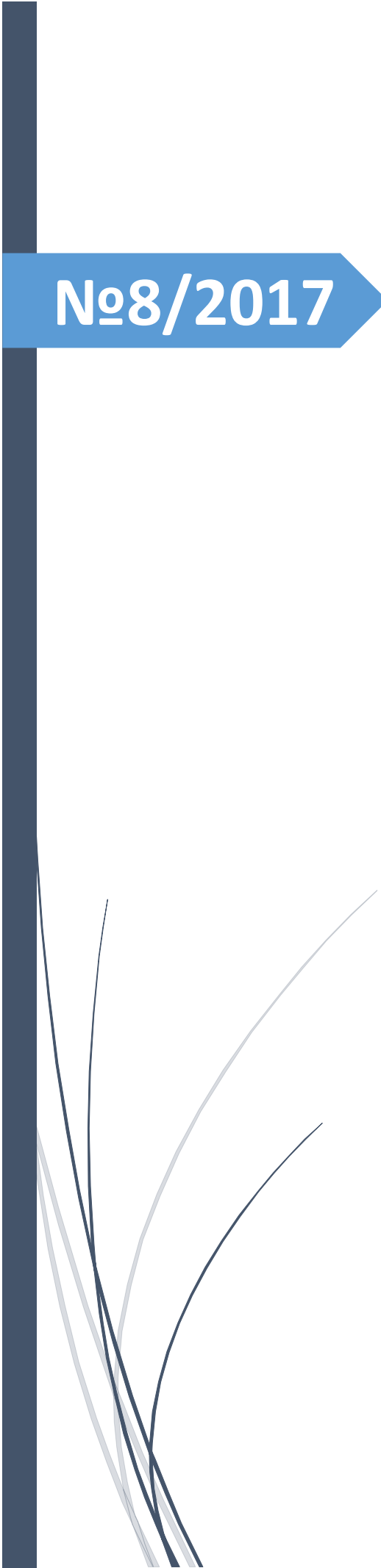




№8/2017

Экономические исследования и разработки

Электронный научно-
исследовательский журнал

НОО Профессиональная наука
www.edrj.ru

**НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И
РАЗРАБОТКИ**

**НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ**

№ 8/2017

www.edrj.ru

Нижний Новгород 2017

УДК 33

ББК 65

Э 401

Экономические исследования и разработки: научно-исследовательский электронный журнал. Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука» - №8 - 2017. - 199 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 No 685-10/2015.

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

УДК 33

ББК 65

ISSN 2542-0208

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, 2015-2017

Оглавление

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ	6
Акопян Е.И., Щербинина Л.Ю. Двухэтапное моделирование портрета потребителя услуг сферы нематериального производства	6
Никоноров В.М. Экономико-математическая модель розничной торговли РФ	21
МЕНЕДЖМЕНТ	32
Крашенинников С.А. Имплементарные особенности удаленной занятости	32
Пустовойтов А.К. Карьерные экспектации менеджера в современной экономике	45
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	56
Васильченко А. И. Оценка конкурентоспособных сторон Пермского края	56
Залесова А.А., Нусратуллин И.В. Индикаторы капитализации Московской биржи	65
РЕКРЕАЦИЯ И ТУРИЗМ	73
Тимошина Ю.В., Смирнов Д.В. Тематические экскурсии как способ решения проблемы сезонности в Крыму	73
УЧЕТ И КОНТРОЛЬ	82
Лаврентьева М.А., Родионова Т. Учет основных средств на примере филиала областного потребительского общества	82
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ	97
Барбашева Я.А., Крыш Е.К., Фрайс В.Э. Сравнительный анализ налога на прибыль в России с другими странами	97
Султанова М.К. Налоговые методы стимулирования производственных инвестиций	111
ЭКОНОМИКА ОБРАЗОВАНИЯ	119
Тихомирова К. А. О проблемах структуры управления закупочной деятельностью в автономных образовательных учреждениях	119
ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ	127
Викулова Е.В. Ситуационный анализ организации	127
Грекова Г.А., Дудкина О.В. Актуализация современной системы обучения в сервисных организациях	134
Тополева Т.Н. Удмуртский машиностроительный кластер – перспективы сотрудничества предприятий	147
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ	
№8-2017	

