

Экономические исследования и разработки

Выпуск 2, февраль 2018 год

Научно-
исследовательский
электронный журнал

**НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И
РАЗРАБОТКИ**

**НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ**

№ 2/2018

www.edrj.ru

Нижний Новгород 2018

УДК 33

ББК 65

Э 401

Экономические исследования и разработки: научно-исследовательский электронный журнал. Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука» – № 2 – 2018. – 111 с.

ISSN 2542-0208

Статьи журнала содержат информацию, где обсуждаются наиболее актуальные проблемы современного экономического развития и результаты фундаментальных исследований в различных областях знаний экономики и управления.

Журнал предназначен для научных и педагогических работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Все включенные в журнал статьи прошли научное рецензирование и опубликованы в том виде, в котором они были представлены авторами. За содержание статей ответственность несут авторы.

Информация об опубликованных статьях предоставлена в систему Российского индекса научного цитирования – **РИНЦ** по договору № 685-10/2015.

Электронная версия журнала находится в свободном доступе на сайте www.edrj.ru

УДК 33

ББК 65

Редакционная коллегия:

Главный редактор – **Краснова Наталья Александровна**, кандидат экономических наук, доцент, руководитель НОО «Профессиональная наука» (mail@scipro.ru)

Балашова Раиса Ивановна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры “Экономика предприятия” Донецкого национального технического университета.

Глебова Анна Геннадьевна – доктор экономических наук, профессор экономики и управления предприятием ФГБОУ ВО «Тверской государственный технический университет», член Новой экономической ассоциации. Эксперт научных направлений – антикризисное управление и банкротство, экономика предприятия и предпринимательства, управление.

Кожин Владимир Александрович – заслуженный экономист РФ, доктор экономических наук, профессор кафедры организации и экономики строительства Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета. Эксперт научных направлений – финансы, бюджетирование, экономика предприятия, экономика строительства.

Мазин Александр Леонидович – доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории Нижегородского института управления, филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. Эксперт научных направлений: экономика труда, экономическая теория.

Бикеева Марина Викторовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры статистики, эконометрики и информационных технологий в управлении Национального исследовательского Мордовского государственного университета им. Н.П. Огарёва. Эксперт научных направлений: социальная ответственность бизнеса, эконометрика, статистика.

Лаврентьева Марина Анатольевна – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры социальной медицины и организации здравоохранения. ФГБОУ ВО “Нижегородская государственная медицинская академия” Министерства здравоохранения Российской Федерации. Эксперт научных направлений: учет, анализ, аудит, экономическая теория, экономика труда.

Тиндова Мария Геннадьевна – кандидат экономических наук; доцент кафедры прикладной математики и информатики (Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФГБОУ ВПО РЭУ им. Плеханова). В полномочия входят организация и/или проведение экспертной оценки статей по проблемам экономико-математического моделирования.

Шагалова Татьяна Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры инновационного менеджмента Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета. Эксперт научных направлений: бюджетирование, мировая экономика, ценообразование, экономика предприятия, инновационный менеджмент.

Материалы печатаются с оригиналов, поданных в оргкомитет, ответственность за достоверность информации несут авторы статей

© НОО Профессиональная наука, 2015-2018

Оглавление

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ	6
Кузовлева А.В. Анализ рынка труда Санкт-Петербурга	6
Кузовлева А.В. Рынок труда Санкт-Петербурга: настоящее и будущее	21
МЕНЕДЖМЕНТ	27
Гладкова Д.О. Эволюционный подход в гибком планировании деятельности сервисных компаний.....	27
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	32
Тиндова М.Г. Анализ развития внешнеторговых связей Саратовской области	33
СТАТИСТИКА	38
Бикеева М.В. Статистический анализ дифференциации доходов и уровня бедности населения Российской Федерации*.....	38
ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ	47
Бочарова О.Ф., Михайлова М.О. Предварительная оценка баланса как этап оценки финансового состояния организации	47
Ларин С.Н. Анализ схем взаиморасчетов экономических субъектов сферы жилищно-коммунального хозяйства при оплате жилищно-коммунальных услуг.....	68
Тополева Т.Н. Устойчивое развитие машиностроительного комплекса в конкурентной среде	78
ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	86
Великова О. Т. Влияние этносоциальных процессов на развитие инновационного предпринимательства	86
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ.....	97
Захарова Ж.Ж. Роль розничной торговли в эволюционном развитии рыночных отношений	97
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	103
Дабиев Д.Ф., Чупикова С.А., Аюнова О.Д. Об опыте экономических реформ стран азиатско-тихоокеанского региона	103

Государственное управление

УДК 35

Кузовлева А.В. Анализ рынка труда Санкт-Петербурга

Analysis of the labor market of St. Petersburg

Кузовлева Альбина Викторовна

Магистрант НОИР

«Национальный открытый институт г. Санкт-Петербург»

Научный руководитель Никоноров В.М.

К.э.н., доцент СПбПУ

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Kuzovleva Albina Viktorovna

Master of Science

"National Open Institute St. Petersburg"

Scientific adviser Nikonorov V.M.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of SPbPU

St. Petersburg Polytechnic University of Peter the Great

***Аннотация.** Автор проводит анализ рынка труда Санкт-Петербурга. Определяет уровень занятости и безработицы по разным группам населения. Составляет прогноз баланса трудовых ресурсов.*

***Ключевые слова:** трудовые ресурсы, занятость, безработица, гендер, баланс.*

***Abstracts.** the author carries out the analysis of labor market of St. Petersburg. Determines employment rate and unemployment by different groups of the population. Makes the forecast of balance of a manpower.*

***Keywords:** manpower, employment, unemployment, gender, balance.*

Актуальность темы исследования. Те трудности, которые сейчас стоят перед рынком труда являются актуальными для всей России. Ключевая цель государственного регулирования рынка труда это – сохранение, целесообразное использование и приумножение трудового потенциала. Чтобы достичь поставленных целей, необходимо использовать аналитические и методологические механизмы исследования для выявления проблем и последующего способа их решения. В целом подобный подход должен привести рынок труда в максимально стабильное состояние.

Цель исследования – выявление основных направлений развития рынка труда Санкт-Петербурга.

Объект исследования – трудовые ресурсы в Санкт-Петербурге.

Предмет исследования – анализ рынка труда по различным аспектам.

Экономика Санкт-Петербурга многоотраслевая и характеризуется стабильным ростом. Следует рассматривать экономику Санкт-Петербурга как сложную экономическую систему [1,2,3]. Санкт-Петербург один из самых значительных в России культурных, туристских, промышленных, транспортных, управленческих

и научных объектов. В нем сосредоточен важный экономический центр страны. Город показывает положительный уровень экономического развития, рост инвестиционного показателя, а также состояние городской среды и уровень жизни населения.

В период кризиса в Санкт-Петербурге многим компаниям присуждается статус банкротства, но, в то же время наблюдается формирование новых проектов. Обычно, рынок труда на изменение макроэкономики реагирует с небольшим запозданием и на экономический кризис отвечает посредством роста уровня безработицы. Прежде чем принимать меры по регулированию рынка труда, государству необходимо проводить тщательную аналитику.

Итак, проанализируем численность рабочей силы населения в Санкт-Петербурге в период с 2012 по 2016 года (рис.1).

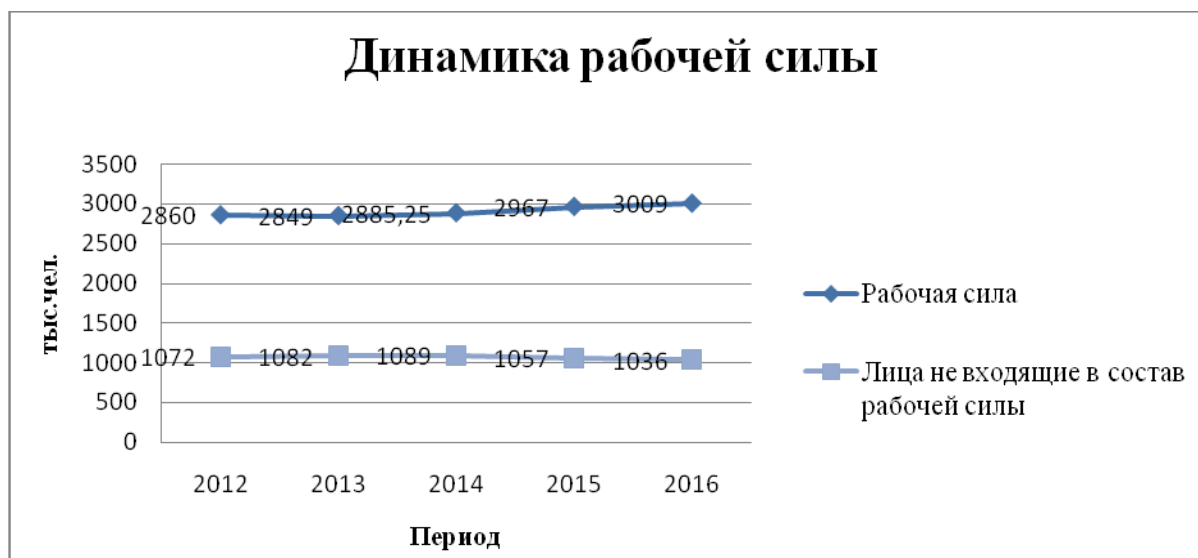


Рисунок 1. Динамика рабочей силы в СПб за 2012-2016г.г.

По оценке Санкт-Петербургского информационно-аналитического центра численность рабочей силы в 2013 году составляет 2849 тыс.чел., этот показатель увеличился к 2016 году и составил 3009, что на 160 тыс. чел. больше чем в 2013. Динамика лиц не входящие в состав рабочей силы в период с 2012 по 2016 имеет уровень спада. [4]

Санкт-Петербург открыт для иностранной рабочей силы, при соблюдении международной правовой базы в этой сфере. Создаются цивилизованные условия для легальных миграционных граждан, а также обеспечение правовой и социальной защитой.

Проанализируем официальные данные уровня миграции в Санкт-Петербурге в период с 2012-по 2016 год (рис.2).

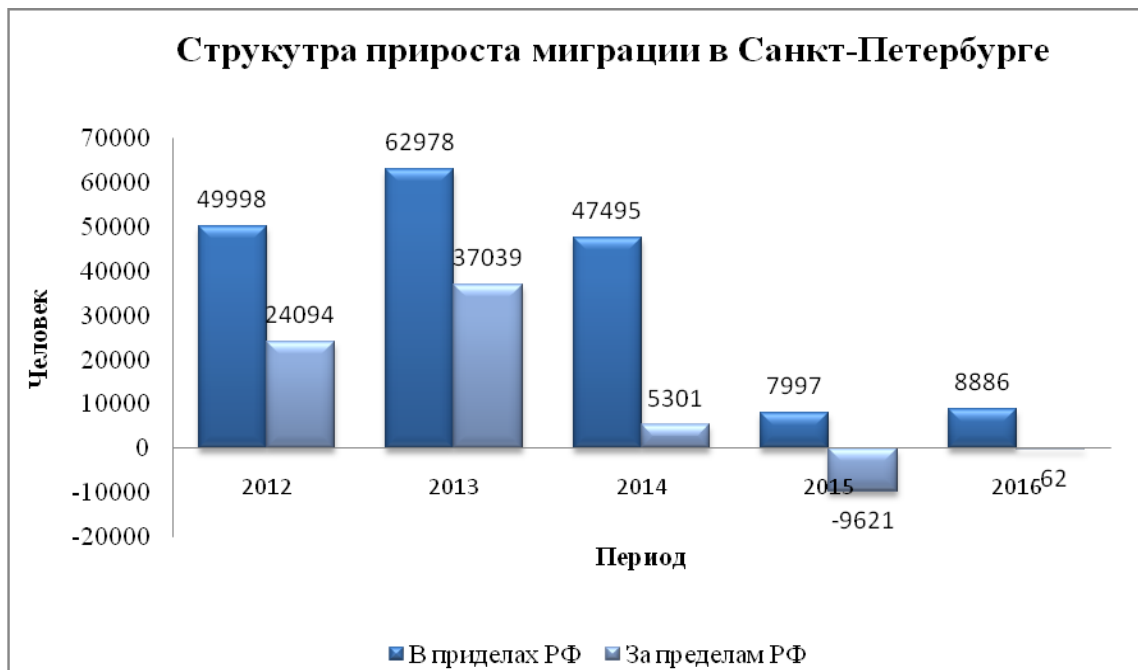


Рисунок 2. Структура прироста миграции в СПб за 2012-2016г.г.

Итак, по данным Петростата уровень прироста миграции в 2012 году составил 74092 человек, из них 49998 в пределах Российской Федерации и 24094 за пределами РФ. В 2013 году уровень общей миграции составил на 25925 человек больше, чем в 2012 году. В 2014 году граждан, переместившихся в СПб из РФ было на 15483 меньше, чем в 2013 году. Резкий спад произошел в 2015 году и составил 7997 в пределах РФ, а миграция граждан из стран СНГ и других зарубежных стран составило -9621 человек. А что касается 2016 года, то уровень мигрирующего населения в целом составил 8886 человек, что на 41112 меньше чем в 2012 году.

В период кризисной обстановки 2015 года, лица не входящие в состав рабочей силы, были вынуждены трудоустраиваться, что свидетельствует о росте показателя экономического активного населения по отношению к лицам не входящие в состав рабочей силы. Соответственно с эти изменения и произошли в уровне численности занятого населения.

Занятость характеризуется участием граждан в трудовой общественно полезной деятельности Санкт-Петербурга. К этому числу относятся учащиеся различных заведений, женщины, которые ведут домашнее хозяйство, военнослужащие, работающие по найму и лица, которые занимаются собственным бизнесом.

Рассмотрим занятость населения Санкт-Петербурга в период с 2013 по 2016 год (рис.3).



Рисунок 3. Численность занятых в СПб за 2012-2016г.г.

По данным комитета по труду и занятости в Санкт-Петербурге в I квартале 2013 количество занятых составляет 2885 тыс.человек. Уже во втором квартале наблюдается резкий спад на 86 тыс.человек. В 3 и 4 квартале тоже происходит спад до 2759 тыс.человек. Численность занятых в 2014 году составила 2833, превысив значение за 2013 год. 2015 год по сравнению с предыдущими двумя имеет хороший показатель 2922 тыс.чел. В 2016 году численность занятых составило 2994 тыс. человек, что на 72 тыс.человек выше, чем в 2015 году.[5]

Теперь рассмотрим динамику численности безработных и безработных, состоящих на учете в центре занятости населения Санкт-Петербурга (рис.4).



Рисунок 4. Численность безработных в СПб за 2012-2016г.г.

По статистике Петростатас 2012 года по 2016 год можно наблюдать большой разрыв между численностью незанятых и численностью безработных. Этот разрыв обусловлен условиями работы центров занятости населения, которые реализуют поддержку безработных граждан. Поддержка со стороны государства является не привлекательной, так как получить статус безработного не так просто.

Условиями при получение статуса безработного является:

- трудоспособность и отсутствие работы или заработка;
- регистрация в центре занятости населения;
- действительный поиск работы.

При обращении в центр занятости с данными документами не гарантирует получения статуса безработного. В течение 10 дней предоставляются вакантные места, общественные работы или направление на переподготовку. Только при условии если центр занятости в течение этого периода не найдет подходящей работы, можно получить статус безработного и в дальнейшем получать пособие по безработице.

По постановлению Правительства РФ от 08.12.2016 № 1326 «О размерах минимальной и максимальной величин пособия по безработице на 2017 год» максимальная величина пособия по безработице составляет 4900 руб., а минимальная 850 руб.

На размер пособия влияет, как увольнение по статье, так и ликвидация организации или сокращение работников, так же в течение 12 месяцев до признания безработным человек должен иметь оплачиваемую работу не менее 26 календарных недель на условиях полного рабочего дня, тогда пособие будет выплачиваться по процентной системе раз в месяц. Но оно не может выплачиваться суммарно более 12 месяцев в течение 18 календарных месяцев.

На 2015 год общая численность безработных по методике МОТ (от 15-72 лет) составляет 77 тыс. человек. Это самое максимальное значение по сравнению с предыдущими и будущим периодом. Такой уровень безработицы связан с ликвидацией многих предприятий, которые были не в силах пережить экономический кризис, когда курс рубля достаточно сильно упал. В связи с этим компании стали сокращать число сотрудников и объём производства. Производилось сокращение рабочих мест в государственных органах. Так же были сокращения работников здравоохранения, налоговой службе и работников Росреестра. А в 2016 году уровень безработицы начинает стабилизироваться и составил 50,13 тыс. человек.

Рассмотрим уровень безработицы среди мужчин и женщин в период 2012 по 2016 год (рис.5).

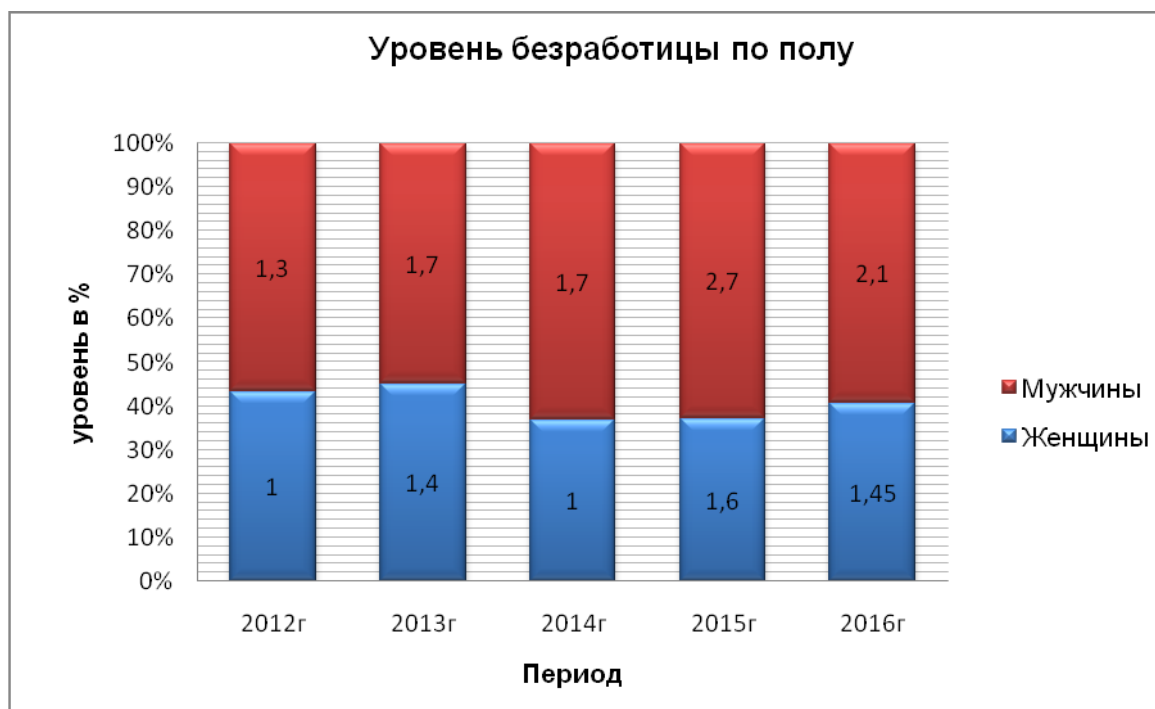


Рисунок 5. Уровень гендерной безработицы в СПб за 2012-2016г.г.

По данным комитета информации и связи динамика уровня безработицы среди мужчин за 2012 составляет 1% женщин же на 0,3 % больше. Примерно аналогичная динамика наблюдается в 2013 году. В 2014 году безработных среди женщин составляет 1% что на 0,4 процента меньше чем в предыдущем году. Это говорит о востребованности рабочей силы среди женского пола в Санкт-Петербурге. В 2015 году большой рост безработицы среди мужчин 2,7 % на 1 % больше чем 2013 и 2014 году. В 2016 году показатели уровня безработицы у мужчин снизились на 0,5 %, а у женщин на 0,15%.[4]

Теперь проанализируем уровень безработицы по возрастному показателю в период с 2013 по 2016 год в Санкт-Петербурге (рис.6).

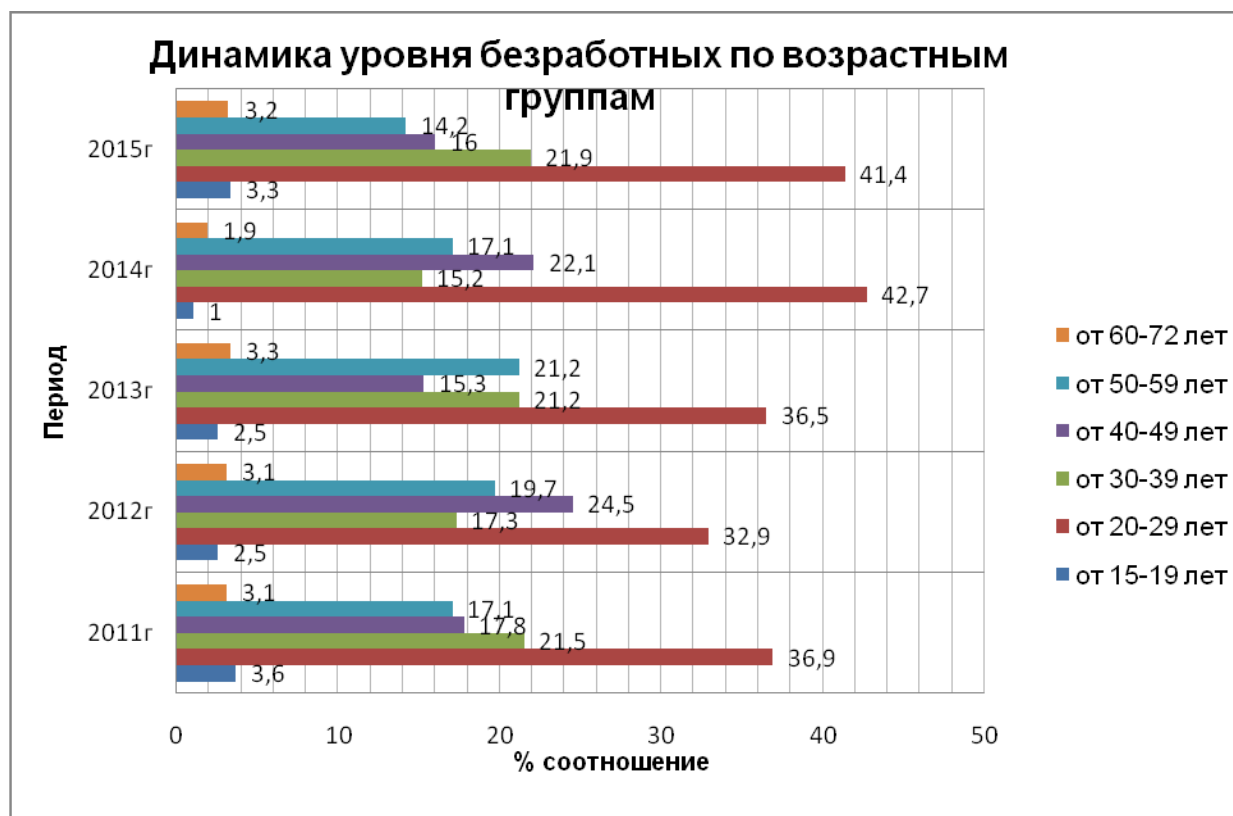


Рисунок 6. Уровень безработицы по возрасту в СПб за 2012-2016г.г.

Проанализировав динамику уровня безработицы по возрастным группам, можно сделать вывод, что лидирующие позиции занимает молодежь, именно те которые только что закончили университет и являются молодыми специалистами. Максимальный уровень безработных в возрасте от 20-29 в 2014 составляет 42,7 % что достигла самого высокого уровня в исследуемом периоде.

У молодого поколения действительно проблемы с трудоустройством и получением первоначального опыта. После получения образования в государственных или частных учебных заведениях большая часть выпускников не могут найти применения своим способностям или найти работу которая будет соответствовать их интересам. Но как мы уже выяснили статус безработного получить сложно. Поэтому картина представлена весьма размыто. Всего лишь 30% выпускников нашли работу обратившись в службу занятости.

Уровень безработицы Санкт-Петербурга в период с 2011 по 2015 год по отношению к другим территориальным пунктам в северо-западном федеральном округе в период с 2011 по 2015 год (рис.7).



Рисунок 7. Уровень безработицы по СЗФО за 2011-2015г.г.

По данным Росстата Санкт-Петербург имеет один из самых низкий в стране уровень безработицы и это самый низкий уровень безработицы среди территориальных пунктов в северо-западном федеральном округе 1,58%. На втором месте ленинградская и новгородская область. Самые высокие показатели за весь период проводимого исследования у Республики Карелия – в среднем 8% безработицы. Санкт-Петербург как регион является привлекательнее для трудоустройства по сравнению с другими территориальными пунктами в северо-западном федеральном округе в исследуемом периоде.[6]

Проанализируем уровень заработных плат в Санкт-Петербурге (рис.8).

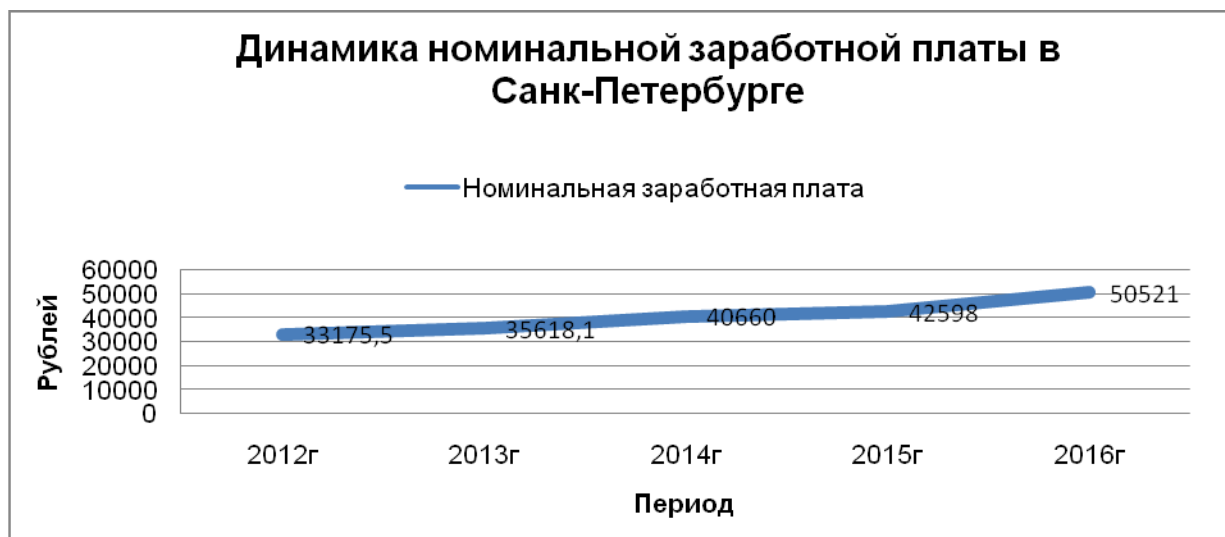


Рисунок 8. Динамика номинальной зарплаты в СПб за 2012-2016г.г.

По данным Петростата в целом с 2012 по 2016 наблюдается незначительный рост номинальной заработной платы. Заработная плата на 2013 год составляет 35618,1 руб. что больше на 2442,6 рублей чем в предыдущем году. В 2015 году заработная плата увеличилась на 1938 рублей по сравнению с 2014 годом, а в 2016 году составляет 50521, что на 7923 больше чем в 2015 году. Таким образом, в среднем заработная плата незначительно растет, но темп роста не стабилен, при этом уровень инфляции максимально возрастал с 2013 по 2015 год. Максимальное значение инфляции достигло 13,9% в 2015 году это говорит о том что в период 2014-2015 года, уровень жизни населения упал, то есть стоимость затрат растет при таком же уровне расходов, а темпы роста заработных плат нестабильны.[7]

Рассмотрим уровень инфляции (рис.9).

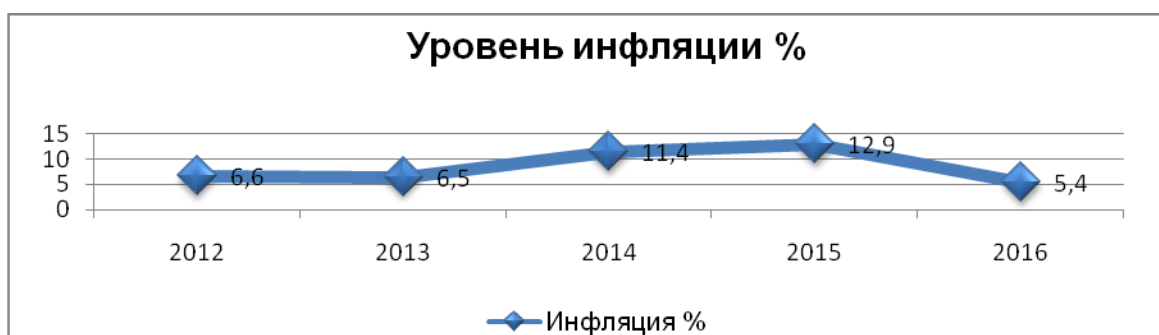


Рисунок 9. Инфляция за 2012-2016г.г.

Зарботная плата складывается из доходов низкоквалифицированных сотрудников и управленческого персонала. По статистике расчёт средней заработной платы делается без учета вычета налогообложения. За данный период исследования размер заработной платы возрос в основном только у специалистов узких направлений. Такой вид данных, безусловно, имеет место быть, но действительной картины, к сожалению, не представляет, ведь сбор информации не включает заработные платы входящие в сегмент теневой экономики. По данным рекрутинговой компании «ХедХантер» около 65% населения, которые находятся в поисках работы, положительно относятся к «серой» или «черной» заработной плате. Это обусловлено недоверием в государственное пенсионное страхование.

Выявим уровень спроса и предложения на рынке труда Санкт-Петербурга в период с 2012 по 2016 год (рис.10).

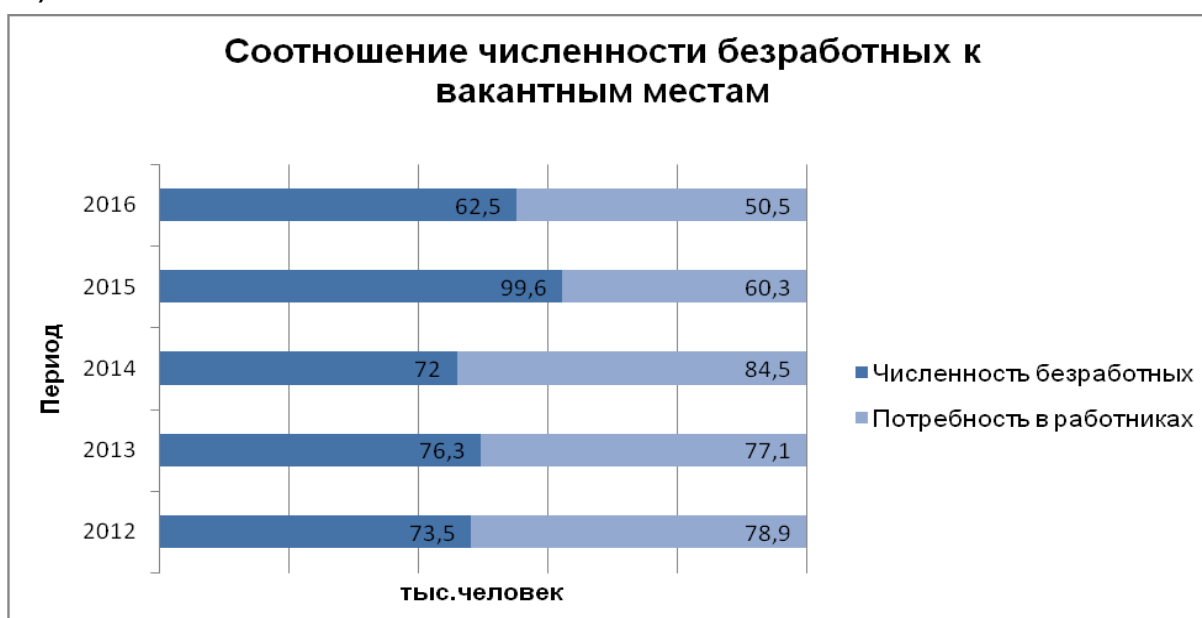


Рисунок 10. Спрос и предложение на рынке труда за 2012-2016г.г.

