. Кооперативность – характеризует поведение, направленное на учет интересов других лиц, для того чтобы пойти навстречу удовлетворению его потребностей.

Сочетание этих параметров при разной степени их выраженности определяет пять основных способов разрешения межличностных конфликтов. Анализ межличностных конфликтов показан на рисунке (Рисунок 4).

Многие считают, что выбор стратегии компромисса – оптимальный путь к ликвидации противоречий. Благодаря сотрудничеству могут быть достигнуты наиболее эффективные, устойчивые и надежные результаты. Для разрешения организационных конфликтов используются структурные методы управления конфликтами внутри организации, связанные с использованием изменений в структуре организации и

направленные на снижение интенсивности конфликта.



Рисунок 4. Анализ межличностных конфликтов

Должностные лица таможенных органов обязаны владеть различными знаниями, умениями и навыками. Ведущее место среди них занимают знания экономического и правового характера. Высоко ценятся также умения и навыки их применения на практике. В то же время общеизвестно, что в любой сфере успешно трудится тот, кто умеет работать с людьми.

Повседневное деловое общение с представителями организаций и физическими лицами - участниками внешнеэкономической деятельности, с коллегами по работе, начальником и подчиненными - требует профессионально-психологической подготовленности.

При возникновении проблем, связанных с взаимоотношением между подчиненными и руководителем, важно найти правильный подход к данной ситуации.

Конечно, все зависит от темперамента человека, но если среди подчиненных есть такой, который не воспринимает критику в свой адрес, а руководитель пытается все время смягчить какой-либо момент?

Решение: Нужно попробовать более «жесткий» вариант и перейти прямо к делу. Например: "Должен вам сказать, что я очень огорчен небрежностью и неполнотой подготовленного вами документа. Мне кажется, это не то, о чем мы договаривались". В такой ситуации, обидчивый человек начнет много говорить, злиться, смущаться и наверняка представит объяснения и доказательства, что в этом нет его вины. Он может даже заявить, что вообще никаких проблем нет, а ваши обвинения не обоснованы. Вы должны сохранить твердость, пока сотрудник не выскажется до конца. Поставьте его перед фактом, что проблема действительно существует.

Возможно, вы получите дополнительный заряд эмоций и логических обоснований. Выслушайте. Не соглашайтесь, пока не обнаружите, что его объяснения действительно достойны вашего внимания. Продолжайте возвращаться к вопросу: "Как вы собираетесь это исправить?" Не позволяйте себя уговорить, и не прекращайте беседу, пока не услышите тот ответ, который вам нужен. Вслед за кратким выговором скажите сотруднику несколько добрых слов. Таможенный орган, как и любая другая организация, это, прежде всего, объединение людей, состоящих в определенных отношениях между друг другом.

Управление климатом в коллективе таможенного органа задача не из простых и требует определенных знаний и умений. Для нормального существования коллектива необходим уравновешенный баланс элементов управления, обязанностей, ответственности, прав и воли работников. Иными словами, качество и быстрота выполняемой сотрудниками таможенных органов работы зависит от того, какой социально-психологический климат, как он совершенствуется, и какой руководитель им управляет.

В проделанной работе был рассмотрен пример конфликтной ситуации. В любом коллективе могут возникнуть сложные и напряженные отношения между сотрудниками, а не маленькую

роль играет темперамент человека. Все люди отличаются друг от друга и у каждого свое мнение, свои мысли, которые могут противоречить другим. Так или иначе, конфликты возникают, и будут возникать, их необходимо изучать, анализировать и находить каждый раз новый выход из сложившихся ситуаций.

Список литературы

1. Андреев В.И. Саморазвитие культуры разрешения конфликтов: хрестоматия по социальной психологии / В.И. Андреев. - М.: Международная педагогическая академия, 2014.— 190 с.
2. Анцупов А., Шипилов А. Конфликтология: учебное пособие / А. Анцупов, А. Шипилов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016.— 223 с.
3. Белова О. Р. Дятлов А.Н., Плотников М.В., Мутовин И.А. Общий менеджмент: Концепции и комментарии: учебное пособие / А.Н.Дятлов, М.В. Плотников. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2015. — 270 с.
4. Бондарева А.В., Зубченко И.Н. Общий и таможенный менеджмент: учебное пособие / И.Н. Зубченко. – СПб.: Троицкий мост, 2017.— 107 с.
5. Макрусев В.В., Черных В.А., Тимофеев В.Т. Управление таможенным делом: учебное пособие / В.В. Макрусев. – СПб.: Троицкий мост, 2016.— 149 с.
6. Дмитриев А.В. Конфликтология: Учебное пособие / А.В.Дмитриев. – М.: Гардарики, 2015.— 182 с.
7. Захаров Н.Л., Кузнецов А.Л. Управление социальным развитием организации / А.Л. Кузнецов. - М.: ИНФРА-М, 2017.— 216 с.
8. Карташев Я.П. Конфликты в организации: Учебное пособие / Я.П. Карташев. – М., Лаборатория книги, 2015.— 104 с.
9. Лысихин И.Е. Духовные факторы возникновения и обострения конфликтных ситуаций / И.Е. Лысихин. - М., 2017.— 91 с.

Контактная информация:
Тариков Владимир Савельевич
luis63@mail.ru

УДК 338.242.2

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ МЕТАЛЛОСТРОИТЕЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ

Трошина М.Г., Шайбакова Л.Ф.

*Уральский государственный экономический университет,
г. Екатеринбург*

Ключевые слова: государственная политика, металлостроительная индустрия, законодательство, техническое регулирование

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы государственного регулирования российской металлостроительной индустрии. Особое внимание уделено отсутствию целостной государственной политики в области создания строительных металлоконструкций, утрате координации работ в научно-технической и производственной областях индустрии, низкому техническому уровню бизнеса, несоответствию действующего законодательства о техническом регулировании регламентам в области проектирования, производства, монтажа и эксплуатации металлических конструкций.

Возведение объектов жилого, коммерческого, технического назначения невозможно представить без использования различного рода металлоконструкций, обеспечивающих прочность отдельных узлов и компонентов объекта. Производство строительных металлических конструкций и изделий позволяет решить проблему

снабжения объектов строительства необходимыми комплектующими. Строительные металлоконструкции — это обширный перечень деталей и элементов, используемых при различных технологиях строительства, но направленных на повышение прочности, надежности и долговечности объектов. В перечень продукции входят следующие изделия: каркасные элементы строительства; арматурные пояса и прочие конструкции для капитального строительства; строительные фермы любого типа; закладные детали; технологические металлоконструкции; металлические лестницы, элементы ограждений; крепежные, метизные элементы [3, с.164].

К перечню изделий можно отнести как типовую продукцию, разрабатываемую в соответствии с действующими стандартами и учетом существующего ГОСТа, так и производимую на заказ по технологическим проектным требованиям, предоставленным заказчиком. В частности, на заказ производятся различные нестандартные элементы каркасных конструкций, кровельные сооружения, технические резервуары и т. д. Нетиповые изделия, тем не менее, изготавливаются с учетом стандартов обработки и после производственной обработки металлических изделий для повышения надежности и сроков службы конструкций и изделий.

Производство строительных металлических конструкций и изделий представляет собой технически сложный процесс, требующий реализации различных технологий металлообработки, в зависимости от конструкции производимых изделий. В частности, при производстве чаще всего может потребоваться проведение следующих работ: сварочные работы для производства сборных металлоконструкций; фрезерные, сверлильные работы для изготовления технических отверстий; токарные работы — обработка цилиндрических деталей, нарезка резьбы, формовка; гибочные работы для изменения геометрии изделий с высоким уровнем точности; слесарные работы — ручная обработка изделий

на завершающих этапах производства; окрашивание, обработка защитными средствами для повышения гидроизоляции и антикоррозионных свойств [7, с.61].

За истекшие годы социально-экономических реформ в России сформировался и успешно функционирует вид экономической деятельности, связанный с проектированием, изготовлением, монтажом и эксплуатацией строительных металлических конструкций, который в науке и практике получил обособленное название металлостроительная индустрия России. Ежегодно в России изготавливается и монтируется приблизительно 3 млн. тонн металлоконструкций. В общей структуре потребления черного проката, поставляемого на российский рынок, доля предприятий металлостроительной индустрии в среднем составляет более 25%, а по некоторым видам металлопродукции (рулонная оцинкованная сталь) – до 80%. Общая численность занятых в отрасли - около 1 млн. человек [5, с.21].

Наряду с положительными тенденциями развития металлостроительной индустрии следует отметить проблемы, сдерживающие ее развитие и функционирование. Прежде всего, следует отметить отсутствие системной государственной политики и недостаточную сформированность нормативно-правовой базы, что, по мнению ученых-исследователей, не позволяет определить перспективы развития отрасли [2, с.254; 6, с.156]. Утрата отраслевого сектора науки в постсоветский период привела к отсутствию координации работ в научно-технической и производственной областях индустрии. Предприятия отрасли практически полностью лишены репрезентативных статистических данных, как внутриотраслевых, так и о смежных отраслях. Низкий технический уровень производственной базы металлостроительной индустрии связан с износом основных производственных фондов, который превысил 50%. При этом действующая система государственного регулирования не стимулирует производителя к

реальному обновлению основных фондов, в т.ч. за счет привлечения долгосрочных инвестиционных ресурсов [8, с. 57]. Невысокий уровень нормативной документации в части проектирования, монтажа, производства и эксплуатации металлических конструкций приводит к нарушению действующего законодательства в сфере технического регулирования.

Решение перечисленных проблем требует концентрации усилий органов законодательной и исполнительной власти всех уровней, руководителей предприятий и организаций металлостроительной индустрии, отраслевых общественных организаций на приоритетных направлениях развития отечественного металлостроения на базе новейших разработок отраслевой науки, зарубежных технологий, опыта передовых предприятий. В качестве основных приоритетных задачи государственного регулирования производства металлоконструкций можно назвать, прежде всего, необходимость поиска путей и способов повышения эффективности, конкурентоспособности и инвестиционного потенциала отечественной индустрии металлостроения. Кроме этого требуется совершенствование законодательного обеспечения развития металлостроительной индустрии России, в том числе в связи с принятием Федерального закона «О техническом регулировании» [1]. Также требуется определение стратегических перспектив развития отрасли на долгосрочный период.

На современном этапе общественного развития следует сосредоточиться на дальнейшем совершенствовании законодательного и нормативно-технического обеспечения деятельности индустрии. На федеральном уровне следует совершенствовать законодательство с целью создания условий для повышения инвестиционной активности, эффективности и конкурентоспособности предприятий и организаций металлостроительной индустрии. Следует создать единую систему

технического регулирования в области проектирования, изготовления, монтажа и эксплуатации строительных металлических конструкций. Федеральный закон «О саморегулируемых организациях» в большей степени должен быть направлен на защиту интересов бизнеса и уменьшение государственного вмешательства в свободные рыночные предпринимательские и профессиональные отношения [4, с.54].

Важной задачей выступает разработка технических регламентов в области процессов производств, монтажа и эксплуатации металлоконструкций. В соответствии с законом «О техническом регулировании» с 1 июля 2003 года не подлежат применению обязательные технические требования, за исключением требований, обеспечивающих безопасность жизни и здоровья граждан, окружающей среды и имущества. При отсутствии технических регламентов в области металлостроительной индустрии выполнение указанного требования закона затруднено и неизбежно вызовет многочисленные коллизии между надзорными органами, производителями и потребителями продукции. Таким образом, актуальность разработки технических регламентов в области металлостроительной индустрии сегодня очевидна и необходимо объединить усилия представителей законодательной, исполнительной власти, предприятий и общественных организаций для ускорения этого процесса. Тем более, что ФЗ «О техническом регулировании» не ограничивает статус и правовое положение разработчиков технических регламентов.

Кроме того, присоединяемся к мнению как практиков, так и ученых -исследователей, согласно которому важнейшие НИОКР, связанные с созданием новых высокоэффективных технологий по производству строительных металлических конструкций, следует включать в федеральные целевые программы, направленные на развитие национальной технологической базы. Также необходимо

совершенствовать систему подготовки и повышения квалификации специалистов, способных грамотно работать в современных экономических условиях, производить и реализовывать конкурентоспособную продукцию и услуги на внутреннем и международном металлостроительном рынках.

Список литературы

1. О техническом регулировании: Федеральный закон от 27.12.2002 N 184-ФЗ (ред. от 29.07.2017)
2. Байтукова Е.В. Состояние и проблемы отрасли строительных металлических конструкций в современной России/ Е.В. Байтукова, Г.В. Бушмелева, В.П. Грахов // Молодой учёный . – 2014. № 9 (68). С. 253-256.
3. Сутягин В.С. Государственное регулирование национальной экономики / В.С. Сутягин // Проблемы прогнозирования. - 2015. № 2. С. 164-166.
4. Тюкавкин Н.М. О механизме государственного регулирования экономики / Н.М. Тюкавкин, А.В. Бадирова // Вестник Самарского государственного университета. - 2014. № 90. С. 54-57.
5. Устова Д.А. Эволюция и развитие концепций государственного регулирования экономики / Д.А. Устова // Terra Economicus. - 2016. Т. 9. № 4-3. С. 20-22.
6. Харченко Е.В. Государственное регулирование национальной экономики / Е.В. Харченко, Ю.В. Вертакова // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. - 2016. № 7. С. 156-157.
7. Чарахчян К.К. Назревшие изменения существующих институтов государственного регулирования экономики России // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. - 2016. Т. 43. № 3-2. С. 60-64.

8. Шишкин С.Н. О целях государственного регулирования экономики // Бизнес, менеджмент и право. - 2014. № 1 (23). С. 56-60.

Трошина Марина Геннадьевна

luis63@mail.ru

Шайбакова Людмила Фаритовна

luis63@mail.ru

УДК 304.4

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ ГОРОДОВ-КУРОРТОВ ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Усова Н. В., Исупова К. М.

*Уральский институт управления РАНХиГС при Президенте РФ,
г. Екатеринбург,*

Ключевые слова: Территориальный маркетинг, инвестиционная привлекательность, регион, ресурсы, целевая аудитория

Аннотация. В условиях усиления конкурентной борьбы за ограниченные ресурсы органы государственной власти и местного самоуправления все чаще стали применять маркетинговый инструментарий, что позволяет выявлять и своевременно реагировать на постоянно изменяющиеся потребности целевой аудитории. Авторами предпринята попытка проанализировать и выявить специфику применения маркетингового инструментария в процессе продвижения городов-курортов. В частности, раскрыта суть и определена значимость территориального маркетинга в процессе практического применения органами государственной власти и местного самоуправления. Рассмотрены основные методы

способствующие повышению имиджа территории, а также проанализирована практика применения маркетингового инструментария в России и за рубежом.