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**163**

Зверева С.А., Деева Е.Г. Содействие развитию малого и среднего предпринимательства на муниципальном уровне (на примере муниципального образования «город Екатеринбург») 163

ЭКОНОМИКА ТРУДА**186**

Дербенева А.А. Управление затратами на обучение и развитие персонала как вид инвестиций в человеческий капитал 186

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ**193**

Арутюнов Ю.А., Архипов И.П., Глинских В.А., Рудой А.А., Чашин Е.А. Об анализе экономической среды в категориях эффективности и оптимальность 193

Журба М.В. Критический взгляд на теорию подталкивания 213

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ**223**

Латышенко Е.П. Приоритетные механизмы диверсификации монопрофильных муниципальных образований в современных условиях 223

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ

УДК 33

Акопян Е.И., Щербинина Л.Ю. Двухэтапное моделирование портрета
потребителя услуг сферы нематериального производства

Two-stage modeling of the consumer's portrait of services in the sphere of intangible production

Акопян Е.И., Щербинина Л.Ю.

Балтийский федеральный университет им. Иммануила Канта

Akopyan E.I., Shcherbinina L.Yu.

Baltic Federal University Immanuel Kant

Аннотация: В статье применен метод корреляционно-регрессионного моделирования для построения портрета потребителя фирмы. Построить многофакторную регрессионную модель, наилучшим образом описывающую зависимость показателей, характеризующих потребителя (поставщика, конкурента, спонсора и т.д.) с использованием пакета Statistica. Дана смысловая интерпретацию полученных результатов, спрогнозировано значение результирующего показателя деятельности субъекта хозяйствования, на основе полученных выводов предложить систему маркетинговых мероприятий, стимулирующих бизнес.

Abstract: The article uses the method of correlation-regression modeling for constructing a portrait of the consumer of a firm. Construct a multifactor regression model that best describes the dependence of indicators characterizing the consumer (supplier, competitor, sponsor, etc.) using the Statistica package. The semantic interpretation of the results is given, the importance of the resultant indicator of the business activity is predicted, and on the basis of the conclusions it is proposed to propose a system of marketing activities that stimulate business.

Ключевые слова: портрет потребителя, корреляционно-регрессионный метод, регрессия, многофакторная модель, зависимая переменная

Keywords: consumer portrait, correlation-regression method, regression, multifactor model, dependent variable

Введение

Региональный благотворительный центр поддержки и организации досуга тяжелобольных детей и детей-сирот изучает портрет спонсора, в основе которого лежит зависимость размера спонсорской (благотворительной) помощи от девяти факторов: вид оказываемой помощи (материальная (X_1), досуговая (X_2), транспортная (X_3), вещественная (X_4), другая (X_5)), возраст (X_6), организационно-правовая форма лица, оказывающего помощь (X_7), уровень дохода спонсора (благотворителя) - (X_8 - X_{11}), и периодичность оказания помощи центру (X_{12}).

Требуется построить линейную регрессионную модель с фиктивными переменными для качественных показателей:

Обозначение показателя в модели	Наименование показателя	Единицы измерения или значение показателя (в случае фиктивной переменной)
X_1	вид оказываемой помощи: материальная	1-материальная; 0-иная
X_2	Вид оказываемой помощи: досуг	1-досуг; 0-иная
X_3	Вид оказываемой помощи: транспортная	1-транспортная; 0- иная
X_4	Вид оказываемой помощи: вещи	1-вещи; 0-иная
X_5	Вид оказываемой помощи: другое	1-другое; 0-иное
X_6	Возраст	лет
X_7	Организационно-правовая форма лица	1-юр. лицо, 0 - иное
X_8	Уровень дохода: 0 - 10000	руб.
X_9	Уровень дохода: 11000-20000	руб.
X_{10}	Уровень дохода: 21000-30000	Руб.
X_{11}	Уровень дохода: свыше 30000	Руб.
X_{12}	Периодичность оказания помощи	Раз/месяц
Y	Размер оказываемой помощи	Руб.