Динамика спроса и предложения показывает, что в период кризиса 2015 года потребность в работниках снизилась на 24,2 тыс. человек, чем в 2014 году. 2016 год характеризуется увеличением уровня вакантных мест на 9,8 тыс. человек, чем в 2015 году. В 2012 и 2013 году численность безработных и потребность в работниках имеет приблизительно одинаковую тенденцию.

Выявим самые востребованные сферы деятельности на рынке труда Санкт-Петербурга на сегодняшний день (рис.11).



Рисунок 11. Уровень востребованности на рынке труда.

По аналитики специалистов «ХедХантер», «Суперджоб» можно отследить динамику изменений резюме и вакансий по сферам деятельности в Санкт-Петербурге на сегодняшний день. Большое предпочтение у соискателей по поиску работы сфера продаж 12%, а доля вакансий на рынке труда составляет 37%. Второе место занимает промышленность и производство, соотношение резюме к вакансиям 8% к 8%. Так же медицинские работники, рабочие и представители строительных компаний является очень востребованными на рынке труда Санкт-Петербурга. Сфера туризма, гостиниц, общепита, IT, Маркетинг, реклама, PR, бухгалтерия и финансы занимают третье место в числе поиска вакансий и резюме. Также очень востребованные вакансии в сфере транспорта, логистики и ВЭД. Доля вакансий к резюме составляет 4% к 10%. [10,11,12]

Рассмотрим движение рабочей силы по отраслям деятельности в период с 2014-2016 год без учета малого и среднего предпринимательства (рис.12).

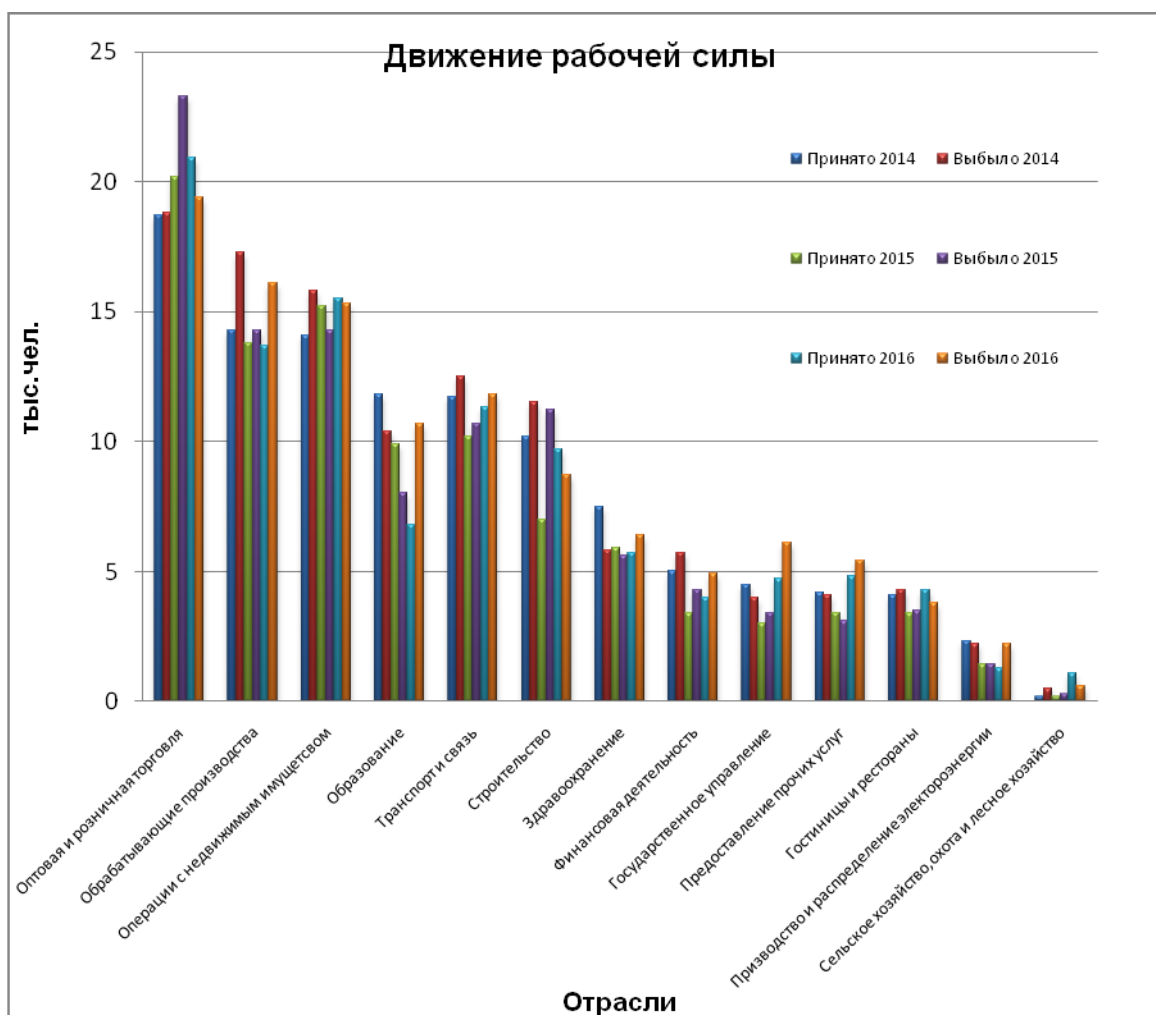


Рисунок 12. Движение рабочей силы за 2014-2016г.г.

Численность вышедших в оптовой и розничной торговле в 2015 составляет 23,3 тыс.чел. Это самый высокий показатель по сравнению с 2014 и 2016 годом. По количеству вышедших в отрасли обрабатывающих производств лидирующие позиции занимает 2014 и 2016 год. Снижение масштаба найма обуславливается экономической неопределенностью, в данный период большинство работодателей стоят перед необходимостью не принимать на работу новых сотрудников. Для операций с недвижимым имуществом в 2016 году были самые благоприятные показатели – вышедшая численность рабочей силы на 0,2 тыс. человек меньше чем прием на работу. Что касается сферы образования, то здесь самые нестабильные показатели. 2016 год для сферы образования был самым неблагоприятным для приема на работу. Число вышедших составляет 10,7 тыс. человек. При этом прием составляет на 3,9 тыс. человек меньше. В целом в 2015 году численность принятых сотрудников была меньше на 6113 человек меньше чем

уволенных работников в Санкт-Петербурге по средним и крупным компаниям. В 2014 году этот показатель ниже и составляет 4724 человек. На рисунке видно, что те отрасли, которые претерпевают экономические трудности, демонстрируют отрицательный прием кадров. К ним относятся : лесное хозяйство, оптовая и розничная торговля, финансовая деятельность, операции с недвижимым имуществом, транспорт и связь и обрабатывающие производства.

Для более эффективного государственного регулирования рынка труда Российские эксперты при участии министерства труда, составили прогноз баланса трудовых ресурсов Санкт-Петербурга на 2017-2020 годы, тыс. человек.

Таблица 1

Прогноз баланса трудовых ресурсов СПб на 2017-2020г.г.

№ п/п	Показатель	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
1	ЧИСЛЕННОСТЬ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ	3871,0	3922,8	3974,6	4026,5
	Трудоспособное население в трудоспособном возрасте	3409,1	3459,7	3510,2	3560,7
	Иностранные трудовые ресурсы	226,5	228	229,5	231,1
	Лица старше трудоспособного возраста и подростки, занятые в экономике в том числе	235,4	235,1	234,9	234,7
	Лица старше старше трудоспособного возраста	234,4	234,2	234,1	233,9
	Подростки	1	0,9	0,9	0,8
2	РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЧИСЛЕННОСТИ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ				
	Среднегодовая численность занятых, в том числе:	2637,9	2650	2665,6	2679,7
	Обрабатывающие производства	357,5	358,9	360,4	361,8
	Строительство	265,6	265,5	265,4	265,3
	Гостиницы, рестораны	63,1	63,9	64,6	65,4
	Транспорт и связь	238,8	240,4	242	243,6
	Оптовая и розничная торговля	580,	582,7	588	591,7
	Операции с недвижимостью	408,8	410,7	412,6	414,5
	Государственное управление и обеспечение военной безопасностью и страхованием	83,7	82,3	80,9	79,5
	Финансовая деятельность	63,5	63,9	64,3	64,7
	Образование	227,7	227,8	227,9	227,9
	Здравоохранение и предоставление социальных услуг	150,1	150,3	150,5	150,7
	Производство и распределение электроэнергии и газа	45,4	45,7	46	46,3
	Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	136	140,8	145,6	150,4

№ п/п	Показатель	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
	Прочие виды деятельности	16,9	17,2	17,5	17,8
3	Учащиеся в трудоспособном возрасте	279,4	272,6	266,2	259,8
	Численность прочих категорий трудоспособного населения: граждане РФ, работающие за границей, военнослужащие, безработные домохозяйки и другое население	982,1	1037,9	1089,9	1143,4

В данном прогнозе содержится информация о балансе трудовых ресурсов на долгосрочную перспективу с учетом влияния и новых технологий на рынке труда. В прогнозируемом периоде с 2017 по 2020 год в Санкт-Петербурге ожидается кадровый дефицит специалистов инженерных, строительных направлений со средним специальным образованием, в сфере здравоохранения со средним специальным и высшем образованием, так же слесарей, электромонтеров, электромехаников.[8,9]

Результат исследования: выявлены основные тенденции рынка труда, а именно: проведен анализ рабочей силы Санкт-Петербурга, определен уровень безработицы по разным группам и категориям, рассмотрен уровень занятости населения за определенный период, обозначена динамика уровня заработных плат и тенденции роста.

Библиографический список

1. Никоноров В.М. Системы: сущность и свойства // Российское предпринимательство. 2015. Т.16. №16. С.2499-2508.
2. Никоноров В.М. Классификации систем для управления // Наука Красноярья. 2016.- №5. С. 146-160.
3. Никоноров В.М. Устойчивость системы: экономический аспект // Современная научная мысль. 2017.- №3. С. 154-158.
4. Комитет по информации и связи Санкт-Петербурга [<http://kis.gov.spb.ru/>]
5. Комитет по труду и занятости населения Санкт-Петербурга [<http://rspb.ru/>]
6. Федеральная служба государственной статистики РФ (Росстат) [<http://www.gks.ru/>]
7. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Санкт-Петербургу и Ленинградской области (Петростат) [<http://petrostat.gks.ru/>]
8. Комитет по экономической политике и стратегическому планированию Санкт-Петербурга [<http://cedipt.spb.ru/>]

9. Информационные ресурсы хранилища данных Интегрированной системы информационно-аналитического обеспечения деятельности исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга (ИС ИАО) [<http://kis.gov.spb.ru/projects/project-sistema-nif-vzaimodeistia/>]

10. Портал HeadHunter Северо-Запад [<https://spb.hh.ru/>]

11. Сервис Job.ru по Санкт-Петербургу [<http://www.job.ru/seeker/job/>]

12. Портал superjob по Санкт-Петербургу [<https://www.superjob.ru/>]

УДК 35

Кузовлева А.В. Рынок труда Санкт-Петербурга: настоящее и будущее

The labor market of St. Petersburg: the present and the future

Кузовлева Альбина Викторовна

Магистрант НОИР

«Национальный открытый институт г. Санкт-Петербург»

Научный руководитель Никоноров В.М.

К.э.н., доцент СПбПУ

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Kuzovleva Albina Viktorovna

Master of Science

"National Open Institute St. Petersburg"

Scientific adviser Nikonorov V.M.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of SPbPU

St. Petersburg Polytechnic University of Peter the Great

Аннотация. Автор анализирует трудовые ресурсы Санкт-Петербурга. Выявляет наиболее востребованные в будущем профессии.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, профессия, специальность, трудовой потенциал, рабочее место.

Abstract. the author analyzes a manpower of St. Petersburg. Reveals the professions which are most demanded in the future.

Keywords: manpower, profession, specialty, labor potential, workplace.

Актуальность исследования. Сегодня, в период переходных экономических изменений в нашей стране сложно следовать за условиями трудового рынка. Одной из задач органов власти, которая играет неотъемлемую роль в регулировании рынка труда, является своевременно и соответствующе реагировать на происходящие изменения, вносить поправки в систему образования, в трудовое законодательство и в социальное обеспечение. То есть обеспечить системный подход в деле расширенного воспроизводства трудовых ресурсов [1,2,3,4].

Цель исследования – рассмотреть трудовые ресурсы в Санкт-Петербурге, спрогнозировать будущие востребованные профессии.

Объект исследования – трудовые ресурсы в Санкт-Петербурге.

Предмет исследования – наиболее востребованные профессии и специальности в ближайшем будущем.

Как регион, Санкт-Петербург обладает огромным трудовым и интеллектуальным потенциалом, он всегда будет объектом для выработки стратегической ориентации в развитии страны в целом. Неудивительно, что в 2017 году наш город впервые стал площадкой для такого крупномасштабного мероприятия, как

международный форум труда. Он прошел с 15 по 17 марта на площадке «Экспофорум», организаторами, которого были правительство Санкт-Петербурга и Санкт-Петербургский государственный университет.

Открывала форум председатель совета федерации федерального собрания Матвиенко В.И. В своей речи она особо отметила, что:

«...Нынешний международный форум, посвященный чрезвычайно актуальной теме - рынок труда....

...Изменения возникают везде и в такой ключевой сфере как труд и трудовые отношения. Происходят новые наполнения самого содержания процесса труда, стремительное отмирание одних профессий и столь же стремительное возникновение других, потребность в ускорении в развитии человеческого капитала. Для этого необходима адаптация системы подготовки кадров и обеспечение занятости к новым реальностям.

Высшей целью общественного прогресса деятельности государства остается человек, рост его благосостояния, повышение качества жизни. Однако, как это ни парадоксально, продвигаться к названной цели сейчас, в определенном смысле, даже труднее чем прежде, потому что развитие технологий и производств рождает не только новые возможности, но и новые вызовы и угрозы...»

Опираясь, на вступительную речь Матвиенко В.И., можно сделать вывод о том, что угрозы, о которых идет речь, достаточно реальны. В связи с техническим прогрессом через некоторое время такие профессии как водитель трамвая, электричек, или кассир в супермаркете, полностью заменять автоматизированные машины. Эти инновации уже активно используются в других странах. Внедрение подобных технологий происходит постепенно и в России. Сегодня многие сферы нашей жизни частично автоматизированы. Безусловно, это положительное влияние на производительность труда, и как следствие фактор роста экономики Санкт-Петербурга, но и одновременно такие явления могут привести к исчезновению ряда распространенных профессий уже в самое ближайшее время. Человеческий фактор здесь больше мешать не будет, но возникает другой вопрос, как бороться с большим количеством безработицы. Низкоквалифицированный труд будет не актуален? К примеру, «Сбербанк» в скором времени запустит работа юриста, который будет создавать иски, данное нововведение приведет к сокращению 3000 сотрудников банка. А компания «Камаз» собирается запустить беспилотный автомобиль. Серьезные шаги делает наука и технологии, например такие новшества, как виртуальная реальность, робототехника, искусственный интеллект и 3D-принтер. Технологии кардинально могут изменить жизнь и рынок труда Санкт-Петербурга. Многие программы механизмы заменяют охранников, бухгалтеров, билетёров, журналистов, даже отчеты для Форбс пишут роботы-журналисты.

От государства требуется, прогнозировать тенденции тех профессий, которые будут исчезать, и тех специалистов, которых нужно будет подготавливать для новых направлений.

Отечественное и трудовое законодательство и его применение отвечают принципам и нормам международного права. В последнее время приняты документы, направленные на поддержание достойного уровня занятости населения. Первым законом в 2017 году, в области трудового законодательства, стал закон

о ратификации конвенции международной организации труда о борьбе с опасностью вызываемые канцерогенными веществами на производстве. Так же Матвиенко В.И. отметила, что особое внимание стоит уделить строгому выполнению трудового законодательства, обеспечению достойного уровня занятости, выполнению государственной программы «Содействие занятости населения в Санкт-Петербурге на 2015-2020 годы », программы «Социальная поддержка граждан в Санкт-Петербурге», «Развитие предпринимательства и потребительского рынка», «Экономическое развитие и экономика знаний», «Обеспечение законности, правопорядка и безопасности».

Постепенно совершенствуется система оплаты труда, работников науки и системы образования, здравоохранения, культуры. Создаются рабочие места для инвалидов. Внедрение большей ответственности за нарушение трудового законодательства, независимая оценка квалификации, упрощение кадровой системы на микроуровне. Регулирование самозанятости также является основной из задач для государства.

Так как Санкт-Петербург и вся Россия открыта для иностранных граждан, которые находятся в поисках работы, соответственно принимаются меры по совершенствованию миграционной системы. В СПб была внедрена патентная система вместо квотированной, и обязательное тестирование по русскому языку. Помимо этого государство планирует привлечь высококвалифицированных иностранных специалистов для модернизации экономики. Все это ключевое условие эффективности управления страной.

Рассмотрим трудовые ресурсы Санкт-Петербурга (т.1) [5].

Таблица 1

Трудовые ресурсы СПб за 2005-2015г.г.

№	Год	Численность населения (на конец года), тыс. чел.	Численность экономически активного населения (рабочая сила), тыс. чел.	Среднегодовая численность занятых, тыс.ч.	Доля занятых в населении, тыс.ч.
1	2005	4713	2620	2427	51,5%
2	2006	4748	2725	2445,2	51,5%
3	2007	4765	2812	2473,4	51,9%
4	2008	4799	2809	2472,1	51,5%
5	2009	4833	2847	2453,1	50,8%
6	2010	4899	2807	2466,3	50,3%
7	2011	4953	2858	2510,9	50,7%
8	2012	5028	2896	2530,4	50,3%
9	2013	5132	2849	2565,3	50,0%
10	2014	5192	2885	2593,1	49,9%

№	Год	Численность населения (на конец года), тыс. чел.	Численность экономически активного населения (рабочая сила), тыс. чел.	Среднегодовая численность занятых, тыс.ч.	Доля занятых в населении, тыс.ч.
11	2015	5226	2967	2589,9	49,6%
12	Среднегодовой темп прироста, %	1,0%	1,3%	0,7%	-0,4%

Численность рабочей силы прирастает с величиной 1,3%. Это позитивное движение.

2015 год принес нестабильный рынок труда не только в Санкт-Петербурге, но и по все России. Проанализировав статистику занятости на начало 2016 года по данным комитета по труду и занятости населения, можно сделать вывод о том, что на одну позицию вакантного места претендовало примерно шесть жителей Санкт-Петербурга. Самой востребованной остается сфера продаж, на втором месте производство и промышленность. Фармацевтика и медицина, строительство и недвижимость, рабочий персонал – на каждую из этих областей приходится по 6% от общего числа вакансий. Финансы, маркетинг и транспорт 4 %, количество вакансий в сфере информационных технологий примерно 3 %. За последние несколько лет наибольший спрос зафиксирован среди таких вакансий как: Ремонт и сервис (10%), административный сектор (+11%), наука и образование (+13%), юриспруденция (+14%), кадровое делопроизводство (+18%), топ-менеджмент (+23%), и самый большой спрос это строительство и недвижимость (+30%). Что касается зарплат, то самые высокие зарплаты в Санкт-Петербурге у технических специалистов, менеджером по продажам и высшего руководства. Перспективы развития рынка труда в Санкт-Петербурге сохраняют положительную динамику. Важную роль сыграет укрепление роли молодежного предпринимательства и необходимость в государственной поддержке проектов, ведь самый большой процент безработных именно среди молодежи.

Предположим, какие профессии будут актуальны через 10-15 лет, как быть готовыми к таким изменениям какое направление выбирать в образовании в Санкт-Петербурге. Уже к 2020 году в государственных университетах Санкт-Петербурга будут подготавливать таких специалистов как bim-менеджер-проектировщик – это специалист, работающий над полным жизненным циклом объекта строительства, такую профессию можно будет получить уже через 3 года в таких университетах как Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Санкт-Петербургский архитектурно-строительный университет и Санкт-Петербургский технологический институт. Профессия Science-художник – это человек, который в своей творческой практике применяет научные знания и данные. Благодаря активному взаимопроникновению искусства в другие сферы, такую профессию можно будет получить в Санкт-Петербургском государственном университете. Агроинформатик, агрокибернетик – специалист, который

занимается внедрением новых технологий, информатизацией и автоматизацией сельскохозяйственных предприятий. Его задача – разработать и внедрить технологические решения для оптимизации производства: датчики, дроиды-агророботы и другие «умные системы». Также в Санкт-Петербурге можно будет получить такие профессии, как арт-оценщик, архитектор виртуальности, архитектор интеллектуальных систем управления беспилотного транспорта, архитектор информационных систем, аудитор комплексной безопасности в промышленности, инженер-космодорожник, инженер по 3D печати, инженер по безопасности транспортных сетей, инженер по лазерным технологиям и так далее.

Хотя сложно предсказать какие профессии будут востребованы через 10-20 лет. Эксперты и аналитики в 2005 году, предсказали, что к 2015 году такие профессии как нанотехнологи, маркетологи и космические рабочие будут лидирующими позициями на рынке труда. Тем не менее, сегодня самые популярные в нашей стране пиарщики, маркетологи, программисты и аналитики. В любом случае будущее за IT-технологиями и робототехникой. Даже гуманитарные направления не смогут обойтись без основ программирования и алгоритмизации, работа с технологиями затронет все сферы деятельности. Выбор образования это всегда в малой или большей степени риск, ведь государство должно снижать эти риски. К примеру, в России 86% выпускников вузов, которые получили диплом в гуманитарных направлениях, не могут найти работу по специальности. Ведь многие профессии будут не востребованы, а государство должно позаботиться о людях которые останутся без работы. Соответственно, прежде чем выпускать перечень специалистов, которые были указаны ранее, нужно изначально позаботиться об их трудоустройстве, привлекать работодателей активно принимать участие в выборе себе определённого специалиста после университета.

Исчезают не только профессии, но и целые отрасли, люди раньше могли на своих должностях проработать от 10 до 30 лет. Сейчас все иначе, чтобы остаться на рынке труда востребованным, необходимо учиться в течение всей жизни. Ведь само понятие «профессия» постепенно уходит, вместо него появляется набор постоянно меняющихся компетенций. По прогнозам специалистов эти «компетенции» будут меняться в среднем 10-12 раз за все время карьеры. Прежде чем выбирать направление, в котором хотелось бы получить образование, необходимо исследовать рынок востребованных профессий, также изучить прогнозы по будущим профессиям, чтобы достаточно долго быть востребованным на рынке, получать постоянное дополнительное образование в течении всей жизни.

Результат исследования. Проведен анализ трудовых ресурсов в СПб за 2005-2015г.г., выявлены потенциально привлекательные профессии и профессии-аутсайдеры в ближайшем будущем.

Библиографический список

1. Никоноров В.М. Системы: сущность и свойства // Российское предпринимательство. 2015. Т.16. №16. С.2499-2508.

2. Никоноров В.М. Классификации систем для управления // Наука Красноярья. 2016. №5 (38). С. 146-160.
3. Никоноров В.М. Формирование теории систем // Образование, экономика, общество. 2015. №3-4 (49-50). С. 50-53.
4. Никоноров В.М., Шотт Р.В. Эффективность деятельности муниципального образования // Наука Красноярья. 2016. №6 (39). С. 146-160.
5. Егоренко С.Н. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016: Р32 Стат. сб./Росстат. – М., 2016. – 1326с.

Менеджмент

УДК 33.338

Гладкова Д.О. Эволюционный подход в гибком планировании
деятельности сервисных компаний

Evolutionary approach in the flexible planning of the activities of service companies

Гладкова Диана Олеговна

Студентка кафедры «Сервис, туризм и индустрия гостеприимства»
Донской государственной технической университет (ДГТУ)
Россия, г.Ростов-на-Дону
Научный руководитель

Бородай Владимир Александрович

Доктор социологических наук, профессор
кафедра «Сервис, туризм и индустрия гостеприимства»
Донской государственной технической университет (ДГТУ)
Россия, г.Ростов-на-Дону
Gladkova Diana Olegovna
Student of the Department of «Service, Tourism and Hospitality Industry»
Don state technical University (DSTU)
Russia, Rostov-on-Don
Scientific Director
Borodai Vladimir Alexandrovich
Doctor of Sociology, Professor
Department "Service, Tourism and Hospitality Industry"
Don State Technical University (DSTU)
Russia, Rostov-on-Don

Аннотация. В статье рассматривается внедрение технологии Objective and Key Results – цели и ключевые результаты в деятельность сервисных компаний. Показано, чтобы начать применять систему и уже с первого месяца видеть результативность, не надо ломать сложившуюся организационную структуру и привычные методы работы. Основное преимущество системы «цели и ключевые результаты» в том, что ее можно внедрять эволюционно. Если мы даем компании инструмент, который позволит держать руку на пульсе изменений, происходящих во внешней и внутренней среде, и оперативно и слаженно реагировать – то мы взращиваем ее business agility. С помощью технологии «цели и ключевые результаты» в компании реализуется ценность agile-манифеста – «готовность к изменениям важнее следования первоначальному плану».

Ключевые слова: Технологии, бизнес-процесс, приоритеты, стратегическое планирование, цели, функциональные команды.

Abstract. The article deals with the implementation of Objective and Key Results technology - goals and key results in the activities of service companies. It is shown to start using the system and from the first month to see the results, do not break the existing organizational structure and the usual methods of work. The main advantage of the system "goals and key results" is that it can be implemented evolutionarily. If we give the company a tool that will allow us to keep abreast of the changes occurring in the external and internal environment, and respond promptly and smoothly - then we nurture its

business agility. With the help of the technology "goals and key results" the company realizes the value of the agile manifesto - "readiness for change is more important than following the original plan."

Keywords: *Technology, business process, priorities, strategic planning, goals, functional teams.*

Agile набирает популярность не только в IT-компаниях, но активно проникает в другие сферы: банкинг, производство, маркетинг и даже образование. Если вы интересовались этой темой, то, конечно, встречали и даже, возможно, читали книгу Джеффа Сазерленда «Scrum: революционный метод управления проектами». И если компания решила переходить «на Scrum», то это влечет за собой серьезную перестройку всей организационной структуры. Изменяются привычные процессы, вводятся новые правила работы, новые артефакты, новые термины [1]. Сотрудникам становятся непонятны перспективы карьерного роста в компании, состоящей из самоорганизующихся команд с тремя ролями, не связанными иерархией. И то, что является спасением для инновационных команд, живущих в «запутанных системах» (по модели Кеневин), то становится пугающим и возможно даже губительным для традиционных производств и сферы услуг.

При этом, реалии времени требуют от всех быть Agile, причем, не формально прикрываясь модным ярлыком, а фактически – проявляя проворность, гибкость в стремительно и непредсказуемо меняющихся условиях [2]. Где же выход?

Возможно, вам понравится путь, который с первого года основания вслед за Intel избрала Google. Секрет Google раскрыл Рик Клау на уже историческом выступлении в 2013 году. Эта система называется OKR (Objective and Key Results – цели и ключевые результаты, ЦКР). Сегодня ее применяют как мировые гиганты, вроде Amazon, Microsoft, Panasonic, Deloitte, так и представители среднего и малого бизнеса. В России этот подход незаслуженно малоизвестен, и цель этой статьи – сформировать первое представление о том, что это, в чем преимущества, и как применять в российских условиях.

Важно отметить, что это мета-система, внутри которой допускаются различные подходы к управлению проектами и процессами. Например, в Google система ЦКР принята на уровне всей компании, и согласовывает деятельность всех ее команд, а уже внутри каждая команда сама решает, работать по Scrum, или использовать что-то другое. То есть, чтобы начать применять систему и уже с первого месяца видеть результативность, не надо ломать сложившуюся организационную структуру и привычные методы работы. Основное преимущество системы ЦКР в том, что ее можно внедрять эволюционно [3].

Почему важно чаще корректировать цели. Так за счет чего без революционных изменений компания вдруг станет Agile? Обратимся к определению, что такое business agility. Это способность бизнес-системы быстро реагировать на изменения, адаптируя свою первоначальную стабильную конфигурацию [4]. (Evan Leybourn, Directing the Agile Organisation: A Lean Approach to Business Management. IT Governance Publishing. 2013). Таким образом, если мы даем компании инструмент, который позволит держать руку на пульсе изменений, происходящих во внешней и внутренней среде, и оперативно и слаженно реагировать – то мы взращиваем ее business agility.

И такая оперативность, проворность обратной связи тесно связана с горизонтом планирования. Если раньше стратегические цели ставили на двадцать и более лет, еще недавно – на три-пять лет, то сегодня стратегической уже считается цель на год. Потому что время настолько сжимается, что становится очень важным как можно чаще пересматривать ориентиры: что сейчас происходит и куда ли движется компания.

Да, для компании важнее создавать видение – куда в принципе развиваться. Роберт Дилтс, исследуя факторы бизнес-успеха, отмечает, что осознанные лидеры при принятии важных решений всегда рассматривают большую перспективу, чем текущий момент. Этот принцип был описан еще в Великом законе ирокезов, согласно которому, принимая решения сегодня, важно подумать о семи будущих поколениях, смотреть вперед на 150 лет. И только тогда можно быть уверенным, что эти решения принесут пользу потомкам (Р. Дилтс, «Моделирование факторов успеха»).

Но четко в цифрах поставить долгосрочную цель и зафиксировать ее нельзя, потому что внешняя среда меняется гораздо быстрее и, главное, непредсказуемо [5]. Как признался Роберт Перлштейн, вице-президент Стенфордского международного исследовательского института, мы сейчас не можем с уверенностью прогнозировать, каким будет мир через пять лет. И может оказаться так, что цель поставили на пять лет, зафиксировали, а через пять лет мир вообще стал другим.

Поэтому, например, Google, ориентируясь на свое видение и миссию, конкретные бизнес-цели в масштабах компании ставит на год, а в масштабах подразделений – на каждый квартал. Перед началом каждого квартала в Google происходит сверка: что изменилось в мире, в технологиях, в компании, что сейчас более приоритетно. И на основании свежей информации подразделения выбирают три самые приоритетные цели, на достижении которых все сотрудники фокусируются и согласованно действуют в течение следующего квартала.

Как должна быть сформулирована цель. В нашей пока еще начальной практике с российскими производственными предприятиями мы описываем стратегическую цель на год и затем ставим ЦКР на месяц – как компании, так и ее подразделениям. Это связано как с сезонностью бизнеса, так и с тем, что система находится в компании на стадии начальной адаптации, и поэтому частая ревизия целей позволяет менеджменту научиться более четко их ставить [6]. И мы рекомендуем такой подход для компаний, начинающих внедрение ЦКР.

Какой эффект это дает? Видя годовую перспективу, вы ставите цели на маленький промежуток времени и сверяете, придя в эту точку, насколько корректно были поставлены цели, насколько они соотносятся с реальностью. Если ситуация не изменилась – то на следующий промежуток времени остаются эти же цели, возможно, со скорректированными числовыми показателями. А если что-то поменялось, то можно достаточно быстро изменить курс, реализуя ту самую проворность, бизнес-agility. Таким образом, реализуется ценность agile-манифеста – «готовность к изменениям важнее следования первоначальному плану» [7].

В таком сжатом по срокам движении становится особенно важной согласованность приоритетов. Все понимают, что в этом месяце фокус внимания такой, а в следующем месяце сезон поменялся, ситуация поменялась, и фокус внимания другой. То есть остальные виды деятельности продолжают реализовываться, но особенный фокус внимания уделяется именно приоритетным целям и ключевым результатам. И чтобы удерживать сфокусированность, рекомендуется выбирать не более трех приоритетных целей на каждый промежуток времени.

Чтобы у всех сотрудников была максимальная ясность (на чем всем надо фокусироваться на этот промежуток времени), цели должны быть сформулированы, с одной стороны, вдохновляюще и амбициозно, с другой – предельно конкретно [8]. Кроме представления о том, что мы хотим сделать, важно понимать, как мы узнаем, что этой цели достигли. И поэтому каждая цель описывается еще тремя-четырьмя ключевыми результатами – измеримыми, количественными, выраженными или в цифрах, или дихотомически (да/нет). И уже достижение результатов измеряется по шкале выполнения. Таким образом, на квартал (или месяц, или другой выбранный компанией промежуток времени) ставят по три ЦКР – три цели, каждая из которых описана тремя-четырьмя ключевыми результатами.

Как двигаться к цели. Поставить цель, даже идеально сформулировав, совершенно недостаточно. Если вспоминать о цели только на сессиях планирования раз в квартал (или месяц) – значимых изменений в деятельности сотрудников не произойдет. Поэтому, на наш взгляд, ключевой элемент этой системы – формирование корпоративной привычки регулярно и согласованно сверять действия с выбранным ориентиром. Это достигается за счет четырех видов регулярных собраний.