Следует отметить, что туризм в мировой экономике представляет собой одну из ведущих и динамично развивающихся отраслей. Но даже при условии динамичного развития эта отрасль является уникальной хотя бы потому, что потребляемый продукт здесь представляет совокупность товаров и услуг. Для городов-курортов туристы имеют большое значение, так как, при успешном развитии туризма, такие города получают немало преимуществ. Поэтому на сегодняшний день борьба за туриста усиливается и органы государственной власти и местного самоуправления стараются инвестировать в сферу туризма с целью усовершенствования качества предоставляемых услуг и товаров, а так же увеличения привлекательности региона. Но время от времени средств бывает недостаточно и тогда нужно прибегнуть к помощи инвесторов. Конкурентную борьбу за туристов и инвесторов наиболее ярко демонстрируют зарубежные страны. В статье рассмотрена практика применения территориального маркетинга на примере курортных городов России и Испании. В заключении предложены рекомендации по совершенствованию используемого маркетингового инструментария применительно к городам-курортам Российской Федерации.

Для успешного социально-экономического развития территории необходимо применять различные инструменты, в том числе и маркетинговые. Территории находятся в постоянной конкурентной борьбе за ограниченные ресурсы, которые обеспечивают стабильное развитие не только на данный момент, но и в перспективе. Можно сказать, что проблема заключается не в отсутствии ресурсов для регионального развития, а в их неэффективном использовании. Сегодня потенциал не

модифицируется в подобающее качество жизни и ресурсы скорее тратят, чем сберегают.

Одной из причин усовершенствования территории является качество жизни граждан, поэтому администрации городов стремятся предоставить людям хорошие условия жилья, возможность расти творчески и духовно. К тому же показатели безработицы при эффективном применении маркетингового инструментария снижаются. Отсутствие качественной и развитой инфраструктуры может служить одной из предпосылок для миграционных процессов, что, в свою очередь, негативно сказывается как на самой территории, так и на результатах ее социально-экономического развития.

Маркетинг территории специфичный инструмент, который связан с созданием и изменением имиджа территории, с совершенствованием её престижа. Территориальный маркетинг позволяет решать задачи внутренней и внешней политики. Позволяет участвовать государству в международных и региональных программах и стимулирует рациональное применение ресурсов территории. [1, 555] Важно понимать, что чаще всего применение маркетингового инструментария выходит за границы обычных ситуаций. Именно поэтому для развития региона государственным и муниципальным служащим приходится постоянно расширять и совершенствовать свой арсенал маркетингового инструментария.

Но для начала хотелось бы отметить ряд традиционно-используемых инструментов территориального маркетинга. К ним относятся: информационно-рекламные инструменты (необходимая информация о собственных возможностях и предложениях; путеводители, буклеты и т.д.; публикации в СМИ; прямая почта; интернет-ресурсы; специальные рассылки); лоббирование, или оказание воздействий на официальных лиц, представляющих властные структуры, бизнес для продвижения своих интересов;

спонсорство (специальные акции по привлечению внимания и формированию хорошего имиджа территории: поддержка спорта, культуры и искусства, проведение фестивалей, праздников и т.д.); визиты, встречи, презентации; конференции и семинары; выставки, ярмарки, международное сотрудничество” [2, с.20].

Самым эффективным и часто используемым из современных инструментов является брендинг города. Брендинг - это своего рода вся та деятельность, которая нацелена на создание совокупного образа региона. Именно этот инструмент подчеркивает уникальность места и развивает его потенциальные возможности. Высокий уровень эффективности данного инструмента обусловлен его универсальностью с точки зрения достижения поставленных целей.

К основным целям регионального маркетинга относятся: создание и совершенствование имиджа региона; инвестиционная привлекательность города; улучшение жизни населения; привлечение туристов [3, с37].

Индустрия туризма развивается с каждым годом и набирает обороты. Инновационные технологии и постоянная спешка позволили людям оказаться в любой точке земного шара, где бы они ни захотели. В связи с этим инвесторы и туристы стали лучше разбираться в особенностях городов, а значит стали требовательнее. Чтобы привлечь туристов города должны иметь уникальную черту и отличаться чем-то от остальных.

Чаще всего органы государственной власти и местного самоуправления используют следующие маркетинговые инструменты.

Во-первых, это интернет-пространство. Здесь основной целью является информирование потенциальных и реальных туристов о конкретной территории.

Во-вторых, участие в выставках и иных профильных мероприятиях. Например, для столицы Урала это Иннопром.

В-третьих, это сарафанное радио. В данном случае инвестиции со стороны органов государственной власти и местного самоуправления минимальны и основное внимание привлечено к процессу оказания туристских услуг и развитию территории.

В-четвертых, разработка и реализация целевых программ по развитию и поддержанию туристского потенциала территории.

Наиболее ярко применение территориального маркетинга представлено в зарубежных городах-курортах. Одним из наиболее ярких примеров применения маркетингового инструментария является Испания.

Испанию считают европейской «жемчужиной», где на каждом шагу можно увидеть историческую достопримечательность. Испанское побережье состоит из множества городов-курортов, которые ежегодно посещают более шестидесяти миллионов туристов и с каждым годом это число увеличивается на 10%. Туризм в Испании играет большую роль для государства. Доля туризма составляет 11% от ВВП страны. И все это заслуга маркетинга территории.

Примером территориального маркетинга Испании может служить образованная в 2012 году так называемая «Марка Испания», которая представляет собой государственную стратегию по совершенствованию общего образа страны за рубежом в различных сферах [5. с2] .

Чаще всего люди едут в Испанию посетить Барселону либо Мадрид. Мы более подробно рассмотрим столицу Каталонии – Барселону и проанализируем инструментарий, который использовался для продвижения этого города.

Барселона – была образована в III веке до нашей эры. Она входит в десятку городов с самой высокой репутацией и узнаваемостью. Население Барселоны по состоянию на 1 января 2017 года составила 1 620 809 чел. Барселона обычно ассоциируется с творчеством и культурой. Акцентируя внимание на

бренде города органы власти сделали упор на комфорт и передовые технологии, что позволило присвоить городу титул «европейской столицы инноваций», теперь Барселона регулярно получает премии «умного города». Кроме всего прочего на ее популярность до сих пор влияют ассоциативные сети, выстроенные группой разработчиков бренда территории. Этот безопасный и спокойный город глубоко любим туристами, и привлекает их не только своей красотой, но и культурой. Среди большого количества достопримечательностей выделим основные, которые непосредственно влияют на маркетинговую составляющую инвестиционной привлекательности территории:

– «Дом Мила» – духовный символ города. Шедевр прекрасного архитектора Антонио Гауди. Особенность этого здания в том, что оно построено в форме «движущейся скалы».

– «Дом Бальо» – художественный памятник столицы Каталонии. Его отличительной чертой является то, что он выглядит как дом, построенный из костей. Над созданием этого дома трудились самые лучшие мастера.

– Готический квартал завораживает и привлекает туристов своей таинственностью. Место богатое средневековыми достопримечательностями. Туристы любят готический квартал не только за его мистицизм, но и за то, что в жаркий летний день можно пройтись по его тенистым улицам.

– Еще одной достопримечательностью считается «музей Пикассо». Здесь интересующиеся творчеством Пабло Пикассо могут не только посмотреть его работы, но и послушать лекции и поучаствовать в мастер-классах.

– Одним из примеров применения маркетинга города является реконструкция «Магического фонтана Монжуика». Он был реконструирован в конце XX века к Олимпиаде. Его так называемая «магия» состоит в том, что совокупность системы света и потоков воды создают визуальные иллюзии.

Всех достопримечательностей столицы Каталонии не перечислить. Все то, что было заложено историей теперь положительно отражается на индустрии туризма Испании. Как можно заметить большую роль в маркетинге города играет «значимые персоны» - люди, внёсшие свой вклад в развитие культуры и искусства.

Триумфом применения маркетингового инструментария стал период подготовки и проведения олимпиады в 1992 году. После проведения олимпиады Барселона обрела широкую популярность, а значит, одна из главных целей проведения Олимпийских игр в Испании была достигнута. Суть реконструкции города состояла в том, чтобы за годы подготовки к Олимпиаде воссоздать все те объекты, которые ранее не были построены и которые возможно не построились бы без Олимпийских игр в Испании. Так в столице Каталонии появились аэропорт, большой стадион, спортивная арена «Палау Сан Жор-ди» и другие объекты. Стремительно развивался гостиничный бизнес.

Олимпиада 1992 г. оказала большое влияние на инфраструктуру Барселоны, благодаря чему столица Каталонии стала наиболее конкурентоспособной на международной арене.

Активное применение маркетингового инструментария в России относительно территорий началось только в последнем десятилетии 20 века, хотя, туризм уже много лет остается популярным способом отдыха.

По данным на 2017 год доля туризма в России составила 3,4% от ВВП страны, развитие туризма и общего имиджа страны положительно сказывается на привлечении инвестиций в Россию, в частности, в туристическую отрасль.

Внешиполитический имидж страны наиболее четко представлен в следующих особенностях:

1) Россия – центр Евразии, который объединяет нации, рассы и является неким мостом между континентами и культурами.

2) Россия – фундамент безопасности стран СНГ.

В России значится более 20 объектов, входящих во Всемирное наследие ЮНЕСКО. Озеро Байкал, вулканы Камчатки, Черное море и другие уникальные места, которые так любят посещать туристы. Важно помнить, что Россия отличается не только природными ресурсами и объектами, но и культурно-историческими достопримечательностями. Ярким примером применения маркетингового инструментария для развития территории служит город Сочи.

Сочи – российские субтропики, город-курорт, который все чаще ставят в один ряд с европейскими городами-курортами. Сочи – это непередаваемой красоты горные и морские пейзажи, а также большой культурный центр, который наиболее активно развивается в последние десять лет. По данным Краснодарстата численность постоянного населения Сочи на 1 января 2017 года составила 492 601 человек [6].

В 2017 году в пляжный сезон Сочи посетили около 4400000 человек, а это значит, что с 2016 года показатели остались примерно на том же уровне.

Что касается бренда города Сочи, то тут наилучшим примером могут послужить так называемые «Сочилинии» представленные на конкурсе дизайнеров «Fakestival» «Сочилинии» представляет собой некий логотип, в котором непрерывная линия вырисовывает Кавказские горы. Его можно использовать на всех фестивалях, конкурсах, спортивных мероприятиях. Перед дизайнерами стояла задача: «Создать уникальный запоминающийся логотип понятный и взрослым и детям». По мнению авторов поставленная перед дизайнерами задача была решена успешно.

Далее рассмотрим востребованные туристами места и самые значимые достопримечательности анализируемого города-курорта:

– Парк Ривьера был основан в 1898 году Василием Алексеевичем Хлудовым на побережье Черного моря. Такое название парк получил из-за того что именно в конце 19 века специальная комиссия сочла климат Сочи аналогичным климату французского курорта Ривьера.

– Смотровая башня на горе Ахун. Местные жители считают это место самым романтичным, а туристы приходят, чтобы рассмотреть с высоты птичьего полета всю живописность города-курорта. Кстати сказать, порой из-за выстроенных высоток туристам не видно моря даже на второй береговой линии, поэтому приходится посещать такие смотровые башни.

– Дольмены – памятники древних цивилизаций основанные около 300 тысяч лет до нашей эры. Дольмены использовались для ритуалов и погребений, поэтому завораживают туристов своей таинственностью.

– Воронцовские пещеры. После археологических исследований выяснилось, что в этих пещерах 20 тысяч лет назад жили первобытные люди. В начале 21 века пещеры были оборудованы как туристические зоны

Сегодня Сочи – это не только центр деловой активности, но и место, где туристский поток не имеет сезонного характера. Город, где проводятся масштабные мероприятия, международные фестивали и конкурсы. Все это положительно сказывается на созданном имидже Сочи. Но не стоит забывать, что кардинальным толчком для развития имиджа послужило проведение олимпиады в российском городе-курорте.

В 2007 году Международный Олимпийский комитет выбирал столицу Олимпийских и Параолимпийских игр 2014 года. Местом проведения зимней олимпиады 2014 года, был выбран город Сочи. На протяжении 6 лет Россия готовила город-курорт к первой

зимней олимпиаде. Так в Сочи стал развиваться гостиничный комплекс, были модернизированы инженерные коммуникации, строительству транспортной инфраструктуры правительство уделило немало внимания, были возведены масштабные спортивные сооружения, для комфорта иностранных, российских спортсменов и болельщиков. Благодаря модернизации инфраструктуры, Сочи стал серьезным конкурентом для европейских городов-курортов. Следует отметить, что общие расходы на подготовку Сочи к олимпиаде составили 214 миллиардов рублей, из которых 46% это государственный бюджет и около 54% составляют вложения частных инвесторов.

В заключении хочется отметить, что проанализировав два совершенно разных города-курорта, принадлежащих разным странам со своей культурой и ценностями, авторы отметили, что двигателем для развития инфраструктуры и применения маркетингового инструментария относительно территории служит проведение международных мероприятий. Одним из важнейших факторов успеха городов-курортов является способность выявить конкурентные преимущества других стран и реализовать их у себя. Поэтому авторы предлагают некоторые рекомендации для развития инфраструктуры и применения маркетингового инструментария российских городов-курортов

На наш взгляд, модернизировать инфраструктуру региона один раз не достаточно, её нужно постоянно совершенствовать. Только тогда, при помощи маркетингового инструментария можно одержать победу в этой конкурентной борьбе за инвесторов и туристов и не терять своих лидерских позиций.

Кроме этого, на имидж города-курорта так же влияет и удовлетворенность населения жизнью в этом городе. Поэтому следует повышать уровень жизни населения.

Разработка и реализация рекламных продуктов с акцентом на специфику территории, что будет способствовать развитию туризма в регионе.

Развитие государственно-частного партнерства для привлечения инвестиций в развитие туристской отрасли – еще одна важная часть при совершенствовании инфраструктуры региона.

На данный момент в инвестиционной привлекательности России большую роль играет проведение Чемпионата Мира по футболу в 2018 году. У городов-организаторов появился серьезный стимул в этой конкурентной борьбе. Во-первых, проведение мероприятий такого уровня позволяет усовершенствовать инфраструктуру территории с привлечением иностранных инвестиций. Во-вторых, это возможность повысить узнаваемость территории на международной арене.

Список литературы

1. Панкрухин А.П. Территориальный маркетинг// Гильдия маркетологов. – 4.е изд., стер. –М.: Омега.Л, 2006 –555с. – (Высшее экономическое образование). – ISBN 5.98119.461.8.
2. Панкрухин А. П. Маркетинг территорий: учеб. пособие. М.: Изд-во Рос. акад.гос. службы, 2002 С. 10
3. Зиннуров И. Ф., Ситнова И.А., Инструменты территориального маркетинга как фактор повышения конкурентоустойчивости региона// Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. 2008. №13. С. 19-22. Режим доступа: <http://eee-region.ru/article/1302/> (дата обращения 1.03.2018)
4. Князева И.В., Швецова Е.В., Маркетинг территорий// Новосибирск: СибАГС. 2007. С.37
5. Real Decreto 998/2012, de 28 de junio, por el que se crea el Alto Comisionado del Gobierno para la Marca España y se modifica el Real Decreto 1412/2000, de 21 de julio, de creación del Consejo de

- Política Exterior. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2012-8672 (дата обращения 3.03.2018)
6. Оценка численности населения на 1 января 2017 года по муниципальным образованиям Краснодарского края// Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю и Республике Адыгея (Краснодарстат) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://krsdstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krsdstat/resources/c0b4e004079d32983daeb4d45abe5e4/Оценка+численности_01.01.2017.htm
 7. Бодрова Ж.А. , Логинов М.П. Опыт использования инструментов маркетинга для повышения инвестиционной стоимости территории// Вопросы управления 2016. №1. Режим доступа: <http://vestnik.uapa.ru/ru/issue/2016/01/11/>
 8. Куликова Е.С. , Разорвин И.В. , Усова Н.В., Теоретические аспекты и специфика маркетингового стратегического управления развитием территорий// Муниципалитет: экономика и управление. 2014. №4. Режим доступа: <http://municipal.uapa.ru/ru/issue/2014/04/11/>
 9. Куликова Е.С. , Разорвин И.В. , Усова Н.В., Стратегическое управление как инструмент выявления и формирования маркетингового потенциала социально-экономического развития крупного города// Вопросы управления. 2015. №3. Режим доступа: <http://vestnik.uapa.ru/ru/issue/2015/03/25/>

Усова Наталья Витальевна
nata-ekb-777@yandex.ru
Исупова Карина Михайловна
ikarinaisupova@mail.ru

УТИЛИЗАЦИЯ ПЛАСТИКОВЫХ ОТХОДОВ, КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Цейтлин Е.М., Студенок Г.А., Москвина О.А., Наумова Р.Р.