Рисунок 1. Фиктивные переменные

На основе полученной модели требуется спрогнозировать размер оказываемой помощи благотворителем – физическим лицом в возрасте 50 лет с уровнем дохода свыше 30000 рублей, оказывающем материальную помощь в среднем один раз в месяц.

Источник данных: Результаты анкетирования 30 благотворителей, сотрудничающих с Региональным благотворительным центром поддержки и организации досуга тяжелобольных детей и детей-сирот (респондентов отбирали методом случайного бесповторного отбора из числа постоянных спонсоров благотворительной организации).

X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	Y
1	0	0	0	0	43	1	0	0	0	1	1	23000
1	0	0	0	0	34	0	0	0	1	0	2	16500
0	1	0	0	0	28	0	0	0	1	0	6	13000
0	0	0	0	1	24	1	0	1	0	0	2	20000
1	0	0	0	0	38	1	0	0	0	1	5	25000
0	1	0	0	0	23	0	0	1	0	0	4	6500
1	0	0	0	0	26	0	0	1	0	0	3	13000
0	1	0	0	0	31	0	0	0	1	0	4	5000
0	0	1	0	0	35	0	0	0	1	0	1	3000
0	1	0	0	0	26	0	0	0	1	0	4	10000
1	0	0	0	0	39	0	0	0	0	1	3	12000
0	1	0	0	0	34	0	1	0	0	0	3	12000
0	0	1	0	0	29	0	0	1	0	0	1	7500
1	0	0	0	0	37	0	0	0	0	1	1	21000
1	0	0	0	0	29	1	0	0	0	1	5	20000
0	1	0	0	0	18	0	1	0	0	0	4	9000
0	0	0	1	0	34	0	0	0	0	1	1	13000
0	1	0	0	0	20	0	1	0	0	0	3	3500
0	0	0	0	1	16	0	1	0	0	0	4	2000
1	0	0	0	0	34	1	0	0	0	1	2	11000
0	0	1	0	0	24	0	0	0	1	0	2	14000
1	0	0	0	0	47	0	0	0	0	1	1	18000
0	0	0	1	0	26	0	0	0	0	1	2	8500
1	0	0	0	0	24	0	0	0	0	1	2	16000
0	0	0	0	1	17	0	1	0	0	0	6	15000
0	1	0	0	0	23	0	0	0	1	0	4	15000
0	0	1	0	0	33	0	0	1	0	0	2	5500
1	0	0	0	0	36	1	0	0	0	1	3	16500
0	0	0	1	0	22	0	0	1	0	0	2	8000
0	0	1	0	0	27	1	0	0	0	1	3	20500

Грасч>F_{табл}; P>95%

Рисунок 2. Исходные данные

Объекты и методы исследования

Объектами исследования выступили благотворители, сотрудничающие с Региональным благотворительным центром поддержки и организации досуга тяжелобольных детей и детей-сирот. Для проведения исследования был применен корреляционно-регрессионный метод.

Экспериментальная часть

1. На этапе дискриптивно-статистического анализа определяются значения средних величин, средних квадратических отклонений, значения коэффициентов асимметрии, эксцесса и их среднеквадратические ошибки по результативному и факторным признакам.

Таблица 1

Статистический анализ

Variable	Descriptive Statistics (Spreadsheet2)								
	Valid N	Mean	Minimum	Maximum	Std.Dev.	Skewness	Std.Err. Skewness	Kurtosis	Std.Err. Kurtosis
X1	30	0,37	0,000	1,00	0,490	0,582933	0,426892	-1,78401	0,832746
X2	30	0,27	0,000	1,00	0,450	1,111663	0,426892	-0,82386	0,832746
X3	30	0,17	0,000	1,00	0,379	1,884415	0,426892	1,65714	0,832746
X4	30	0,10	0,000	1,00	0,305	2,809120	0,426892	6,30805	0,832746
X5	30	0,10	0,000	1,00	0,305	2,809120	0,426892	6,30805	0,832746
X6	30	29,23	16,000	47,00	7,682	0,287253	0,426892	-0,36160	0,832746
X7	30	0,23	0,000	1,00	0,430	1,328338	0,426892	-0,25732	0,832746
X8	30	0,17	0,000	1,00	0,379	1,884415	0,426892	1,65714	0,832746
X9	30	0,20	0,000	1,00	0,407	1,580130	0,426892	0,52745	0,832746
X10	30	0,23	0,000	1,00	0,430	1,328338	0,426892	-0,25732	0,832746
X11	30	0,40	0,000	1,00	0,498	0,430057	0,426892	-1,94996	0,832746
X12	30	2,87	1,000	6,00	1,479	0,518743	0,426892	-0,49021	0,832746
Y	30	12766,67	2000,000	25000,00	6182,195	0,077946	0,426892	-0,77958	0,832746