Два собрания (иногда их объединяют в одно) проводятся перед каждым циклом – очередным кварталом или месяцем. Это ретроспектива, подведение итогов прошедшего периода, анализ эффективности действий и поиск путей улучшения. Сценарии ретроспективы аналогичны тем, что проводятся в scrum-командах и могут включать различные наборы фасилитационных инструментов. На следующем этапе проводятся командные сессии, где ставятся цели и ключевые результаты – вначале на уровне компании, и затем на уровне подразделений [9].

И дальше каждую неделю проходят два собрания в обязательном порядке. Дни недели можно выбрать любые, но в лучшей практике это понедельник и пятница.

В понедельник все члены команды собираются на короткое прогресс-собрание (похожее на scrum-митинг) и сверяют текущий уровень результатов с запланированным. Цель собрания – запланировать на неделю и согласовать действия членов команды, направленные на достижение выбранных целей. Важно еще раз отметить, что выделение приоритетных ЦКР означает не отказ от остальных видов деятельности, а выделение особого фокуса внимания именно на важном. Поэтому собрания в понедельник посвящены именно ЦКР и задают этот фокус всей команде, таким образом, удерживая сотрудников на выбранном пути. В то же время, имея возможность гибко маневрировать, регулярно сверяясь с курсом, и согласовывая

действия друг с другом. А каждую пятницу проходят неформальные собрания, на которых команды празднуют достижения недели, что усиливает внутреннюю мотивацию.

Такие четыре вида собраний можно проводить при любой организационной структуре компании – как плоской, так и иерархической, как с кросс-функциональными командами, работающими по Scrum (где эти собрания уже есть), так и с коллективами функциональных подразделений.

Почему руководитель должен начать с себя. Внедрение ЦКР не ломает существующие структуры и процессы, а создает гибкость планирования и согласованность сфокусированного движения [10]. Поэтому возможно начинать применение ЦКР эволюционно, частями, добавляя постепенно новые элементы и вовлекая больше подразделений и сотрудников. Возможно применение ЦКР даже в рамках отдельной команды и отдельного сотрудника. Но, конечно, чтобы всю компанию перевести на ЦКР, важно начинать с руководителя и управленческой команды.

Для мягкого, эволюционного перехода рекомендуем не вовлекать в него сразу весь коллектив: пусть сначала пожить в этом ритме попробует руководитель компании [11]. Сформулируйте по ЦКР свои приоритетные цели, например, на месяц, и каждую неделю организуйте самому себе короткие сессии по измерению прогресса и планированию. Это можно делать самостоятельно или с коучем. Втянитесь в эту привычку, почувствуйте усиление энергии, направленной на выбранные приоритеты, потренируйтесь в выборе самих приоритетов, четкости формулировки целей и ключевых результатов. И затем можно расширять круг руководителей, участвующих в ЦКР, начиная с тех, кто внутренне готов.

И так, в несколько этапов, можно вовлекать в процесс все больше и больше сотрудников, согласованно двигаясь к достижению приоритетных целей и ключевых результатов – до тех пор, пока компания естественным образом не сформирует новую систему корпоративных привычек [12].

И когда все сотрудники будут понимать и работать по ЦКР, тогда появится возможность вовлекать их в постановку ЦКР компании, как это делается в прогрессивных компаниях.

Библиографический список

1. Петренко А.С., Бородай В.А. Вектор эвритмии альтернативной бизнес-модели сервисной компании // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 11 (105). С. 2.
2. Андреева Г.Н., Бадалянц С.В., Бородай В.А., Дудкина О.В., Зубарев А.Е., Казьмина Л.Н., Минасян Л.А., Миронов Л.В., Шер М.Л. Развитие цифровой экономики в России как ключевой фактор экономического роста и повышения качества жизни населения: монография / Нижний Новгород: издательство «Профессиональная наука», 2018. -98 с.
3. Бородай В.А. Проблемы диджитализации HR-процессов в сфере сервиса // В сборнике: Высокие технологии и модернизация экономики: достижения и новые векторы развития Сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции. 2017. С. 78-85.

4. Фидря И.Н., Бородай В.А. Генезис воздействия на аудиторию на основе кобрендинга // В сборнике: Социально-экономическое развитие стран, регионов и оптимизация секторов экономики: анализ и прогнозы Сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции. 2017. С. 244-251.
5. Бородай В.А. Социально-экономическое развитие туристских территорий – институциональные аспекты // Социально-экономические и технико-технологические проблемы развития сферы услуг. - Ростов-на-Дону: Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса. 2012. С. 11-15.
6. Петренко А.С., Бородай В.А. Особенности формирования организационной культуры предприятий сферы услуг // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 11 (105). С. 3.
7. Минасян Л.А. Россия в системе мирового туризма: тенденции развития // В сборнике: Туризм и индустрия гостеприимства: современное состояние и тенденции развития Международная научно-практическая конференция, в рамках XI Международного научно-технического форума ИнЭРТ-2014. Редакционная коллегия: Л.А. Минасян, А.А. Резванов, Л.Н. Казьмина, В.С. Макаренко. 2014. С. 23-36.
8. Экономика предприятия (организации): учебно-методическое пособие / Бородай В.А., Галенко Е.В., Дегтева Л.В., Димитриева Е.Н., Дугин А.Н. и др. -Нижний Новгород: издательство «Профессиональная наука», 2018. -501с.
9. Бородай В.А., Петренко А.С. Бенефиты талантливым работникам – фундамент лояльности в сервисной компании // Подводя итоги года. Вопросы политологии, социологии, философии, истории, экономики. - Саратов: ЦПМ Академия бизнеса. 2016. С. 25-28.
10. Архипов П.И., Бородай В.А. Архитектура управленческой модели - выбор альтернативы // Экономические исследования и разработки. 2018. № 1. С. 38-43.
11. Бородай В.А. Преимущества нелинейных стратегий эффективных коммуникаторов в сервисной деятельности // Наука сегодня: постулаты прошлого и современные теории. - Саратов: Академия бизнеса. 2016. С. 7-11.
12. Феоктистов Р.С., Бородай В.А. Трансформации сервисного бизнеса в русле инновационного развития // Экономические исследования и разработки. 2018. № 1. С. 51-57.

Региональная экономика

УДК 519.237.5

Тиндова М.Г. Анализ развития внешнеторговых связей Саратовской области

Analysis of the development of foreign trade relations of the Saratov region

Тиндова М.Г.

к.э.н., доцент кафедры прикладной математики и системного анализа,
Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю.А.

Tindova M.G.

Ph. D., associate Professor in the Department of applied mathematics and system analysis, Saratov state technical University them Gagarin Yu. A.

Аннотация. В работе проводится анализ регионального внешнеторгового оборота, на основе анализа временных рядов. В качестве объекта исследования выбран регион достаточно развитый как в промышленности, так и в АПК. На основе первичного анализа временных рядов, основанного на вычислении основных статистик, а также проведении тестов с использованием фиктивных переменных наклона было определено структурное изменение рассматриваемых параметров, что позволило для моделирования использовать кусочно-гладкие функции. На основе анализа автокорреляционной функции было показано периодичность изменения показателей после структурных изменений. В результате были построены модели, ошибки аппроксимации которых составили 10-12%, и на основе которых был построен прогноз развития внешнеторговых связей на 2017-2018 года.

Ключевые слова: анализ временных рядов; внешнеторговые связи; региональная экономика

Abstract. The author analyzes the regional foreign trade turnover on the basis of time series analysis. As an object of research, the author chose a region sufficiently developed both in industry and in agriculture. Based on the primary time series analysis based on the calculation of basic statistics, as well as conducting tests using fictitious slope variables, the author determined the structural change of the parameters under consideration, which allowed to use piecewise smooth functions for modeling. Based on the analysis of autocorrelation function, he showed the frequency of changes in indicators after structural changes. As a result, the author has built models, the approximation errors of which amounted to 10-12%, and on the basis of which he built a forecast for the development of regional foreign trade relations for 2017-2018.

Keywords: time series analysis; foreign trade relations; regional economy

Введение. Одним из показателей развития страны и регионов, их производственного потенциала и возможности формирования собственного бюджета является степень их вовлеченности в мировой рынок. Саратовская область относится к развитым промышленным регионам, что позволяет ей выходить на мировой рынок. Поэтому целью работы является анализ и прогноз внешнеторгового оборота Саратовской области. В качестве объекта исследования выбраны временные ряды объемов экспорта и импорта Саратовской области, как с дальним зарубежьем, так и со странами СНГ, за период с 1998 по 2015 г. [1]

Проводя первичный анализ рассмотренных временных рядов можно отметить, что за первые 8 лет экспорт Саратовской области с дальним зарубежьем увеличился в 10,8 раз (с 137,8 млн.дол. в 1998 г. до 1501,6 млн.дол. в 2005 г.); следующие 6 лет он оставался примерно на одном уровне; в 2012 г. произошел скачок до 2907 млн.дол., но последнее время идет сокращение объемов экспорта до 919,7 млн.дол. в 2015 г. Похожая ситуация складывается и с другими показателями, только для них развитие продолжалось до 2008

г. (в 4,6 раза для импорта с дальним зарубежьем; в 16,1 раза для экспорта со странами СНГ и в 1,75 раза для импорта со странами СНГ).

Методология. Для проверки гипотезы о структурном изменении временного ряда экспорта с дальним зарубежьем введем фиктивную переменную наклона [2]:

$$y = -73,7 + 217,8 \cdot t - 83 \cdot t \cdot w_1 + 1,32 \cdot t \cdot w_2 + \varepsilon, \quad \text{где} \quad w_1 = \begin{cases} 0, & \text{до 2005 года} \\ 1, & \text{с 2005 по 2011} \end{cases},$$

$$w_2 = \begin{cases} 0, & \text{до 2012 года} \\ 1, & \text{после} \end{cases}, \quad \text{а } R^2=0,87. \text{ Значимость параметров } \beta_2 \text{ и } \beta_3 \text{ говорит о том, что структурные}$$

изменения действительно произошли и в качестве модели тренда исследуемого ряда можно рассмотреть

$$\text{кусочно-гладкую функцию: } y = \begin{cases} -129,5 + 229t, & 0 < t \leq 7 \\ 431 + 87t, & 8 \leq t \leq 13 \\ 77790 - 9161t + 272t^2, & t \geq 14 \end{cases}. \quad \text{Здесь коэффициенты}$$

детерминации каждой части составляют около 95% и все параметры, а также модель в целом значимы. Ошибка аппроксимации данной модели составила 13,6% (рис. 1А).

Если рассмотреть весь ряд, то для его моделирования необходимо построить аддитивную тренд-сезонную модель с квадратичным трендом, причем волна периода начинается с третьего уровня ряда [3]:

$$y_1 = -427 + 309t - 12t^2 + \varepsilon, \quad y_2 = 148 + 309t - 12t^2 + \varepsilon, \quad y_3 = -247 + 309t - 12t^2 + \varepsilon,$$

$$y_4 = -456 + 309t - 12t^2 + \varepsilon.$$

Ошибка аппроксимации здесь составляет 24,6% (рис. 1Б).

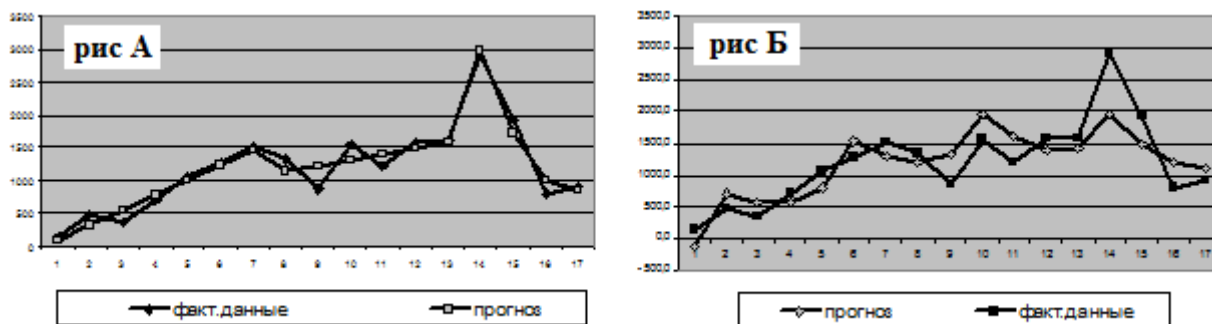


Рисунок 1. Фактические данные и прогноз экспорта Саратовской области с дальним зарубежьем

Похожие результаты получены и для остальных исследуемых показателей. Для импорта с дальним зарубежьем получили систему:

$$y = \begin{cases} 60,9 + 23,2t, & 0 < t \leq 8 \\ -1264 + 268t - 9,6t^2, & t = 9; 12; 15; 18... \\ -1219 + 268t - 9,6t^2, & t = 10; 13; 16; 19... \\ -1345 + 268t - 9,6t^2, & t = 11; 14; 17; 20... \end{cases}$$

Другими словами, начиная с 2008 г. импорт с дальним зарубежьем Саратовской области подвержен периодическим колебаниям с периодом $T=3$, что подтверждается автокорреляционной функцией [4]: $f(\tau=1)=0,21$; $f(\tau=2)=0,18$; $f(\tau=3)=0,19$; $f(\tau=4)=-0,83$; $f(\tau=5)=0,13$. Здесь коэффициенты детерминации составляют около 86%, а ошибка аппроксимации – 10,97% (рис 2А).

Аналогично предыдущему случаю во временном ряде, характеризующем экспорт Саратовской области со странами СНГ, наблюдаются колебания, начиная с 2008, однако их длина волны больше, чем в предыдущем ряде, поэтому для проверки тестов о наличии периодичности не хватает данных. Таким образом,

$$\text{получаем модель: } y = \begin{cases} 155 - 91t + 14t^2, & 0 < t \leq 8 \\ 45559 - 7370t + 298t^2, & 9 \leq t \leq 13 \\ 13571 - 1498t + 42t^2, & t \geq 14 \end{cases}$$

97%, ошибка аппроксимации – 9,87% (рис. 2Б).

Импорт со странами СНГ саратовской области начиная с 2009 г. подвержен периодическим колебаниям с периодом $T=4$:

$$y = \begin{cases} 223 - 104t + 14t^2, & 0 < t \leq 8 \\ -273 + 69t - 2,9t^2, & t = 9; 13; 17; 21... \\ -220 + 69t - 2,9t^2, & t = 10; 14; 18; 22... \\ -236 + 69t - 2,9t^2, & t = 11; 15; 19; 23... \\ -265 + 69t - 2,9t^2, & t = 12; 16; 20; 24... \end{cases}$$

Коэффициенты детерминации составляют 94%, ошибка аппроксимации – 12,1% (рис. 2В).

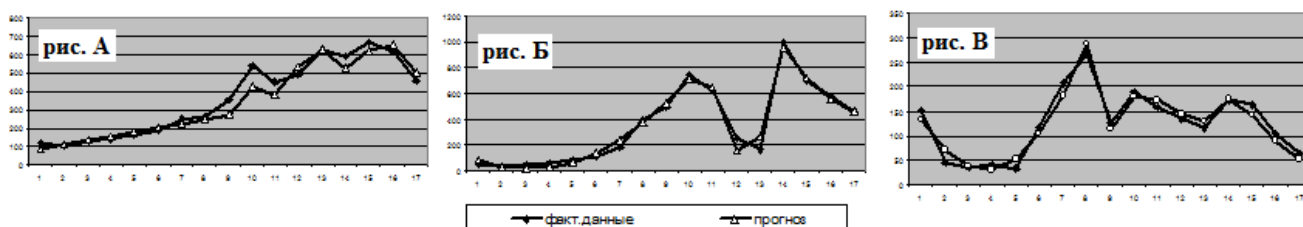


Рисунок 2. Фактические данные и прогноз импорта Саратовской области с дальним зарубежьем, экспорта и импорта со странами СНГ

Результат. В качестве апробации построенных моделей построим прогноз внешнеторговых объемов Саратовской области на 2017-18 года:

- экспорт с дальним зарубежьем: $y_{2017} = 2160$, $y_{2018} = 3633$

- импорт с дальним зарубежьем: $y_{2017} = 533,5$, $y_{2018} = 425,4$

- экспорт со странами СНГ: $y_{2017} = 548,4$, $y_{2018} = 719,02$

- импорт со странами СНГ: $y_{2017} = 42,14$, $y_{2018} = 21,7$

Вывод. Таким образом, развитие внешнеторговых связей Саратовской области, начиная с 2008-09 годов, подвержено периодическим колебаниям, что на наш взгляд можно связать с изменениями конъюнктуры глобального рынка, с мировыми экономическими кризисами. Сокращение всех рассматриваемых показателей, начиная с 2012 г., с одной стороны является следствием санкций, наложенных на РФ, а с другой – следствием сокращения производства Саратовской области [5].

В качестве заключения можно отметить, что полученные модели могут использоваться при мониторинге производственного потенциала Саратовской области.

Библиографический список

1. Регионы России. Социально-экономические показатели // Стат. сб. / Госкомстат России (режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/region_stat/sep_region.html)
2. Тиндова М.Г. Доходный подход в оценке ущерба при нецелевом использовании земель // Островские чтения. – 2015. – №1. – С. 481-484.
3. Тиндова М.Г. Использование нечёткого моделирования при решении управленческих задач рационального землепользования // Международный научно-исследовательский журнал. – 2013. – №3-1(10). – С.108-110.
4. Тиндова М.Г. Методы оценки запасов природных ресурсов // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2010. № 5. – С. 156-158.
5. Максимов А.А., Тиндова М.Г. Эконометрический анализ ценообразования жилой недвижимости // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. 2016. №2(18). С. 71-78.

Статистика

УДК 311.313

Бикеева М.В. Статистический анализ дифференциации доходов и уровня бедности населения Российской Федерации*

Statistical analysis of income inequality and poverty level of the population of the Russian Federation

Бикеева Марина Викторовна

доцент кафедры статистики, эконометрики
и информационных технологий в управлении

Национальный исследовательский Мордовский государственный
университет им. Н. П. Огарёва, г. Саранск

Bikeeva Marina Victorovna

Ph. D. in Economics, assistant professor of the Chair of Statistics, Econometrics
and Information Technologies in Management

National Research Ogarev Mordovia State University, Saransk

Аннотация. В статье рассмотрен традиционный набор статистических показателей изучения дифференциации доходов и оценки бедности населения. Значительное неравенство в доходах, приводящее к концентрации богатства и нищеты, становится характерной чертой российского общества. На протяжении 2011 – 2016 гг. для Российской Федерации характерно избыточное неравенство. Величина коэффициента Джини более 40 %, что превышает его пороговое значение на 30-40 %. Абсолютный подход к оценке бедности, распространенный в России, основан на установлении прожиточного минимума. Несмотря на сокращение масштабов абсолютной бедности в 2,1 раза за период с 2000 – 2016 гг., прожиточный минимум остаётся стандартом очень низкого потребления для всех социально-демографических групп населения. Среди уязвимых групп населения работники бюджетной сферы, сельского хозяйства и др. Результаты субъективной оценки бедности 2016 года свидетельствуют, что более 86% населения России считают себя бедными.

Ключевые слова: дифференциация доходов населения, уровень бедности, абсолютная бедность, прожиточный минимум, потребительская корзина.

Abstract. the article describes the traditional set of statistical indicators to study income inequality and poverty estimates of the population. Significant income inequality, leading to a concentration of wealth and poverty, is becoming a characteristic feature of Russian society. During 2011-2016, the Russian Federation was characterized by excessive inequality. The value of the Gini coefficient is more than 40%, which exceeds its threshold by 30-40%. The absolute approach to poverty assessment common in Russia is based on the establishment of the subsistence minimum. Despite the reduction in the absolute poverty rate of 2.1% over the period 2000 – 2016, the minimum wage remains very low standard of consumption for all socio-demographic groups. Among the vulnerable groups are employees of the public sector, agriculture, etc. The results of the subjective poverty assessment in 2016 show that more than 86% of the Russian population consider themselves poor.

Keywords: income disparities, poverty, absolute poverty, living wage, consumer basket.

* Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 18-010-00756

С переходом к рыночной экономике резко обострился процесс расслоения общества по уровню доходов, что обусловило необходимость внедрения в практику показателей, используемых для анализа социально-экономической дифференциации и уровня бедности населения.

Исследование дифференциации доходов населения заключается в установлении масштабов расслоения населения по уровню доходов и выявления основных факторов, создающих предпосылки для такого расслоения.

Для количественной оценки дифференциации доходов используются статистические показатели (таблица 1).

Таблица 1

Перечень статистических показателей оценки дифференциации доходов населения

Показатель	Характеристика
<i>Средний доход</i>	общий средний уровень дохода всего населения
<i>Модальный доход</i>	уровень дохода, наиболее часто встречающийся среди населения
<i>Медианный доход</i>	показатель дохода, находящийся в середине ранжированного ряда распределения, т.е. одна половина населения имеет доход ниже, а вторая половина – выше медианного
<i>Децильный коэффициент дифференциации доходов</i>	показывает во сколько раз минимальные доходы 10% самого богатого населения превышают максимальные доходы 10% наименее обеспеченного населения
<i>Коэффициент фондов</i>	характеризует соотношение между средними доходами населения десятой и первой децильных групп
<i>Индекс концентрации доходов (коэффициент Джини)</i>	характеризует неравенство в распределении доходов населения между его отдельными группами

Изучение дифференциации осуществляется с помощью вариационных рядов распределения доходов населения:

- 1) распределение домашних хозяйств по величине среднедушевого денежного дохода, сгруппированных по интервалам с фиксированными границами. Такое распределение осуществляется по разным типам домохозяйств (городским, сельским, по наличию детей, по составу домохозяйств и т.д.);
- 2) распределение общего объема денежных доходов населения по 10- и 20%-м группам, позволяющее рассчитать квинтильные и децильные показатели дифференциации, оценить концентрацию доходов);
- 3) распределение на группы, пропорциональные размеру прожиточного минимума, позволяющие оценить социальную структуру населения (бедные, малообеспеченные, средние, обеспеченные и богатые) и ее динамику [5].

Рисунок 1 свидетельствует о возрастающей тенденции заработной платы за 2011 – 2016 гг. Однако значительное превышение средней заработной платы за весь анализируемый период над медианным и

модальным значениями заработной платы свидетельствует о существовании дифференциации доходов населения.

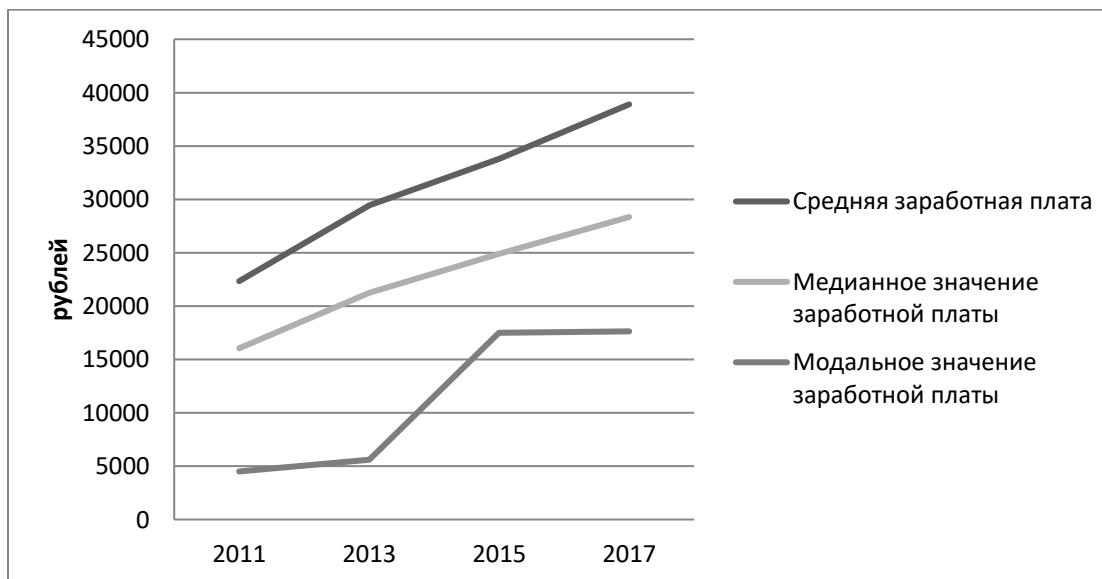


Рисунок 1. Динамика среднего, медианного и модального значений заработной платы работников организаций за 2011 – 2017 гг.
(по данным выборочных обследований организаций за апрель)

Большое неравенство в доходах, приводящее к концентрации богатства и нищеты, стало характерной чертой российского общества (таблица 2). Можно считать, что в Российской Федерации неравенство не просто высокое, а избыточное (коэффициент Джини более 40 % и превышает пороговое значение данного индикатора на 30-40 %).

Таблица 2

Распределение общего объема денежных доходов по 20%-ным группам населения Российской Федерации

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Денежные доходы – всего, процентов	100	100	100	100	100	100
в том числе по 20-процентным группам населения:						
первая (с наименьшими доходами)	5,2	5,2	5,2	5,2	5,3	5,3
вторая	9,9	9,8	9,8	9,9	10,0	10,0
третья	14,9	14,9	14,9	14,9	15,0	15,0
четвертая	22,6	22,5	22,5	22,6	22,6	22,6
пятая (с наибольшими доходами)	47,4	47,6	47,6	47,4	47,1	47,1
Коэффициент Джини	0,417	0,420	0,419	0,416	0,413	0,412
Коэффициент фондов, в разах	16,2	16,4	16,3	16,0	15,7	15,6
Децильный коэффициент, в разах	7,3	7,4	7,4	7,3	7,1	7,1

Что касается измерения бедности, то в мировой практике получили распространение три основных подхода [4]:

Абсолютный подход – основан на установлении минимума средств существования, считающимся стабильным и не зависящим от времени.

Относительный подход – основан на признании бедным того, чей доход не позволяет жить в рамках принятого в конкретном обществе стандарта потребления. При конструировании относительной черты бедности используется показатель медианного личного располагаемого дохода. В США граница относительной бедности соответствует 40% медианного дохода, в большинстве стран Европы – 50%, в Скандинавии – 60% [6, с. 280].

Субъективный подход – основан на мнении самого индивида об уровне его бедности. Использование данного подхода позволяет конкретизировать более значимые аспекты бедности, поскольку бедность проявляется не только в недостатке средств к существованию, но и в неудовлетворительном состоянии здоровья и питания, низком уровне образования, неудовлетворительных жилищных условиях, социальной изоляции и т.п.

Официальные оценки бедности в Российской Федерации основаны на показателях в рамках абсолютного подхода бедности. В качестве одного из критериев оценки бедности используется величина прожиточного минимума [5, с. 201]. Численность бедных принимается равной численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума. Помимо численности и доли бедного населения, Росстат рассчитывает и публикует показатель «Дефицит располагаемых ресурсов малоимущего

населения» – количество денег, которое необходимо, чтобы поднять доходы бедных до прожиточного минимума.

Правовую основу для определения прожиточного минимума в РФ составляют Федеральный закон № 134-ФЗ от 24.10.1997г. с последующими корректировками «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» и Постановления Правительства РФ № 1702 от 30.12.2017 г. «О порядке установления величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по Российской Федерации» [1; 2]. Согласно закону величина прожиточного минимума представляет собой стоимостную оценку потребительской корзины, включающей минимальные наборы продуктов питания для трудоспособного населения, пенсионеров и детей, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности, непродовольственных товаров и услуг, а также обязательные платежи и сборы (рис. 2.) [7].

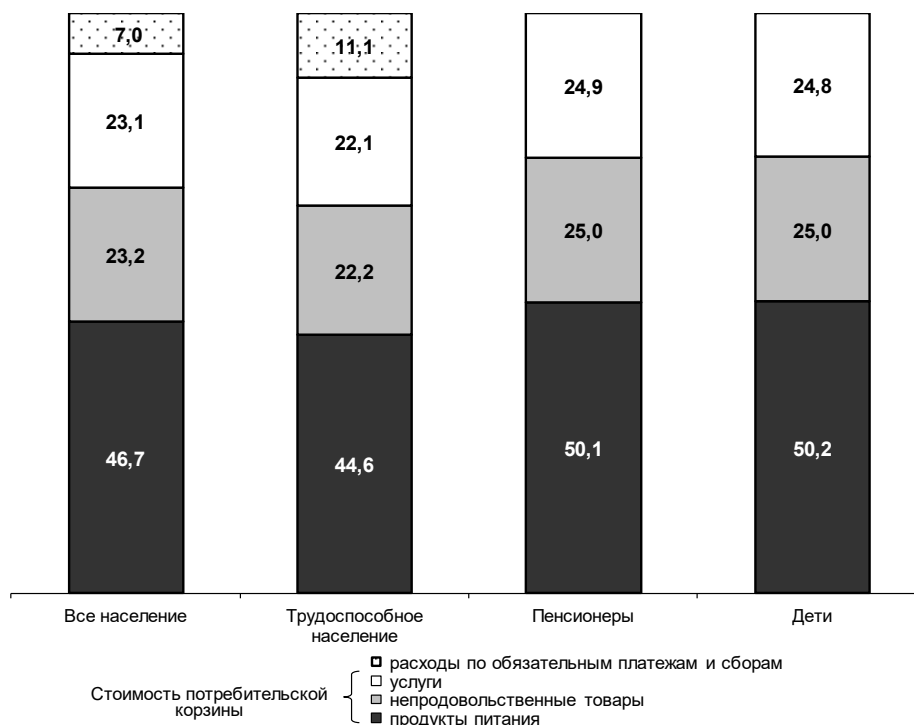


Рисунок 2. Структура величины прожиточного минимума в целом по Российской Федерации и в разрезе социально-демографических групп (IV квартал 2016 г.)

Из рисунка видно, преобладающая часть потребительской корзины представлена расходами на продукты питания. Стоимость минимального набора продуктов питания производится на основе установленного списка продуктов питания и текущих цен на них. Доля расходов на непродовольственные

товары и услуги практически равные. Стоимость набора непродовольственных товаров и стоимость услуг определяются по 50% стоимости минимального набора продуктов питания. При этом транспортные услуги предусмотрены в потребительской корзине лишь трудоспособного населения и детей в возрасте 7 – 15 лет. Для пенсионеров и детей в возрасте до шести лет транспортные услуги в минимальный набор не включены. В 2010 году перечень минимальных услуг был дополнен расходами на услуги культуры, составляющие 5% от общей величины расходов на весь набор услуг. В потребительской корзине трудоспособного населения предусмотрены расходы на обязательные платежи и сборы, что объясняется экономической активностью данной группы населения и логичным отсутствием данной статьи расходов у группы пенсионеров и детей.

Данные рис. 3 свидетельствуют о сокращении масштабов абсолютной бедности в России за анализируемый период в 2,1 раза (с 29% до 13,5%). Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в 2000 году составляла 42,3 млн. человек, или 29% общей численности населения. Период экономического роста 2002 – 2007 гг. способствовал положительным сдвигам в материальном положении населения страны и снижению уровня бедности с 24,6 до 13,3%. Наступивший кризис 2008 года замедлил темпы снижения численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума. А начиная с 2012 года, наблюдается обострение проблемы бедности, характеризующееся увеличением численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в 2016 году до 19,8 млн. человек, или 13,5% общей численности населения.

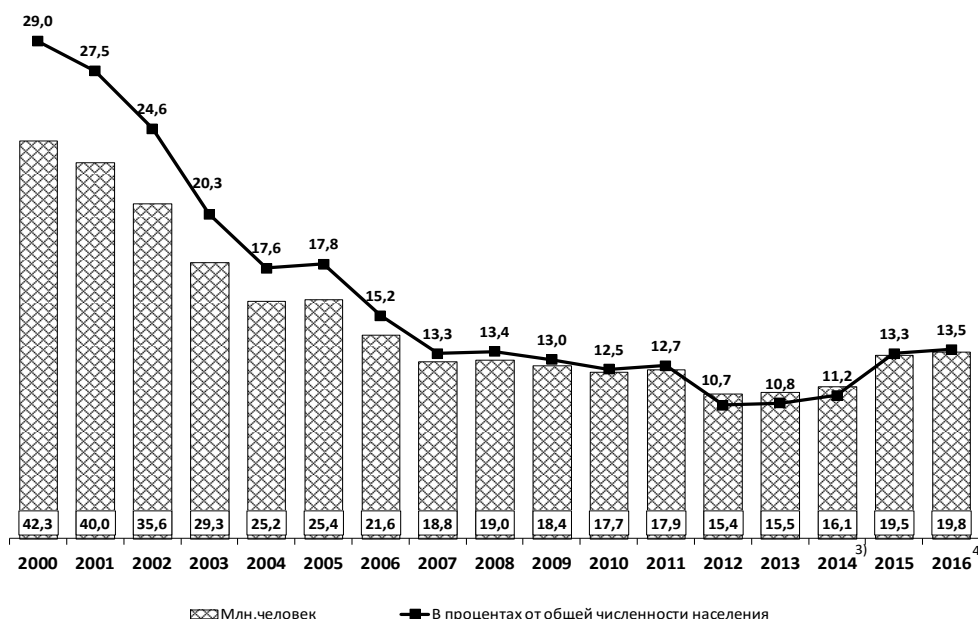


Рисунок 3. Динамика численности населения Российской Федерации с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума^{1),2)}

- 1) Оценка на основе материалов выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств и макроэкономического показателя среднедушевых денежных доходов населения.
- 2) В 2005 г. и 2013 г. изменялся порядок расчета величины прожиточного минимума. В 2015 г. изменился учетный состав населения.
- 3) Без учета данных по Республике Крым и г. Севастополю.
- 4) Предварительные данные.