Уральский государственный горный университет,

г. Екатеринбург

Вопросы утилизации отходов сегодня встают все более и более остро. Причем они актуальны не только для промышленных отходов (в т.ч. отходов горных предприятий) [1], но и для пластиковых отходов, которых образуется значительно меньше, но вред о них часто даже больше, чем от отходов горных предприятий.

За последние 65 лет (с 1950 г по 2015 г) в мире образовано более

8 миллиардов тонн пластиковой продукции. Половина этого объема была изготовлена за последние 13 лет. При этом 6,3 миллиарда тонн от этого объема стало пластиковыми отходами. [2]. Объем ежегодного образования пластиковых отходов за последние 10 лет (с 2006 г. по 2016 г.) в РФ вырос более чем на 30% с 2,5 млн тонн в год в 2006 году до 3,3 млн тонн в год в 2016 году [2,4,6].

Пластиковые (или полимерные) отходы подразделяют на производственные и бытовые. Основная часть пластиковых отходов имеет бытовое происхождение (около 85% всех полимерных отходов) и по объему образования приближаются к объёму выпуска полимерной продукции [2].

В мировой практике применяются следующие виды деятельности по обращению с пластиковыми отходами: захоронение, сжигание, термическое разложение путем пиролиза, разложение с получением исходных низкомолекулярных продуктов (мономеров, олигомеров), вторичная переработка отходов [7].

В России пластиковые отходы перерабатывают чаще всего с использованием метода механического рециклинга. Этот метод не требует дорогостоящего оборудования и легко реализуется [7]. Данный метод включает следующие операции: сбор, сортировка, мойка, сушка, измельчение, гранулирование пластика и получение из гранул новой пластиковой продукции [7].

В нашей стране на протяжении длительного времени перерабатывается лишь треть от всех образующихся отходов, что в 2-2,5 раза меньше чем в более развитых странах [2].

Можно выделить несколько причин недостаточного развития переработки полимерных отходов в РФ:

- Недостаточный уровень поддержки государством предпринимателей, занимающихся переработкой пластиковых отходов;
- Нехватка и высокая стоимость сырья, отсутствие полноценно работающей системы раздельного сбора мусора;
- Недостаточная экологическая ответственность и экологическая образованность населения;
- Несовершенство экологического законодательства в части регулирования процесса утилизации пластиковых отходов.

Рассмотрим последнюю причину более подробно. Ее можно разделить на несколько составляющих.

Первую составляющую можно условно назвать «государственная экологическая экспертиза «новой технологии по утилизации отходов»».

В соответствии с ст.11 п.5 Федерального закона от 23.11.1995 N 174-ФЗ (ред. от 28.12.2017) "Об экологической экспертизе" объектами государственной экологической экспертизы являются проекты технической документации на новые технику, технологию, использование которых может оказать воздействие на окружающую среду, а также технической документации на новые вещества, которые могут поступать в природную среду. Важно отметить, что

технологии утилизации пластика, описанные выше не являются новыми, т.к. давно описаны в учебной и научной литературе [8] и даже в некоторых нормативных документах [9].

Отметим, что в законодательстве термин «новая технология» не определен, что позволяет надзорным и контролирующим органам достаточно вольно его трактовать. Так, в соответствии с данными сайта Департамента Росприроднадзора [10] существует «Банк данных об отходах и о технологиях использования и обезвреживания отходов различных видов», который включает в себя информацию о 13 видах технологий утилизации. Технологии, не описанные в банке, считаются Росприроднадзором «новыми», следовательно, подлежат проведению государственной экологической экспертизы. Банк данных фактически не пополняется (за последние несколько лет не было добавлено ни одной технологии) С другой стороны получить заключение государственной экологической экспертизы на «новую технологию» для предприятий малого и среднего бизнеса фактически нереально по следующим причинам:

1. Экономические причины.

Для получения заключения государственной экологической экспертизы предприятия должно разработать и согласовать соответствующую проектную документацию. Стоимость проекта достигает нескольких миллионов рублей.

2. Законодательные причины.

В процедуру предварительной обработки пластиковых отходов входит их мойка. В процессе образуется сточная вода с разнообразным химическим составом. Сточные воды непостоянны по качественному и количественному составу, т.к. сырьем при утилизации пластиковых отходов часто являются отходы пластиковой пленки и пластиковых бутылок. Окончательный состав воды после мытья таких отходов различен и зависит преимущественно от следующих факторов:

- химический состав продукции, хранившейся в бутылках, пленк (часто является коммерческой тайной производителя);
- наличие вторичного загрязнения пластиковых отходов;

Экологическая экспертиза требует наличие информации о 100% химическом составе. Предприятие должно доказать, что оно не оказывает сверхнормативного воздействия на окружающую среду.

Так, на одном из предприятий по переработке полимеров, расположенном в Свердловской области, с участием авторов был проведен анализ химического состава сточных вод, образующихся в процессе мойки пластиковых отходов. Сброс сточных вод планировалось осуществлять в водоканал. Анализ показал превышение концентраций загрязняющих веществ в сточных водах по следующим показателям: взвешенные вещества - в 3,4 раза, сухой остаток – в 2,6 раза, биохимическое потребление кислорода – более чем в 1,5 раза, железо – в 5,6 раз; медь – в 7,6 раз, цинк – в 18,2 раза, анионные поверхностно активные вещества – в 3,6 раза.

Эти превышения по мнению авторов связаны в первую очередь с вторичным загрязнением пластиковых отходов, которое происходит в момент перегрузки, сбора и хранения таких отходов. Важно отметить, что качество воды, которой моется данная продукция не превышает предельно допустимых значений, а состав сточной воды будет всегда непостоянен, что не позволит пройти государственную экологическую экспертизу «новой технологии» и получить заключение всех необходимых экспертиз на очистные сооружения, которые могут снизить концентрацию до предельно допустимой.

Вторую составляющую можно условно назвать «Необходимость получения лицензии на утилизацию пластиковых отходов 1-4 классов опасности».

Необходимость получения лицензии на утилизацию отходов 1-4 классов опасности регламентируется требованиями ст.9

Федерального закона от 24.06.1998 N 89-ФЗ (ред. от 31.12.2017) "Об отходах производства и потребления". Процедура является дорогостоящей. Для получения лицензии предприятию необходимо разработать и согласовать проект санитарно-защитной зоны (срок разработки и утверждения обычно достигает нескольких лет), определить классы опасности всех образующихся отходов на здоровье человека, разработать регламент по обращению с отходами, получить санитарно-эпидемиологическое заключение о соответствии строений и сооружений санитарным требованиям, пройти две выездные проверки (Роспотребнадзора и Росприроднадзора) и пройти множество других процедур. Кроме того, в процессе прохождения таких проверок с предприятия также будут требовать заключение государственной экологической экспертизы на «новую технологию».

На сегодня проблемы, описанные выше, для большинства предприятий являются непреодолимыми, т.к. их решение требует значительных финансовых и временных затрат. Без решения этих проблем работа предприятия незаконна и может быть подвергнута административной и уголовной ответственности в случае плановой или внеплановой проверки надзорных органов.

Для решения этих проблем авторы предлагают следующее:

1. Внести в закон об экологической экспертизе однозначное определение термина «новая технология»;

2. Разработать упрощенную «автоматическую» систему пополнения «Банка данных об отходах и о технологиях использования и обезвреживания отходов различных видов» (под «автоматической» понимается следующее: как только какое-то предприятие получило заключение государственной экологической экспертизы, оно должно автоматически вноситься в данную базу);

3. Облегчить процедуру разработки и согласования проектной документации предприятиям, занимающимся переработкой пластиковых отходов;

4. Организовать в РФ отдельный сбор отходов (в т.ч. пластиковых);

5. Заменить требование подтверждения полного химического состава продукции, которая хранилась в пластиковой продукции (например, в бутылке), на требование предоставить сертификат качества продукции, в котором будет приведена информация об отсутствии вреда данной продукции для здоровья человека (например, если такой продукцией являются моющие вещества типа «fairy» или обязать предприятия-изготовители предоставлять информацию о 100% химическом составе);

6. Упростить лицензирование для предприятий, занимающихся переработкой пластиковых отходов.

Список литературы

1. Корнилков С.В., Антонинова Н.Ю., Рыбников П.А., Дмитриев А.Н. Технологические-экологические аспекты переработки техногенно минеральных образований горнорудных предприятий, 2017, с. 34-38
2. Материалы сайта «Тасс» <http://tass.ru/plus-one/4428928>
3. Н.А. Петов Оценка образования полимерных отходов в России и пути их переработки // Журнал «Полимерные материалы», выпуск №4, 2008 г., с. 4-5.
4. Материалы сайта «Газета» <https://lavkagazeta.com/ekologiya/kogda-bridet-konec-plastikovoy-upakovke/>
5. Материалы сайта «Второтходы» <http://vtorothodi.ru/pererabotka/pererabotka-polimernyx-otxodov>
6. Материалы сайта «Новая химия» http://newchemistry.ru/letter.php?n_id=1266&cat_id=&sword=%EF%EE%EB%E8%EC%E5%F0%ED%FB%E5%20%EE%F2%F5%EE%E4%FB

7. Примеров О. С., Макеев П. В., Клинков А. С. Обзор методов переработки отходов полимерных материалов и анализ рынка вторичного сырья // Молодой ученый. — 2013. — №6. — С. 121-123. — URL
8. Бобович Б.Б. Переработка промышленных отходов // учебник для вузов/ Б.Б.Бобович, – М.: «СП Интермет Инжиниринг», 1999. – 445 с
9. ГОСТ Р 56599-2015. Национальный стандарт Российской Федерации. Ресурсосбережение. Обращение с отходами. Правила устойчивого управления потенциалом восстановления полимерных отходов, образующихся в жилом фонде и в коммерческих организациях" (утв. и введен в действие Приказом Росстандарта от 30.09.2015 N 1420-ст)
10. Материалы сайта [Росприроднадзор] <http://rpn.gov.ru/node/854>

Контактная информация:

Цейтлин Евгений Михайлович,
tseitlin.e.m@gmail.com

УДК 614.3

**ОТЛИЧИЯ В ПРОЦЕДУРЕ ПАСПОРТИЗАЦИИ ОТХОДОВ В
РАЗНЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯХ
ОРГАНОВ РОСПРИРОДНАДЗОРА КАК ФАКТОР РИСКА
ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ**

*Цейтлин Е.М., Летучая Е.А., Ларионов М.А., Майоров А.М.
Уральский Государственный Горный Университет,
г. Екатеринбург*

Ключевые слова: паспортизация отходов, порядок паспортизации отходов, отходы.

Аннотация. В данной статье рассмотрена проблема различий в процедуре паспортизации отходов в различных субъектах Российской Федерации. Авторами предложено унифицировать процедуру паспортизации отходов для всех субъектов Российской Федерации.

Объем образования отходов в Российской Федерации ежегодно растет. За последние 10 лет он вырос почти в 2 раза с трех млрд. тонн в год до 5.4 млрд тонн в год. В соответствии с данными официальной статистики [1] в Свердловской области на начало 2017 года насчитывалось 0,2 млн, а в Российской Федерации 5,9 млн субъектов малого и среднего предпринимательства. Количество образующихся отходов колеблется от 1-2 отходов для предприятий малого предпринимательства до нескольких десятков или сотен (для крупного предпринимательства). В соответствии с пп. 1 ст. 14 Федерального закона от 24.06.1998 № 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления» – Индивидуальные предприниматели, юридические лица, в процессе деятельности которых образуются отходы I - V классов опасности, обязаны осуществить отнесение соответствующих отходов к конкретному классу опасности для подтверждения такого отнесения в порядке, установленном уполномоченным Правительством Российской Федерации федеральным органом исполнительной власти.

На отходы I–IV классов опасности должен быть составлен паспорт отхода. Отсутствие паспортов отходов является нарушением требований ФЗ «Об отходах производства и потребления» и влечет за собой административную ответственность в соответствии со ст. 8.2 Административного кодекса РФ на юридическое лицо - от 100 тыс. руб. до 250 тыс.руб. или административное приостановление деятельности на срок до 90

суток. Паспортизация отходов проводится в соответствии с требованиями действующих законов и нормативных документов [2,3,4].

В соответствии с пп. 6 Постановление Правительства РФ О порядке проведения паспортизации отходов I - IV классов опасности – Индивидуальные предприниматели и юридические лица для составления паспорта подтверждают отнесение отходов к конкретному классу опасности в порядке, установленном Министерством природных ресурсов и экологии Российской Федерации [5].

Согласно пп.6 Приказа Министерства природных ресурсов и экологии Российской Федерации России от 5 декабря 2014 г. N 541 (с изм. от 01.07.2016) Об утверждении Порядка отнесения отходов I - IV классов опасности к конкретному классу опасности –для подтверждения отнесения вида отходов к конкретному классу опасности для окружающей среды хозяйствующий субъект, в процессе деятельности которого образуется данный вид отходов, направляет в территориальный орган Росприроднадзора по месту осуществления своей хозяйственной деятельности следующие документы и материалы [5,6,7]:

а) заявление о подтверждении отнесения вида отходов к конкретному классу опасности

б) сведения о происхождении отходов по исходному сырью и по принадлежности к определенному производству, технологическому процессу, об агрегатном состоянии и физической форме вида отходов, заверенные хозяйствующим субъектом на каждый вид отходов;

в) документы, подтверждающие химический и (или) компонентный состав вида отходов, заверенные хозяйствующим субъектом: (копия акта отбора проб отхода, проведённые и заверенные печатью и подписью уполномоченного должностного лица испытательной лаборатории), а также копии документов об

аккредитации испытательной лаборатории (центра) и области ее (его) аккредитации, заверенные печатью и подписью уполномоченного должностного лица испытательной лаборатории (центра).