Сравнивая значения средних величин и их средних квадратических отклонений – определим коэффициенты вариации (отношение ср. кв. отклонения и ср. арифметического) по всем факторам (таблица 2). Анализ полученных коэффициентов вариации свидетельствует о повышенном уровне варьирования факторов.

Таблица 2

Коэффициенты вариации

Показатель	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	Y
Среднее арифметическое	0,37	0,27	0,17	0,10	0,10	29,23	0,23	0,17	0,20	0,23	0,40	2,87	1276 6,67
Среднее квадратическое отклонение	0,49 0	0,450	0,379	0,305	0,305	7,682	0,430	0,379	0,407	0,430	0,498	1,479	6182, 195
Коэффициент вариации, %	133, 6725	168,6 6617	227,4 2941	305,1 2858	305,1 2858	26,27 8114	184,3 6417	227,4 2941	203,4 1905	184,3 6417	124,5 6822	51,60 5578	48,42 4507

Таким образом, совокупность исследуемых факторов неоднородна, а их средние значения – нетипичны. Это обстоятельство не позволяет использовать исходные данные в дальнейшем анализе. Необходимо провести корректировку исходных данных, чтобы снизить значения коэффициентов вариации до 35%.

Анализ коэффициентов асимметрии и эксцесса позволяет сделать следующие выводы. Для факторов X6, X12, Y наблюдается правосторонняя асимметрия (коэффициент асимметрии больше 0). Для всех количественных факторов ряды распределения данных плосковершинны (коэффициент эксцесса меньше 0). Это

свидетельствует об отсутствии близости распределений факторов к нормальному закону.

Таким образом, чтобы применить метод корреляционно-регрессионного моделирования, требуется корректировка данных (для снижения уровня вариации факторов и приведения распределений факторов к распределению близкому к нормальному закону).

Таблица 3

Исходные данные в процессе корректировки

№	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	Y	
2	1	0	0	0	0	0	34	0	0	0	1	0	2	16500
4	0	0	0	0	0	1	24	1	0	1	0	0	2	20000
7	1	0	0	0	0	0	26	0	0	1	0	0	3	13000
10	0	1	0	0	0	0	26	0	0	0	1	0	4	10000
11	1	0	0	0	0	0	39	0	0	0	0	1	3	12000
12	0	1	0	0	0	0	34	0	1	0	0	0	3	12000
15	1	0	0	0	0	0	29	1	0	0	0	1	5	20000
16	0	1	0	0	0	0	18	0	1	0	0	0	4	9000
20	1	0	0	0	0	0	34	1	0	0	0	1	2	11000
21	0	0	1	0	0	0	24	0	0	0	1	0	2	14000
24	1	0	0	0	0	0	24	0	0	0	0	1	2	16000
26	0	1	0	0	0	0	23	0	0	0	1	0	4	15000
28	1	0	0	0	0	0	36	1	0	0	0	1	3	16500
29	0	0	0	0	1	0	22	0	0	1	0	0	2	8000