Среди уязвимых групп населения дети в возрасте до 16 лет (29,2%), молодежь в возрасте 16-30 лет (18,7%), пенсионеры (12,8%) (Рис 4). Причем характерной особенностью современного времени является появление «новых бедных» - группы работающего населения, которые по своим образовательному уровню и квалификации никогда и нигде в мире не могут быть бедными. Эту группу представляет собой население трудоспособного возраста, работающее преимущественно в бюджетной сфере, сельском хозяйстве и др. Доля данной группы населения за анализируемый период многочисленная и составляет 39,3%.

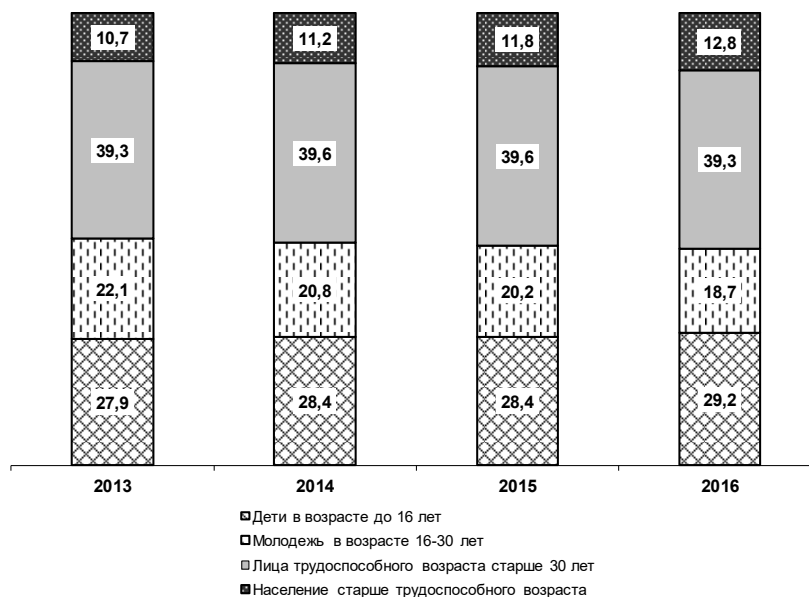


Рисунок 4. Распределение населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума по основным возрастным группам, %

Интересна информация о субъективной бедности, полученной по результатам опроса ОБДХ 2016 г. Таблица 3 представляет информацию об ответах респондентов ОБДХ, оценивающих собственное финансовое положение.

Таблица 3

Распределение малоимущих домашних хозяйств в зависимости от оценки своего финансового положения в 2016 г. (в процентах ко всем домашним хозяйствам)

Все домохозяйства	100
из них, оценившие свое финансовое положение следующим образом: не хватает денег даже на еду	3,1
денег хватает на еду, но покупать одежду и оплачивать жилищно-коммунальные услуги затруднительно	33,7
денег хватает на еду и одежду, но не можем позволить себе покупку товаров длительного пользования	50,7
денег хватает на еду, одежду и товары длительного пользования, но не можем позволить себе покупку автомобиля, квартиры, дачи	10,5
средств достаточно, чтобы купить все, что считаем нужным	0,9
затрудились ответить	1,1

Итак, финансовое положение 36,8% респондентов таково, что их домашнему хозяйству в лучшем случае хватает доходов на еду, но покупать одежду и оплачивать жилищно-коммунальные услуги затруднительно. Еще 50,7% респондентов ответили, что они в состоянии приобрести еду и одежду, но не могут позволить себе покупку товаров длительного пользования. Если принять, что оценка своего финансового положения как недостаточного для покупки товаров длительного пользования является признаком бедности, то в 2016 году бедными являлись более 86% населения России.

Таким образом, результаты исследования показали одну из острейших проблем современной России – высокий уровень бедности. Решение проблем бедности, преодоление социального неравенства и сглаживание присущих им противоречий должно являться одной из главных миссий системы государственного управления в России, как социального государства.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 24 октября 1997 г. N 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации». [Электронный ресурс] Система ГАРАНТ: URL:<http://base.garant.ru/172780/#ixzz558DnR5ow> (дата обращения: 22.02.2018 г.)
2. Постановление Правительства РФ № 1702 от 30.12.2017 г. «О порядке установления величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по Российской Федерации». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71748876/> (дата обращения: 22.02.2018 г.)

3. Бедность как образ жизни в современной России: Монография / И.Я. Богданов. - М.: Норма: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 224 с.
4. Елисеева И.И., Раскина Ю.В. Измерение бедности в России: возможности и ограничения // Вопросы статистики. – 2017. - № 8. – С. 70-88.
5. Литвинов В.А. Прожиточный минимум: История, методика, анализ. Изд. 2-е. – М.: ЛЕНАНД, 2010. – 280 с.
6. Статистика: учебник / В.В. Глинский, В.Г. Ионин, Л.К. Серга [и др.]; под ред. В.Г. Ионина. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2017. – 355 с.
7. Статистический бюллетень «Социально - экономические индикаторы бедности в 2013 – 2016 годах» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b17_110/Main.htm (дата обращения: 24.02.2018 г.)

Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами

УДК 338.001.36

Бочарова О.Ф., Михайлова М.О. Предварительная оценка баланса как
этап оценки финансового состояния организации

Preliminary assessment of the balance sheet as a stage of assessing the financial condition of an
organization

Бочарова Ольга Федоровна

канд.экон.наук, доцент кафедры финансов
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный
университет имени И.Т. Трубилина

Михайлова Милена Олеговна

Бакалавр 4 курса, направления подготовки 38.03.01 Экономика
профиль «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный
университет имени И.Т. Трубилина
г. Краснодар

Bocharova Olga Fedorovna

Candidate of Economic Sciences,

Associate Professor of the Department of Finance

FGBOU VO "The Kuban state agrarian University of I.T. Trubilina

Mikhailova Milena Olegovna

Baklavr 4 courses, directions of training 38.03.01 Economics
profile «Finance and credit»

FGBOU VO "The Kuban state agrarian

University of I.T. Trubilina

Krasnodar

Аннотация. Статья отображает особенности проведения предварительной оценки баланса как этапа оценки финансового состояния организации. Предварительная оценка состава, структуры и динамики изменения имущества организации и источников финансирования необходима для проведения взвешенной оценки причин изменения показателей ликвидности, платёжеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности исследуемой организации.

Ключевые слова: актив, имущество, пассив, капитал, обязательства.

Abstract. The article reflects the features of the preliminary assessment of the balance as a stage of assessing the financial condition of the organization. Preliminary assessment of the composition, structure and dynamics of changes in the organization's assets and sources of financing is necessary for a weighted assessment of the reasons for the change in liquidity, solvency, financial stability, business activity and profitability of the organization.

Keywords: asset, property, liability, capital, liabilities.

Для оценки финансового состояния организации необходимо провести оценку причин, повлиявших на изменения состава и структуры имущества организации и источников его финансирования. Данная оценка проводится в двух направлениях: горизонтальная оценка динамики изменения каждой статьи баланса и вертикальная оценка структуры актива и пассива баланса.

Как отмечает Н.П. Любушин: «Актив баланса содержит сведения о размещении капитала, имеющегося в распоряжении организации, т.е. о вложениях в конкретное имущество и материальные ценности, о расходах, связанных с производством и продажей продукции, и об остатках свободной денежной наличности. Каждому виду размещенного капитала соответствует отдельная статья баланса. Основным признаком группировки статей актива баланса считается степень ликвидности (быстрота превращения в денежную наличность). По этому признаку все активы баланса подразделяются на долгосрочные, или основной капитал (раздел I актива баланса), и текущие (оборотные) активы (раздел II актива баланса)» [1].

Средства организации могут использоваться в его внутреннем обороте и за его пределами (дебиторская задолженность, приобретение ценных бумаг, акций, облигаций других организаций) – рисунок 1.

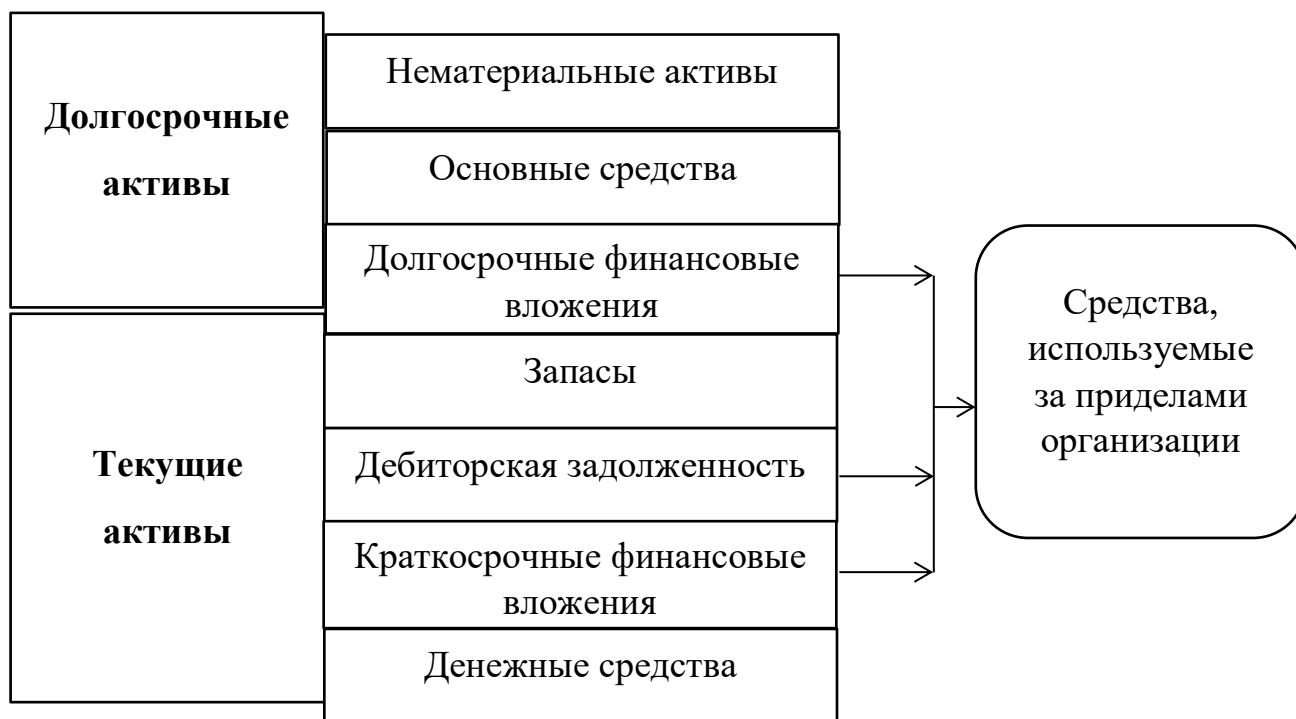


Рисунок 1. Структура актива баланса

Размещение средств организации имеет существенное значение в финансовой деятельности и повышении ее эффективности. От вложений в основные и оборотные средства, находящихся в сфере производства и обращения, их соотношения во многом зависят результаты производственной и финансовой деятельности, следовательно, и финансовое состояние организации. В связи с этим в процессе анализа активов организации следует, прежде всего, изучить изменения их состава, структуры и дать им оценку, используя горизонтальный и вертикальный анализ.

Укрупненная группировка актива баланса представлена в таблице 1.

Имущество АО «Л...Э...» имеет тенденцию к сокращению на 8181 тыс.руб. или 26,% по сравнению с 2014 г. и на 3127 тыс.руб. или 12,1% по сравнению с 2015 г.

В том числе за счет сокращения внеоборотных активов на 1662 тыс.руб. или 11% по сравнению с 2014 г. и на 476 тыс.руб. или 3,41% по сравнению с 2015 г. И за счет сокращения оборотных активов на 6519 тыс.руб. или 69,5% по сравнению с 2014 г. и на 2651 тыс.руб. или 28,2% по сравнению с 2015 г.

Таблица 1

Укрупненный актив баланс АО «Л...Э...», тыс.руб.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. в % к	
				2014 г.	2015 г.
Внеоборотные активы	15105	13919	13443	89,0	96,6
в % к балансу	48,7	53,6	58,9	-	-
Оборотные активы	15898	12030	9379	59,0	78,0
в % к балансу	51,3	46,4	41,1	-	-
Итого имущества - баланс	31003	25949	22822	73,6	87,9

Структура актива баланса АО «Л...Э...» изменяется в сторону преобладания внеоборотных активов над оборотными активами. Так в 2016 г. имущество организации на 58,9% состоит из внеоборотных активов (что на 10,2% больше чем в 2014 г. и на 5,3% больше чем в 2015г.) и на 41,1% из оборотных активов (что на 10,2% меньше чем в 2014 г. и на 5,3% меньше чем в 2015г.).

Динами изменения имущества АО «Л...Э...» представлена на рисунке 2.

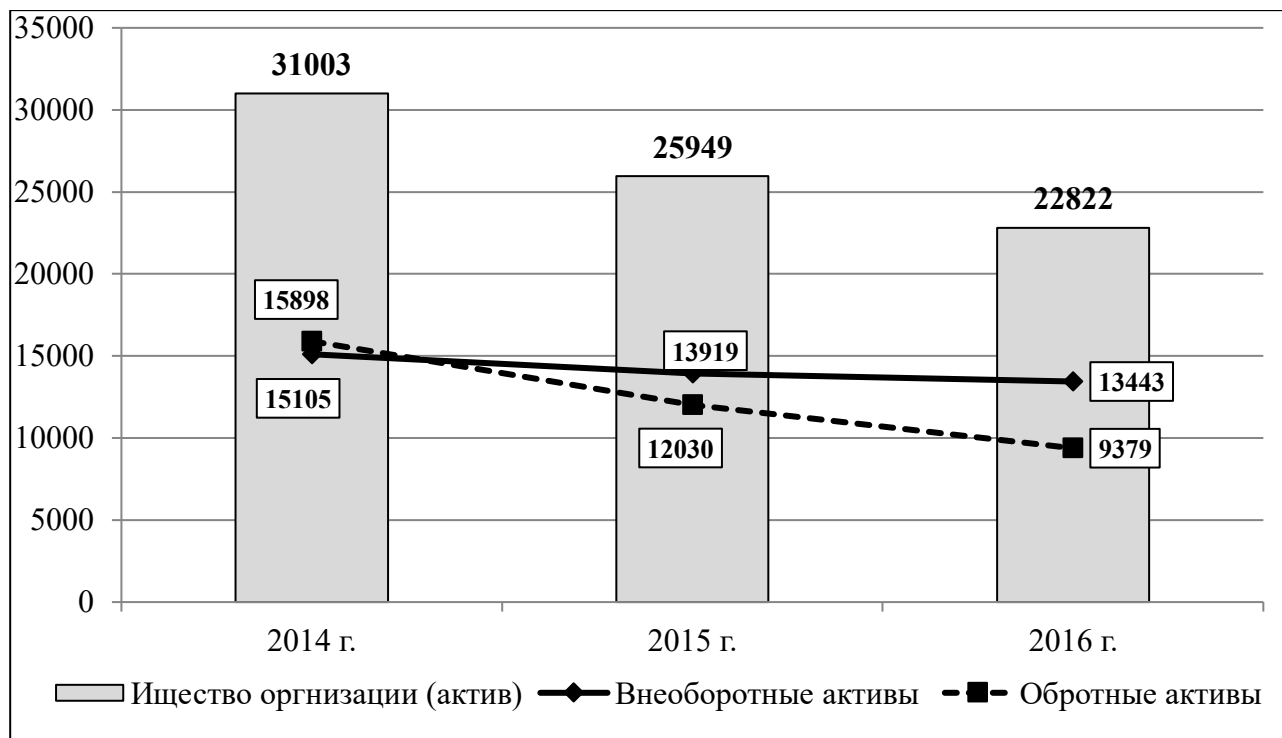


Рисунок 2. Динамика изменения имущества АО «Л...Э...»

В процессе последующего анализа необходимо установить изменения в самих долгосрочных активах, а также по каждой статье текущих активов баланса как наиболее мобильной части капитала.

Динамика и структура внеоборотных активов АО «Л...Э...» представлены в таблице 2.

Таблица 2

Динамика и структура внеоборотных активов АО «Л...Э...»

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. в % к	
				2014 г.	2015 г.
Основные средства	5 363	4 619	5 459	101,8	118,2
в % ко внеоборотным активам	35,5	33,2	40,6	-	-
Отложенные налоговые активы	9 742	9 300	7 984	82,0	85,8
в % ко внеоборотным активам	64,5	66,8	59,4	-	-
ИТОГО внеоборотных активов	15 105	13 919	13 443	89,0	96,6

В АО «Л...Э...» внеоборотные активы в 2016 г. на 40,6% представлены основными средствами на 59,4% отложенными налоговыми активами (сформированными в результате расхождений в признании доходов и расходов рамках налогового и бухгалтерского учетов).

Остаточная стоимость основных средств в 2016 г. увеличивается на 96 тыс.руб. или 1,8% по сравнению с 2014 г. и на 840 тыс.руб. или 18,2% по сравнению с 2015 г. и составляет 5459 тыс.руб.

Сумма отложенных налоговых активов сокращается на 1758 тыс.руб. или 18% по сравнению с 2014 г. и на 1316 тыс.руб. или 14,2% по сравнению с 2015 г. и составляет 7984 тыс.руб.

Динамика внеоборотных активов АО «Л...Э...» представлена на рисунке 3, а структура на рисунке 4.

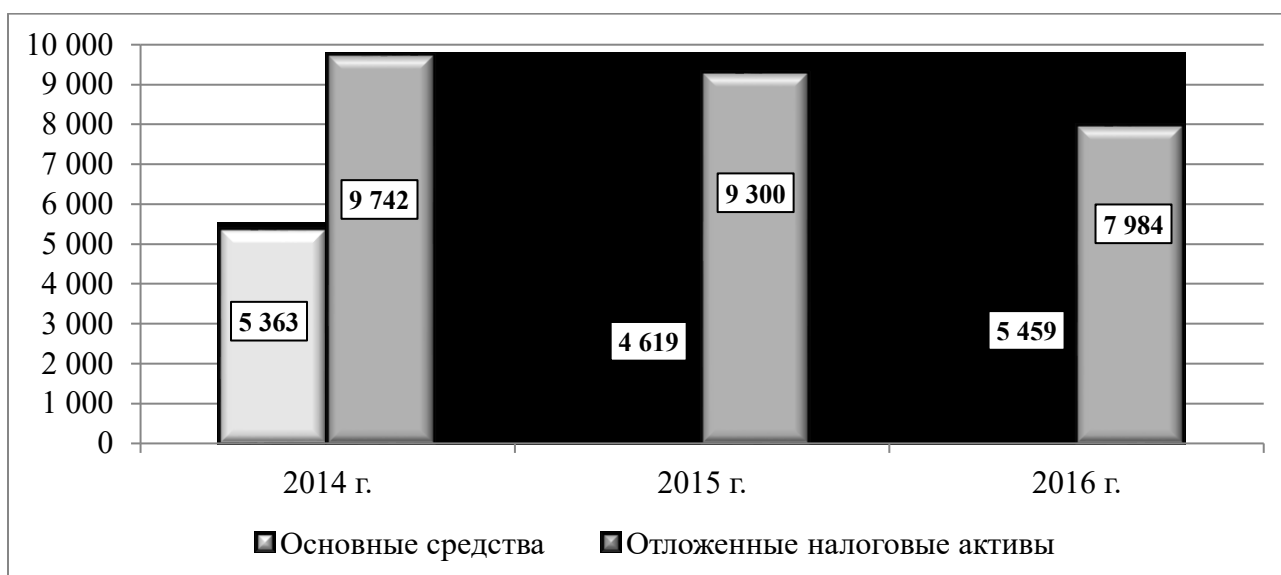


Рисунок 3. Динамика внеоборотных активов АО «Л...Э...»

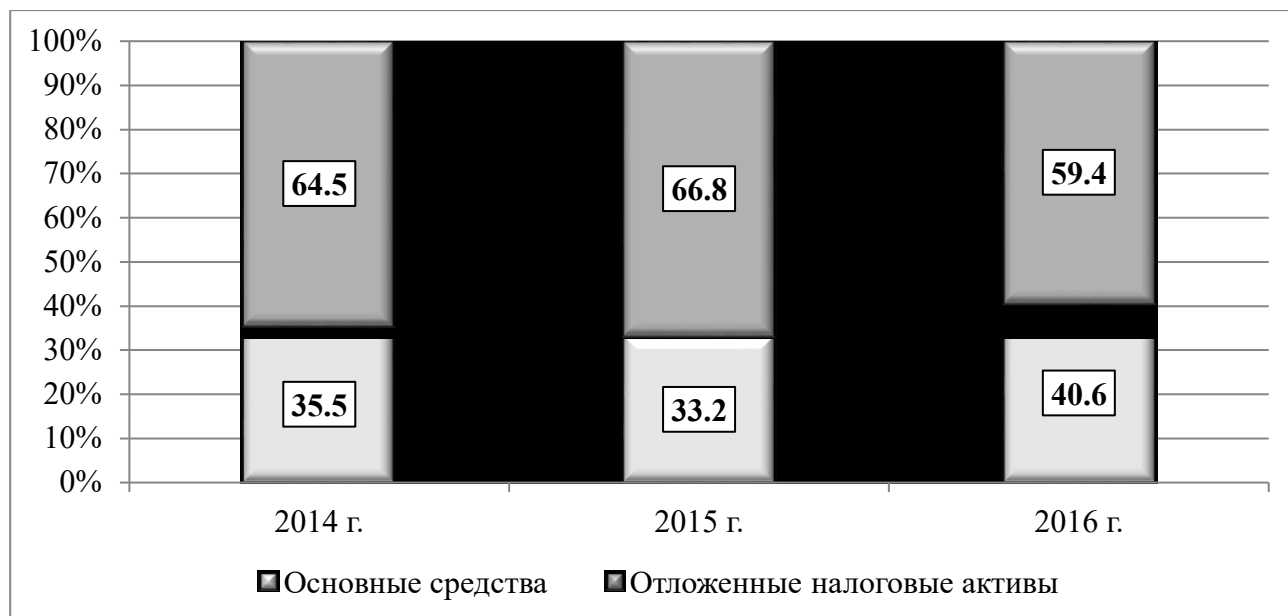


Рисунок 4. Структура внеоборотных активов АО «Л...Э...»

Динамика и структура оборотных активов АО «Л...Э...» представлены в таблице 3.

Таблица 3

Динамика и структура оборотных активов АО «Л...Э...»

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. в % к	
				2014 г.	2015 г.
1	2	3	4	5	6
Запасы	304	446	381	125,3	85,4
в % к оборотным активам	1,9	3,7	4,1	х	х
в том числе					
- материалы	221	242	214	96,8	88,4
в % к запасам	72,7	54,3	56,2	х	х
- расходы будущих периодов	83	204	167	201,2	81,9
в % к запасам	27,3	45,7	43,8	х	х
Дебиторская задолженность	7 176	4 736	6 684	93,1	141,1
в % к оборотным активам	45,1	39,4	71,3	х	х
в том числе					
- поставщиков и подрядчиков	175	203	250	142,9	123,2
в % к дебиторской задолженности					
	2,4	4,3	3,7	х	х
- покупателей и заказчиков	6 856	4 314	6 162	89,9	142,8

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. в % к	
				2014 г.	2015 г.
в % к дебиторской задолженности	95,5	91,1	92,2	х	х
- прочие дебиторы	145	219	272	187,6	124,2
в % к дебиторской задолженности	2,0	4,6	4,1	х	х
Финансовые вложения	5 890	5 000	х	х	х
в % к оборотным активам	37,0	41,6	х	х	х
в том числе					
- займы выданные	890	0	х	х	х
в % к дебиторской задолженности	15,1	0,0	х	х	х
- депозитный счет	5 000	5 000	х	х	х
в % к дебиторской задолженности	84,9	100,0	х	х	х
Денежные средства и денежные эквиваленты	2 467	1 787	2 252	91,3	126,0
в % к оборотным активам	15,5	14,9	24,0	х	х
Прочие оборотные активы	61	61	61	100,0	100,0
в % к оборотным активам	0,4	0,5	0,7	х	х
ИТОГО оборотных активов	15 898	12 030	9 379	59,0	78,0

Оборотные активы АО «Л...Э...» в 2016 г. на 4,1% состоят из запасов, на 71,3% из дебиторской задолженности, на 24% из денежных средств и денежных эквивалентов и 0,7% из прочих оборотных активов (недостачи и потери от порчи ценностей).

Динамика оборотных активов АО «Л...Э...» представлена на рисунке 5, а структура на рисунке 6.



Рисунок 5. Динамика оборотных активов АО «Л...Э...»



Рисунок 6. Структура оборотных активов АО «Л...Э...»

Общий объем запасов увеличивается на 77 тыс.руб. или 25,3% по сравнению с 2014 г., но сокращается на 65 тыс.руб. или 14,6% по сравнению с 2015 г. В том числе за счет сокращения материалов на 7 тыс.руб. или 3,2% по сравнению с 2014 г. и на 28 тыс.руб. или 11,6% по сравнению с 2015 г. и колебания расходов будущих периодов в сторону увеличения на 84 тыс.руб. или в 2 раза по сравнению с 2014 г. и в сторону сокращения на 37 тыс.руб. или 18,1% по сравнению с 2015 г.

Динамика запасов АО «Л...Э...» представлена на рисунке 7.

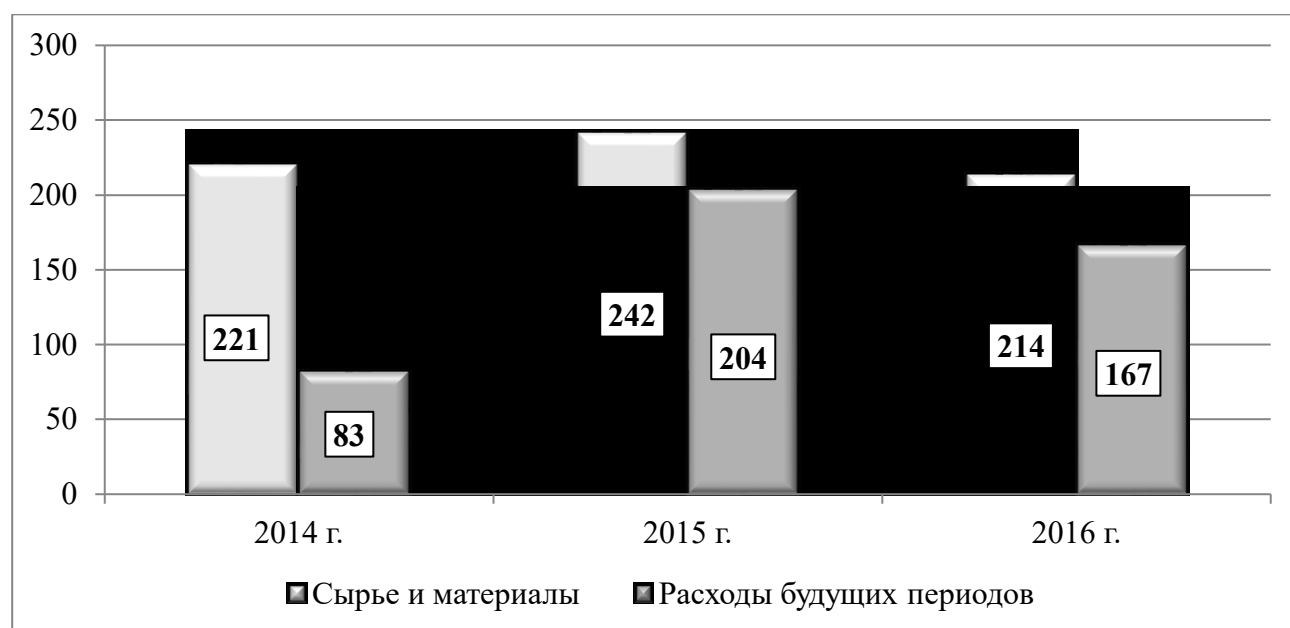


Рисунок 7. Динамика запасов АО «Л...Э...»

Доля материалов в общем объеме запасов в 2016 г. составляет 56,2%, что на 16,5% меньше чем в 2014 г, но на 1,9% больше чем в 2015 г., а доля расходов будущих периодов составляет 43,8%, что на 16,5% больше чем в 2014 г, но на 1,9% меньше чем в 2015 г.

Структура запасов АО «Л...Э...» представлена на рисунке 8.

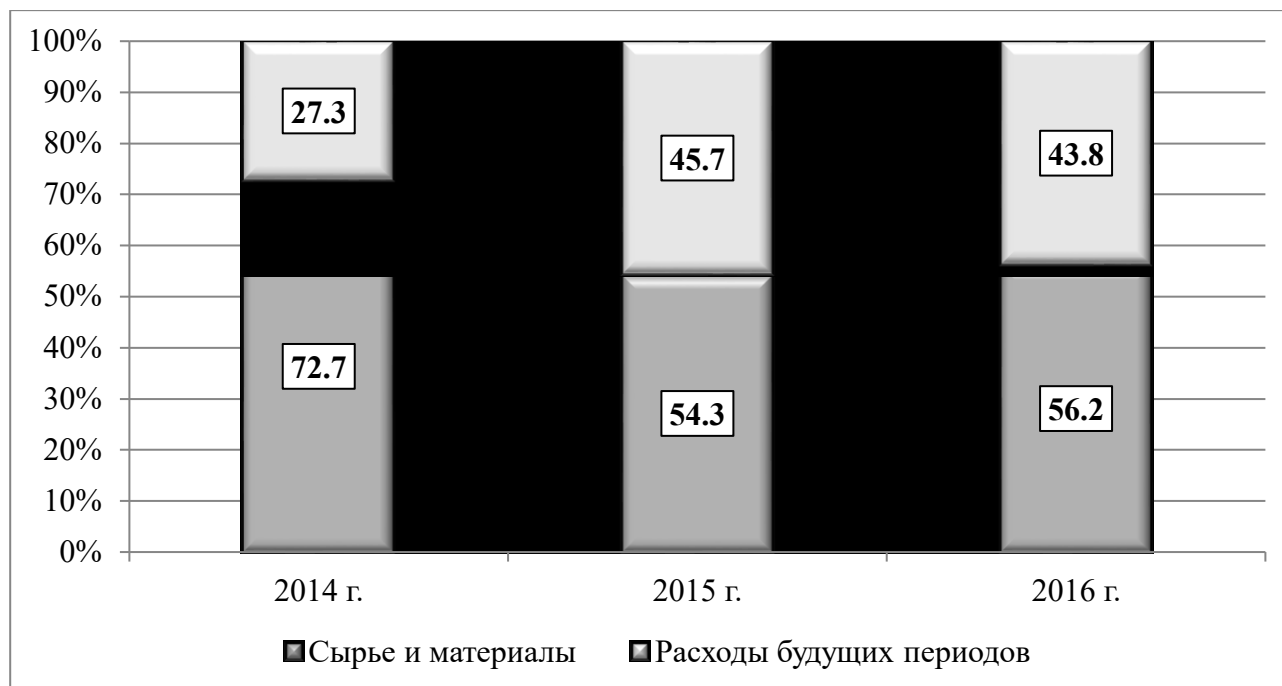


Рисунок 8. Структура запасов АО «Л...Э...»

Объем дебиторской задолженности в 2016 г. сокращается на 492 тыс.руб. или 6,9% по сравнению с 2014 г., но увеличивается на 1948 тыс.руб. или 41,1% по сравнению с 2015 г. В том числе за счет увеличения авансов поставщикам на 75 тыс.руб. или 42,9% по сравнению с 2014 г. и на 47 тыс.руб. или 23,2% по сравнению с 2015 г., колебания задолженности покупателей и заказчиков в сторону сокращения на 694 тыс.руб. или на 10,1% по сравнению с 2014 г. и в сторону увеличения на 1848 тыс.руб. или 42,8% по сравнению с 2015 г., и роста прочей дебиторской задолженностей на 127 тыс.руб. или на 87,6% по сравнению с 2014 г. и на 53 тыс.руб. или 24,2% по сравнению с 2015 г.