г) документы и материалы, заверенные хозяйствующим субъектом, подтверждающие отнесение данного вида отходов к конкретному классу опасности в соответствии с Критериями отнесения отходов к I - V классам опасности по степени негативного воздействия на окружающую среду;

е) предложение о соответствии данного вида отходов определенному виду отходов, включенному в ФККО и БДО, с указанием его кода и наименования по ФККО, - при установлении класса опасности вида отходов на основании ФККО и БДО;

Необходимо отметить, что несмотря на базовый перечень документов, который утвержден Приказом [6], процедура приема паспортов отходов в органы Росприроднадзора на ответственное хранение отличается в разных субъектах РФ.

Ниже приведены некоторые различия в процедуре паспортизации отходов в разных субъектах РФ.

Так, в зависимости от субъекта РФ и территориального подразделения Росприроднадзора имеются следующие различия в процедуре паспортизации отходов:

1. Заявление о подтверждении отнесения вида отходов к конкретному классу опасности требуется в двух или трех экземплярах. Причем форма этого заявления в каждом субъекте своя. В некоторых субъектах РФ допускается произвольная форма заявления, а иногда дополнительно просят описать документы, которые предоставляют в органы Росприроднадзора.

2. Копии протоколов компонентного, химического анализа или биотестирования, а также актов отбора проб отходов требуется заверять либо аккредитованной лабораторией, либо предприятием.

В отдельных случаях данные документы требуется предоставлять заверенные и предприятием, и лабораторией одновременно.

3. В отдельные территориальные органы требуется дополнительно диск с электронной копией всех данных, которые предоставляют в Росприроднадзор.

4. В некоторых территориальных подразделениях Росприроднадзора на заявление дополнительно нужно указывать номер, который присваивается заявлению предприятия в кабинете природопользователя при занесении в него информации об отходах.

Такие отличия в процедуре сдачи паспортов отходов в различные территориальные органы Росприроднадзора создают значительные сложности для следующих категорий юридических лиц: банки, предприятия оптово-розничной торговли, имеющие офисы в разных регионах РФ, сетевые магазины и любые другие организации, деятельность которых ведется одновременно в разных регионах РФ. Это вызывает значительные финансовые и организационные затраты для таких организаций, особенно с учетом, что отходы, которые образуют такие организации должны быть отобраны и проанализированы во всех ее офисах во всех регионах РФ, а таких офисов бывает несколько сотен и больше (например, у таких организаций как Сбербанк, Альфабанк, Банк ВТБ-24 и т.д.)

Для облегчения процедуры паспортизации авторы предлагают провести ее унификацию, т.е. разработать единый и окончательный перечень документов, который должен предоставляться в территориальные органы Росприроднадзора. Это значительно снизит экономические и организационные издержки для юридических лиц, описанных выше (таких как банки, сетевые магазины и т.д.), большая часть которых не наносит существенного вреда экологии региона и относятся к IV категории негативного воздействия (т.е. оказывают минимальное воздействие) или совсем не имеют категории негативного воздействия.

Список литературы

1. Материалы сайта «Росстат» www.gks.ru
2. Федеральный закон от 24.06.1998 N 89-ФЗ (ред. от 31.12.2017) "Об отходах производства и потребления" (принят ГД ФС РФ 22.05.1998)
3. "Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях" от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 07.03.2018)
4. Постановление Правительства РФ от 16.08.2013 N 712 "О порядке проведения паспортизации отходов I - IV классов опасности" (вместе с "Правилами проведения паспортизации отходов I - IV классов опасности")
5. Цейтлин Е.М., Майоров А.М., Крась П.А., Ларионов М.А. К вопросу об особенностях паспортизации отходов I-IV классов опасности // тезисы XV Международной научно-практической конференции молодых ученых и студентов «Горный университет — молодому поколению», с. 645-646, 2017.
6. Приказ Минприроды России от 05.12.2014 N 541 (с изм. от 01.07.2016) "Об утверждении Порядка отнесения отходов I - IV классов опасности к конкретному классу опасности" (Зарегистрировано в Минюсте России 29.12.2015 N 40331)
7. Приказ Росприроднадзора от 22.05.2017 N 242 (ред. от 28.11.2017) "Об утверждении Федерального классификационного каталога отходов" (Зарегистрировано в Минюсте России 08.06.2017 N 47008)

Контактная информация:

Цейтлин Евгений Михайлович,
tseitlin.e.m@gmail.com

ГЛОБАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНЦИИ В ТУРИЗМЕ

Чикурова Т.Ю.

*Уральский государственный экономический университет,
г. Екатеринбург*

Ключевые слова: глобальная конкуренция, региональная конкуренция, международный туризм

Аннотация. В условиях развития сервисной экономики возникают проблемы за привлечение туристов в различные страны, поскольку международный туризм является источником доходов и созданием рабочих мест. Поэтому на рынке международного туризма обостряется конкуренция.

Общей тенденцией в мировом хозяйстве является перемещение ресурсов из сферы промышленного производства в сферу услуг. Доля сферы услуг стала показателем уровня развития современной экономики. Число работников, занятых в сфере услуг развитых стран, превышает темпы роста в производственных отраслях. В последние годы произошли глубокие изменения в структуре экономики многих стран. В экономически развитых странах доля услуг составляет 60-70 % в общем объеме ВВП [1].

Следует отметить, что туризму в структуре сферы услуг отводится немалая доля. К тому же потребность в туристских услугах быстро растет, что связано со значительным повышением уровня жизни и увеличение свободного времени жителей городов. На рисунке представлен многоугольник конкурентоспособности услуг по показателю их значимости для жителей крупных городов. Как видно из рисунка преобладают услуги туристической деятельности, деятельности гостиниц и санаторно-курортных

учреждений. Это объясняется тем, что темп жизни в мегаполисах высокий. Людям нужно постоянно восполнять жизненный потенциал посредством рекреационных услуг, которые и обеспечивает туризм и связанные с ним отрасли. Поэтому туристская отрасль в развитых странах конкурирует с машиностроительной, нефтедобывающей и автомобилестроительной отраслями.



Рисунок – Доля потребления различных услуг жителями крупных городов

Таким образом, наиболее значимым элементом сервисной экономики является туризм. В настоящее время туристический бизнес является динамичной и доходной отраслью с высоким потенциалом роста. На долю мирового туризма приходится 3,6 % ВВП и 9,5 % мировых капиталовложений. Число рабочих мест непосредственно в туристско-рекреационной сфере составляет 74,5 млн., с учетом взаимосвязанных с туризмом отраслей - 225 млн. человек. В начале XXI века прирост туристской индустрии в мире прогнозируется на уровне 4-5 % в год [3].

Многие страны, в том числе такие высокоразвитые, как США, Англия, Франция, Испания и Германия, а также некоторые

азиатские страны, оценили величину доходов от туризма для экономики своих государств и эффективно применяют маркетинговые технологии для привлечения иностранных туристов.

Развивающиеся страны Юго-Восточной Азии выделяют огромные средства на развитие въездного туризма, как фактора снижения уровня безработицы и повышение качества жизни населения.

Следует отметить, что постоянный учет потоков международных туристов между регионами является важнейшим инструментом, который позволяет анализировать отдельные компоненты туристической индустрии как целостную систему для повышения конкурентоспособности того или иного направления международного туристического потока.

Туристские потоки не возникают стихийно, а подчиняются определенным правилам. На них оказывают влияние факторы связанные с экономическим состоянием того региона, откуда отправляются туристы, уровнем благосостояния населения, его мобильностью, а также доступностью туристской дестинации, имеющей привлекательные туристские достопримечательности и высокий уровень сервиса.

Безусловно, модель распределения международных туристских потоков, достаточно сложна, так как отдельные страны имеют свои отличительные особенности (географические, политические, культурные и т.д.). Помимо этого, в каждое место назначения прибывают туристы из самых различных мест, используя разные виды транспорта, к тому же с различными целями. Установлено, что 70-80 % международных туристов прибывают в места назначения наземным транспортом, а 20-30 % пользуются воздушным транспортом. Примерно 70 % поездок совершается с целью отдыха, 30% из общего числа международных прибытий приходится на деловые поездки и т.д. [2]. Это также

вызывает причины для глобальной конкурентной борьбы между основными регионами международного туризма.

По прогнозам UNWTO (Всемирной туристской организации) к 2020 году количество международных туристских поездок возрастет почти в три раза и достигнет 1,6 млрд. При этом доходы от гостиничных и туристских услуг, по мнению экспертов UNWTO, будут увеличиваться опережающими темпами и могут достичь примерно 2 трлн. долл. в 2020 году.

По оценкам аналитиков, к 2020 г. основным принимающим туристским регионом остается Европа. Второе место займут Юго-Восточный, Восточно-Азиатский и Тихоокеанский регионы, которые к 2020 году будут принимать более 25% всех международных туристских потоков.

Согласно данным международного барометра туризма Всемирной туристской организации, на первом месте будут находиться туристы из Германии, которые активно путешествуют по миру (Таблица 1)

Таблица 1 - Десять ведущих стран-поставщиков туристов в 2020 г. (прогноз)
[3]

Страна	Количество МТП, млн.	Доля рынка, %
Германия	163,5	10,2
Япония	141,5	8,8
США	123,5	7,7
Китай	100,0	6,2
Великобритания	96,1	6,0
Франция	37,6	2,3
Нидерланды	35,4	2,2
Канада	31,3	2,0
Россия	30,5	1,9
Италия	29,7	1,9
Итого	789,1	49,2

Количество японских туристов будет также расти высокими темпами. Ожидается, что на четвертое место в списке стран – поставщиков иностранных туристов в 2020 г. поднимется Китай. Россия, в этом рейтинге занимает лишь девятое место, не смотря на то, что выездной туризм в стране преобладает.

В таблице 2 представлен список наиболее популярных стран, принимающих международных туристов. По мнению экспертов UNWTO, к 2020 году рейтинговые данные на первую позицию выведут Китай. Эта страна с древней цивилизацией богата историческими памятниками, имеет различные климатические пояса, что позволяет принимать туристов круглый год. Благодаря большой территории с различным климатом Китай является более конкурентоспособным в отличие от Турции и Египта, где туристский поток подвержен сезонности.

Таблица 2 - Десять ведущих стран мира, принимающих иностранных туристов в 2020 году (прогноз) [3]

Страна	Количество МТП, млн.	Доля рынка, %
Китай	137,1	8,6
США	102,4	6,4
Франция	93,9	5,8
Испания	71,0	4,4
Гонконг	58,3	3,7
Италия	52,9	3,3
Великобритания	52,8	3,3
Мексика	48,9	3,1
Россия	47,1	2,9
Чехия	44,0	2,7
Всего	708,4	44,2

К сожалению, в приведенном рейтинге Россия занимает не завидное положение. Въездной туристский поток гораздо меньше, чем выездной, что экономически не выгодно для государства. Краткосрочные прогнозы подтверждаются фактическими результатами.

Из представленных статистических и прогнозных данных видно, что конкуренция на международном туристическом рынке очень острая. Для повышения конкурентоспособности туристические организации должны использовать современные инструменты, такие как логистика и маркетинг и брать на вооружение их эффективные методы.

Обеспечить эффективное взаимодействие всех участников туристского рынка может поток сервисных услуг с учетом качества

обслуживания и инструментов управления, обеспечивающих конкурентоспособность. В большей степени это относится к логистическому управлению сервисными потоками, суть которого заключается в оптимизации затрат и повышении эффективности деятельности всех агентов, формирующих полноценные туристские продукты.

Совершенствование логистического сервиса является важнейшим условием повышения глобальной конкурентоспособности, поскольку высокий уровень обслуживания ценится потребителями. Логистический сервис представляет собой комплекс услуг, оказываемых потребителю туристского продукта в процессе пребывания его на отдыхе. Это транспортные услуги, услуги гидов-переводчиков, услуги размещения и питания, анимационные услуги. Чем выше качество этих услуг, тем выше конкурентоспособность международных туристских организаций.

Высокий уровень обслуживания при невысокой цене, вот что интересует туристов. Важно учитывать, что современные путешественники могут позволить себе туры выходного дня. Туристские организации должны это учитывать, применяя современные инструменты управления, обеспечивая лояльность и тем самым повышая конкурентоспособность.

В настоящее время международный туристский рынок переходит в качественно новое состояние. У туристических организаций, которые хотят развиваться и зарабатывать, появилась возможность использовать на благо своего бизнеса ведущую конкурентную позицию. Нынешние туристы ориентируются, прежде всего, на качество и надежность. Они ищут не какое-либо туристское агентство, а надежные и уважаемые компании, имидж которых им более всего близок. К тому же современные информационные и телекоммуникационные технологии позволяют туристу самому формировать свой маршрут. Поэтому конкурентными должны быть и гостиницы, и рестораны, и

транспортные организации. Нельзя оставлять без внимания и другие составляющие туристской инфраструктуры, которые также должны повышать свою глобальную конкурентоспособность.

В мировой экономике ведется глобальная конкурентная борьба за потребителя. Для того чтобы достичь главной цели – удовлетворение потребностей туристов и получения достаточной прибыли необходимо придерживаться существующих стандартов качества, оперативности и надежности с оптимальными затратами. Все это и позволяет достигать глобальных конкурентных преимуществ в туристской деятельности.

Список литературы

1. Балаева А., Предводителева М. Сфера услуг в мировой экономике: тенденции развития // МИМО, 2007. - № 3, - С.23-28
2. Морозов М. А. Экономика туризма: учебник / М. А. Морозов, Н.С. Морозова, Г.А. Карпова, Л.В. Хорева. – М.: Федеральное агентство по туризму, 2014. – 320 с.
3. Международный туризм на пути к рекордному году [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://media.unwto.org/ru/press-release/2017-11-08/mezhdunarodnyi-turizm-na-puti-k-rekordnomu-godu>

Контактная информация:
Чикурова Татьяна Юрьевна
Chikurova100@mail.ru

УДК 338.48

ОЦЕНКА ПОЗИЦИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА МЕЖДУНАРОДНОМ ТУРИСТИЧЕСКОМ РЫНКЕ

Шабалина Л.В., Пилипенко А.А.

Ключевые слова: международный туристический рынок, выездной туризм, въездной туризм, туристические потоки, доходы от туризма, международный туристический рейтинг.

Аннотация. Проведена оценка позиций Российской Федерации на международном туристическом рынке на основе экспорта, импорта туристических услуг, а также доходов от туризма. Предложены мероприятия способствующие повышению позиции страны на международном туристическом рынке.

На сегодняшний день международный туризм играет огромную роль в развитии стран и является массовым социально-экономическим явлением, оказывающим влияние на развитие практически всех отраслей экономики, выступая стабилизатором социально-экономического развития государства. В ряде стран, туризм является одним из значимых компонентов в структуре ВВП, создающим рабочие места и обеспечивающий поступления в бюджет. В 2017 г. доля туризма в ВВП Российской Федерации (РФ) составила 1,5% при мировом значении 10% [1]. Оценки позиций РФ на международном туристическом рынке имеет важное значение для предложения мероприятий по развитию данной отрасли, что приведет к улучшению позиции страны в международном туристическом рейтинге.

Анализ динамики туристических потоков свидетельствует о позитивных тенденциях развития международного туризма и стабильном увеличении количества прибытий. Первое место по международным прибытиям среди регионов мира занимает Европа, где туристам предоставляется качественный сервис и широкий спектр услуг. Тогда как последнее место по привлекательности для туристов занимает Ближний Восток, поскольку нестабильная

политическая ситуация оказывает сдерживающее влияние на приток туристов (Таблица 1).