Динамика дебиторской задолженности АО «Л...Э...» представлена на рисунке 9, а структура на рисунке 10.

Доля авансов поставщиков составляет 3,7% от общего объема дебиторской задолженности, что на 1,3% больше чем в 2014 г., но на 0,5% меньше чем в 2015 г., доля задолженности покупателей и заказчиков составляет 92,2%, что на 3,4% меньше чем в 2014 г., но на 1,1% больше чем в 2015 г., а доля прочей дебиторской задолженности составляет 4,1%, что на 2% больше чем в 2014 г., но на 0,6% меньше чем в 2015 г.

В 2014 и 2015 гг. АО «Л...Э...» располагала краткосрочными финансовыми вложениями в сумме 5890 тыс.руб. и 5000 тыс.руб. соответственно. В 2014 г. финансовые вложения на 84,9% (5000 тыс.руб.) были

представлены депозитом в ПАО «Сбербанк» и на 15,1% (890 тыс.руб.) займом предоставленным работникам. В 2015 г. финансовые вложения были представлены только депозитом в ПАО «Сбербанк» в сумме 5000 тыс.руб. Доля краткосрочных финансовых вложений в 2014 г. составляла 37%, а в 2015 г. – 41,6%.

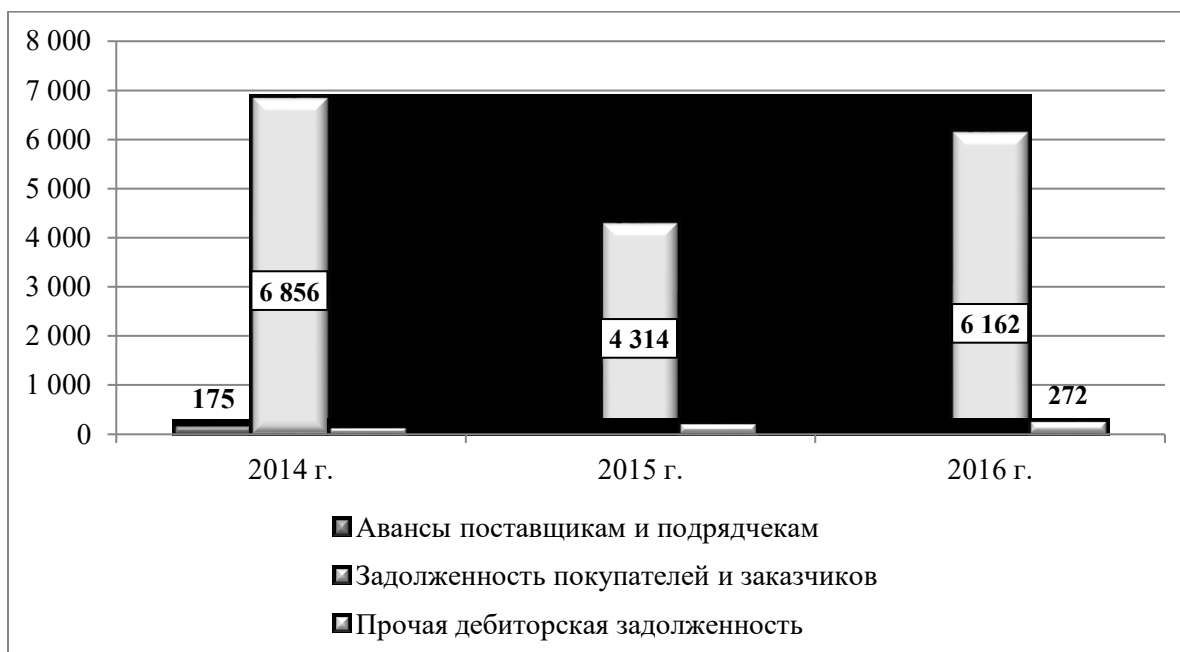


Рисунок 9. Динамика дебиторской задолженности АО «Л...Э...»

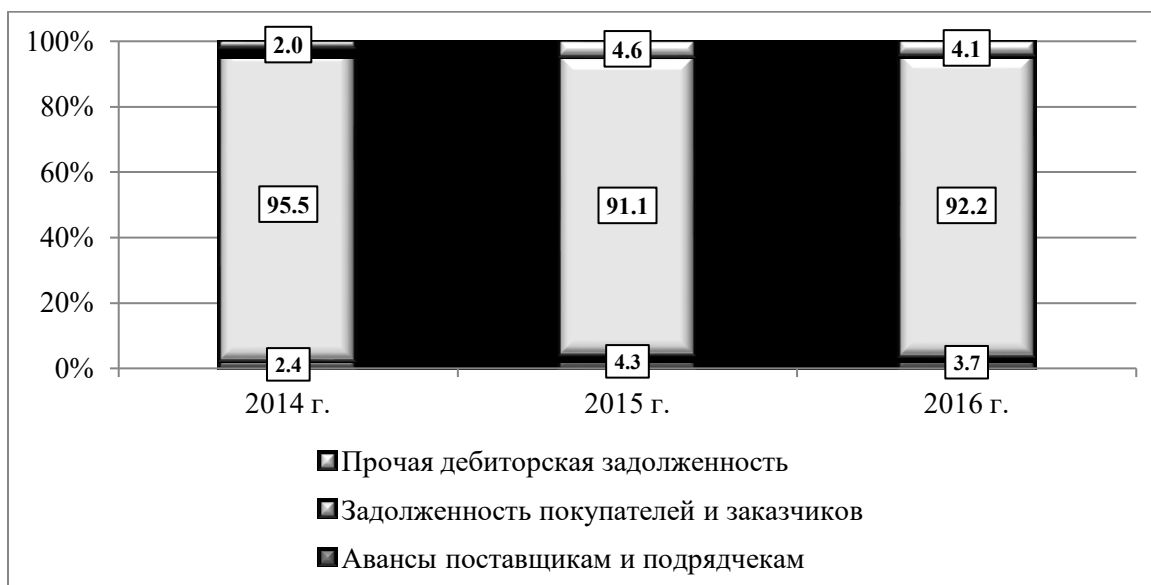


Рисунок 10. Структура дебиторской задолженности АО «Л...Э...»

Объем денежных средств и денежных эквивалентов сокращается на 215 тыс.руб. или 8,7% по

сравнению с 2014 г., но увеличивается на 465 тыс.руб. или 26% по сравнению с 2015 г. Доля денежных средств и денежных эквивалентов в общем объеме оборотных активов в 2016 г. составляет 24%, что на 8,5% больше чем в 2014 г, и на 9,2% больше чем в 2015 г.

Прочие оборотные активы представлены недостачей и потерями от порчи ценностей в сумме 61 тыс.руб. на протяжении всего анализируемого периода.

Если в активе баланса отражаются средства организации, то в пассиве – источники их образования.

Финансовое состояние организации во многом зависит от того, какие средства она имеет в своем распоряжении и куда они вложены.

Как отмечает Н.П. Любушин: «По степени принадлежности используемый капитал подразделяется на собственный – раздел III баланса и заемный – раздел IV и V баланса» [1].

Состав собственных источников финансирования организации представлен на рисунке 11.



Рисунок 11. Состав собственных источников финансирования организации

Как отмечают О.В Корсунова. и О.Ф. Бочарова: «Необходимость в собственном капитале обусловлена

требованиями самофинансирования организации. Собственный капитал создает основу независимости организации. Однако нужно учитывать, что финансирование деятельности организации только за счет собственных средств не всегда выгодно для нее, особенно в тех случаях, когда производство носит сезонный характер. Тогда в отдельные периоды их будет недостаточно. Кроме того, если цены на финансовые ресурсы невысоки, а организация может обеспечить более высокий уровень отдачи на вложенный капитал, чем платить за кредитные ресурсы, то, привлекая заемные средства, она может повысить рентабельность собственного капитала» [2].

Классификация заёмных источников финансирования организации представлена на рисунке 12.

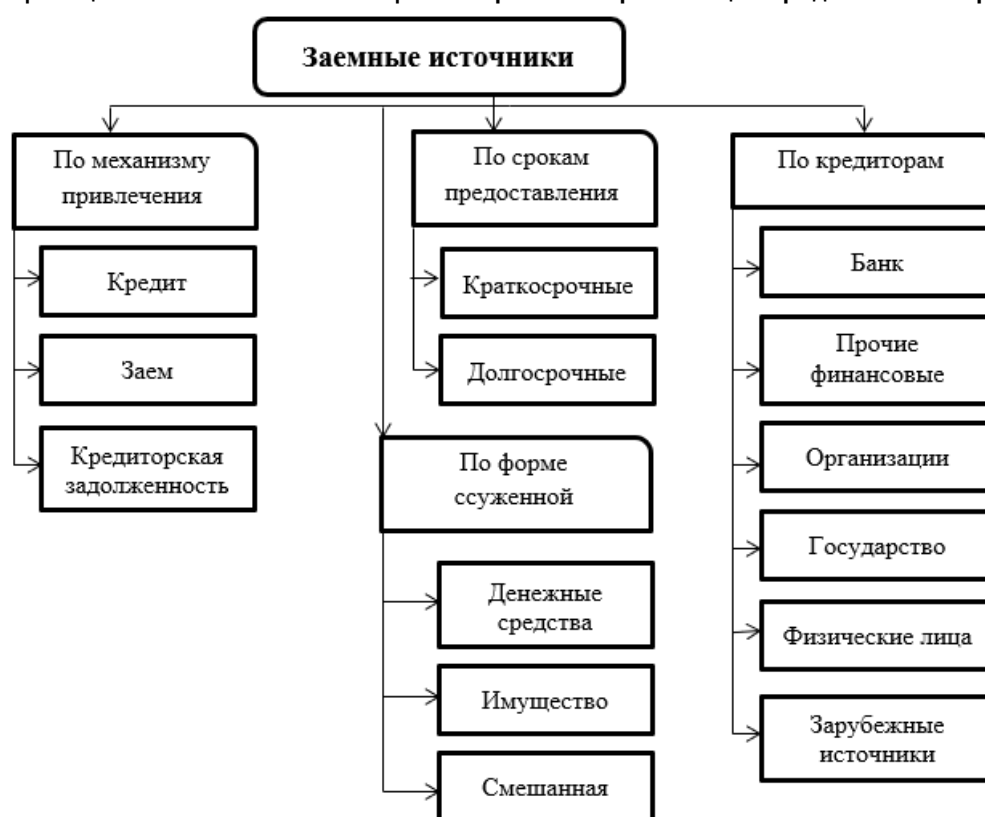


Рисунок 12. Классификация заемных источников финансирования организации

Следующую классификацию источников финансирования организации следует произвести по продолжительности использования различают капитал - различают долгосрочный постоянный (перманентный) капитал — разделы III и IV баланса и краткосрочный капитал — раздел V баланса. Данная классификационная группа структура пассива баланса приведена на рисунке 13.

В то же время М.О. Карапетян и О.А. Герасименко отмечают, что: «Если средства организации созданы в основном за счет краткосрочных обязательств, то финансовое положение будет неустойчивым, так как с капиталами краткосрочного использования необходима постоянная оперативная работа, направленная на контроль за их своевременным возвратом и привлечением в оборот на непродолжительное время других капиталов. Следовательно, финансовое положение организации во многом зависит от оптимальности соотношения собственного и заемного капитала» [3].



Рисунок 13. Структура пассива баланса по продолжительности использования капитала

В процессе анализа пассивов организации в первую очередь следует изучить изменения в их составе, структуре и дать им оценку. Динамика состава и структуры пассива АО «Л...Э...» представлена в таблице 4.

Таблица 4

Укрупненный пассив баланс АО «Л...Э...», тыс.руб.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. в % к	
				2014 г.	2015 г.
Собственный капитал	-35230	-37038	-33306	94,5	89,9
в % к балансу	-113,6	-142,7	-145,9	-	-
Заемный капитал	66233	62987	56128	84,7	89,1
в % к балансу	213,6	242,7	245,9	-	-
в том числе:					
- долгосрочные обязательства	4600	564	474	10,3	84,0
в % к балансу	14,8	2,2	2,1	-	-
- краткосрочные обязательства	61633	62423	55654	90,3	89,2
в % к балансу	198,8	240,6	243,9	-	-
Источники имущества - баланс	31003	25949	22822	73,6	87,9

По АО «Л...Э...» на протяжении всего анализируемого периода наблюдается нехватка собственных источников финансирования по причине существования непокрытого убытка прошлых лет превышающего

сумму уставного, добавочного и резервного капиталов организации.

Причем оценивая долю собственных источников (нехватку собственных источников) можно отметить значительное превышение суммы непокрытого убытка над всеми источниками финансирования в размере 45,9% в 2016 г. Данный факт может означать сокращение имущественного комплекса АО «Л...Э...» для погашения обязательств, что и подтверждается отрицательной динамикой итога баланса. Происходит сокращение итога баланса, а, следовательно, имущества и источников финансирования, на 8181 тыс.руб. или 26,4% по сравнению с 2014 г. и на 3127 тыс.руб. или 12,1% по сравнению с 2015 г.

Доля заемного капитала в финансировании деятельности составляет 245,9%, что характеризует 100% финансирование деятельности за счет заемных источников.

Для наглядности представим динамику источников финансирования на рисунке 14.

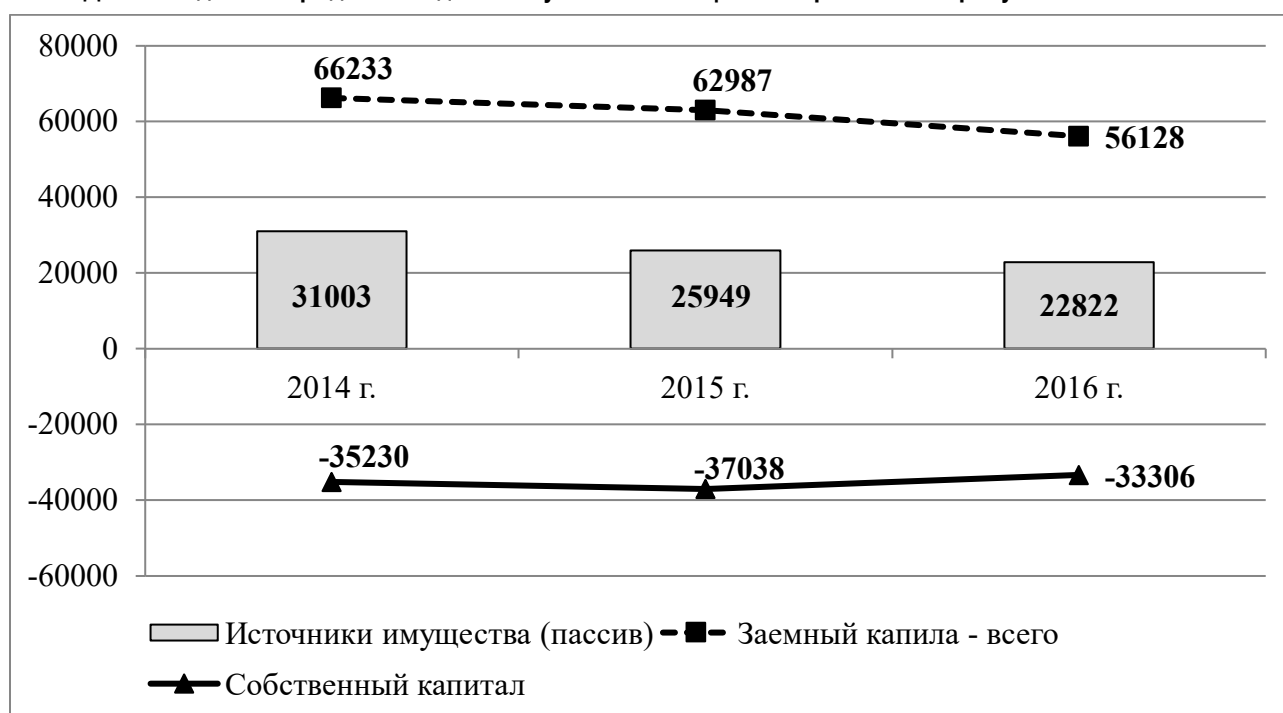


Рисунок 14. Динамика источников финансирования АО «Л...Э...»

Как отмечают М.А. Татарова и О.Ф. Бочарова: «При внутреннем анализе финансового состояния необходимо изучить динамику и структуру собственного и заемного капитала, выяснить причины изменения отдельных слагаемых и дать оценку этим изменениям за отчетный период» [4].

Проведем оценку состава, динамики и структуры собственных источников АО «Л...Э...», а данные представим в таблице 5.

Таблица 5

Динамика и структура собственных источников финансирования АО «Л...Э...»

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. в % к	
				2014 г.	2015 г.
Уставный капитал, тыс.руб.	5	5	5	100,0	100,0
в % к собственным источникам	0,01	0,01	0,02	-	-
Добавочный капитал, тыс.руб.	15 610	15 610	15 610	100,0	100,0
в % к собственным источникам	44,3	42,1	46,9	-	-
Резервный капитал, тыс.руб.	1	1	1	100,0	100,0
Непокрытый убыток, тыс.руб.	-50 846	-52 654	-48 922	96,2	92,9
в % к собственным источникам	-144,3	-142,2	-146,9	-	-
ИТОГО собственных источников	-35 230	-37 038	-33 306	94,5	89,9

Динамика собственных источников финансирования представлена на рисунке 15.

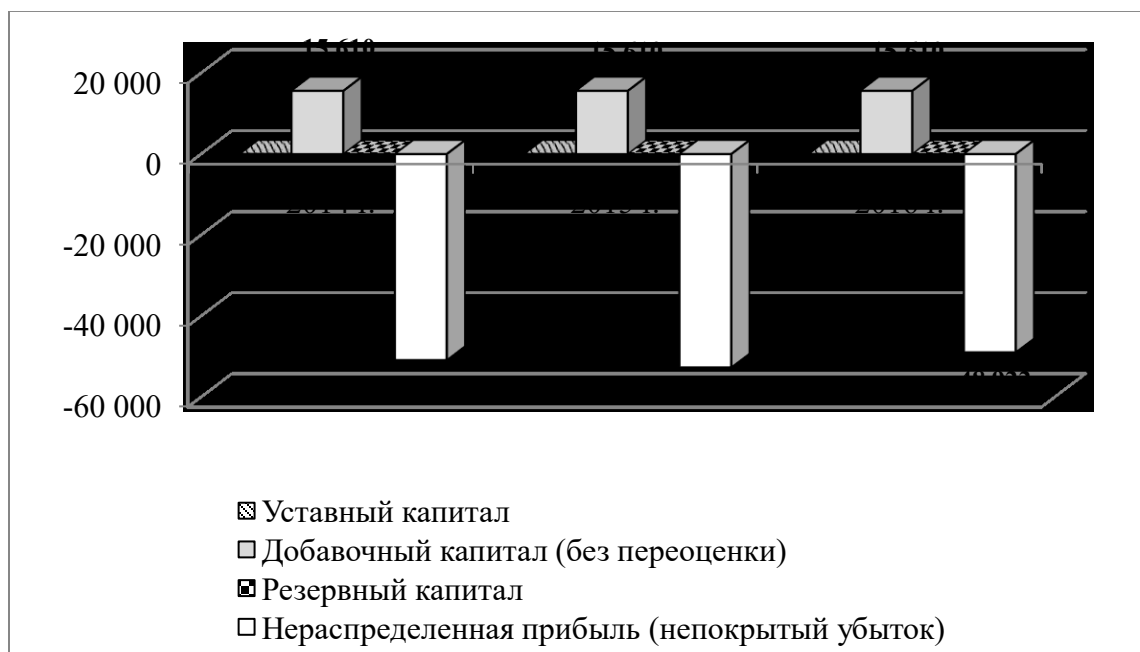


Рисунок 15. Динамика собственных источников финансирования АО «Л...Э...»

По АО «Л...Э...» на протяжении анализируемого периода сумма уставного капитала (5 тыс.руб.) добавочного капитала (15610 тыс.руб.) и резервного капитала (1 тыс.руб.) не изменяется.

На колебание суммы собственных источников финансирования оказывает влияние размер непокрытого убытка сокращается на 1924 тыс.руб. или 3,8% по сравнению с 2014 г. и на 3732 тыс.руб. или 7,1% по сравнению с 2015 г. за счет чистой прибыли, полученной в 2016 г.

Нехватку собственных средств АО «Л...Э...» вынужден покрывать за счет реализации части имущества и за счет привлечения заемных источников финансирования.

М.А. Татарова и О.Ф. Бочарова так же отмечают, что: «Привлечение заемных средств в оборот организации – нормальное явление. Это содействует временному улучшению финансового состояния при условии, что средства не замораживаются на продолжительное время в обороте и своевременно возвращаются. В противном случае может возникнуть просроченная кредиторская задолженность, что в конечном итоге приводит к выплате штрафов, применению санкций и ухудшению финансового положения» [4].

Следовательно, разумные размеры заемного капитала способны улучшить финансовое состояние организации, а чрезмерные - ухудшить его. Поэтому в процессе анализа необходимо изучить состав, сроки появления кредиторской задолженности, наличие, частоту и причину образования просроченной задолженности поставщикам ресурсов, персоналу организации по оплате труда, бюджету, установить сумму выплаченных санкций за просрочку платежей.

При анализе кредиторской задолженности следует учитывать, что одновременно она служит и источником покрытия других видов задолженностей. Анализ структуры пассива баланса необходим для оценки рациональности формирования источников финансирования деятельности организации и ее рыночной устойчивости.

Произведем оценку состава, динамики и структуры заемных источников финансирования АО «Л...Э...» в таблице 6.

Таблица 6

Динамики и структуры заемных источников финансирования АО «Л...Э...»

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. в % к	
				2014 г.	2015 г.
1	2	3	4	5	6
Долгосрочные обязательства – всего, тыс.руб.	4 600	564	474	10,3	84,0
в том числе:					
- заемные средства, тыс.руб.	3 937	-	-	-	-
в % к заемным источникам	5,9	-	-	-	-
- отложенные налоговые обязательства, тыс.руб.	663	564	474	71,5	84,0
в % к заемным источникам	1,0	0,9	0,8	-	-
Краткосрочные обязательства – всего, тыс.руб.	61 633	62 423	55 654	90,3	89,2
в том числе:					
- заемные средства, тыс.руб.	45 295	46 924	40 701	89,9	86,7
в % к заемным источникам	68,4	74,5	72,5	-	-
- кредиторская задолженность, тыс.руб.	15 708	14 782	14 060	89,5	95,1
в % к заемным источникам	23,7	23,5	25,0	-	-
в из нее:					
перед поставщиками и подрядчиками, тыс.руб.	9 276	9 561	6 898	74,4	72,1
в % к кредиторской задолженности	59,1	64,7	49,1	-	-
перед покупателями и заказчиками, тыс.руб.	27	23	-	-	-
в % к кредиторской задолженности	0,2	0,2	-	-	-
по налогам и сборам, тыс.руб.	2271	1268	1950	85,9	153,8
в % к кредиторской задолженности	14,5	8,6	13,9	-	-
по социальному страхованию и обеспечению, тыс.руб.	160	182	272	170,0	149,5
в % к кредиторской задолженности	1,0	1,2	1,9	-	-
перед персоналом по оплате труда, тыс.руб.	161	233	498	309,3	213,7
в % к кредиторской задолженности	1,0	1,6	3,5	-	-
перед разными кредиторами и дебиторами, тыс.руб.	3812	3515	4442	116,5	126,4
в % к кредиторской задолженности	24,3	23,8	31,6	-	-
- оценочные обязательства, тыс.руб.	630	717	893	141,7	124,5
в % к заемным источникам	1,0	1,1	1,6	-	-
ИТОГО заемных источников, тыс.руб.	66 233	62 987	56 128	84,7	89,1

Заемные источники в АО «Л...Э...» преимущественно представлены краткосрочными обязательствами, так как долгосрочные обязательства с 2015 г. включают только отложенные налоговые обязательства, которые сокращаются на 189 тыс.руб. или 28,5% по сравнению с 2014 г. и на 90 тыс.руб. или 16% по сравнению с 2015 г. Долгосрочный кредит в сумме 3937 тыс.руб. был погашен в 2014 г. за счет прибыли текущего года.

Краткосрочные обязательства так же имеют тенденцию сокращения на 5979 тыс.руб. или 9,7% по сравнению с 2014 г. и на 6769 тыс.руб. или 10,8% по сравнению с 2015 г. В том числе за счет сокращения краткосрочного займа на 4594 тыс.руб. или 10,1% по сравнению с 2014 г. и на 6223 тыс.руб. или 13,3% по сравнению с 2015 г. и за счет сокращения кредиторской задолженности на 1648 тыс.руб. или 10,5% по сравнению с 2014 г. и на 722 тыс.руб. или 4,9% по сравнению с 2015 г.

Динамика заемных источников финансирования АО «Л...Э...» представлена на рисунке 16.

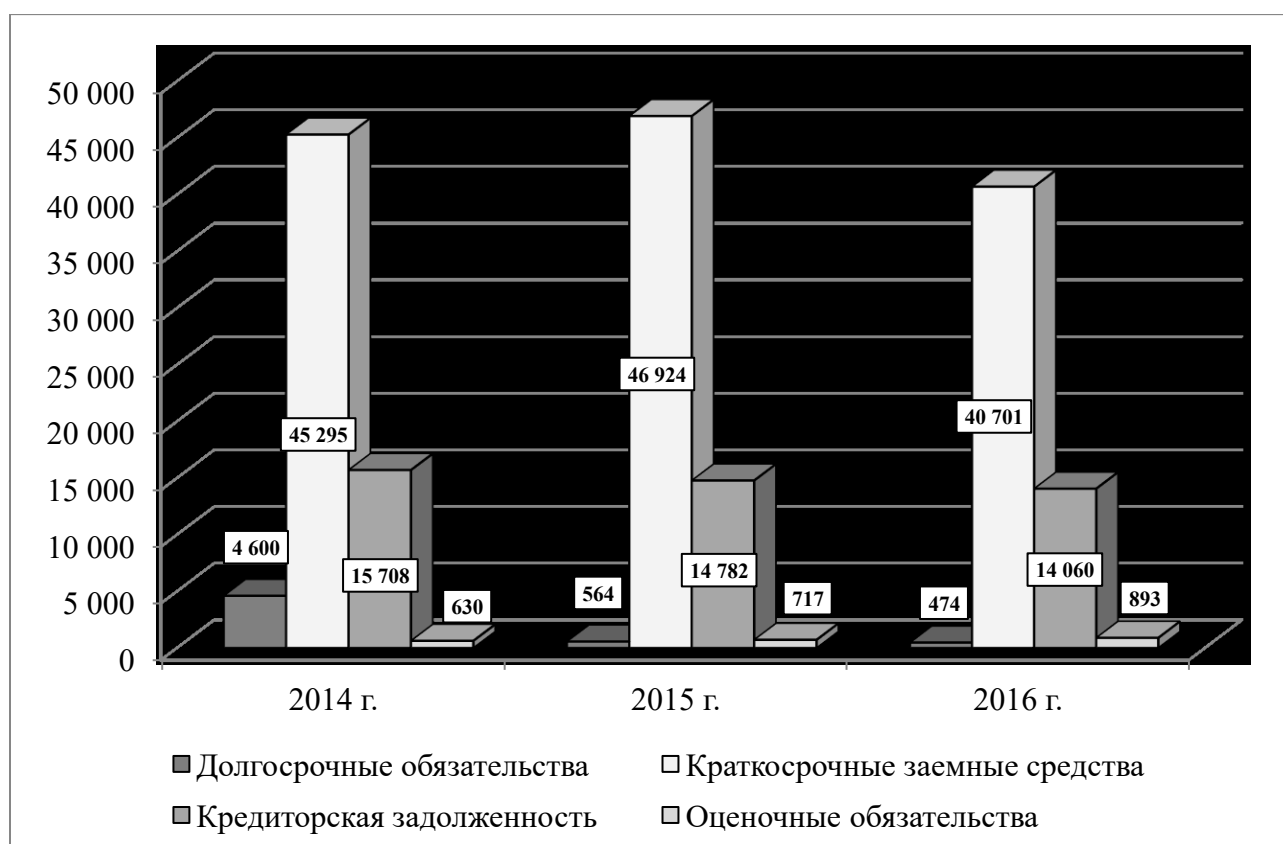


Рисунок 16. Динамика заемных источников финансирования АО «Л...Э...»

Кредиторская задолженность включает следующие обязательства:

- перед поставщиками и подрядчиками в сумме 6898 тыс.руб., что на 2378 тыс.руб. или 25,6% меньше чем в 2014 г. и на 2663 тыс.руб. или 27,9% меньше чем в 2015 г.;
- по налогам и сборам в сумме 1950 тыс.руб., что на 321 тыс.руб. или 14,1% меньше чем в 2014 г., но на 682 тыс.руб. или 53,8% больше чем в 2015 г.;
- по социальному страхованию и обеспечению в сумме 272 тыс.руб., что на 112 тыс.руб. или 70% больше чем в 2014 г. и на 90 тыс.руб. или 49,5% больше чем в 2015 г.;
- перед персоналом по оплате труда в сумме 498 тыс.руб., что на 337 тыс.руб. или в 3 раза больше чем в 2014 г. и на 265 тыс.руб. или в 2 раза больше чем в 2015 г.;
- перед прочими кредиторами и дебиторами в сумме 4442 тыс.руб., что на 630 тыс.руб. или 16,5% больше чем в 2014 г. и на 927 тыс.руб. или 26,4% больше чем в 2015 г.

Структура кредиторской задолженности АО «Л...Э...» представлена на рисунке 17.

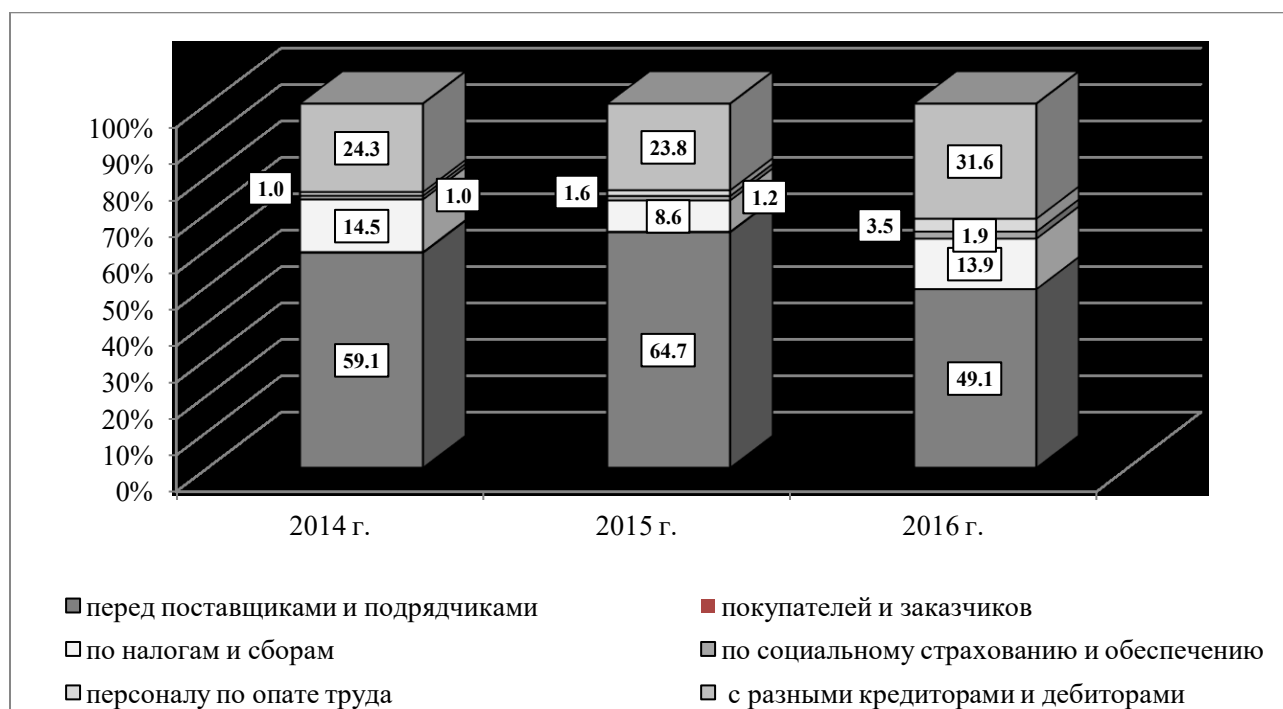


Рисунок 17. Структура кредиторской задолженности АО «Л...Э...»

Наибольший удельный вес в составе кредиторской задолженности приходится на задолженность перед поставщиками и подрядчиками – 49,1% в 2016 г., что на 10% меньше чем в 2014 г. и на 15,6% меньше чем 2015 г. Задолженность по налогам и социальным взносам не большая и сформирована в результате закрытия счетов на конец года. Данные обязательства будут оплачены в первом квартале 2017 г.

На протяжении всего анализируемого периода АО «А...Э...» не имело просроченной задолженности, и все свои обязательства выполняло в срок.

Таким образом, предварительная оценка баланса показала нехватку собственных источников для покрытия обязательств и финансирования деятельности, вследствие чего руководство АО «А...Э...» приняло решение и продажи части имущества для погашения обязательств. Вследствие чего происходит сокращение имущественного потенциала и одновременное сокращение обязательств АО «А...Э...». Для оценки эффективности принятого решения необходимо провести комплексную оценку финансового состояния АО «А...Э...» на основе абсолютных и относительных показателей.

Библиографический список

1. Любушин Н.П. Экономический анализ: учебник / Н.П. Любушин. – 3-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 575 с.
2. Бочарова О.Ф. Необходимость совершенствования управления финансовой устойчивостью в современных условиях / Корсунова О.В., Бочарова О.Ф. // Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития: сборник материалов VII Международной научно-практической конференции. – 2017. – С. 193-195.
3. Герасименко О.А. Управление финансовой устойчивостью организации с учетом структуры капитала / Карапетян М.О., Герасименко О.А. // Социально-экономическое развитие регионов: тенденции, проблемы, перспективы: сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции. – М.: НОО Профессиональная наука, 2017. – С. 25-32.
4. Бочарова О.Ф. Оценка бизнеса и инвестиционная привлекательность / Татарова М.А., Бочарова О.Ф. // Интеграционные процессы в науке в современных условиях: сборник статей Международной научно-практической конференции: в 4 частях. – 2017. – С. 209-211.

УДК 332.873

Ларин С.Н. Анализ схем взаиморасчетов экономических субъектов сферы жилищно-коммунального хозяйства при оплате жилищно-коммунальных услуг

Analysis schemes of mutual settlements economic subjects sphere of housing and communal services households in payment housing and communal services

Ларин С.Н.

Кандидат технических наук, ведущий научный сотрудник

ФГБУН Центральный экономико-математический институт РАН, г. Москва

Larin S.N.

PhD in Engineering, Leading Researcher

FGBUS Central Economical and Mathematical Institute RAS, Moscow

Аннотация. Основная цель данной статьи заключается в обосновании адекватной современным условиям схемы взаиморасчетов между экономическими субъектами сферы жилищно-коммунального хозяйства при оплате жилищно-коммунальных услуг. Для этого нами был более подробно рассмотрен состав жилищно-коммунальных услуг и особенности их разделения на жилищные и коммунальные, а также определены конкретные поставщики коммунальных ресурсов и производители коммунальных услуг. Объектом данного исследования является деятельность экономических субъектов сферы жилищно-коммунального хозяйства по предоставлению собственникам и нанимателям жилья жилищно-коммунальных услуг, а предметом исследования определен порядок проведения взаиморасчетов между ними при оплате жилищно-коммунальных услуг. В статье проведен анализ «базовой» схемы и схемы прямых взаиморасчетов, выявлены их недостатки, снижающие эффективность их проведения. Установлено, что наиболее приемлемой оказалась схема проведения взаиморасчетов между экономическими субъектами сферы ЖКХ на основе агентских договоров, которая предусматривает делегирование ряда полномочий УК и предприятиями-поставщиками коммунальных ресурсов платежным агентам. Практика привлечения в качестве платежных агентов единых расчетных центров в полной мере учитывает интересы всех экономических субъектов сферы ЖКХ.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, экономические субъекты, жилищно-коммунальные услуги, схемы взаиморасчетов.

Abstract. The main purpose of this article is to justify the scheme of mutual settlements between economic entities in the sphere of housing and communal services that is adequate to modern conditions when paying for housing and communal services. For this purpose, we examined in more detail the composition of housing and communal services and the features of their division into housing and communal services, and also identified specific providers of utilities and utilities. The object of this study is the activities of economic entities in the sphere of housing and communal services to provide housing and communal services to owners and tenants of housing, and the subject of the study is the procedure for mutual settlements between them when paying for housing and communal services. The article analyzes the «basic» scheme and the scheme of direct mutual settlements, reveals their shortcomings that reduce the effectiveness of their implementation. It was found that the most acceptable was the scheme of mutual settlements between economic entities in the housing and communal services sector on the basis of agency contracts, which provides for the delegation of a number of powers of the MC and utility providers to payment agents. The practice of attracting single settlement centers as payment agents takes full account of the interests of all economic entities in the housing and communal services sector.

Keywords: housing and communal services households, economic entities, housing and communal services, schemes of mutual settlements.

Благодарности

Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ, проект №17-02-50004а(ф) «Инновационные технологии, механизмы, модели и инструментарий ресурсосбережения и повышения качества жилищно-коммунальных услуг как основа комплексной модернизации сферы ЖКХ».

Введение

В последние 10-15 лет многими специалистами приводились разного рода исследования, целью которых являлось обоснование того факта, что сфера жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) в ее современном состоянии может стать источником экономии многих видов ресурсов - тепловых, водных и энергетических и др. Причем величина этой экономии может оказаться весьма значительной как по физическим объемам различных ресурсов, так и по их стоимости. Именно поэтому в фактическом достижении экономии коммунальных и других видов ресурсов заинтересованы, прежде всего, все предприятия, занятые поставкой ресурсов, а также управляющие жилищным фондом компании (УК), наряду с собственниками и нанимателями жилья.

Сегодня наличие в многоквартирных жилых домах (МКД) рациональных систем потребления и продуманных подходов к учету всех видов ресурсов становится определяющим фактором в пользу выбора собственниками и нанимателями жилья конкретного района или МКД для проживания. В общем случае оптимальным представляется вариант, когда учет потребления всех видов ресурсов ведется по каждой квартире МКД дистанционно при автоматизированном выводе показателей потребления в разрезе всех ресурсов на единый пункт диспетчеризации. Однако его реализация в современных условиях выглядит маловероятной, поскольку, с одной стороны, потребует значительных единовременных затрат на автоматизацию учета потребления ресурсов (разработка автоматизированных систем и соответствующего программного обеспечения), а с другой стороны - не представляется возможным обеспечить весь жилищный фонд нашей страны такими приборами учета, поскольку для их производства в нужном количестве потребуется не один год.

Но все же, в настоящее время существуют некоторые подходы, позволяющие всем заинтересованным экономическим субъектам сферы ЖКХ получать экономию коммунальных и других видов ресурсов. Кроме непосредственной организации учета расхода и потребления ресурсов в основе их реализации лежит отказ от существующих схем взаиморасчетов между поставщиками коммунальных и других видов ресурсов, управляющими компаниями, как производителями жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ), и собственниками и нанимателями жилья, которые являются потребителями этих услуг. Для выявления источников экономии покажем, что ЖКУ по своей сущности принято разделять на жилищные и коммунальные, а также определим их производителей с позиций действующей нормативно-правовой базы. Кроме того, выявим недостатки

существующих и преимущества новых схем взаиморасчетов экономических субъектов сферы ЖКХ при оплате ЖКУ.

Основная часть

1. Состав жилищно-коммунальных услуг и их производители

Как видно из самого названия в состав ЖКУ входят жилищные и коммунальные услуги. К жилищным услугам относятся: техническое обслуживание МКД и находящихся в нем инженерных систем, а также обслуживание придомовой территории. Они представляют собой комплекс мер, обеспечивающих содержание МКД в надлежащем состоянии. Каждая из указанных выше групп жилищных услуг включает в свой состав определенные виды работ, которые направлены на содержание МКД в надлежащем состоянии и сохранение их внешнего вида. Более детально раскрывать состав и содержание жилищных услуг в данной статье не представляется возможным, поскольку основные особенности существующих и новых схем взаиморасчетов экономических субъектов сферы ЖКХ связаны с оплатой коммунальных услуг. Отметим только, что производителями жилищных услуг, как правило, выступают УК и другие управляющие МКД организации, а также подрядные организации, выполняющие свои работы на основе договоров.

К коммунальным услугам в соответствии с ЖК РФ относятся: холодное и горячее водоснабжение; водоотведение; отопление; электро- и газо- снабжение [2, ч.4, ст.154]. Предоставление коммунальных услуг по горячему и холодному водоснабжению, а также электроснабжению подразделяется на: услуги, потребляемые собственниками и нанимателями жилых и нежилых помещений в составе МКД; услуги, потребляемые на общедомовые нужды (ОДН) для надлежащего содержания и обеспечения функционирования общего имущества МКД [4, разд.6]. Перечень коммунальных услуг, предоставляемых собственниками и нанимателям жилых помещений в конкретном МКД зависит от уровня его благоустройства.

Правилами предоставления коммунальных услуг установлено, что производителями коммунальных услуг могут выступать юридические или физические лица независимо от их организационно-правовой формы, которые предоставляют собственникам и нанимателям жилья коммунальные услуги в требуемых объемах и с надлежащим качеством [4, п.2]. Поэтому к числу производителей коммунальных услуг в настоящее время относятся УК, товарищества собственников жилья (ТСЖ), жилищные кооперативы (ЖК), специализированные потребительские кооперативы (СПК), а также предприятия, обеспечивающие поставку коммунальных ресурсов, но только в случаях, которые предусмотрены действующим законодательством.

Производители коммунальных услуг определяются в зависимости от выбора способа управления МКД. Так, если в МКД в качестве способа его управления собственниками и нанимателями жилья выбраны УК, ТСЖ, ЖК или СПК, то именно эти организации признаются производителями коммунальных услуг [2, ч.1 ст.135, ч.2.2, 2.3, ст.161, ст. 164], а значит, в полной мере несут всю ответственность за предоставление коммунальных услуг в МКД. Однако, предоставлять коммунальные услуги собственникам и нанимателям жилья эти организации могут только после заключения ими соответствующих договоров на поставку

коммунальных ресурсов с предприятиями-поставщиками этих ресурсов [5, п.14]. В этом случае предприятия-поставщики несут ответственность только за поставку коммунальных ресурсов до границ балансовой принадлежности сетей к производителям коммунальных услуг. В большинстве случаев эти границы совпадают с границами фундамента МКД. Более точно разграничение балансовой принадлежности сетей и зон ответственности между предприятиями-поставщиками коммунального ресурса и производителями коммунальных услуг устанавливается в договоре между ними.

В то же время, даже при выборе в МКД способа управления через УК, ТСЖ, ЖК или СПК собственники и наниматели жилья имеют право на общем собрании принять решение о переходе на прямые расчеты с предприятиями-поставщиками по всем или отдельным видам коммунальных услуг, за исключением услуг расходуемых на ОДН в МКД [2, ч.6.3, 7.1, ст.155]. Если такой факт имеет место, то производителями оговоренных в решении общего собрания коммунальных услуг, становятся предприятия-поставщики коммунальных ресурсов. Это обстоятельство влечет для них наступление непосредственной ответственности за предоставление коммунальных услуг собственникам и нанимателям жилья.

Предприятия-поставщики коммунальных ресурсов могут быть производителями всех коммунальных услуг в МКД еще и в случае, когда управление МКД осуществляют непосредственно собственники [2, ч.2, ст.164]. Кроме этого, возможна принудительная передача обязанности производителя коммунальных услуг предприятию-поставщику, в случае если УК, ТСЖ, ЖК или СПК имеют перед ним задолженность по оплате поставленных коммунальных ресурсов в размере двух среднемесячных платежей [5, пп. «а», п.30].

Поскольку целью данной статьи является поиск эффективных схем взаиморасчетов между экономическими субъектами сферы ЖКХ за поставленные коммунальные ресурсы и потребленные коммунальные услуги, то в дальнейшем более конкретно мы будем останавливаться именно особенностях оплаты этого вида услуг.

2. Недостатки существующих и предлагаемых схем взаиморасчетов при оплате жилищно-коммунальных услуг

Из логики взаимодействия предприятий-поставщиков коммунальных ресурсов и УК, предоставляющих коммунальные услуги собственникам и нанимателям жилья, вытекает следующее. Разделение ответственности за поставку коммунальных ресурсов между предприятиями-поставщиками и УК происходит на границе МКД. В соответствии с этим следует знать, что до границы МКД всегда подается коммунальный ресурс, а в пределах МКД - оказывается коммунальная услуга. Собственников и нанимателей жилья интересует, прежде всего, услуга. Их мало волнует тот факт, что в ее состав входит закупка коммунальных ресурсов и содержание инженерного оборудования внутри МКД. Для собственников и нанимателей жилья нет особой разницы, кем и где произведен коммунальный ресурс или услуга: УК при помощи инженерного оборудования МКД или предприятиями-поставщиками на центральных тепловых пунктах (ЦТП). Учитывая указанные способы производства коммунальных ресурсов и услуг, и логику взаимодействия экономических

субъектов сферы ЖКХ при взаиморасчетах за поставленные коммунальные ресурсы и услуги используются разные принципы ценообразования и порядок проведения расчетов в каждом случае.

Итак, поставка коммунальных ресурсов производится предприятиями-поставщиками в соответствии с условиями договоров, которые заключены между ними и УК. В свою очередь, УК предоставляет собственникам и нанимателям жилья коммунальные услуги так же на основании договоров, заключенных между ними. Взаиморасчеты за поставленные коммунальные ресурсы и предоставленные коммунальные услуги происходят в обратном порядке.

Источником оплаты первой очереди выступают собственники и наниматели жилья, которые должны своевременно оплатить потребленные объемы коммунальных услуг, предоставленные им УК. Источником оплаты второй очереди выступают УК, которые аккумулируют средства, полученные от собственников и нанимателей жилья за оплату потребленных ими объемов коммунальных услуг, и, в свою очередь, производят взаиморасчеты с предприятиями-поставщиками за поставленные ими объемы коммунальных ресурсов.

По этой схеме предприятия-поставщики коммунальных ресурсов и собственники и наниматели жилья взаимодействуют между собой только через посредство УК. При этом на балансе типовой УК может быть от 5 до 15 и более МКД, в каждом из которых она выступает производителем нескольких видов коммунальных и жилищных услуг. На основании установленных нормативов, показателей индивидуальных приборов учета (ИПУ) в квартирах или общедомовых приборов учета (ОДПУ) УК ежемесячно выписывает каждому собственнику или нанимателю жилья квитанцию на оплату всех видов потребленных им коммунальных услуг. Как правило, в этой же квитанции указываются и подлежащие оплате жилищные услуги. В идеале каждый собственник или наниматель жилья должен своевременно и в полном объеме оплатить свою квитанцию. При этом УК в полном объеме собирает денежные средства за оплату коммунальных ресурсов и в полном объеме производит взаиморасчеты с предприятиями-поставщиками за поставленные ими объемы коммунальных ресурсов. Кроме того, УК покрывает и свои затраты как производитель жилищных и коммунальных услуг, которые она несет за счет эксплуатации инженерных систем и оборудования внутри МКД для поставки коммунальных ресурсов в установленном объеме и надлежащего качества (повышение давления воды для ее подачи в МКД повышенной этажности, доведение температуры горячей воды до нормативных значений и др.).

Однако в реальности УК не удается собрать в полном объеме денежные средства за оплату коммунальных ресурсов, поскольку в силу одновременного действия большой группы факторов не все собственники и наниматели жилья могут своевременно оплатить выписанные им квитанции. Кроме того, на практику взаиморасчетов негативно влияет оплата коммунальных услуг, расходуемых на ОДН. Основная причина этого заключается в том, что для оплаты коммунальных услуг, расходуемых на ОДН, устанавливается региональный (муниципальный) норматив, который не покрывает все реальные расходы. В результате УК в лучшем случае собирает средства, достаточные лишь для оплаты поставок всех коммунальных ресурсов

предприятиями-поставщиками, а в худшем случае – систематически недоплачивает им за своевременно поставленные ресурсы. Естественно, что при такой схеме взаиморасчетов в распоряжении УК остаются средства, поступившие от собственников и нанимателей жилья за оплату предоставленных им жилищных услуг.

При этом даже добросовестные поставщики коммунальных ресурсов, которые четко выполнили все свои договорные обязательства, могут недополучить причитающиеся им средства. Здесь учитываются требования Постановления Правительства РФ №253, в соответствии с которыми при оплате платежного документа не в полном объеме, сумма оплаты каждой из указанных в нем услуг уменьшается, пропорционально ее доле в общей сумме платежа [3]. Таким образом, несвоевременная или неполная оплата платежных документов собственниками и нанимателями жилья при одновременной невозможности оплаты УК коммунальных ресурсов, расходуемых на ОДН, ведут к росту задолженности УК перед предприятиями-поставщиками.

На этом основании можно сделать вывод, что «базовую» схему взаиморасчетов экономических субъектов сферы ЖКХ при оплате коммунальных услуг нельзя признать удовлетворительной ни для УК, ни для предприятий-поставщиков коммунальных ресурсов.

При переходе собственников и нанимателей жилья на прямые договоры с предприятиями-поставщиками коммунальных ресурсов УК по-прежнему несет ответственность за исправность внутридомовых инженерных систем и их готовность к бесперебойному предоставлению коммунальных услуг. Кроме этого УК принимает обращения, связанные с предоставлением коммунальных услуг ненадлежащего качества, и должна обеспечить взаимодействие с предприятиями-поставщиками по их разрешению. Однако при этом меняется сама схема проведения оплаты за оказанные услуги, а именно:

- УК предоставляет собственникам и нанимателям жилья жилищные услуги по техническому обслуживанию МКД, а также используют коммунальные ресурсы на ОДН и получают за это соответствующую плату;
- предприятия-поставщики коммунальных ресурсов поставляют их собственникам и нанимателям жилья в качестве коммунальных услуг и также получают от них соответствующую плату.

Казалось бы, эта схема взаиморасчетов в большей степени устраивает предприятия, поставляющие коммунальные ресурсы, поскольку они теперь взаимодействуют с собственниками и нанимателями жилья напрямую. В случае несвоевременной оплаты поставленных коммунальных ресурсов они могут применять соответствующие санкции к конкретным неплательщикам. Но у этой схемы имеется и обратная сторона – ведь для ведения повседневной работы со всеми собственниками и нанимателями жилья предприятиям-поставщикам потребуется значительно увеличить штат своих сотрудников, которые будут заниматься заключением прямых договоров и текущей работой с каждым собственником и нанимателем жилья. При этом результаты этой работы с большой степенью вероятности не отразятся положительно на финансовом состоянии предприятий-поставщиков.

В целом эта схема кажется привлекательной и для УК, поскольку они в этом случае заинтересованы только в получении оплаты жилищных услуг и коммунальных ресурсов, израсходованных на ОДН. Однако и при такой схеме проведения взаиморасчетов УК, по-прежнему, остается производителем коммунальных услуг, расходуемых на ОДН. Следовательно, УК на основе ранее заключенного договора на поставку коммунальных ресурсов с предприятиями-поставщиками, продолжает собирать плату за эти услуги. В результате собственники и наниматели жилья оплачивают использование коммунальных услуг в жилых помещениях предприятиям-поставщикам, а использование расходуемых на ОДН коммунальных ресурсов - УК.

При этом далеко не все собственники и наниматели жилья осознавали, что переход к непосредственному управлению МКД влечет за собой множество прав и обязанностей, к которым многие из них просто не готовы. Можно перечислить лишь необходимость личного присутствия при заключении договора с каждым поставщиком коммунальных ресурсов, контроль состояния ИПУ, за которым ранее следила УК, необходимость сбора большого числа справок, посещение офисов поставщиков при проведении перерасчетов, проведение общих собраний для решения текущих вопросов по управлению МКД и т.п. В результате многие собственники и наниматели жилья стали испытывать большие неудобства при оплате коммунальных услуг. По этой причине своевременно собрать платежи собственников и нанимателей жилья не удастся ни предприятиям-поставщикам, ни УК.

Указанные выше обстоятельства дают все основания для того, чтобы признать неудовлетворительной схему введения прямых взаиморасчетов при оплате коммунальных услуг ни для собственников и нанимателей жилья, ни для УК, ни для предприятий-поставщиков коммунальных ресурсов.

3. Преимущества перехода на агентскую схему взаиморасчетов при оплате жилищно-коммунальных услуг

Выходом из сложившейся ситуации может быть использование схемы оплаты коммунальных услуг через платежных агентов – организации, с которыми УК заключает договора на прием платежей собственников и нанимателей жилья. Платежный агент (ПА) не является производителем услуг, а просто собирает деньги. Эта схема имеет 3 существенных отличия от положения, когда предприятия-поставщики коммунальных ресурсов одновременно являются и производителями коммунальных услуг: ПА может собирать плату, в том числе и за ОДН; ПА не является получателем средств по договору на прием платежей и обязан перечислять собранные им средства собственников и нанимателей жилья обратно в УК; собирать плату через ПА или нет, решает либо УК, либо предприятия-поставщики коммунальных ресурсов, а не собственники и наниматели жилья.

Обычно по соглашению УК и предприятий-поставщиков коммунальных ресурсов в качестве ПА выступает единый расчетный центр (ЕРЦ), которому они предоставляют следующие полномочия:

- расчёт и начисление платы за предоставление жилищных услуг и поставку коммунальных ресурсов;
- выпуск платежных документов;

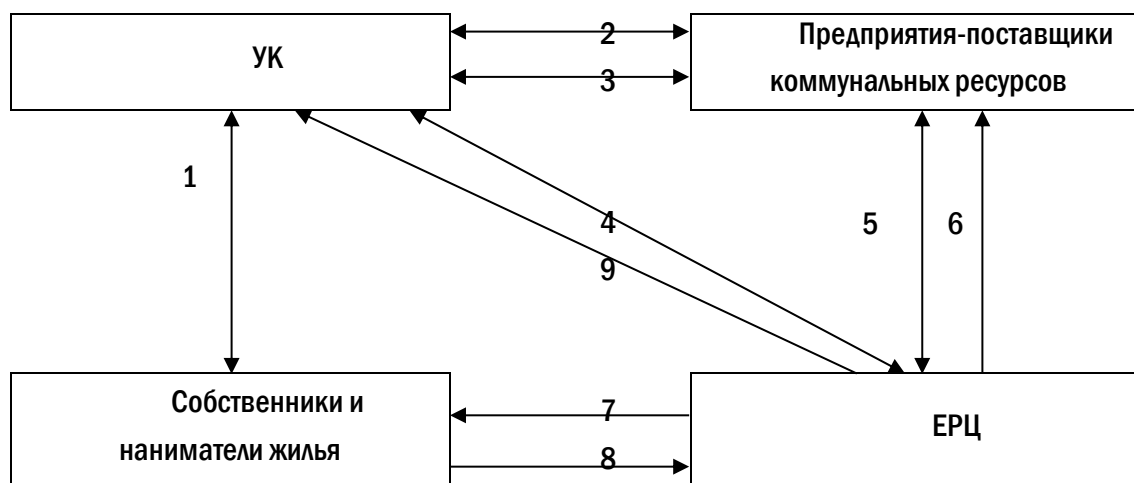
- сбор и перечислению денежных средств за предоставление жилищных услуги и поставку коммунальных ресурсов непосредственно на расчётные счета УК и предприятий-поставщиков коммунальных ресурсов.

Предоставление ЕРЦ указанных полномочий осуществляется в соответствии с ГК РФ [1, ст. 1005-1011, гл. 52].

Для реализации этих полномочий УК заключает с ЕРЦ агентский договор, в соответствии с положениями которого ЕРЦ осуществляет от имени и за счёт УК расчёт и начисление платы за предоставленные жилищные услуги и поставленные коммунальные ресурсы, выпуск платежного документа и от имени УК и за счёт предприятий-поставщиков, организует сбор платы и перечисление собранных денежных средств непосредственно на расчётные счета УК и предприятий-поставщиков.

На основе заключенного с ЕРЦ агентского договора, УК заключает с предприятиями-поставщиками коммунальных ресурсов дополнительное соглашение к договору на поставку коммунальных ресурсов о зачете денежных средств, полученных ЕРЦ от собственников и нанимателей жилья в оплату квитанций за предоставленные жилищные услуги и поставленные коммунальные ресурсы. После проведения зачета денежные средства перечисляются на расчетные счета УК и предприятий-поставщиков в счёт оплаты УК коммунальных ресурсов по договору поставки.

Примерная схема проведения взаиморасчетов между экономическими субъектами сферы ЖКХ при оплате жилищно-коммунальных услуг показана на рисунке.



Условные обозначения:

- 1 – Договора на предоставление услуг по содержанию, техническому обслуживанию и ремонту инженерных сетей, оборудования и имущества общего пользования внутри МКД, а также коммунальных услуг, расходуемых на ОДН;
- 2 – Договора на поставку коммунальных ресурсов;
- 3 – Дополнительные соглашения о зачёте денежных средств и их перечислении на счета предприятий-производителей коммунальных ресурсов;
- 4 – Агентский договор, определяющий полномочия ЕРЦ;
- 5 – Договора на предоставление коммунальных услуг;
- 6 – Оплата за предоставленные коммунальные услуги;
- 7 – Платежные документы на оплату коммунальных услуг;
- 8 – Оплата потребленных коммунальных услуг;
- 9 – Оплата потребленных жилищных услуг и коммунальных услуг, расходуемых на ОДН.

Рисунок 1. Схема проведения взаиморасчетов между экономическими субъектами сферы ЖКХ при оплате ЖКУ

При осуществлении платежей через ЕРЦ, в квитанции указываются реквизиты как УК (как производителя услуг), так и ЕРЦ (как организации, через которую осуществляются платежи). Никто не ограничивает собственников и нанимателей жилья в выборе любой из этих организаций для оплаты коммунальных услуг. При этом ЕРЦ не отвечает перед собственниками и нанимателями жилья ни за что, кроме

сбора платежей. Производителем услуг, по-прежнему, остается УК, а значит, именно к УК собственники и наниматели жилья будут предъявлять свои требования по вопросам предоставления коммунальных услуг.

Заключение

На основании результатов, полученных в ходе проведения данного исследования, можно сформулировать следующие выводы:

1. Разделение услуг, предоставляемых экономическими субъектами сферы ЖКХ собственникам и нанимателям жилья, на жилищные и коммунальные и определение их непосредственных производителей играет определяющую роль при выборе схем взаимодействия между ними при осуществлении взаиморасчетов за предоставленные услуги.

2. Проведенный анализ «базовой» схемы и схемы прямых взаиморасчетов позволил выявить в каждой из них наличие ряда существенных недостатков, снижающих эффективность взаиморасчетов между экономическими субъектами сферы ЖКХ. Из этого следует вывод о том, что ни одна из этих схем не является оптимальной, а значит, не может считаться приемлемой для всех экономических субъектов сферы ЖКХ.

3. В современных условиях наиболее приемлемой оказалась схема проведения взаиморасчетов между экономическими субъектами сферы ЖКХ на основе делегирования ряда полномочий УК и предприятиями-поставщиками коммунальных ресурсов платежным агентам, в качестве которых в большинстве российских регионов, городских и муниципальных образованиях выступают ЕРЦ.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (в 4-х частях). – М.: Проспект, 2017. – 704 с.
2. Жилищный кодекс Российской Федерации. – М.: Норматика, 2017. – 160 с.
3. «О требованиях к осуществлению расчетов за ресурсы, необходимые для предоставления коммунальных услуг». Утверждены постановлением Правительства РФ от 28.03.2012 № 253 (с изменениями и дополнениями от 17.10.2015).
4. Правила предоставления коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов. Утверждены постановлением Правительства Российской Федерации от 06.05.2011 № 354.
5. Правила, обязательные при заключении договоров снабжения коммунальными ресурсами. Утверждены постановлением Правительства Российской Федерации от 14.02.2012 № 124.

УДК 338.1

Тополева Т.Н. Устойчивое развитие машиностроительного комплекса в конкурентной среде

Sustainable development of the machine-building complex in a competitive environment

Тополева Татьяна Николаевна

Кандидат экономических наук, научный сотрудник Удмуртского филиала Института Экономики Уральского отделения РАН

Topoleva Tatyana Nikolaevna

Candidate of economics, research associate, Udmurt Affiliate of IE, RAS Ural Branch

Аннотация. Машиностроение – важнейшая отрасль промышленности, способная обеспечить устойчивое инновационное развитие предприятий народного хозяйства страны. На современном этапе отрасли российского машиностроения нуждаются в модернизации и инновациях. Недостаток инвестиций, устаревшие основные производственные фонды, высокая конкуренция на отечественном и мировом рынках, дефицит квалифицированного персонала снижают возможности развития предприятий машиностроения. В статье рассматриваются аспекты устойчивости развития машиностроительного комплекса. Дается оценка состояния машиностроительного комплекса России в последние годы.

Ключевые слова: машиностроение, машиностроительный комплекс, устойчивое развитие, конкуренция, инновации, инвестиции.

Abstract: Engineering is the most important industrial sector, which supports sustainable innovative development of enterprises of national economy. At the present stage, engineering also needs modernization and innovations. Insufficient funding, obsolete basic production assets, high competition in the domestic and foreign markets and shortage of qualified staff limit development opportunities of the enterprises of mechanical engineering. Aspects for assessment of sustainable development of the machine-building complex are considered. The position of the machine-building complex of Russia in recent years is estimated.

Keywords: mechanical engineering, machine-building complex, sustainable development, competition, innovations, investments.

Статья подготовлена в соответствии с Программой ФНИ государственных академий наук на 2013-2020 гг. по теме №0404-2015-0018 в ИСГЗ ФАНО «Исследование особенностей интеграционных процессов в экономике предприятий машиностроения».

Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г. содержит важный аспект: «новая волна технологических изменений в мире, обесценивающая многие традиционные факторы роста, а также исчерпание собственных источников природных ресурсов, способствуют переходу

российской экономики от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития» [12]. Устойчивость развития всех отраслей промышленности и экономики в целом, в большей степени зависит от уровня развития машиностроительного комплекса. Поставляя капитальные ресурсы предприятиям других отраслей, а также выполняя функции главного проводника инноваций, именно эта отрасль обеспечивает все производство необходимыми машинами и оборудованием, формирует материальную базу ускорения научно-технического прогресса, технического и технологического перевооружения всего народного хозяйства. Кроме того, машиностроение влияет на важнейшие показатели ВВП, такие как материалоемкость и энергоемкость, производительность труда, оно напрямую связано с обороноспособностью государства и уровнем экологической безопасности производства. В развитой рыночной экономике машиностроение традиционно носит социально-ориентированный и инфраструктурный характер. С учетом достижений технического и технологического прогресса оно определяет и регулирует конкурентные условия для большинства отраслей промышленности, обеспечивает их устойчивое функционирование и способствует наполнению потребительского рынка.

В структуре промышленного производства России удельный вес машиностроения в настоящее время составляет около 20%, в ВВП – около 8% [4]. В развитых странах на долю машиностроительных производств приходится в среднем от 30 до 50% от общего объема выпуска промышленной продукции. Так, в Германии данный показатель составляет 54%, в Японии – 51%, в Великобритании – 39%, в Италии – 36%, в Китае – 35%. Доля продукции машиностроения в ВВП стран Европейского Союза составляет 36-45%, в США – 10% [1]. Критическим с точки зрения экономической безопасности считается значение 30% от ВВП. В структуре машиностроительного производства развитых стран преобладает доля электротехники. Продукция отрасли, благодаря высокому качеству, имеет высокую рыночную привлекательность и большой удельный вес в общем объеме экспорта – в пределах 40-65%. Прибыль, формируемая в машиностроительной отрасли, обеспечивает техническое и технологическое обновление промышленности развитых стран каждые 9-11 лет.

Анализ статистических данных свидетельствует, что с конца 2014 г. российский машиностроительный сектор стал демонстрировать непрерывную тенденцию спада. Суммарное производство в трех крупнейших отраслях снизилось в 2015 г. на 8,9% по сравнению с предшествующим периодом, что стало худшим показателем за последние шесть лет. Основной причиной спада стало сокращение внутреннего спроса на оборудование инвестиционного назначения, а также на технику для потребительского рынка. В 2016 г. в отрасли вновь была зафиксирована отрицательная динамика, производство сократилось еще на 0,9%. Намечившийся в 2017 г. рост инвестиций в машиностроение, составивший 4,8%, а также ряд мер государственной поддержки важнейших отраслей, к сожалению, не дали ощутимых результатов и уровень производства к концу 2017 г. оказался ниже показателей 2014 г., падение составило 6% к предыдущему году. Рост объемов производства все же наблюдался в ряде отраслей, что связано с прямым государственным

субсидированием. Так, например, автопром за 2017 г. вырос на 13%, транспортное машиностроение на 33%. В целом по итогам 2017 г. промышленный рост в России составил 1%.