Таблица 1 – Международные туристические прибытия по регионам мира 2010 - 2016 гг. [2]

Регионы	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Всего в мире	935,00	980,90	1035,00	1129,00	1138,00	1186,00	1235,00
Европа	527,30	502,30	534,80	563,00	588,00	609,00	616,00
Азия и Тихоокеанский регион	195,20	217,10	232,90	248,00	263,00	277,00	308,00
Американский регион	190,40	156,00	162,10	169,00	181,00	191,00	199,00
Африка	47,00	50,00	52,30	56,00	56,00	52,00	58,00
Ближний Восток	35,90	54,80	52,60	52,00	50,00	53,00	54,00

Анализ первой десятки стран в рейтинге по международным туристическим прибытиям в 2011–2016 гг. свидетельствует о том, что Франция продолжает лидировать в рейтинге крупнейших туристических направлений мира по количеству прибытий. Испанию в свою очередь обогнал Китай заняв третье место после США. К числу других изменений в рейтинге международных туристских прибытий относится переход на более высокие позиции Великобритании (6 место), Мексики (8 место) и Таиланда (9 место). В 2016 г. рейтинг покинули такие страны, как Турция и РФ. При этом с 2011 г. по 2014 г. РФ занимала стабильное 9 место, тогда как в 2015 г. опустилась на одну позицию и заняла 10-е место по привлечению международного туристического потока (Таблица 2).

Таблица 2 – Рейтинг стран по международным туристическим прибытиям 2011–2016 гг., млн. чел [2].

№	Страна	2011		2012		2013		2014		2015		2016	
			№		№		№		№		№		№
1	Франция	81,6	1	83,0	1	83,6	1	83,7	1	84,5	1	82,6	1
2	США	62,7	2	66,7	2	70,0	2	75,0	2	77,5	2	75,6	2
3	Испания	56,2	4	57,5	4	60,7	3	64,9	3	68,2	3	75,6	3
4	Китай	57,6	3	57,7	3	55,7	4	55,6	4	56,9	4	59,3	4
5	Италия	46,1	5	46,4	5	47,7	5	48,6	5	50,7	5	52,4	5
6	Турция	34,7	6	35,7	6	37,8	6	39,8	6	39,5	6	—	—
7	Германия	28,4	8	30,4	7	31,5	7	33,0	7	35,0	7	35,6	7
8	Великобритания	29,3	7	29,3	8	31,1	8	32,6	8	34,4	8	35,8	6
9	Мексика	—	—	—	—	24,2	10	29,3	10	32,1	9	35,0	8
10	РФ	22,7	9	25,7	9	28,4	9	29,8	9	31,3	10	—	—
11	Таиланд	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	32,6	9

Тенденция к снижению количества международных прибытий не позволяет РФ получить максимальные экономические выгоды от туристической деятельности и выйти в лидеры по получению туристического дохода. Объясняется это тем, что, во-первых, количество платежеспособных туристов из богатой Западной Европы очень ограничено, поскольку около 60% иностранных туристов это граждане СНГ (преимущественно с Украины и Казахстана), а большинство туристов приезжают из соседних Польши, Финляндии и Китая.

В рейтинге стран по доходам от туризма бесменным лидером является США, Испания и Китай. Свои позиции улучшили в 2016 г. по сравнению с 2011 г. Великобритания (+1), а также Таиланд, который занял 3 место, при этом в начале периода не входил в десятку лидеров. На прежнем месте остался Гонконг (9 место) при этом снизились доходы у Франции, Великобритании, Италии, Германии и Макао (Таблица 3).

Таблица 3 - Рейтинг стран по доходам от туризма 2011–2016 гг., млрд. долл. США [2]

№	Страна	2011		2012		2013		2014		2015		2016	
			№		№		№		№		№		№
1	США	115,6	1	126,2	1	172,9	1	191,3	1	205,4	1	205,9	1
2	Китай	48,5	4	50,00	4	51,70	5	56,9	4	45,00	4	44,40	4
3	Испания	59,9	2	56,30	2	62,60	2	65,10	2	56,50	2	60,30	2
4	Франция	54,50	3	53,60	3	56,70	3	58,10	3	44,90	6	42,50	5
5	Великобритания	35,1	8	36,20	8	41,00	9	46,50	6	45,50	3	39,60	7
6	Таиланд	—	—	33,80	9	41,80	7	38,40	10	44,90	5	49,90	3
7	Италия	43,0	5	41,20	6	43,90	6	45,50	7	39,40	8	40,20	6
8	Германия	38,9	6	38,10	7	41,30	8	43,30	8	36,90	9	37,40	8
9	Гонконг (Китай)	27,7	9	33,1	10	38,9	10	38,4	9	36,2	10	32,90	9
10	Макао (Китай)	38,5	7	43,7	5	51,8	4	50,8	5	42,6	7	31,30	10

В РФ в 2016 г. по сравнению с 2014 г. экспорт туристических услуг сократился на 23%, тогда как импорт на 39%, что обусловлено резким ослаблением российского рубля по отношению к иностранным валютам, введением экономических санкций в связи с присоединением Крыма и конфликтом на юго-востоке Украины, а

также усугублением проблемы мирового терроризма, от решения которых РФ не может оставаться в стороне.

В ходе анализа географии въездного туристического потока были выделены десять наиболее популярных городов РФ у иностранных туристов. Так, в 2016 г. первую тройку лидеров по популярности заняли города: Москва, Сочи и Санкт-Петербург (Таблица 4).

Таблица 4 – Популярные города РФ у иностранных туристов [5]

№	Город	2015		2016	
		в среднем платили за сутки проживания в отеле	№	в среднем платили за сутки проживания в отеле	№
1	Москва	7370	1	5340	1
2	Владивосток	6500	2	4020	4
3	Хабаровск	6230	3	2800	8
4	Санкт-Петербург	6030	4	4470	3
5	Сочи	5040	5	4700	2
6	Екатеринбург	4760	6	3380	6
7	Иркутск	4520	7	3610	5
8	Новосибирск	3820	8	2560	10
9	Казань	3550	9	3040	7
10	Калининград	3420	10	2750	9

Несмотря на то, что принята федеральная целевая программа «Развития

внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации», где предусмотрено финансирование на уровне 15,5 млрд. руб. РФ все еще не достигла уровня мировых лидеров в данной отрасли. Думается, что необходимо разработать мероприятия с целью повышения туристической привлекательности России. Рассмотрим некоторые из них.

Во-первых, развитие туристической инфраструктуры находится на крайне низком уровне. Сюда можно отнести как недостаточное количество отелей европейского уровня, так и

завышенные цены на проживание в них. Например, если сравнить отдых в РФ и зарубежом, то во Франции сутки в пятизвездочном отеле стандартного номера с завтраком обходятся 22377 руб., тогда как в РФ - 34590 руб. при том, что средняя цена снизилась в последние годы на 38%. Обеспеченность номерным фондом даже наиболее крупных мегаполисов страны варьируется, как правило, в диапазоне 2 – 4 номера на тыс. жителей, что в среднем в 3 – 5 раза, уступает аналогичным показателям крупнейших городов. Для решения данной проблемы необходимо развитие национальных сетевых гостиниц.

Во-вторых, еще одной проблемой для иностранцев является языковой барьер. В связи с непониманием обслуживающего персонала многие туристы готовы отказаться от отпуска в РФ, что недопустимо, когда страна стремится стать международным туристическим центром. Работникам всех объектов туристической сферы необходимо владеть, помимо русского языка, еще как минимум базовым английским. Для решения данного вопроса целесообразно организовать курсы бесплатного изучения английского языка для сотрудников сферы обслуживания и медицинских учреждений на условиях частно - государственного партнерства.

В-третьих, нехватка информации о РФ также одна из основных причин низких темпов развития туризма. России следует участвовать в международных мероприятиях и выставках, где страны демонстрируют печатную информацию и видеоматериалы о курортах, представляют сувенирную продукцию. Посетители таких мероприятий имеют возможность познакомиться с программами туроператоров по спортивному, оздоровительному, экологическому и другим видам туризма. Также следует сделать акцент на проведении различных чемпионатов с привлечением иностранных туристов. Для привлечения туристов также необходимо использовать каналы, по которым информация вероятнее всего

дойдет до потенциальных туристов, например, можно размещать необходимую информацию в СМИ, на сайтах туристических операторов и региональных администраций.

В-четвертых, для привлечения туристов в РФ необходимо пересмотреть российскими авиакомпаниями ценовую политику. Так, например, билет на самолет авиакомпании S7 Airlines из Лондона в Москву прямым рейсом можно приобрести за 23755 руб., в то время как билет из Москвы в Лондон - 31900 руб. Для решения данной проблемы необходимо разработать гибкую систему скидок студентам, пенсионерам и льготным категориям граждан, а также предложить для постоянных клиентов бонусную программу накопления миль, что обеспечить раннее бронирование и приток клиентов.

В-пятых, необходимо развивать следующие виды туризма: горный - на Алтее, Кавказе, Камчатке, Сахалине и Курилах; экотуризм - на севере Уральских гор, Республике Коми и о. Байкал; лечебный - в Анапе, Аршане и побережье Амурского залива; этнотуризм - в абаровском крае, Карелии, Бурятии, Хакасии, Якутии, Калмыкии, Камчатке, Югре, а также Вологодской, Иркутской и Псковской областях [8].

В результате проведенной оценки позиций РФ на международном рынке туристических услуг выявлено, что за последние пять лет произошло падение международных туристических поступлений и прибытий. Предложены мероприятия по повышению туристической привлекательности РФ, что позволит увеличить ВВП страны, а также усилить ее позиции на мировом туристическом рынке.

Список литературы

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [сайт]. – URL:<http://www.gks.ru>

2. Официальный сайт Всемирной туристической организации [сайт].– URL:<http://www2.unwto.org>
3. Россия в цифрах 2017: Крат.стат.сб. - М.: Росстат, 2017.511 с.
4. Официальный интернет – портал правовой информации [сайт].– URL:<http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201702070027>
5. Туризм [Электронный ресурс]. – URL:http://travel.vesti.ru/article_24116
6. Федеральные целевые программы России [Электронный ресурс]. – URL:<http://fcp.economy.gov.ru>
7. Shabalina L.V., Chumak A.E., 2013The estimate of ukraine’s position on the international tourist market. Quarterlyscientificjournal «Economic Herald of the Donbas», 4 (34): 98-102.

Контактная информация:

Шабалина Людмила Валериевна
luis63@mail.ru

УДК 658.14/17

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ: ФОРМИРОВАНИЕ И НАЗНАЧЕНИЕ

Шатковская Е.Г.

Уральский государственный горный университет, г. Екатеринбург

Пионткевич Н.С.

Уральский государственный экономический университет,

г. Екатеринбург

Ключевые слова: управленческая отчетность организации, финансовый контроль в организации

Аннотация. В статье определяется роль управленческой отчетности организации в процессе формирования и реализации стратегии ее развития, дается характеристика форм управленческой отчетности и их содержание, выделяются ключевые показатели оценки эффективности применения управленческой отчетности и указываются принципы их отбора

Управленческий отчет деятельности организации является важным аспектом информационного обеспечения системы ее финансового контроля, формируется для использования собственниками и менеджерами в процессе финансового планирования. Управленческая отчетность отражает стратегические задачи организации и содержит характеристику способов и степени их достижения.

Авторы предлагают следующий алгоритм действий при разработке управленческой отчетности (рисунок 1).

1. Формирование перечня стратегических целей и задач организации
2. Выбор показателей, характеризующих достижение поставленных целей и задач
3. Определение набора отчетных форм и их содержания
4. Установка порядка составления и передачи управленческой отчетности
5. Назначение ответственных за подготовку управленческой отчетности
6. Регламентирование установленных правил формирования управленческих отчетов

Рисунок 1. Алгоритм формирования управленческих отчетов
 Источник: составлено авторами по: [1, с. 96-105].

Первый этап «Формирование перечня стратегических целей и задач организации» реализуется на основе стратегических планов организации, при этом в качестве источников информации можно использовать: результаты SWOT-анализа; политические приоритеты и реализуемые целевые программы [3, с. 71] (например, программы реструктуризации непрофильных активов,

импортозамещения, обновления основных фондов и т. д.); политику собственников.

На втором этапе «Выбор показателей, характеризующих достижение поставленных целей и задач» осуществляется отбор индикаторов согласно двум возможным подходам:

- во-первых, исходя из решаемых управленческих задач, которые определяются объектами управления и соответствующими им управленческими функциями;

- во-вторых, в разрезе отдельных функциональных областей деятельности организации.

Перечень объектов управления индивидуален для каждой организации и каждой ее функциональной области. Условно их можно разделить на три группы: бизнес-процессы; ресурсы, используемые для реализации бизнес-процессов; структурные единицы (подразделения и отдельные сотрудники организации). Для этого необходимо использовать внутренние регламентирующие документы (положения о функциональных областях или бизнес-процессах верхнего уровня, положения о подразделениях, должностные инструкции руководителей разного уровня управления). Далее необходимо уточнить, как применительно к выделенным объектам управления будут реализовываться такие управленческие функции как контроль и принятие решений.

Формирование перечня показателей на основе решаемых бизнес-задач осуществляется в следующей последовательности:

- рассматриваются бизнес-задачи (текущие, среднесрочные и стратегические) применительно к каждой функциональной области деятельности организации;

- определяется способ отслеживания степени выполнения каждой бизнес-задачи;

- подбираются конкретные показатели, отражающие степень выполнения бизнес-задач.

Для каждой задачи выбираются показатели, по которым возможно отследить за эффективностью ее выполнения.

Также для каждой функциональной области необходимо определить, какие опасности и угрозы в ней следует предотвратить и нейтрализовать. Возможна ситуация, при которой одни и те же показатели могут быть использованы для мониторинга как угроз, так и успешности решения бизнес-задач. Так, управленческая отчетность может содержать показатели, позволяющие контролировать выполнение как управленческих задач, так и задач текущей деятельности и развития бизнеса.

Таким образом, оба из рассмотренных подходов имеют как преимущества, так и недостатки. Первый подход, идущий от управленческих задач, требует больше времени и внимания при реализации, более сложен для понимания пользователями, однако позволяет системно и подробно представить каждую функциональную область деятельности организации. Вторым подходом, идущим от бизнес-задач, является более оперативным, понятным для пользователей, позволяет получить ряд дополнительных полезных показателей.

Вне зависимости от выбранного подхода к подбору показателей управленческой отчетности их перечень необходимо систематизировать в специальный справочник, который будет отражать информацию по каждому из перечисленных в нем показателей.