Можно констатировать, что машиностроительная отрасль России в течение более двух десятков последних лет находилась в состоянии затяжной депрессии. Современная макроэкономическая и политическая ситуации только усугубили положение. В то время как конкурентоспособные экономики формируют структуру мирового воспроизводства, российская экономика новейшего периода в основном изменяет предложение сырьевого сектора, составляющего до 65% российского экспорта. Отечественная промышленность, к сожалению, в большей степени находится за пределами глобальной конкуренции. Основная часть предприятий ориентирована на внутрисистемный или еще более узкий региональный рынки. До 20% российских промышленных предприятий вообще не испытывают серьезного конкурентного давления, 30% – конкурируют только с отечественными производителями на внутреннем рынке, 13% - с зарубежными производителями, около 40% - с теми и другими [2]. В этих условиях особую значимость приобретает решение проблемы перехода предприятий машиностроительного комплекса на уровень устойчивого развития. Для выполнения поставленной задачи требуются обновленные организационно-управленческие решения на всех уровнях с соответствующим методическим инструментарием.

Одной из главных проблем машиностроительного комплекса на сегодняшний день является тотальный износ основных фондов, который по экспертным оценкам превысил 50%. Коэффициент обновления на протяжении последних лет составляет 1-1,5%. Доля оборудования старше 20 лет превышает 40%. Инвестиции в основной капитал машиностроительного комплекса составляют очень незначительную долю от их общего объема в экономику, при этом 75% капиталовложений формируется за счет собственных средств предприятий, 25% - это привлеченные средства и 5% - доля бюджетов всех уровней. Долгие годы в России преобладала теория, утверждающая, что предприятия должны исключительно за свой счет решать все вопросы своего развития и технической модернизации. В результате масштабы и темпы технической и технологической модернизации дошли до критической отметки практически во всех отраслях машиностроительного комплекса.

Устойчивое недоинвестирование характеризовалось как длительностью, так и неопределенностью периода окупаемости инвестиционных ресурсов. Из-за низкой инвестиционной привлекательности увеличивалась доля самофинансирования предприятий за счет прибыли и амортизации, которая может достигать 80%, но даже этого недостаточно для проведения серьезной модернизации и, особенно, в инновационном направлении.

Следует отметить, что предприятия российского машиностроения, как правило, имеют очень глубокую специализацию производства, что несомненно является препятствием для развития [7]. Так, в условиях отсутствия спроса на продукцию, производственные мощности простаивают, персонал вынужден переходить на частичную занятость. Негативное влияние оказывает также высокая доля административной

составляющей в общей численности квалифицированного персонала предприятий, которая на отдельных производствах превышает 30-40%, а на некоторых число управленцев больше, чем квалифицированных рабочих. Расходы на управление в России (зарботная плата управленческого персонала), как правило, в три раза превосходит зарботную плату основных рабочих. Для сравнения, в Германии и Франции расходы на управление составляют не более 80% от зарботной платы рабочих.

Уровень развития передовых технологий определяет степень и возможности влияния каждой страны на мировую экономику. В развитых странах ежегодно на научные исследования в машиностроении направляются средства в размере до 3,5% ВВП. В России по количеству внедрения новых технологий машиностроение хоть и находится на первом месте среди всех отраслей, но уступает зарубежным аналогам. Научные исследования в области машиностроения в стоимостном выражении составляют 0,5% ВВП [2]. Следует упомянуть показатель наукоемкости, который рассчитывается как отношение отраслевых издержек на научные исследования и опытно-конструкторские разработки к объему производства колеблется на уровне 1,5-2,3%. Доля инновационной продукции в общем объеме производства составляет 8-11%. Соотношение затрат на инновации и инвестиции в основной капитал имеет самое высокое значение по промышленности в целом и составляет 40%.

На государственном уровне довольно долгое время не было системного подхода к модернизации промышленного потенциала, отсутствовала четкая координация в разработке и реализации федеральных и региональных программ развития отраслей. Взаимодействие между государством и промышленным сообществом зачастую носило формальный характер, рыночный механизм и конкуренция не могли эффективно регулировать весь спектр производственных и финансовых отношений между субъектами хозяйственной деятельности. Кроме того, наличие противоречий между собственниками и менеджерами предприятий, отсутствие стратегий развития вели в итоге к сокращению потенциала и даже закрытию предприятий. В научных учреждениях и вузах накопился целый ряд передовых инновационных разработок, которые годами не были востребованы на производстве. Отсутствуют сами механизмы их реализации и внедрения. Ученые академических и отраслевых научных учреждений, институтов не имеют возможностей самостоятельно коммерциализовывать и продвигать имеющиеся разработки.

Таким образом, вышеуказанные проблемы привели к тому, что в настоящее время рентабельность машиностроительной продукции гораздо ниже рентабельности продукции других отраслей и ниже среднего показателя по промышленности в целом [5]. Например, в 2016 г. по виду экономической деятельности «производство машин и оборудования» рентабельность продукции составила 7,4%, по «производству электрооборудования» - 11,6%, по «производству транспортных средств и оборудования» - 4,4%. Для сравнения: рентабельность продукции по виду экономической деятельности «добыча полезных ископаемых» составила 27,2%, по виду «металлургическое производство и производство готовых металлических изделий» - 20%.

Развитые страны мира уже вступили в период шестого технологического уклада, характеризующегося развитием нанотехнологий, мембранных и квантовых технологий, микромеханики, термоядерной, возобновляемой энергетики и т.п. В России данный технологический уклад пока не сформирован, и мы наблюдаем замкнутый круг проблем отечественного машиностроения: изношенные фонды – низкое качество продукции – низкая конкурентоспособность – малые объемы продаж – недостаток оборотных средств – недостаток инвестиций в модернизацию оборудования и технологий. И как следствие – отсутствие возможностей не только для инноваций, но и для сохранения темпов роста производства на достаточном уровне [8]. Предприятия российского машиностроения могут осуществлять производство конкурентоспособной продукции только для узких сегментов рынка, в основном это касается рынка вооружений и военной техники.

Главной причиной создавшегося положения явилось отсутствие обоснованной, базирующейся на достижениях науки и техники, государственной стратегии развития российского машиностроения. Переориентация машиностроения на интенсивный путь предполагает решение комплекса взаимосвязанных и взаимообусловленных проблем в технологической, технической, законодательной, нормативно-правовой, финансово-экономической, образовательной, кадровой и других областях. Мировой опыт убедительно показывает, что устойчивой может быть только та экономика, в которой основные отрасли машиностроения удовлетворяют 70% внутреннего спроса [3]. При этом в стоимости выпускаемой машиностроительной продукции доля собственных элементов полного цикла должна быть не менее 40%. В нашей стране внутренний спрос обеспечивается пока на 35%, а доля собственных элементов составляет 25%.

Следует отметить, что в настоящее время со стороны государственной власти существует четкое понимание существующих проблем, в связи с чем, в последние годы были предприняты определенные шаги в направлении развития машиностроительного комплекса. В 2014 г. вступил в действие Федеральный закон «О стратегическом планировании» №172-ФЗ от 28.07.2014г., который предполагает определение приоритетов социально-экономического развития страны, предусматривает разработку, в том числе, отраслевых и межотраслевых стратегий развития, касающихся непосредственно и отечественного машиностроения [9].

Также вступил в действие Федеральный закон «О промышленной политике в РФ» №488-ФЗ от 31.12.2014г., основной целью которого явилось формирование высокотехнологичных, конкурентоспособных производств, обеспечивающих переход экономики страны от экспортно-сырьевого типа развития к инновационному типу. Одна из задач данного закона – поддержка технологического перевооружения отраслей машиностроительного комплекса, модернизация основных производственных фондов, обеспечение технологической независимости отраслей национальной экономики. Предусматриваются различные меры стимулирования деятельности предприятий, которые предполагают предоставление им финансовой, информационно-консультационной поддержки, государственных преференций, налоговых льгот

[10]. Закон обозначил формирование Государственных фондов развития промышленности, создаваемых на федеральном и региональном уровнях. Фонды могут оказывать помощь и поддержку предприятиям в форме займов, грантов, взносов в уставный капитал, финансовой аренды за счет средств федерального бюджета и других источников. К сожалению, следует отметить, что федеральный Государственный фонд развития промышленности финансируется весьма незначительно. Поддержка научно-технической и инновационной деятельности осуществляется путем размещения в рамках государственного заказа заданий на выполнение НИОКР, предоставление субсидий на финансирование НИОКР, стимулирование спроса на инновационную продукцию, в том числе посредством нормирования в сфере закупок товаров, работ, услуг для государственных нужд.

Кроме того, предполагается заключение специальных инвестиционных контрактов на модернизацию или освоение новых видов производств, заключаемых инвесторами с государством на срок до 10 лет, предусматривающих меры по стимулированию деятельности в сфере развития отраслей. Особое значение имеет создание и развитие уже существующих промышленных парков и промышленных кластеров на территории России.

Хотелось бы также отметить еще один Федеральный закон «О стандартизации в РФ» №162-ФЗ от 29.06.2015г. Среди целей закона указаны, в том числе - техническое перевооружение отраслей экономики, повышение качества и рост конкурентоспособности продукции отечественных производителей [11].

В развитие и модернизацию экономики России государство планирует инвестировать до 2020 г. в рамках различных государственных программ 17024,5 млрд. руб. С 2012 г. в стране реализуется государственная программа «Развитие промышленности и повышение конкурентоспособности ее отраслей», на которую суммарно выделено 1061,2 млрд. руб. бюджетных ассигнований, в частности на 2018 г. - 139327,9 млн. руб., на 2019 г. - 136784,5 млн. руб. [10] Программа включает 22 подпрограммы, в том числе по развитию автомобилестроения, сельскохозяйственного машиностроения, ОПК, транспортного машиностроения, энергетического машиностроения, развития индустриальных парков и целого ряда других направлений.

Результатами реализации программы будет:

- создание полноценной инфраструктуры, включая пилотные, опытно-промышленные предприятия и центры отработки технологий применения инновационных продуктов и технологий;
- обеспечение локализации в стране инновационных производств и исследовательских центров ведущих технологических корпораций; формирование эффективной системы поддержки спроса;
- создание новых высококвалифицированных рабочих мест; повышение конкурентоспособности промышленных предприятий; совершенствование системы регулирования рынков; проведение модернизации технологической базы;

- значительный приток внебюджетных инвестиций в обновление основных фондов и рост производственных мощностей;
- формирование потенциала для развития на мировых рынках за счет повышения производственной эффективности и энергоэффективности;
- обеспечение роста производительности труда за счет использования передовых технологий и новейшего оборудования на производстве;
- завершение разработки технических регламентов и национальных стандартов с учетом соответствия международным стандартам и классификаторам;
- обеспечение ежегодного обновления фонда национальных стандартов на мировом уровне (10-12%); повышение экспорта продукции на 5-7% ежегодно;
- создание эффективных условий для продвижения российской инновационной продукции и технологий на мировые рынки.

В 2017 г. Правительство РФ утвердило Стратегию развития машиностроения на период до 2030 г. по основным отраслевым направлениям: тяжелого машиностроения, транспортного машиностроения и сельскохозяйственного машиностроения. Разработанные Минпромторгом РФ документы содержат ключевые текущие и перспективные параметры, согласно которым к 2030 г. доля продукции российского машиностроения должна составить 70% внутреннего рынка. К 2025 г. запланировано сокращение доли импорта до 35%, а доля экспорта в выпуске продукции вырастет с текущих 7% до 12%.

В заключении хотелось бы отметить, что для перехода к устойчивому инновационному развитию российскому машиностроению необходима прежде всего модернизация. Опережающее развитие отраслей, насыщение производства новыми технологиями и техническими средствами, является, в конечном итоге, основным источником экономического роста, повышения эффективности и производительности труда, роста благосостояния населения страны.

Библиографический список

1. Абрамян С.Ф., Федотов А.А. Проблемы машиностроения России и подходы к их решению // Управление экономическими системами: электронный журнал. – 2015. -№8 / www.uecs.ru/makroekonomica/item/3650-2015-07-29-10-58-32
2. Габрусь АА, Рудакова О.В. Основные проблемы отечественного машиностроения на современном этапе / old.orelgeit.ru/66_22_10_12_16.polf
3. Гребенкин И.В. Моделирование стратегии рыночной адаптации промышленных предприятий // Журнал экономической теории. – 2016. - №2. – С. 72-80.

4. Гребенкин И.В., Мирошкин М.О. Содержание и структура конкурентного потенциала предприятий машиностроения // Вестник Удмуртского университета. Серия Экономика и право. – 2015. - №2-2. – С. 32-38.
5. Некрасов В.И., Тополева Т.Н. Эффективность совершенствования производственной деятельности на промышленном предприятии: обоснование процессов и оценка // Проблемы региональной экономики (г. Ижевск). – 2017. -№3-4. – С.140-159.
6. Экономика России: цифры и факты. Часть 10. Машиностроение / utmagazine.ru/posts/10563-ekonomica-rossii-cifra-i-fakty
7. Тополева Т.Н., Ишманова М.С. Российские предприятия в условиях секторальных санкций // Проблемы региональной экономики (г. Ижевск). – 2014. -№3-4. – С.223-228.
8. Тополева Т.Н., Ишманова М.С. Экономическая сущность стратегии импортозамещения // Проблемы региональной экономики (г. Ижевск). – 2016. -№1-2. – С.83-90.
9. www.rg.ru/2014/07/03/strategia-doc.html
10. www.rg.ru/2015/01/12/promyshlennost-doc.html
11. www.rg.ru/2015/07/03/standart-doc.html
12. programs.gov.ru.

Экономика предпринимательства

УДК 332.1

Великова О. Т. Влияние этносоциальных процессов на развитие инновационного предпринимательства

The influence of ethno-social processes on the development of innovative entrepreneurship

Великова Ольга Тимофеевна

Научные руководители: Паникарова Светлана Викторовна, Власов Максим Владиславович

1. студентка магистратуры института ИГУП (институт государственного управления и предпринимательства) образовательного учреждения УрФУ ("Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина")

2. д.э.н., доцент. УрФУ ("Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина")

3. к.э.н., доцент. УрФУ ("Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина")

Velikova Olga Timofeevna

Scientific advisers: Panikarova Svetlana Viktorovna, Vlasov Maxim Vladislavovich

1. Master of the Graduate Institute of the Institute of State Management and Entrepreneurship of the UrFU Educational Establishment (Ural Federal University named after the first President of Russia BN Yeltsin)

2. Doctor of Economic Sciences, Associate Professor. UrFU ("Ural Federal University named after the first President of Russia BN Yeltsin")

3. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor. UrFU ("Ural Federal University named after the first President of Russia BN Yeltsin")

Аннотация. Данная статья посвящена изучению влияния этносоциальных процессов на развитие инновационного предпринимательства в условиях современного международного рынка. Автором проведен литературный анализ определений социально-этнических процессов компетентных источников, отмечены разные взгляды исследователей на вопрос влияния данных процессов на инновационную среду страны. Задача работы состоит в исследовании статистических показателей современного состояния инновационного развития экономики страны, а также сравнительный анализ полученных данных с процентом этнической принадлежности населения регионов. Целью проведения исследования является поиск взаимосвязи между этносоциальными процессами и инновационным предпринимательством на территории РФ.

Ключевые слова: инновации, предпринимательство, этническая культура, этносоциальные процессы, взаимосвязь, влияние.

Abstract. This article is devoted to the study of the influence of ethno-social processes on the development of innovative entrepreneurship in the conditions of the modern international market. The author made a literary analysis of the definitions of socio-ethnic processes of competent sources, noted different views of researchers on the impact of these processes on the country's innovation environment. The task of the work is to study the statistical indicators of the current state of innovative development of the country's economy, as well as a comparative analysis of the data obtained with the percentage of ethnicity of the population of the regions. The purpose of the research is to search for the relationship between ethno-social processes and innovative entrepreneurship on the territory of the Russian Federation.

Keywords: innovations, entrepreneurship, ethnic culture, ethno-social processes, interrelation, influence.

Необходимость изучения взаимосвязи между социально-этническими факторами и инновационным потенциалом экономики возникла в связи с вступлением нашей многонациональной страны в эпоху инновационных изменений, что сказалось на всех сферах жизнедеятельности общества, в т.ч. на системе экономики. Утверждаясь в инновационном мире, страна активно декларирует курс на инновационное развитие. Однако не всегда декларации пользуются успехами, а затем создается впечатление, что государство не имеет надежных рычагов влияния на инновационные процессы. Но формирование структуры российского бизнеса показывает, что население осваивает инновации вне зависимости от государственного менеджмента в данной сфере: частные предприниматели внедряют в свой бизнес наиболее современные информационные продукты, использование которых не закреплено на уровне страны. Актуальность приобретает вопрос, отражающий цель исследования влияния этносоциальных процессов на развитие инновационного предпринимательства. Для достижения цели были использованы: метод литературного анализа, сравнения, статистико-экономический метод.

Среди авторов, которые исследовали взаимосвязи между этническими и социальными процессами и инновационным развитием следует отметить работы: Афова А. Х., Ивановой Д. Е., Лебедевой Н. М., Ясина Е. Г., Мирзоевой М. Н., Попкова Ю. В., Узденовой Л. А-Х., Тамбовцева В. Л., Попова Е. В., Власова М. В., Кенгурогова Н. А.[2, 6-8, 10-13].

Так, на территории РФ свой дом обрели представители множества национальностей. Каждому народу характерны индивидуальные формальные и неформальные институты, посредством которых определяются способы и формы жизнедеятельности, специфика поведения, предпочтения и т.д. Подобные институты основываются, зачастую, на национальных традициях, обычаях, в некотором плане даже привычках жизненного уклада. Инновационное же развитие всех структурных элементов экономики предполагает иногда противоположное направление мышления или же иные системы поведения со стороны бизнесменов и потребителей [10, с. 11].

Как показывают специальные исследования население страны, в том числе и представители прогрессивной его части, не слишком расположены к внедрению инноваций. К примеру, использование банковских услуг с помощью сети Интернет не получило в России такой же популярности, как в странах Западной Европы или США [9, с.25]. Хотя условия функционирования государства на международной арене предусматривает необходимость поиска вариантов наиболее современных методов и средств ведения экономики. Качественное определение необходимого инновационного направления существенно изменит

принципы, процедуры организации, содержание, методы и формы отечественной системы экономики. Однако, все изменения, которые происходят на уровне страны, оказались значительно более медленными и болезненными, чем предполагалось, а также имели разный уровень доступности и использования по регионам. Едва ли не самая важная причина этого то, что в обществе среди населения страны в целом не было произведено единого мнения относительно каждой инновации [6, с. 225].

Наконец, несмотря на то, что необратимость модернизации предпринимательства, как ключевого составляющего элемента российской экономики, в настоящее время очевидна, говорить о победном его ходе не приходится. Вместо этого приходится констатировать, что острые дискуссии о целесообразности развития инновационного бизнеса понемногу утихли, но у значительной части населения страны остались попытки провести реинжиниринг собственного дела, дабы не только повысить прибыль, но и обратить внимание на уникальность и чрезвычайно мощный потенциал инновационного предпринимательства, который долгое время признавался во всем мире [3, с. 121].

Сейчас отечественное предпринимательство должно функционировать и развиваться в условиях высокой конкуренции, чтобы давать достойный ответ вызовам настоящего и соответствовать стандартам мирового рынка, где, по данным международных и отечественных экспертов, усиливаются три новых тренда:

- 1) появление поколения людей с новым мышлением и новыми ценностями;
- 2) коренные изменения отношения человека к революционному реинжинирингу;
- 3) стремительная технологизация всех сфер человеческой жизни и рост волны новейших технологий [14, с. 513-514].

Наряду с природными и трудовыми ресурсами основным производственным капиталом общества, важным источником экономического роста является НТП. В зарубежной и отечественной литературе он связывается с понятием инновационного процесса [5, с. 140]. Это единый процесс, объединяющий науку, технику, экономику, предпринимательство и управление, он состоит из получения новинок и продолжается от зарождения идеи до ее коммерческой реализации.

Итак, инновационный процесс охватывает весь комплекс современных социально-экономических отношений. Сотни лет назад большая часть технологических новаций принадлежала рабочим, которые пытались усовершенствовать условия труда с целью получения высшей зарплаты. Процесс разгосударствления и введение плюралистической модели собственности формирует рыночную среду - субъекты хозяйствования приобретают самостоятельность и ответственность; деятельность базируется на

коммерческой основе, побуждает к активным нововведениям, повышению конкурентоспособности товаров и услуг производителей [1, с. 12]. Однако, острый кризис в РФ, нехватка долгосрочного финансирования и кредитования, недостаток собственных средств и неразвитость рыночных механизмов сдерживают инновационные процессы в национальной экономике.

Инновации, как правило, условно делятся на две группы: технологические, реализуемые путем изменений в технологии производства, и социальные, которые вызывают изменение социальных отношений. Исходя из этого, в структуре инновационного потенциала можно выделить роль социума, которая может быть обозначена как совокупность ресурсов и возможностей человека, социальной группы, организации, социального института и т.д. по достижению социально значимых целей за счет создания, внедрения и распространения инноваций. Итак, инновационное развития любой сферы жизнедеятельности человека, в том числе предпринимательства, достигается, во-первых, по мере единства взглядов и отношения социума, которое может быть использовано с определенной целью, и возможного, то есть достижимого при определенных прочих условиях [2, с. 36]; во-вторых, по мере способности и готовности экономического субъекта к осуществлению инновационной деятельности. При этом способность определяется наличием и сбалансированностью структуры компонентов потенциала, а готовность – достаточностью уровня развития потенциала для формирования инновационно-активной деятельности [8, с. 288].

Можно рассматривать социально-инновационный потенциал различных по масштабу социальных субъектов от конкретного индивида к обществу в целом. Положительное влияние общества отражает его способность и готовность к радикальным преобразованиям собственного устройства, своих основополагающих институтов и, соответственно, социальной структуры [11, с. 136-137]. Когда этот социальный потенциал невысок, любые попытки реформировать систему наталкиваются на сопротивление общества, буксуют и, наконец, вырождаются.

Так, учитывая данные о показателе оценки возможностей для создания бизнеса в 2016 г. РФ заняла 64-е место среди 65 стран – участниц проекта GEM (Global Entrepreneurship Monitor - Глобальный мониторинг предпринимательства), на последнем же месте оказалась Греция. При опросах ответы респондентов позволили занять первые места Саудовской Аравии и Швеции [4, с. 15]. Что касается оценки потенциальными предпринимателями в РФ своих способностей ведения собственного дела, то здесь наша страна одно из самых низких мест - 63-е. Данные показатели красноречиво свидетельствуют о том, что возможности и

способности для открытия и ведения предпринимательства, инновационного в том числе, оцениваются очень низко, не смотря на большой потенциал страны на глобальном рыночном пространстве.

Что касается индекса экономической свободы, то в начале 2018 года по последним данным Россия получила 107 место среди 180 стран с показателем 58,2 (максимум -100). Общий балл страны увеличился по сравнению с прошлым годом (57,1) на 1,1 пункта за счет более высоких баллов за торговые свободы и показатели налогового бремени, которые опережают снижение бала финансового состояния экономики. Россия занимает 41-е место среди 44 стран в регионе Европы, а ее общий балл ниже региональных и мировых средних [18].

Среди факторов, которые отрицательно влияют на уровень развития предпринимательства в РФ, четвертое место занимают культурные и социальные нормы - опережают их только политика государства, финансирование и коррупция. Эксперты NES Russia указывают на настороженное или даже негативное отношение к предпринимательству со стороны большинства россиян. Молодое поколение страны предпочтительнее относится к крупному бизнесу или же политике, что объясняется стремлением получать высокую прибыль, но не рисковать, как предприниматель [4, с. 62].

Ясин Е. Г. в своих работах отмечал, что те инновационные проекты, которые в России ориентированы на развитие экономики, своей основой должны иметь определенную научную, образовательную и, что немаловажно, социально-культурную базу. Также, с точки зрения автора, в России отмечается достаточно низкий процент предприятий, которые занимаются инновационной деятельностью – по данным наработок Лебедевой Н. М. и Ясина Е. Г. инновации внедряют лишь 9.4% российских предприятий [7, с. 17]. Также авторы связывают понятие инновации с новшеством, открытием, но она не просто подразумевает выдвижение новых идей, а больше соответствует использованию креативных идей на практике. Отсюда следует, что инновация не является таковой до того момента, пока она успешно не внедрена и не начала приносить прибыль. Сопротивление внедрению новшеств со стороны социума обусловлено тем, что предметом изменений являются сами люди, их статус, привычки, установки, поведение, ценности и представления. Помимо этого, инновации сталкиваются с традиционным укладом общества, его социальными институтами, сложившимися экономической и политической системами, моделями межличностных отношений. За перечисленными причинами стоят базовые культурные ценности – мощный смыслообразующий и мотивирующий конструкт [7, с. 18].

Тамбовцев В.Л. в своих работах опирается на мнение о том, что благополучие любого человека зависит от двух больших групп факторов: во-первых, от состояния природной среды, начиная от доступных природных ресурсов и кончая текущей погодой, а во-вторых, от прошлых, текущих и будущих действий других людей, начиная от возникших и сознательно созданных неизвестным и неопределенным множеством индивидов правил поведения и кончая намерениями ближайших родственников и знакомых. Поэтому внимание, которое уделялось и уделяется проблемам объяснения и предсказания поведения - как конкретных индивидов в недалеком прошлом и ближайшем будущем, так и различных групп разного размера далеко в истории и в отдаленном будущем, - вполне понятно [12, с. 16].

Узденова Л. А-Х. отмечает, что помимо социального фактора, который оказывает влияние на инновационный потенциал страны, стоит обратить внимание на этнический. Так, с точки зрения автора, данный фактор является одним из главных в числе тех движущих сил, которые определяют процессы регионализации РФ, а также на базируется вся этноэкономика. Стоит указать, что этническая экономика представляет собой целостную систему процессов расширенного воспроизводства (на стадиях производства, распределения, обмена, потребления), которая выходит из только ей присущих закономерностей, экономических и культурологических факторов, явлений, связей, соотношений, направленных на сохранение и развитие материальной и духовной культуры этнической (или этнографической) группы, которая исторически сложилась на протяжении многих веков в условиях компактного проживания и обусловлена особенностями географического расположения, природных и климатических условий. Одновременно с тем, этнический фактор может проявляться в деятельности отдельных этнических групп, или диаспор в полиэтнической стране, когда они монополизируют и в значительной степени контролируют определенные секторы национальной экономики страны или региона, однако нередко, такая «монополия» является естественной и отнюдь не посягает на подчинение себе хозяйственной практики как в государстве в целом, так и в ее регионах в частности [13, с. 14-15].

Таким образом, чтобы более точно определить упоминаемую многими авторами зависимость между этносоциальными процессами и развитием инновационного предпринимательства в стране, стоит отразить некоторую статистическую зависимость величин из официальных данных. Корреляция позволит установить связь, отраженную числовым параметром на примере субъектов Северо-Кавказского и Сибирского Федерального округа. Изначально выбраны параметры для корреляции: доля русского населения; плотность населения; инновационная активность организаций; объем инновационных товаров, работ, услуг. Данные

использованы из официального ресурса Федеральной службы государственной статистики (Росстат) [16] за период 2016-2017 гг., а также из переписи населения на момент 2010 г. [17]. Показатель плотности населения рассчитан исходя из деления численности населения (по состоянию на 1 января 2018 года) на соответствующую площадь территории [15] (Табл.1).

Таблица 1

Данные для корреляционного анализа¹

<i>Субъект РФ</i>	<i>Плотность населения *</i>	<i>Доля русского населения, чел.</i>	<i>Инновационная активность организаций **</i>	<i>Объем инновационных товаров, работ, услуг, млн.руб.</i>
Северо-Кавказский федеральный округ				
Республика Дагестан	60,51123931	104020	2,5	49 426,7
Республика Ингушетия	132,4349504	3215	0	2 573,8
Кабардино-Балкарская Республика	69,32269447	193155	2,4	33 530,9
Карачаево-Черкесская Республика	32,6701688	150025	0,8	44 228,7
Республика Северная Осетия-Алания	88,0508326	147090	3,8	25 186,7
Чеченская Республика	90,42404295	24382	0,3	32 978,8
Ставропольский край	42,38789299	2232153	4,9	391 225,2
Сибирский федеральный округ				
Республика Алтай	2,335844914	114802	6,2	6 254,7
Республика Бурятия	2,801135102	630783	6,4	92 635,7
Республика Тыва	1,889338331	49434	2,4	20 149,6
Республика Хакасия	8,732771362	427647	2,1	166 945,8
Алтайский край	14,08176385	2234324	12,4	293 767,4
Забайкальский край	2,498270401	977400	4,0	134 961,2
Красноярский край	1,214849013	2490730	7,1	1 534 153,6
Иркутская область	3,108877119	2144075	4,8	877 355,6
Кемеровская область	28,29818752	2536646	3,2	1 202 851,8
Новосибирская область	15,6369124	2365845	7,6	500 171,5
Омская область	13,97677483	1648097	7,6	768 255,6
Томская область	3,431685385	922723	12,2	343 461,9

**Плотность населения - число жителей, приходящееся на 1 км² территории.*

¹ Разработано автором

*****Иновационная активность организаций - удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций.***

По итогу анализа данных была составлена таблица, раскрывающая показательную зависимость за 2017 г. по субъектам двух округов (Табл. 2).

Таблица 2

Корреляционные зависимости между показателями этносоциальных процессов и инновационного развития ²

	<i>Иновационная активность организаций</i>	<i>Объем инновационных товаров, работ, услуг</i>	<i>p (вероятность ошибки)</i>
<i>Доля русских</i>	0,545810736	0,825614688	p≤0,001
<i>Плотность населения</i>	-0,570605601	-0,379411172	p≤0,1

Как показывают данные таблицы, показатель «доля русского населения» положительно коррелирует с обоими показателями инновационного развития. Большая, ближе к максимуму (полная зависимость величин в корреляционном анализе отражает числом «1», отсутствие взаимосвязи – «-1») зависимость отражается между долей русского населения и объемом инновационного производства, значение составляет 0,826. У титульного населения России более распространены формальные институты предпринимательства. Иная же ситуация сложилась с другим показателем этноса – «плотность населения». Здесь прослеживается отрицательная корреляция с обоими показателями инновационного развития. Отрицательная корреляция в отношении инновационной активности предприятий и плотности населения является наименьшей и составляет –0,57. Показатель свидетельствует о том, что для повышения уровня развития инновационного предпринимательства требуется большое количество денежных потоков, специализированных научных кадров, технологического потенциала. Наиболее благоприятные условия создаются в регионах с высокой плотностью населения.

Вывод. Исследование инновационного развития регионов России на примере Северо-Кавказского и Сибирского Федеральных округов позволило определить несколько зависимостей. Процент русского

² Разработано автором

населения в регионе влияет на развитие инновационного предпринимательства. Традиционный жизненный уклад, обычаи, родственные связи как факторы этносоциальных процессов являются неотъемлемой частью жизни малых этносов. Но, к сожалению, как раз неготовность и нежелание принимать изменения, которые продиктованы развитием нового информационного общества и динамичными глобализационными процессами, не способствуют лидерству в инновационном предпринимательстве этнических регионов. В ходе работы посредством литературного анализа и эмпирического исследования было определено влияние естественных барьеров неформальных институтов на готовность и уровень развития инноваций малых этносов. Показатель «доля русского населения» оказывает существенное влияние на оба выбранных показателя инновационного развития. Титульное население страны более склонно к инновационной экономической деятельности.

Качественное развитие экономики региона и страны в целом способствует привлечению денежных потоков, которые в свою очередь также затрагивают развитие инновационного предпринимательства. Экономические и этносоциальные процессы существенным образом влияют на формирование инновационного развития регионов РФ, потому необходимо обратить внимание на регулирующее законодательство на уровне государства и отдельных субъектов в отношении инновационной активности предприятий, а также, в качестве перспективы дальнейшего исследования, следует разработать специализированный механизм систематических льгот и преодоления юридических препятствий развития инновационного бизнеса для представителей малых этнических групп.

Библиографический список

1. Абдрахманова Г. И. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации // Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. – М: НИУ ВШЭ, 2015. – Вып. 3. – С. 11-13.
2. Афов А. Х. Этносоциальные процессы и межнациональные отношения молодежи Кабардино-Балкарии // Успехи современной науки. – 2017. - № 1. – С. 36-38
3. Багомедов М. А. Модернизация социальной сферы и экономическая безопасность в проблемных регионах СКФО // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2016. - №12. – С. 118-132

4. Верховская О. Р., Александрова Е. А., Богатырева К. А., Желепова М. В., Шмелева Э. В. Глобальный мониторинг предпринимательства. – Спб.: Высшая школа менеджмента, 2017. – 66 с.
5. Донгак Б. А. Современные проблемы развития предпринимательской деятельности в сфере этнического хозяйства республики Тыва // Фундаментальные исследования. – 2014. - № 9-1. – С. 139-142
6. Иванова Д. Е. Индикативная оценка инновационной активности региона посредством эконометрической методики главных компонентов // Гос. и мун-е упр-е. Уч. Зап. и СКАГС. – Ростов н/Д: Библиогр., 2015. – С. 224–227.
7. Лебедева Н. М., Ясин Е. Г. Культура и инновации: к постановке проблемы // Форсайт. – 2009. - № 2 (10). – С. 16-26
8. Мирзоева М. Н. Влияние базовых культурных ценностей на социально-экономическое развитие страны: кросс-культурный анализ // Азимут научных исследований: педагогика и психология. – 2016. – Тольятти: Институт направленного образования, 2016. – С. 287–289
9. Мыреев А. Н. Качество жизни населения в условиях трансформации экономики: теория, проблемы, практика (на примере районов Крайнего Севера и Арктической зоны): монография / А. Н. Мыреев, А. А. Попов, С. В. Федорова. – Якутск: Издательский дом СВФУ, 2015. – 584 с.
10. Попков Ю. В. Этносоциальные процессы и этнонациональная политика // Новые исследования Тувы. – 2013. - № 1. – С. 10-26
11. Попов Е. В., Власов М. В., Кенгуров Н. А. Этносоциальные особенности инновационного развития регионов // Проблемы развития территории. - 2017. - № 4 (90). - С. 132-145.
12. Тамбовцев В. Л. Экономическая теория неформальных институтов. Монография. М.: Проспект, 2016. – 219 с.
13. Узденова Л. А-Х. Экономические механизмы развития предпринимательской деятельности в сфере этноэкономики региона [Текст]: дис. канд. экон. наук: 08.00.05. – Р. н/Д., 2005. – 188 с.
14. Dai L., Maksimov V., Gilbert B. A., Fernhaber S. A. Entrepreneurial orientation and international scope: The differential roles of innovativeness, proactiveness, and risk-taking // Journal of Business Venturing. 2014. Vol. 29. No. 4. P. 511–524.
15. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации Федеральная служба государственной статистики. – URL: - 2017 г. // Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b17_14s/Main.htm (Дата обращения: 12.02.18)

16. Социально-экономическое положение федеральных округов // Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140086420641 (Дата обращения: 12.02.18)
17. Численность и размещение населения // Всероссийская перепись населения. – URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/perepis2010/croc/perepis_itogi1612.htm (Дата обращения: 12.02.18)
18. Country Rankings // Index of economic freedom 2018. – URL: <https://www.heritage.org/index/> (Дата обращения: 10.02.18)

Экономическая теория

УДК 33.339.1

Захарова Ж.Ж. Роль розничной торговли в эволюционном развитии рыночных отношений

The role of retail trade in the evolutionary development of market relations

Захарова Ж.Ж.

Преподаватель

Омский автобронетанковый инженерный институт

Zakharova Zh.Zh.

Teacher

Omsk Auto Armored Engineering Institute

Аннотация. Статья рассматривает развитие рыночных отношений в контексте развития розничной торговли с целью раскрытия сущности рынка. Структура оборота розничной торговли России по хозяйствующим субъектам помогает осознать роль торгово-розничной деятельности в эволюционном развитии рынка.

Ключевые слова. Розничная торговля, эволюция, рыночные отношения, оборот торговли, прародительница.

Abstract. The article considers the development of market relations in the context of the development of retail trade with the aim of revealing the essence of the market. The structure of the retail trade turnover in Russia on economic entities helps to understand the role of retail and retail activities in the evolutionary development of the market.

Keywords. Retail trade, evolution, market relations, trade turnover, ancestor.

В настоящее время особое место в организации торгового обслуживания населения занимает розничная торговля, одна из наиболее значительных для общества отраслей хозяйства.

Отношения по поводу обмена товарами и услугами в современном мире являются частью нашей повседневной жизни, поэтому мы даже не задумываемся о происхождении и пути развития этих отношений, называемых рыночными. Также нас мало заботит сущность товарообменного процесса. Тем не менее, есть необходимость ещё раз сказать о том, что именно розничная торговля положила начало сегодняшнему рынку. Осмысление роли торгово-розничной деятельности в эволюционном развитии рыночных отношений позволит глубже понять их сущность. Тем более, что по данным Росстата оборот розничной торговли в 2016 году составил 28317321,7 млн.руб. Цифра внушительная и подчеркивает значимость этой сферы в экономике страны.

Розничная торговля - вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в личных, семейных, домашних и иных целях, не связанных с осуществлением

предпринимательской деятельности [1, ст.2].

Розничные торговые предприятия напрямую работают с конечными потребителями товаров, изучают их нужды и потребности и должны воздействовать на производителей товаров [4, с.19].

Деятельность розничного торгового предприятия связана с реализацией продукции конечному потребителю, что является завершающим этапом ее продвижения из сферы производства [5, с.8].

Итак, розничная торговля занимает значительное место в жизни каждого человека, потому что непосредственно направлена на удовлетворение его нужд как потребителя, и является источником материального достатка для продавца. Эта сфера деятельности представляет собой самостоятельную отрасль народного хозяйства, выделившуюся в результате товарообменных процессов, предназначенных для удовлетворения разнообразных потребностей человеческого общества. Каждый индивид общества в результате осуществления обменных операций имеет возможность получить в конечном индивидуальное использование то, что ему нужно. Продавец же преследуя собственную выгоду, избавляет производителя от необходимости заниматься поиском покупателя своей продукции. С этой точки зрения роль розничной торговли в воспроизводственном цикле чрезвычайно важна, поскольку специализируясь на конкретных операциях, эта отрасль является не только посредником, но и катализатором взаимовыгодного взаимодействия всех участников этих взаимоотношений.

Отношения между покупателями и продавцами, т.е. рыночные отношения, начали складываться еще в глубокой древности, до возникновения денег, которые и появились затем во многом для того, чтобы обслуживать эти отношения [6, с. 104].

Интересны некоторые факты, подтверждающие существование торговых отношений ещё в древнем мире:

1. Зарождение обмена (по мнению ряда исследователей - в период между 100-35 тыс.лет до н.э.).

2. Древний Шумер - примеры торговых общин в XVIII-XIX вв. до н.э. в таких городах Месопотамии и Малой Азии, как Ур, Сиппар, Ашшур, Каниш. Первое законодательное регулирование хозяйственной деятельности, в том числе и торговой (законы вавилонского царя Хаммурапи (1792-1750 гг. до н.э.)

3. Древняя Индия. В городах цивилизации долины Инда (около 2500-200 годов до н.э.) обнаружены мастерские различных ремесленников и каменные печати с вырезанными на них животными и своеобразными надписями (которые пока не расшифрованы) для опечатывания тюков с товарами. Некоторые из них были найдены в Ираке - следовательно, жители долины Инда и Шумера торговали друг с другом.

4. Финикия. Расцвет городов Тира, Сидона и др., развитие транзитной торговли, пиратство и прочие факторы.

5. Древняя Греция. На период XVI-XII вв. до н.э. приходится возникновение, расцвет и падение микенской цивилизации ахейских греков, которые активно занимались и торговыми операциями.

6. Древний Рим. Показано разнообразие торговых операций и форм хозяйствования на примере сделок на Траянском рынке. Отмечается существование большого количества корпораций (*collegia*), многие из которых представляли объединения розничных торговцев [3, с.14-15].

Таким образом, торгово-розничные отношения прошли вместе с человечеством долгий путь эволюции ещё со времен древнего мира. От примитивных форм взаимодействия человечество уверенно двигалось к более совершенным, повинаясь требованиям прогрессивного развития общества.

В процессе исторического развития рыночного (товарного) хозяйства изменялось понимание рынка и его сущности, возрастала его роль в экономике. Самое первое значение рынка – это место, где встречаются продавец и покупатель. В нашем понимании это базарная площадь, где происходят сделки купли-продажи. Подобное понимание рынка очень близко по смыслу розничной торговли. Период развития человечества на грани первобытнообщинного и рабовладельческого строя, согласно формационной теории Карла Маркса, ознаменовался возникновением первых, нерегулярных взаимоотношений общин по поводу обмена теми продуктами, которых каждой из них не хватало. Конечно же, это бартерные сделки, но совершаются они в определенном месте и в определенное время.

С развитием ремесел и городов торговля, рыночные отношения расширяются, за рынками закрепляются определенные места, рыночные площади. Такое понимание рынка сохранилось и до наших времен, как одно из значений слова [2, с.118-119].

Значение слова «рынок» с точки зрения экономической теории имеет несколько другое значение. Взаимоотношения продавцов и покупателей по поводу обмена экономическими благами рассматривается в этом случае как процесс, происходящий в соответствии с определенными закономерностями. То есть мы имеем дело с неким механизмом взаимодействия, подчиненным желаниям обеих сторон процесса обмена извлечь личную выгоду.

Увеличение удельного веса торговых операций и многообразие предметов, которые используются в обменном процессе как универсальные обменники, приводит наконец к появлению денег, что делает взаимодействие участников рынка более удобным, быстрым и эффективным. Но самое главное, понимание рынка, как места встречи ради обмена, перестает быть актуальным, поскольку появилась возможность отложить сделку во времени и в пространстве. То есть созрели условия для обособления новой сферы отношений, не связанной с производством, а специализирующейся исключительно на посредничестве между производителем и потребителем. Теперь рынок – это уже не просто механизм взаимодействия продавцов и покупателей, организованный в соответствии с определенными закономерностями. Теперь - это

количественно измеряемый процесс, который может совершаться как на базарной площади в назначенное время, так и вне её, во время удобное участникам сделки. Законы, действующие на этом рынке: это законы товарного производства и денежного обращения.

Таким образом, рынок можно определить следующим образом:

1. Рынок – место встречи покупателей и продавцов по поводу обмена товарами и услугами;
2. Рынок – механизм взаимодействия покупателей и продавцов, в результате работы которого каждый из субъектов торговых отношений получает свою выгоду;
3. Рынок – система отношений между покупателем и продавцом, выстраиваемая по определенным законам товарно-денежного обмена.

Традиционное понимание рынка как места встречи покупателей и продавцов на сегодняшний день проявляется только в рамках розничных рынков и ярмарок. Большая доля сделок, которые можно понимать как проявление рыночных отношений, приходится на торгующие организации разных масштабов.

На рисунке 1 представлена структура оборота торговли с точки зрения участвующих в качестве продавцов субъектов, которая поможет нам понять сущность рынка как места встречи продавцов и покупателей.



Рисунок 1. Структура формирования оборота розничной торговли по хозяйствующим субъектам в 2014 году

[7]

Как отмечает Росстат, в 2014 году оборот розничной торговли на 90,6% формировался торгующими организациями и индивидуальными предпринимателями, осуществляющими деятельность вне рынка, доля розничных рынков и ярмарок составила 9,4%.

Если говорить о рынке, как механизме взаимодействия покупателей и продавцов, то, как мы видим из рисунка 1, непосредственно с потребителем могут контактировать как независимые индивидуальные предприниматели, так и мощные сетевые организации. То есть современный рынок с этой точки зрения теперь понимается более широко, хотя в основе этих экономических отношений всё также лежит выгода каждого из участников.



Рисунок 2. Структура формирования оборота розничной торговли по месту торговли в 2016 году [7]

К 2016 году, как мы видим из рисунка 2, доля розничных рынков и ярмарок составляет уже 7,1% ($2001233,6 / 28317321,7$).

Таким образом, на сегодняшний день нужно констатировать факт, что сохраняется тенденция формирования оборота розничной торговли, в основном за счет продажи товаров торгующими организациями и индивидуальными предпринимателями, осуществляющими деятельность в стационарной торговой сети (вне рынка). Несмотря на малый процент торговых сделок, приходящихся на долю розничных рынков и ярмарок, и явную тенденцию к дальнейшему снижению их количества, очевидно, что торговля и, именно, розничная, стала прародительницей современных рыночных отношений. Как место встречи и как механизм взаимодействия продавцов и покупателей, современные рыночные отношения проявляются в разнообразных формах осуществления торгового обмена, но изменились масштабы субъектов, площадей рынка. Рынок, как система товарно-денежных отношений, получил обособление от производственной сферы,

прочно занял весомую долю в валовом обороте страны, значительно усложнившись при этом. В качестве субъектов товарно-денежного обращения выступают теперь не только отдельные продавцы, не только огромные универсальные магазины, но и поражающие своими масштабами торговые сети, имеющие представительства в самых разных частях мирового пространства. Да и покупателями являются не только домохозяйства, но и организации, и крупные транснациональные корпорации. Сфера розничной торговли живет своей обособленной жизнью, являясь конечным результатом производственного процесса страны, обслуживает интересы потребителя на всё более высоких скоростях. Современные платежные средства, упрощая процесс обмена, позволяют сделать доступ к товарам и услугам ещё более простым, удобным и быстрым, чем раньше. Прогрессивное развитие общества стремительно увлекает за собой родившиеся из торгово-розничной деятельности рыночные отношения к новым формам и проявлениям. Неизменными остаются лишь рыночные законы, составляющие часть системы существующих общественно-экономических отношений, но это уже не тема данной статьи...

Библиографический список

1. Федеральный закон от 28.12.2009 N 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации".
2. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Микроэкономика: Учебник / Г.П. Журавлева, Н.А. Поздняков, Ю.А. Поздняков. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 440 с.
3. Капелюк З.А. Автореферат диссертации на соискание степени д.э.н. З.А. Капелюк «Формы хозяйствования в сфере обращения потребительских товаров». - Новосибирск, - 1996 - 40 с.,
4. Парамонова, Т.Н. Маркетинг торгового предприятия: Учебник для бакалавров / Т. Н. Парамонова, И. Н. Красюк, В. В. Лукашевич; под ред. д.э.н., проф. Т. Н. Парамоновой. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°». - 2013. - С. 284.
5. Чкалова, О.В. Торговое дело. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: Учебник / О.В. Чкалова. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М.- 2013. - С. 384,
6. Экономика: Учебник / Под ред. д-ра экон. наук. проф. А.С. Булатова. - 5-е изд., стереотипн. - М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2012. - 896 с.
7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: www.gks.ru

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 33

Дабиев Д.Ф., Чупикова С.А., Аюнова О.Д. Об опыте экономических реформ стран азиатско-тихоокеанского региона

About the experience of economic reforms countries in the Asia-Pacific region

Дабиев Д.Ф., Чупикова С.А., Аюнова О.Д.

1. кандидат экономических наук, заведующий лабораторией региональной экономики, Федеральное государственное бюджетное учреждение Тувинский институт комплексного освоения природных ресурсов СО РАН
2. кандидат географических наук, старший научный сотрудник лаборатории математического моделирования Федеральное государственное бюджетное учреждение Тувинский институт комплексного освоения природных ресурсов СО РАН
3. научный сотрудник лаборатории математического моделирования Федеральное государственное бюджетное учреждение Тувинский институт комплексного освоения природных ресурсов СО РАН

Dabiev D.F., Chupikova S.A., Ayunova O.D.

1. Candidate of Economic Sciences, Head of the Laboratory of Regional Economics, Federal State Budget Institution The Tuva Institute of Integrated Development of Natural Resources of the SB RAS
2. Candidate of Geographical Sciences, Senior Researcher of the Laboratory of Mathematical Modeling Federal State Budget Institution Tuva Institute of Integrated Development of Natural Resources of the SB RAS
3. Researcher of the Laboratory of Mathematical Modeling Federal State Budgetary Institution Tuva Institute of Integrated Development of Natural Resources of the SB RAS

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы государственного регулирования экономики и финансовой системы стран Юго-Восточной Азии, проанализированы основные этапы их развития.

Abstract: The article considers the issues of state regulation of the economy and the financial system of the countries of South-East Asia, analyzes the main stages of their development.

Ключевые слова: Регион, тихоокеанский, реформы, экономика, регулирование, страны.

Keywords: Region, Pacific, reform, economy, regulation, country.

Как известно, государственное регулирование, осуществляемое в рамках избранной политики, играет ведущую роль в формировании и развитии экономической системы любого государства. Одним из наиболее важных механизмов, позволяющих государству осуществлять экономическое и социальное регулирование является финансовая система государства, а главным звеном — государственный бюджет. Именно через бюджет государство воздействует на формирование децентрализованных денежных средств, обеспечивая возможность выполнения возложенных на государственные органы функции.

Экономические и политические реформы, проводимые в России с начала 90-х годов прошлого века, также не могли обойти стороной сферу государственных финансов, и, в первую очередь государственный бюджет. Очевидно, что успех экономического реформирования в нашей стране в большей степени зависит от того в каких направлениях пойдет преобразование финансовой системы общества, насколько бюджетная система будет отвечать требованиям времени.

Главным препятствием достижения этой задачи является налогово-бюджетная политика России, которая еще, к сожалению, не достигла такого уровня развития, при котором соблюдался бы паритет фискальных и стимулирующих функций налогов. Сегодня государство использует налоги только в целях формирования бюджетов различных уровней, и такая финансовая политика не только не стимулирует, а наоборот подрывает развитие частного предпринимательства в России. Например, с введением 2 части Налогового кодекса, вроде бы ставка налога на прибыль снизились до 20 процентов, но при этом были отменены все льготы, в результате чего нагрузка данного налога для большинства налогоплательщиков увеличилась.

Для дальнейшего поступательного развития народного хозяйства России необходимо оптимизировать налоговую нагрузку на предприятия и для этого можно использовать опыт зарубежных стран. И в связи с этим в последнее время часто поднимается вопрос об изучении и применении опыта экономических реформ стран Юго-Восточной Азии, но при этом “по-прежнему нет единого мнения по поводу того, в какой мере и какие из апробированных реформаторских мер могут быть творчески воспроизведены в России” [5]. Большим препятствием для переноса восточно-азиатского опыта по реформированию экономики является огромное различие исторических и культурных традиций стран Азии и России, поэтому, слепое копирование преобразований может привести к деструктивным результатам, что, к сожалению и произошло в начале 90-х годов при применении “шоковой” терапии. Безусловно, путь к экономической устойчивости и стабильности каждой из восточных стран имеет свои особенности и черты, обусловленные культурными, историческими и экономическими предпосылками (например, экономические отношения в Китае были социалистическими, а в Японии – капиталистическими), но в то же время имеются и общие для этих стран национальные черты (трудолюбивость, патернализм). С другой стороны, нельзя преуменьшать роль опыта управления народным хозяйством в данном регионе, так как именно в странах Юго-Восточной Азии успешно сочетаются не только рыночные институты и государственное регулирование в экономике, но и, что очень важно, успешно

происходит синтез западной и восточной культуры. И в этом смысле нельзя переоценить опыт экономических преобразований восточно-азиатских стран для России, которая традиционно имеет в себе черты и западной, и восточной культуры.

С другой стороны, залогом успешного развития стран Юго-Восточной Азии явилось разумная финансовая политика, в целом направленная на поощрение внешних и внутренних инвестиций, стимулированию и поддержке наукоемких и передовых технологий.

Рассмотрим пути экономических реформ и их результаты на примере Японии, Китая, Республики Кореи и Тайваня.

Япония. Особенность японского развития состоит в том, что она раньше других стран Азии вступила на путь капиталистического развития. Эпоха рыночных отношений в Японии началась с периода реформ Мэйдзи (в последней трети XIX в), результатом которой явилось то, что уже к началу XX века она стала крупнейшей военно-экономической державой в Азии. К сожалению, такое неравномерное развитие стран в одном регионе привело к оккупации Японией почти всей Юго-Восточной Азии, которые стали легкой добычей страны с развитой военно-промышленной техникой и технологией. После поражения во второй мировой войне Япония была лишена права иметь свою армию, и обязана была коренным образом перестроить экономику на демократический путь развития. Устранение военно-промышленного комплекса сыграло положительную роль в том плане, что высвобожденные финансовые средства теперь могли инвестироваться в экономику страны.

К важнейшим экономическим реформам относятся:

1. Принятие закона о ликвидации дзайбацу – системы гигантских объединений, которые контролировали большую часть акционерного капитала страны.
2. Аграрная реформа 1947-1949 гг. [2], суть которой заключалась в том, что земельная собственность принудительно выкупалась у помещиков и продавалась крестьянам, которые арендовали эту землю, с рассрочкой на 24 года. Данная реформа привела к уничтожению феодального землевладения и появлению нового собственника земли – мелкого фермера, так как возникновение в Японии крупных хозяйств тормозилось аграрным перенаселением, когда на одного собственника земли приходилось менее 1 га земельной площади. Даже при таких условиях развития сельского хозяйства реформа вызвала рост производства сельского производства.

В настоящий момент общепризнанно то, что японский менеджмент является одним из самых совершенных систем управления, основным звеном которого является воздействие на творческие способности работников организации. Особенности японского управления можно классифицировать в следующем порядке [6]:

1. Менеджеры и служащие организации имеют равные права, т.е. каждый служащий является частью одной большой семьи. Ни управляющий, ни директор компании не должен иметь отдельного

кабинета. Для японских рабочих и служащих характерны дружеские отношения, минимум конфликтов и неформальная атмосфера в коллективе.

2. Система пожизненного найма, т.е. фирма должна заботиться о своем работнике вплоть до выхода на пенсию.

3. Мобильность внутри компании, т.е. перевод работников каждые два года на новую работу дает им возможность реализовать себя, найти свое место в организации.

4. Новаторство, или система внесения предложений, суть которого заключается в том, что работники имеют право вносить свои идеи, задумки и разработки относительно процесса работы, производства и т.д., что является одним из краеугольных камней японского менеджмента. Ведь именно от рабочих и служащих вносятся большинство предложений по улучшению качества того или иного товара, которое производит предприятие.

5. Система кружков качества (QC) разработана американским специалистом “Эдвардсом Демингом, который не был известен в собственной стране до тех пор, пока его идеи контроля качества не оказали столь громадного воздействия на японские компании.” [1, 4]. Кружки качества – это добровольная организация внутри компании, которое сродни профсоюзу. Членство в QC добровольное. Члены данной организации занимаются изучают методы повышения продуктивности, контроля и улучшения качества и т.д. По оценкам экспертов доля брака в японских товарах составляет 0,1 %, при 1% браке товаров у американских производителей. То есть качество японской продукции в 10 раз выше.

Итак, можно сделать вывод, что менеджмент японских организаций в основном применяет психологические мотивации работников и служащих для активизации творческих их способностей, что является одним из главных факторов высокого качества японских промышленных товаров, результатом которой стало беспрецедентные среднегодовые темпы роста промышленного производства в период с 1950-1970, которые составили около 15 %.

Другой метод, который использовался в Японии для ускорения развития промышленности, состояла в приобретении у других стран научно-исследовательских разработок, патентов и лицензий. В сочетании с японским менеджментом, которая использовала прогрессивные для своего времени технологии, как кружки качества, принятие рационализаторских предложений от работников и их внедрение в производство, обернулось тем, что через несколько лет уже японские компании продавали тем же зарубежным фирмам патенты тех же, но улучшенных товаров.

Существенной особенностью японской экономики является высокий уровень капиталовложений в национальном доходе, 70 % капиталовложений которых составляют банковские кредиты. Доля сбережений частных лиц в капиталовложениях составляет около 30%.

К дополнению к этому можно добавить, что государство играет значительную роль в экономике. Например, 20 % ВВП Японии производится по госзаказам.

С другой стороны экономика Японии в целом также направлена на поощрение инвестиционной привлекательности, как для иностранных, так и для национальных предпринимателей.

Особенностью японской инвестиционно-экономической политики является ее ориентация на содействие и поощрение инвестиций в периферийных и наименее развитых районах страны. Для стимулирования инвестиций в таких районах используются различные налоговые льготы, субсидии и т.д. В некоторых муниципальных образованиях, предприятия, использующие иностранные инвестиции полностью освобождаются от местных налогов.

Итак, можно сделать вывод, что причинами успеха преобразований в Японии являются системный подход при осуществлении реформ, который учитывал не только исторические предпосылки развития рыночных отношений, но также дал возможность реализовать новые методы управления, которые в сочетании с культурно-историческими традициями японского народа, позволили пробудить творческие, организационные и иные способности работников, что является главным фактором динамического развития любой организации в нашем обществе.

Китай. Одной из основных направлений преобразования экономики Китая стала аграрная реформа. В отличие от Японии в КНР не вводили землю в частную собственность, а передавали в пользование крестьянам. При этом государство заключало договор подряда на поставку сельхозпродукции на долгосрочной основе. Огромную роль сыграло то, “что к концу 70-х годов удельный вес сельского населения составил 80 %, причем крестьянство не утратило традиционного трудолюбия, хозяйственных навыков и коммерческой сметки” [5].

Уже к 1983 г. 94,2 % крестьян работали по этой форме производственных отношений с государством. Согласно принятой политике государство контролировало цены основные сельхозпродукты, прежде всего на рис и хлопок. Однако постепенно государство отходит от регулирования цен. Несмотря на то, что до сих пор земельная собственность не передана в частные руки, реформы в аграрном секторе создало материальную, финансовую кадровую базу для рыночной трансформации экономики Китая.

Известно также, что важную роль в развитии Китая сыграли возрожденные конфуцианские принципы, такие как приоритетность дисциплины, уважение старших, бережливость, тяга к повышению своего образования, а также особые семейно-клановые отношения в бизнесе. Для малых и средних предприятий, которые составляют фундамент китайской экономики, управление построено по приоритетности родственно-дружеских отношений, перенесенное на коммерческие рельсы.

Блестящие результаты реформ в сельском хозяйстве дал мощный толчок развитию всех отраслей экономики КНР. При этом темпы роста в сельском хозяйстве на порядок опережали темпы роста государственной промышленности в 80-90 годы.

В дополнение к этому нельзя забывать, что для развития экономики оказался бесценным опыт китайских эмигрантов – хуацяо, привнесшие не только огромные финансовые возможности, но и коммерческий, предпринимательский и технологический профессионализм.

Также следует подчеркнуть, что следующим из наиболее важнейших направлений экономических реформ являются преобразования в налогово-бюджетной системе страны, и в первую очередь, преобразования были направлены на реализацию стимулирующих функций налогов. При этом налоговые нагрузки на ВВП уменьшились с 30,4 % до 10,4 %.

Например, при ставке налога на прибыль предприятий 33 %, существует ряд налоговых льгот для предприятий КНР:

1. при инвестировании капитала свыше 10 лет предприятие освобождается от уплаты налога на прибыль в течение 3-х лет, а с предприятий, использующих наукоемкие и передовые технологии для извлечения прибыли, в течение 3-х последующих лет налог на прибыль взимается по ставке 15 %;
2. ставка налога на прибыль для предприятий с участием иностранного капитала составляет – 15 %;
3. для предприятий, ориентированных на экспорт налог на прибыль составляет 10 %, при этом объем экспорта должен превышать 70 %, также для данных предприятий предоставляется освобождение от экспортных и таможенных пошлин и НДС;
4. при реинвестировании капиталов на срок свыше 5 лет с санкции государственных органов власти иностранному инвестору может быть возвращено 40 % налога из суммы повторных инвестиций;
5. для предприятий, действующих в депрессивных регионах с разрешения государственных органов власти может быть произведено снижение налога на прибыль на 15-30 % в течение 10 лет.

Из вышеперечисленного видно, что реформы в Китае были направлены на развитие наукоемких и передовых технологий, привлечении иностранных инвестиций и развитию депрессивных регионов. Если в 60-х годах прошлого века, промышленность в Китае была в начальной стадии развития, то уже к концу века можно говорить о Китае как о экспортоориентированной промышленной державе. Таблица 1.1 показывает, что отказ от импортных пошлин, а также гибкая налоговая система в КНР увеличили экспорт за 20 лет в 3 раза, а удельный вес машин и оборудования в экспорте увеличился в 4 раза.

Таблица 1

Внешнеэкономическая политика КНР и ее результаты

Показатели	1978	1998
Импортные пошлины в % к импорту	17,7	2,5
Темпы прироста экспорта, %	2,3	18,7
Темпы прироста импорта, %	2,8	19,5
Экспорт в % к ВВП	5,1	17,1
Импорт в % к ВВП	6,3	15,2
Удельный вес машин и оборудования в экспорте, %	4,2	23,4
Иностранные инвестиции в % к ВВП	0,11	5,8

Реформы, проведенные в 1978 году дали более чем положительный эффект и страна из бедственного положения, в котором она оказалась в 60-70 годах, превратилась в динамично развивающийся регион. Такие быстрые темпы экономического роста (9-10 % в среднем в год, т.е. он удваивался каждые 7-8 лет), дают повод еще раз призадуматься о разумной бюджетно-налоговой политике, которую следовало бы внедрить и в России.

Корея. В отличие от Японии у Кореи не было опыта капиталистического развития хозяйства. Большую роль при формировании и развитии промышленности сыграли финансово-экономическая помощь США, которая была заинтересована в развитии республики в противовес Северной Корее, развивавшейся по социалистическому пути.

С самого начала реформ приоритет развития был направлен на содействие экспортоориентированной продукции. “Страна форсировала экспорт ценой ограничений на внутреннем рынке: выпускавшиеся здесь телевизоры вывозились за границу, а продажа их в Корее была запрещена.”

Однако развитие Кореи нельзя объяснить только экономическими предпосылками. Нельзя переоценить и роль национального менталитета корейцев, основанный на принципах конфуцианской морали. Так же как и китайцы, характерной чертой корейцев является высокая трудолюбивость нации. Корейцы работают много: средняя продолжительность рабочей недели 47,5 часов, что гораздо больше, нежели в Европе (в ряде стран — менее 40 часов).

Корея с успехом перенимала опыт реформ Японии. Так же как и Япония, она стала закупать зарубежные научные патенты, лицензии на научные разработки и изобретения, а так же закупать минеральное сырье для развития тяжелой промышленности.

Отличительной чертой экономических отношений в Южной Корее по сравнению с другими странами Азии является защита отечественных производителей от зарубежных конкурентов и ничтожная доля иностранных инвестиций.

Таким образом, можно сделать вывод, что успех экономических реформ для стран Юго-Восточной Азии имеют в целом общие черты и обусловлены не только экономическими причинами, но большую роль в развитии этих стран играют и неэкономические или социо-культурные факторы, такие как трудолюбие народа, основанное на конфуцианской морали, патернализм, семейно-клановые отношения в коммерции и др.

Однако здесь не следует преуменьшать и роль государственной экономической политики, которая направлена на стимулирование приоритетных отраслей экономики путем предоставления налоговых льгот для наукоемких и передовых технологий, государственной поддержки малого и среднего бизнеса, реформированию агропромышленного комплекса, создания свободных экономических зон, поддержке инвестиций экспортоориентированных предприятий, обеспечения высокого удельного веса госзаказов в национальном доходе, обеспечение высокой доли сбережений населения в экономике, и т.д. Применение комплексного подхода при решении экономических проблем является залогом успешного развития любой страны в рыночной экономике.

Библиографический список

1. Акио Морита. Сделано в Японии // Экономика. – М., "Знание". 1991. - №5.
2. Баскакова М. Японская экономическая модель // Мировая экономика и международные отношения. – М., 2004. - №1. – С. 98 – 106.
3. Брич А. Путь России в постиндустриальном мире // Вопросы Экономики. – М., 2003. - № 5. – С. 19 - 41.
4. Вахрушев В. Принципы японского управления. - М: ФОЗБ, 1992. - 208 с.
5. Федоровский А. Институциональные преобразования в Китае: предпосылки, особенности, перспективы // Мировая экономика и международные отношения. – М., 2003. - №4. – С. 77 – 86.
6. Эти невероятные японцы / К. Норткуот Паркинсон, М.К. Растомджи, С.А. Сапре / М: ФОЗБ, 1992. - 208 с.

Электронное научное издание

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ

**НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ**

№ 2/2018

По вопросам и замечаниям к изданию, а также предложениям к
сотрудничеству обращаться по электронной почте mail@scipro.ru

Подготовлено с авторских оригиналов

ISSN 2542-0208

Формат 60x84/16. Усл. печ. л. 4,1. Тираж 100 экз.

Издательство Индивидуальный предприниматель Краснова Наталья Александровна

Адрес редакции: Россия, 603186, г. Нижний Новгород, ул. Ломоносова, 9, оф.309.