В условиях постоянной изменчивости внешней среды организация должна оперативно реагировать и адаптироваться к новым условиям. Для этого финансовой службе необходимо обеспечить топ-менеджмент оперативной информацией, необходимой для принятия управленческих решений и содержащей систему ключевых контрольных показателей. Ее формирование необходимо начать с определения областей бизнеса, требующих повышенного внимания. Следующий шаг – определиться с тем, как

часто отслеживать показатели – ежедневно, еженедельно или ежемесячно. Далее следует определить набор показателей, которые будут отражать текущее финансовое положение организации и являться управляемыми. Анализ показателей проводится в динамике, а также в сравнении с данными из последней версии бюджета или антикризисного плана. Возможно использование двухуровневой системы ключевых контрольных показателей, включающей еженедельные и ежемесячные индикаторы, при этом еженедельные отчеты включают узкий набор агрегированных показателей, позволяющих отследить текущую ситуацию в бизнесе и намечающиеся негативные тенденции.

В процессе разработки системы ключевых контрольных показателей необходимо руководствоваться следующими *принципы их отбора*:

- принцип необходимости и достаточности - означает необходимость контроля только показателей, характеризующих изменения, произошедшие в ключевых областях бизнеса, а также факторов внешней среды, вызвавших эти изменения;

- принцип комплексного видения ситуации - показатели должны не только информировать о намечающихся тенденциях, но и дополнять друг друга в процессе анализа;

- принцип ориентации на уровень топ-менеджмента – основным пользователем таких отчетов является топ-менеджмент, поэтому набор показателей должен формироваться с участием руководства;

- принцип оперативности подготовки - данные по показателям должны предоставляться максимально оперативно [2].

На третьем этапе «Определение набора отчетных форм и их содержания» формируется конкретный перечень управленческих отчетов, содержащих индивидуальный набор показателей.

Во-первых, необходимо определить количество отчетов и показателей в них, используя при этом классическую формулу

менеджмента «7 × 7», то есть готовить не более семи отчетов, в каждом из которых содержится не более семи показателей. В случае избыточного количества показателей, допускается ввести «скрытые» показатели, не отражаемые в отчетах при условии их соответствия нормативным или плановым значениям, в противном случае они включаются в отчетность. Также возможно дифференцирование отражения показателей в зависимости от продолжительности отчетного периода.

Во-вторых, следует определить содержание отчетности, которое должно соответствовать решению определенной стратегической задачи. Это возможно реализовать двумя способами:

- оставить существующие формы и одновременно с ними составлять новые отчеты по стратегическим задачам, однако это приведет к увеличению количества отчетных форм;

- использовать существующие формы отчетности и ввести в них показатели, отражающие решение стратегических задач, выделив их в отдельный раздел.

В-третьих, необходимо утвердить формат представления данных в управленческой отчетности для обеспечения их правильного восприятия и интерпретации в условиях ограниченности временных ресурсов. Для этого:

- отчеты должны содержать базу для сопоставления показателей за отчетный период – нормативные (плановые) значения и (или) данные за предшествующие периоды;

- в отчете должны быть выделены отклонения от базы в абсолютном и (или) относительном выражении;

- должны быть указаны причины возникшего отклонения.

При этом важно помнить, что отчетные данные необходимо визуализировать, используя единообразие цветовой гаммы.

На четвертом этапе «Установка порядка составления и передачи управленческой отчетности» необходимо обеспечить

формирование отчетности в приемлемые сроки. Если представление отчетности руководителю организации сопровождается проведением совещаний, на которых ответственные менеджеры отчитываются за свои участки работы, необходимо, чтобы отчеты представлялись руководителю организации заблаговременно для обеспечения у него возможности ознакомиться с отчетами, сделать выводы, подготовить как уточняющие вопросы, так и проекты будущих решений.

На пятом этапе «Назначение ответственных за подготовку управленческой отчетности» назначаются ответственные менеджеры, которые будут отвечать за их подготовку и представление руководству организации. Выбранный ответственный будет организатором и куратором процедур формирования отчета, при этом возможно, что данное лицо и находящиеся в его прямом подчинении службы не будут непосредственно участвовать в составлении отчета и ведении учета.

На шестом этапе «Регламентирование установленных правил формирования управленческих отчетов» создается регламентирующий документ, определяющий методические и организационные аспекты подготовки и представления управленческой отчетности руководителю организации. В этот стандарт рекомендуется включить две основные части:

- образцы форм отчетности с перечнем представленных в них показателей, ссылку на справочник показателей;
- описание процедуры формирования и представления отчетности – с синхронизацией этого процесса во времени и с указанием исполнителей и ответственных лиц. Важно обеспечить оперативное формирование отчетов – в первых числах месяца, следующего за отчетным.

Применение предложенного автором алгоритма при формировании управленческих отчетов на всех уровнях управления позволит обеспечить их полезность, информативность.

Список литературы

1. Пионткевич Н.С. Система финансового контроля в управлении организацией: теория и методология [Текст]: монография / Н.С. Пионткевич. – Екатеринбург: Издательство АМБ, 2016. – 188 с.
2. Справочная система «Финансовый директор»: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.1fd.ru/>
3. Шатковская Е.Г. Экономическая политика хозяйствующего субъекта [Текст] / Е.Г. Шатковская, Н.С. Шатковская // Сибирская финансовая школа. - 2012. - № 6 - С. 69-72.

Контактная информация:

Шатковская Екатерина Григорьевна

egshatkovskaya@gmail.com

Пионткевич Надежда Сергеевна

nspiont@gmail.com

УДК 339.9

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Шустерман М. С.

*Российский государственный профессионально-педагогический
университет, г. Екатеринбург*

Ключевые слова: импортозамещение, нефтегазовая отрасль, санкции, буровое оборудование

Аннотация. В статье рассматривается современное положение в нефтегазовой отрасли. Несмотря на возникшую в результате применения антироссийских санкций зависимость от иностранных комплектующих, последние годы наблюдается тенденция к

укреплению российского рынка. Сегодня остро встает вопрос об организации импортозамещения. Аналоги и российские разработки являются вектором экономического развития, заслуживающим особого внимания. Это требует, во-первых, четко разработанной и реализуемой государственной политики по поддержке отечественных производителей, и, во-вторых, финансовой помощи самих российских нефтяных корпораций, как стороны, наиболее заинтересованной в качественном оборудовании и сервисе.

В современных условиях острой и жесткой борьбы за рынок и потребителя введение и ежегодное ужесточение международных санкций в отношении России оказывают влияние на всеотрасли экономики страны. Но особенно остро санкции бьют по отраслям машиностроения и нефтегазового комплекса. В частности, в отрасли нефтегазового и бурового оборудования и сервиса огромную долю станков и комплектующих еще 3-5 лет назад составляла импортная продукция.

Так, под запрет на ввоз попали, в том числе, буровое оборудование (насосы, узлы), электронасосы и пр. комплектующие для добычи (около 68% всего импортного оборудования), а также предоставления сервисного обслуживания. Это привело к большим потерям при реализации международных соглашений с европейскими и арабскими странами, а также наличию угрозы при эксплуатации мощностей [1].

Помимо санкционных ограничений на ввоз оборудования и ухудшение взаимоотношений России со странами Запада, также увеличившийся курс доллара и нестабильность рубля заставляют искать альтернативные способы замены комплектующих. А истощение природных ресурсов, по мнению специалистов Российской академии народного хозяйства при Президенте, обязывает нефтяные компании делать основной упор как на нововведения в технологиях, так и на модернизацию парка

бурового оборудования [1]. При этом, стоит сосредоточиться именно на собственных технологических и конструкторских разработках, как более актуальных и применимых в российском нефтегазовом секторе, чем на поиске аналогов.

Использование же оборудования стран Азии хоть и является возможным выходом для сохранения темпов добычи нефти, однако не способствует развитию отрасли в России, повышению качества выпускаемой продукции и укреплению независимости от иностранных комплектующих. Помимо этого, не все восточные компании могут гарантировать постоянное качество поставляемых ими машин и узлов.

Поскольку в России значимую роль в поступлении денежных средств в бюджет играет именно нефть и газ, то требуется организация серьезной работы по импортозамещению именно в этом направлении.

Как известно, курс на импортозамещение особенно ярко был взят еще в начале 2015 г. Результатом работы, продолженной в 2016 г. Минэнерго России при сотрудничестве с другими федеральными органами исполнительной власти, стало создание ряда нормативно-правовых документов по снижению зависимости российского ТЭК от импортного оборудования, технологий и материалов [2]. Более того, Межведомственной комиссией инвестиционных контрактов была оказана финансовая поддержка ряду предприятий, например:

- ООО «Томские технологии машиностроения», инвестиционный контракт с которым на 7 лет, направлен на обеспечение ПАО «Газпром» антипомпажными и регулируемыми клапанами;

- АО «ГМС Ливгидромаш», включающее инвестирование проекта «Создание промышленного производства насосов для нефтепереработки, а также насосов большой мощности для транспорта нефти/нефтепродуктов» для отраслей ТЭК сроком на 6 лет [2].

На сегодняшний день, в целом, российскими предприятиями, такие как «Уралмаш НГО Холдинг», ОАО «Завод бурового и металлургического оборудования», АО «Урало-Сибирская промышленная компания», ООО «ГЕНЕРАЦИЯ Нефтегазовое оборудование», ОАО «ОРМЕТО–ЮУМЗ», ООО «УМЗ» НПЦ «Металлург», ООО «АСК- Буровое машиностроение», «Иждрил Холдинг» и др. может обеспечить оборудованием и ЗИПом к нему имеющиеся в эксплуатации буровые установки, а также предоставить соответствующий сервис.

Однако сложнее обстоят дела с высокотехнологичным оборудованием. Для таких видов работ как, например, использование программных процессов бурения, разработка трудноизвлекаемых запасов, использование технологий переработки углеводородного сырья, сжижения природного газа, использование насосно-компрессорного оборудования и катализаторов, все еще отечественные технологии и оборудование российского производства недостаточны, не соответствуют по качеству либо отсутствуют. Указанные направления, предложенные Минэнерго России в 2015г., являлись приоритетными к развитию в вопросе импортозамещения вплоть до 2018г. На следующие 2 года основными направлениями, на которые стоит обратить внимание в разработках и апробации инноваций, будут бурение на шельфовых месторождениях и создание гибких насосно-компрессорных труб [3].

На рисунках 1 и 2 представлена динамика добычи нефти на основных шельфовых месторождениях России.

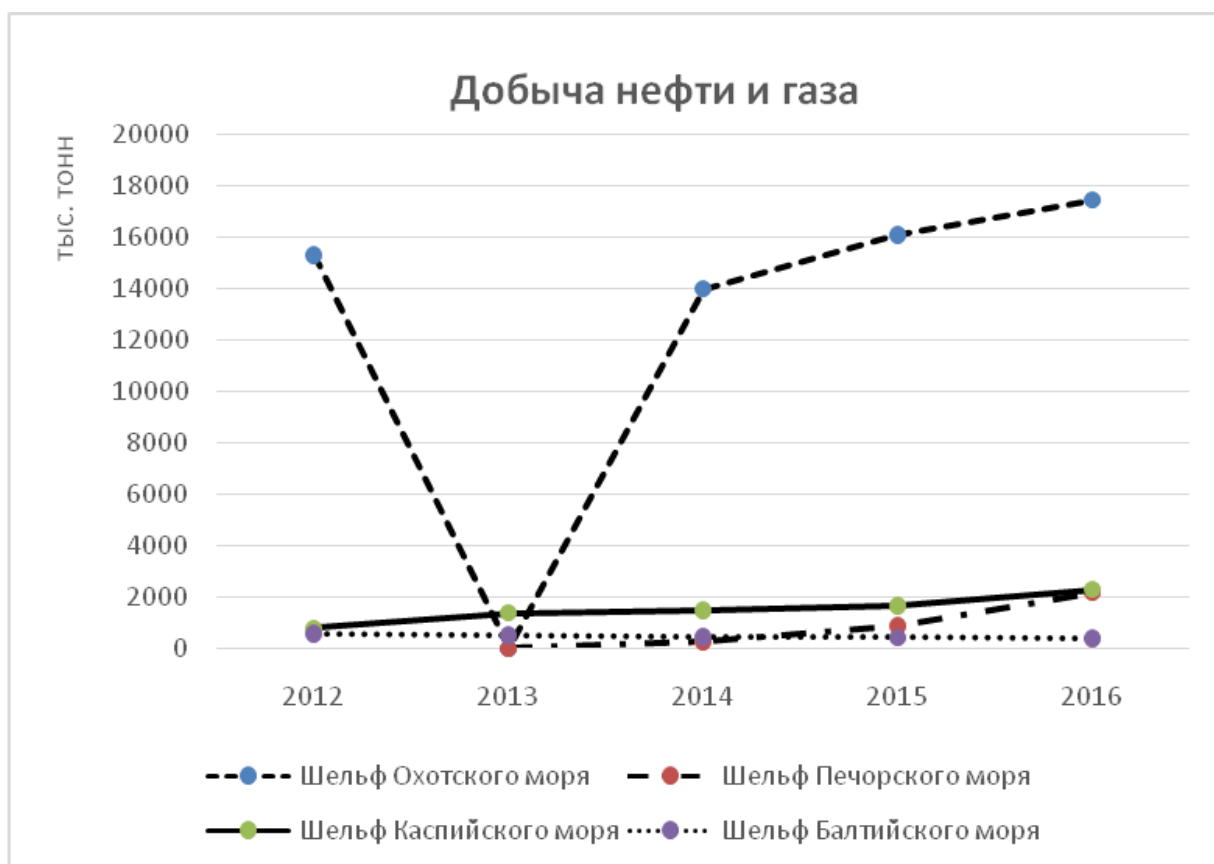


Рисунок 1. Динамика добычи на шлейфах морей

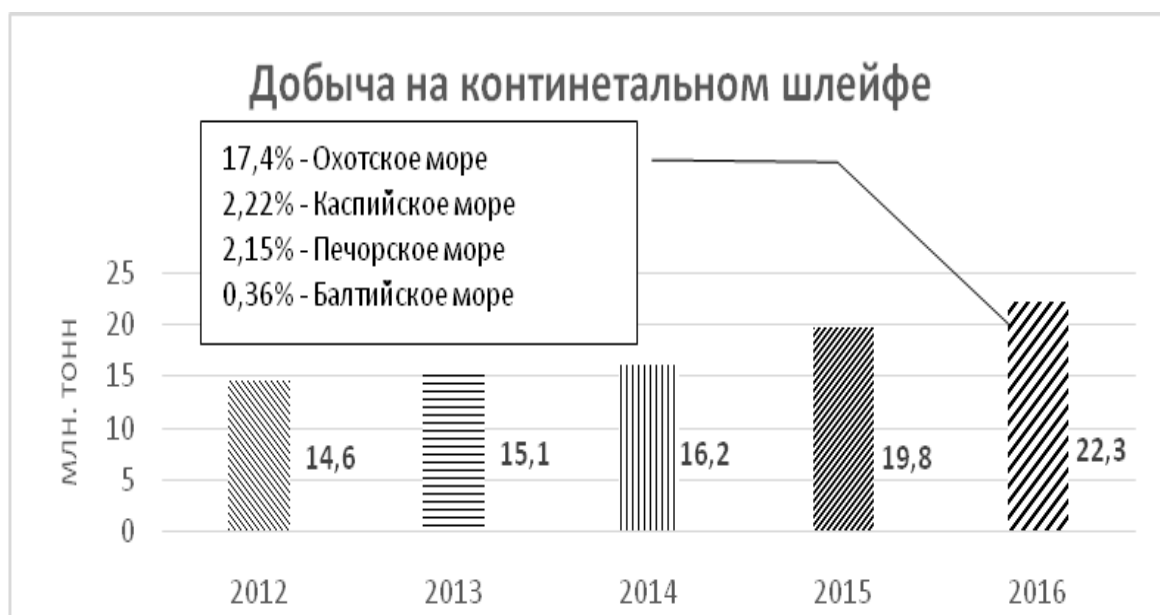


Рисунок 2 - Динамика добычи на континентальном шлейфе

Как видно из рисунка 2, с 2012 по 2016 гг. наблюдается рост добычи нефти на континентальном шлейфе, причем, в 2016 г. при добыче в 22,3 т., большую часть приходилось на шлейф Охотского моря (17,4%).

Поиск новых технологий разработки нефтяных месторождений связан с исчерпанием возможностей добычи «легкой» нефти. На смену приходит разведка труднодобываемых месторождений, бурение на шельфе, сложное низкопроницаемое бурение и горизонтальное бурение вместо вертикального.

Современное состояние на рынке нефтегазовой промышленности, постоянная необходимость в совершенствовании, обновлении оборудования и разработке современных технологий требует от крупнейших российских нефтяных компаний поддержки отечественных производителей оборудования для своих буровых установок. Несмотря на то, что многие российские нефтедобывающие компании пострадали от ограничения в доступе к импортному оборудованию, нашлись заказчики, поддержавшие российского производителя. Так, одна из крупнейших нефтедобывающих компаний - «Сургутнефтегаз», изначально отдавала предпочтение российскому оборудованию и комплектующим.

Одним из первых концернов газовой и нефтедобывающей промышленности, оказавших финансовую помощь, был ООО «Газпром», в том числе заключив договор с АО «Трубодеталь» с целью производства последним шаровых кранов. Также его стратегическими российскими партнёрами по освоению шельфовых месторождений в июне 2016 г. выступили компании «Рубин», ООО «Уралмаш НГО Холдинг», ООО «Гусар» и ООО «Гусар Новые Технологии». Компании принимают совместное участие в разработке современного отечественного оборудования и технологий, конструкторских изысканиях, испытаниях и переговорах для реализации государственной политики по импортозамещению в сфере ТЭК[4].

Дочерняя компания ОАО Роснефти – ООО «РН-Бурение» – один из крупнейших заказчиков для отечественных компаний, в том числе для ООО «Уралмаш НГО Холдинг», поставляющей буровые

установки различной грузоподъемности, узлы и комплектующие к ним в места разведки и добычи нефти. ПАО «Роснефть» является первопроходцем в реализации вышеназванного приоритетного направления отрасли – развитии нефтяных месторождений на шельфе страны, в таких регионах как Западная и Восточная Арктика, Дальний Восток и Южные моря России. 3 апреля 2017 г. началось бурение скважины «Центрально-Ольгинская-1» на Хатангском лицензионном участке – ценнейшем местозалегающей нефти. Помимо этого, основными проектами добычи газа и нефти для корпорации является «Сахалин-1», Северная оконечность месторождения Чайво и Одопту-море «Северный купол» [5].

Стоит отметить, что для укрепления позиций России в реализации своих экономических интересов на оффшорных зонах морей, необходимо создать собственную систему бурения и оборудования для сервиса и нефтедобычи. Это позволит сократить зависимость от высокотехнологичного санкционного иностранного оборудования. Шагом к цели является подписание в марте 2017 г. соглашения между ООО «Уралмаш НГО Холдинг», «Сименс» и ООО «Электропром», по созданию буровых установок для оффшорных зон бурения, в т.ч. в районах сурового климата. Собственное производство высокотехнологичного оборудования, приспособленного к работе в самых сложных условиях – один из ключевых векторов развития ТЭК страны, являющийся показателем эффективности государственной политики и перспективности инвестирования.

Хотя санкции Запада коснулись не всех видов иностранного оборудования, выросший курс доллара и, следовательно, удорожание комплектующих, и тут играет не на пользу российским корпорациям. Поэтому такие холдинги как ООО «РН-Бурение», ПАО «Новатэк», ОАО «Сургутнефтегаз», ПАО «Лукойл», ПАО «Татнефть» переходят преимущественно на закупки буровых, комплектующих отечественного производства и соответствующее

сервисное сопровождение. В ООО «Газпром нефть», согласно официальным данным, на 2016 г. доля отечественных предприятий в поставке продукции составила 90%, а поспорить с иностранной продукцией могут, например, насосы и насосно-компрессорные установки. Стимулом для отечественного производителя служит конкуренции за выбор потребителем именно его, поэтому качество продукции должно соответствовать иностранному аналогу [6].

В 2015 г. ООО «РН-Юганскнефтегаз» приобрел около 2000 единиц электрооборудования, причем 23% составило российские поставки. В 2016 г. показатель поднялся на 11%, а в 2017 г. принял значение в 32%. Не последнюю роль играет ООО «Уралмаш НГО Холдинг», разработавшая уникальную систему верхнего привода (СВП) грузоподъемностью 320 т. и нашедшую широкое применение в бурении. Преимуществом работы с российской компанией, по словам директора компании, Константина Кувалдина, является лучшая приспособленность к условиям севера, возможность оказания быстрых сервисных услуг [7].

При этом нельзя не отметить, что, одними из основных сложностей российских производителей бурового оборудования для нефтегазовой отрасли являются финансовые проблемы – как задержки или отсрочки в оплате, так и высокая цена изготавливаемой продукции. Возможными поставщиками оборудования, по расчетам Союза производителей нефтегазового оборудования [1] могут быть: ГОЗ «Обуховский завод», Группа «Генерация», ОАО «Уралвагонзавод», ООО «Уралмаш НГО Холдинг», Группа «ГМС», Группа «Уралмаш-Ижора», ОАО «Машпром», ОАО «Силовые машины», ООО «Электротяжмаш-привод» и др.

Итак, нефтегазовый сектор сегодня нуждается в современном программном и техническом обеспечении, организации эффективной добычи, хранении и логистики, новых автоматизированных средствах управления и передачи

информации, ноу-хау технологиях. И, конечно, в максимально технологичном, износостойком, инновационном оборудовании с использованием новых материалов. Инициатива в этом вопросе должна исходить от грамотно выстроенной и планомерно реализуемой государственной политики импортозамещения в сфере нефтегазовой отрасли, а также подкрепляться финансовой поддержкой как соответствующих ведомств и структур, так и главных заинтересованных сторон – нефтяных корпораций и холдингов, их инвестициях и предпочтении отечественного производителя.

Список литературы

1. Сергей Зеников Производство бурового оборудования в России: импортозамещение как оно есть/ Сергей Зеников//Портал Пронедра.ру. 20.02.2017/ Электронный ресурс: <https://pronedra.ru/oil/2017/02/20/proizvodstvo-burovogo-oborudovaniya-v-rossii/> (Дата обращения: 05.3.2018).
2. Импортозамещение в ТЭК / Электронный ресурс: <https://minenergo.gov.ru/node/7693> (Дата обращения: 05.3.2018).
3. Импортозамещение в нефтегазовом комплексе России/ Электронный ресурс: <http://oilandgasforum.ru/data/files/Files%200315/Novak.pdf> (Дата обращения: 05.3.2018).
4. «Газпром нефть» заключила ряд соглашений о стратегическом партнерстве по развитию российских технологий для освоения континентального шельфа РФ/ Официальный сайт Газпром/ 18.06.2016/ Электронный ресурс: http://www.gazprom-neft.ru/press-center/news/1113559/?sphrase_id=4041456 (Дата обращения: 05.3.2018).

5. Газовый бизнес/ Официальный сайт «РОСНЕФТЬ»/<https://www.rosneft.ru/business/Upstream/GasStrategy/>(Дата обращения: 05.3.2018).
6. София Зорина Стратегическая замена.Основные направления программы импортозамещения в нефтяной отрасли/ София Зорина//Онлайн-журнал Сибирская нефть/ №130, апрель 2016.<http://www.gazprom-neft.ru/press-center/sibneft-online/archive/2017-may/1119653/> (Дата обращения: 05.3.2018).
7. "РН-Юганскнефтегаз" наращивает объёмы импортозамещения в производстве/ Электронный ресурс: http://www.uralmashngo.com/files2/_RN_Ugansk.pdf (Дата обращения: 05.3.2018).

Шустерман Марина Сергеевна
diamond0906ms@gmail.com

УДК 349

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КОНКУРЕНЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ягофарова И.Д.

*Уральский государственный экономический университет,
г. Екатеринбург*

Ключевые слова: конкуренция, монополизм, свобода предпринимательской деятельности, недобросовестная конкуренция

Аннотация. В статье рассматривается вопрос о правовом регулировании конкуренции в современной российской экономике. В действующем законодательстве данный вопрос урегулирован достаточно подробно, принят отдельный закон по данному вопросу, но на практике зачастую возникает масса вопросов и противоречий. В статье рассматриваются те противоречия, которые есть в

российском законодательстве и предлагаются возможные меры по изменению нормативной базы для более эффективного регулирования конкуренции на российском рынке.

Формирование рыночных отношений в Российской Федерации стало хорошим стимулом для развития конкуренции в экономической сфере. Конкуренция, как экономическая, так и правовая, является необходимым компонентом развитой экономики. Целью любой коммерческой организации, как и любого предпринимателя, является получение и повышение прибыли и минимизация при этом убытков. Эта цель достигается не только за счет ориентации на удовлетворение потребностей потребителя, но, зачастую, и путем монополизации рынка и использования различных способов устранения своих конкурентов.

Гарантом обеспечения продуктивной работы рыночной экономики в целом на основе здоровой конкуренции при наличии необходимого государственного контроля за монополиями является эффективная система законодательства.

Основной принцип, касающийся конкуренции в экономической сфере закреплен в ч. 1 ст. 8 Конституции РФ, где провозглашается поддержка конкуренции. Эта поддержка осуществляется с помощью различных мер (правовых путей) в соответствии с различными нормами законодательства о конкуренции и монополии (которые, в свою очередь, образуют отдельный блок законодательства).

Более предметно вопросы конкуренции регулируются Федеральным законом "О защите конкуренции" № 135-ФЗ от 26.07.2006 г., который устанавливает единые нормы по защите конкуренции на товарных рынках и на рынках финансовых услуг [1]. Помимо данного закона, разумеется, что вопросы конкуренции регулируются и иными нормативными правовыми актами, поскольку данная сфера деятельности требует особого внимания,

поскольку ее значимость растет ежегодно быстрыми темпами, именно поэтому законодатель должны действовать оперативно и своевременно принимать необходимые законодательные акты, дабы способствовать здоровому развитию конкуренции на российском рынке.

Однако, несмотря на прилагаемые усилия, достаточно часто участники рынка занимаются недобросовестной конкуренцией или злоупотребляют своим доминирующим положением. В современных условиях экономических санкций это проявляется все чаще. Это связано и с тем, что многие организации и, тем более, индивидуальные предприниматели не в силах соответствовать повышающимся требованиям деятельности и соответствовать современным реалиям и для собственного выживания используют нечестные способы конкуренции или, создавая определенные объединения (картели) занимаются установление монополий на определенные виды деятельности или производства. Все это повышает значимость и необходимость правового регулирования данной сферы деятельности, а также работы специальных органов, а именно, антимонопольной службы, о результатах функционирования, которой мы слышим все чаще. Статистика территориальных органов ФАС РФ все больше свидетельствует о том, что вопросы добросовестной конкуренции требует все большего внимания со стороны государственных органов [3].

В ст. 4 Федерального закона "О защите конкуренции" № 135-ФЗ от 26.07.2006 раскрываются понятия монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции, что дает возможность контролирующим и надзорным органам четко выявлять их и пресекать их деятельность. Хотелось бы обратить внимание, то в качестве критериев противоправности недобросовестной конкуренции подчеркивается противоречие действий правонарушителей требованиям

иям добропорядочности, разумности и справедливости. Такие критерии встречаются и в иных правовых актах, однако, зачастую, установить какое деяние противоречит справедливости или разумности, а какое нет, достаточно сложно, поскольку законодатель никаким образом не разъясняет эти моральные категории. Согласно гражданскому законодательству, в предпринимательской сфере предусмотрена презумпция добросовестности и разумности участников имущественного оборота. Соответственно, если закон ставит защиту гражданских прав в зависимость от того, осуществляются ли они разумно и добросовестно, разумность действий и участников веру в гражданских правоотношений предполагается (пункт 3 ст. 10 ГК РФ). Однако, достаточно обширное понимание и трактовка подобных понятий может, зачастую, приводить к ограничительным действиям.

Таким образом получается, что понятие недобросовестная конкуренция носит больше моральный характер, нежели правовой. Поэтому, его разумней было бы заменить на термин «незаконная конкуренция», так как понимание моральных качеств у каждого производителя могут быть свои, а закон должен быть для всех един. Было бы вполне логично определить незаконную конкуренцию как любые действия хозяйствующих субъектов (группы лиц), направленные на получение выгоды при осуществлении предпринимательской деятельности, противоречащие законодательству Российской Федерации, сложившейся практике и причиняющие и другим хозяйствующим субъектам либо наносящие вред их деловой репутации.

Действие ФЗ "О защите конкуренции" № 135-ФЗ от 26.07.2006 распространяется не только на территорию России, но и на зарубежные государства, имея некий экстерриториальный характер. В связи с этим, необходимо также расширить не только сферу применения этого Федерального закона, но и весь комплекс

антимонопольного законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов по защите конкуренции, поскольку если бы между российскими и иностранными лицами или организациями за пределами Российской Федерации была достигнута договоренность, способная нанести ущерб конкурентным отношениям России, то все существующие нормативные правовые акты по защите конкуренции должны вступить в противоречие. Это также актуально в рамках обеспечения национальной безопасности в целом [2, с. 45].

В подобной ситуации п. 2 ст. 3 Федерального закона «О защите конкуренции» предлагается изложить в следующей редакции: "применяются положения действующего в Российской Федерации антимонопольного законодательства и иных нормативных правовых актов по защите конкуренции... "

Предложенные меры являются лишь минимальной честью того, что необходимо сделать государству для эффективного правового регулирования экономической деятельности России в современный период. Это актуально и в связи с тем, что в настоящее время в Российской Федерации внедрение оценки воздействия конкуренции в систему государственного управления является желательным и необходимым, поскольку Российская Федерация стремится стать одним из мировых лидеров в области экономического и социального развития.

Список литературы

1. Федеральный закон "О защите конкуренции" № 135-ФЗ от 26.07.2007 г. (в ред. от 29.07.2017 г.) // Российская газета от 27.07.2006. - № 162.
2. Колоткина О.А. Безопасность личности: соотношение частного и публичного интереса в сфере ее обеспечения / Защита частных прав: проблемы теории и практики: материалы международной

научно-практической конференции (г. Иркутск, 20-21 апреля 2012 г.) / Отв. ред.: Асланян Н.П. - Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2012. - С. 44-49.

3. УФАС по Свердловской области [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://sverdlovsk.fas.gov.ru>.

Контактная информация:
Ягофарова Инара Дамировна
vaina3@yandex.ru

УДК 338.012

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА СНАБЖЕНИЯ ПРОДУКТАМИ ПИТАНИЯ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Ялунина Е.Н

Уральский государственный экономический университет,

г. Екатеринбург

Кадыров Д.Б.

Институт предпринимательства и сервиса Таджикистана, г.

Душанбе, Республика Таджикистан

Ключевые слова: пищевая промышленность, развитие, предприятие, перспектива, объем производства, национальная экономика, рынок, продовольственная безопасность, благосостояние.

Аннотация. В статье рассматриваются история, проблемы и перспективы развития пищевой промышленности в Российской Федерации (далее - РФ). В исследовании приводятся темпы промышленного производства, которые позволяют выделить

проблемы в развитии пищевой промышленности как элемента агропромышленного комплекса. В российской экономике резко изменяются условия, в которых функционируют предприятия пищевой промышленности. Основной задачей деятельности предприятий пищевой промышленности является обеспечение населения отечественными продовольственными продуктами. Опираясь на оценку их деятельности, в статье выделены параметры, которые подтверждают их кризисное положение в течение последних лет. К основным параметрам автор относит изменчивость технологической, экономической, социальной среды.

Пищевая промышленность это одна из сфер народнохозяйственного комплекса, оказывающая преимущественное влияние на развитие национальной экономики, в частности отражает уровень продовольственной безопасности и благосостояние населения. В настоящее время Правительство РФ предприняло ряд конструктивных мер, которые являются предпосылками для создания механизма устойчивого развития агропромышленного комплекса. Данный механизм позволит увеличить объем поставок отечественного сырья для предприятий пищевой промышленности, что само по себе подтверждает актуальность обозначенной проблемы. Пищевая промышленность в национальной экономике представлена широким спектром продовольственных продуктов.

Пищевая промышленность РФ имеет сложную многоотраслевую структуру. Совокупность специализированных производств, в частности более двадцати, имеют схожий классификационный признак в виде назначения выпуска готовой продукции и ряда отличительных особенностей, что вызывает интерес для исследования. Изменения пищевой промышленности напрямую зависят от уровня формирования социума в национальной экономике, а именно демографической структуры

популяции, выстроенной социальной политикой, типом экономической системы, объёмами и качеством выпускаемой продукции и сырья, уровнем развития науки и технологической базы, глобализацией в мировой экономической системе. Пищевую промышленность можно отнести к динамично развивающимся отраслям экономики, в которых наиболее быстрыми темпами происходит внедрение передовых технологий, окупаемость отечественных и зарубежных инвестиций. Несмотря на это в РФ ситуация складывается не так однозначно. Предприятия сталкиваются с различными проблемами, часть из которых осталась от советских времён, а другая часть является следствием неправильной, непродуманной политики государства. При советской власти государство выделяло очень мало средств на развитие пищевой промышленности. Государство не было заинтересовано в развитии пищевой промышленности. Следствием этого являлась слабая инфраструктура и техническая отсталость, которые негативно отразились в тот период, когда экономика страны стала открытой, и на внутренний рынок хлынуло дешёвое импортное продовольствие. Из-за медленного развития пищевой промышленности спрос на товар был слишком низким, поэтому многие предприятия пищевой промышленности были вынуждены снижать цены, чтобы сохранить хоть какой-то спрос к своей продукции со стороны покупателей. Понимая, что сложившаяся ситуация может привести к ухудшению продовольственной безопасности, руководство страны стало разрабатывать стимулирующие программы, направленные на привлечение отечественных и зарубежных инвестиций, техническому перевооружению, льготному налогообложению и субсидированию хозяйствующих субъектов. Предпринятые меры дали определённый положительный результат, но, в то же время, выявили новые проблемы [1].

За период перехода к рыночной модели экономики в стране сформировался большой круг эффективно функционирующих предприятий. Они успешно конкурируют не только на внутреннем рынке, но и на рынках стран СНГ и активно привлекают капитал для развития.

Пищевая перерабатывающая промышленность на сегодняшний день сохраняет своё лидирующее положение в структуре промышленного производства России, занимая около 25%. Индекс производства пищевых продуктов ежегодно составляет 106-107%. Структура промышленного производства России приведена в рисунке 1.

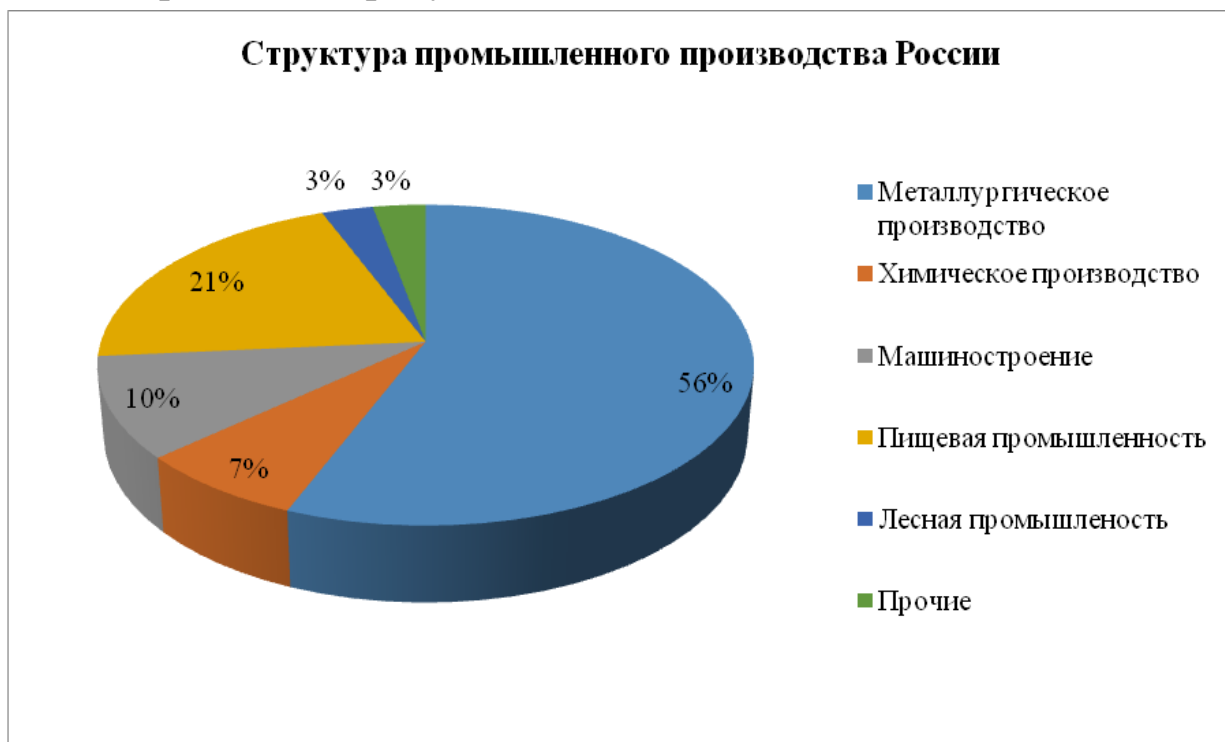


Рисунок 1. Структура промышленного производства.

Несмотря на положительную динамику развития пищевой перерабатывающей промышленности РФ, существуют определённые проблемы, которые на сегодняшний день достаточно актуальны и требуют своевременного разрешения.

Одной из главных проблем является неправильное перераспределение доходов государства в развитие инфраструктуры

отрасли. Государство выделяет достаточное количество средств, но чаще всего их используют не по назначению. Пути решения: средства государственного фонда следует направлять на развитие пищевой инфраструктуры. Это необходимо, чтобы увеличить экспорт, который на сегодняшний день очень низкий из-за отсутствия специального оборудования для хранения сельхозсырья, а также по причине нехватки техники для транспортировки продуктов. Решать данную проблему должно государство, так как она требует большого объема капиталовложений.

Другая, не менее важная, проблема отрасли – это отсутствие подготовленных специалистов. Пути решения: эффективным инструментом решения кадровых вопросов является разработка федеральных и региональных целевых программ.

Следующая проблема – низкий уровень развития инновационных технологий. В связи с вступлением России в ВТО первостепенной задачей российского государства является развитие пищевой перерабатывающей промышленности до мирового уровня. Пути решения: требуется реконструкция предприятий, оснащение их современной техникой, но и создание абсолютно новых, экономически выгодных, экологически безопасных инновационных технологий, которые смогли бы производить пищевые продукты высокого качества.

Последствия мирового финансового кризиса отрицательно сказались на темпах развития предприятий пищевой промышленности. Влияние финансового кризиса в России на себе ощутило большое количество предприятий, особенно работающих на экспорт. Даже самые крупные компании вынуждены сокращать расходы на развитие своих предприятий, в следствии чего происходит массовое увольнение и сокращение рабочих мест [3]. Спад объемов производства составил 5% и наблюдался в каждом третьем субъекте Российской Федерации. Статистика последствий финансового кризиса в России приведена на рисунке 2.

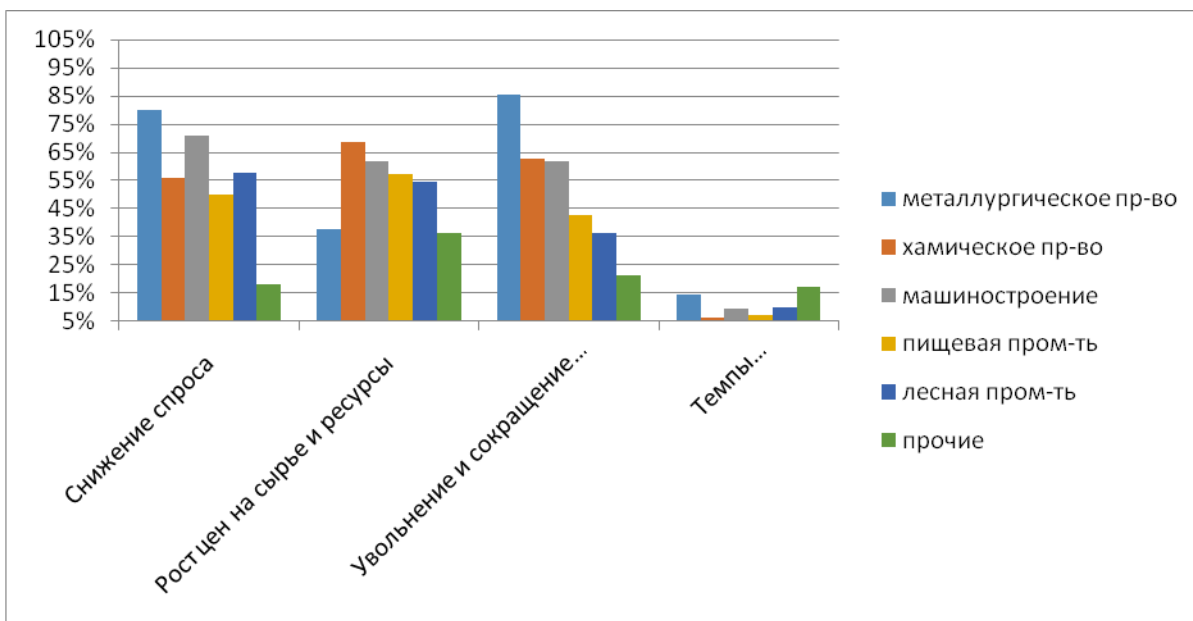


Рисунок 2. Статистика последствий финансового кризиса.

Главные перспективы развития пищевой промышленности включают в себя применение инновационных технологий, применение новых материалов, повышение эффективного участия предприятий пищевой промышленности в развитии интеграционных процессов с предприятиями агропромышленного комплекса, совершенствование инвестиционной и ценовой политики. Необходимы новые управленческие подходы, более совершенные технические и технологические решения, выработка маркетинговой стратегии.

Анализируя данные Росстата, наиболее характерные тенденции в развитии пищевой отрасли, связаны с консолидацией активов, образованием крупных компаний, продолжающимся формированием вертикально-интегрированных связей и шоками на мировых агропромышленных рынках. Деятельность российских предприятий пищевой промышленности направлена на внутренний рынок, а приоритеты их стратегического развития являются, в большинстве случаев, реакцией на изменение внешних факторов.

Стабильное функционирование и развитие предприятий пищевой промышленности требует значительного укрепления конкурентного потенциала отрасли, что, в свою очередь,

предполагает заменить старое оборудование на новое для повышения качества выпускаемой продукции. Динамика развития предприятий важнейших отраслей пищевой промышленности представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика развития предприятий важнейших отраслей пищевой промышленности

Пищевая промышленность, %, в год.	2015г.	2016г.	2017г.
Мясо и субпродукты убойных животных	15,3	14,4	15,5
Мясо и субпродукты пищ. домашней птицы	5,3	4,3	5,9
Изделия колбасные	-4,5	-4,7	-2,7
Рыба и продукты рыбные переработанные и консервированные	-7,7	-3,1	10,8
Сыры и продукты сырные	4,3	4,0	4,8
Молоко жидкое обработанное	-2,3	0,0	1,9
Масла растительные нерафинированные	-7,1	0,3	33,0

Для модернизации пищевой промышленности и повышения конкурентоспособности её продукции необходимо создавать новые инновационные технологии, которые позволят качественно изменить материально-техническую базу отрасли. Затраты на технологические инновации приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика затрат на технологические инновации в производстве пищевых продуктов

Показатель, млн. руб. в год	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Затраты на технологические инновации	9221,9	11058,7	12182,8
Производственное проектирование	168,4	261,7	281,1
Маркетинговые исследования	239,3	256,2	364,9
Обучение и подготовка персонала	28,5	22,7	33,4
Прочие затраты	377,9	561,8	741,2

Таким образом, пищевая промышленность является одной из ведущих структурообразующих звеньев всей экономики, промышленного и агропромышленного комплексов в любой стране,

а тем более в России, которая имеет все приоритеты и отличные условия для ее эффективного развития. А последствием ее эффективного функционирования является экономическое и социальное возрастание, которое несет в себе повышение жизненного уровня населения. В России формирование рыночной экономики обусловило политику действия рыночных факторов развития и размещения пищевой промышленности. В связи с этим возникла потребность в разработке научно обоснованной модели развития пищевой промышленности в России, при условии осуществления коренных изменений в рыночной системе.

Список литературы

1. Васильева, Н. А. Проблемы развития пищевой промышленности в условия глобальной конкуренции [Текст]//Российское предпринимательство.–2012.–№7.
2. Гнатовская, Ю. С. Особенности государственного регулирования пищевой промышленности в условиях неоднородности территориального пространства Российской Федерации/ Ю. С. Гнатовская // Вестник Тихоокеанского государственного университета. – 2009. – № 1.
3. Курдюмов А.В. Информационно-консультационная система в сфере продовольственной безопасности//Сборник научных статей. Екатеринбург, 2016.- С.45-56.
4. Мальцев Н.В., Гайдай А.А. Обоснование стратегии эффективного импортозамещения в регионах с ограниченными условиями производства // Агропродовольственная политика России, 2017. № 7 (67).- С.51-56.

Контактная информация:

Ялунина Е. Н.

jonshum1994@mail.ru