Таблица 4

Заключительный дескриптивно-статистический анализ

Variable	Descriptive Statistics (Spreadsheet32)									Коеф. Вариации, %
	Valid N	Mean	Minimum	Maximum	Std.Dev.	Skewness	Std.Err. (Skewness)	Kurtosis	Std.Err. (Kurtosis)	
X1	14	0,50	0,000	1,00	0,519	0,000000	0,597380	-2,36364	1,154050	103,7749
X2	14	0,29	0,000	1,00	0,469	1,066536	0,597380	-1,03409	1,154050	164,0825
X3	14	0,07	0,000	1,00	0,267	3,741657	0,597380	14,00000	1,154050	374,1657
X4	14	0,07	0,000	1,00	0,267	3,741657	0,597380	14,00000	1,154050	374,1657
X5	14	0,07	0,000	1,00	0,267	3,741657	0,597380	14,00000	1,154050	374,1657
X6	14	28,07	18,000	39,00	6,269	0,303591	0,597380	-1,06061	1,154050	22,33284
X7	14	0,29	0,000	1,00	0,469	1,066536	0,597380	-1,03409	1,154050	164,0825
X8	14	0,14	0,000	1,00	0,363	2,294821	0,597380	3,79167	1,154050	254,1956
X9	14	0,21	0,000	1,00	0,426	1,565624	0,597380	0,50138	1,154050	198,7138
X10	14	0,29	0,000	1,00	0,469	1,066536	0,597380	-1,03409	1,154050	164,0825
X11	14	0,36	0,000	1,00	0,497	0,670360	0,597380	-1,83838	1,154050	139,2286
X12	14	2,93	2,000	5,00	0,997	0,703593	0,597380	-0,52170	1,154050	34,0524
Y	14	13785,71	8000,000	20000,00	3760,699	0,238894	0,597380	-0,75193	1,154050	27,27968

Сокращение вариации факторов позволило получить однородные данные для факторов X6, X12, Y и значительно снизить вариацию для остальных факторов. В результате корректировки данных удалось довести значения коэффициентов асимметрии и эксцесса до требуемых уровней ($<|1|$). Это позволяет сделать вывод о близости распределений всех факторов к нормальному закону.

Таким образом, по итогам дескриптивно-статистического анализа делается заключительный вывод о возможности применения метода корреляционно-регрессионного моделирования для дальнейшего исследования.

2. Построение уравнения множественной регрессии

Результаты работы модуля множественная регрессия:

Dependent: Var10

Множ. R = 0,80100921

$$F = 0,1491918$$

$$R^2 = 0,64161575$$

$$f = 12,1$$

No. of cases: 14

$$\text{Скорректированная } R^2 = -3,6589953 \quad p = ,976297$$

Стандартная ошибка оценки: 8117,3582166

Свободный член: 11639,542983 Стандартная ошибка: 19941,13 $t(1) = 0,58370$
 $p = 0,6636$

$$X1 \ b^* = ,211$$

$$X5 \ b^* = -,38$$

$$X9 \ b^* = -,01$$

$$X2 \ b^* = -,22$$

$$X6 \ b^* = ,485$$

$$X10 \ b^* = -,07$$

$$X3 \ b^* = ,159$$

$$X7 \ b^* = -,03$$

$$X11 \ b^* = -,14$$

$$X4 \ b^* = ,196$$

$$X8 \ b^* = -,04$$

$$X12 \ b^* = ,252$$

По полученным результатам можно дать следующие оценки модели:

1. Значение множ. коэф. корреляции $R_{YX1X2X3X4X5X6X7X8X9X10X11X12} = 0,8$ свидетельствует о наличии достаточно тесной связи между (Y) и факторами (X1, X2, X3, X4, X5, X6, X7, X8, X9, X10, X11, X12).

2. Значение коэффициента множественной детерминации $R^2 = 0,64$ свидетельствует о том, что факторы X1, X2, X3, X4, X5, X6, X7, X8, X9, X10, X11, X12

на 64% характеризуют изменчивость результата Y . Это значит, что модель не учитывает 36% факторов, влияющих на Y .

Таблица 5

Итоговая таблица регрессии

N=14	Ridge Regression Summary for Dependent Variable: Var10 (Spreadsheet3) l=,10000 R= ,80100921 R²= ,64161575 Adjusted R²=-3,6589953 F(12,1)=,14919 p					
	B	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(1)	p-value
Св. член			11639,54	19941,13	0,583695	0,663645
X1	0,210997	1,307403	1529,26	9475,80	0,161386	0,898137
X2	-0,382606	1,317992	-3069,21	10572,73	-0,290295	0,820136
X3	-0,006761	0,862689	-95,13	12139,11	-0,007837	0,995011
X4	-0,217188	0,905040	-3056,11	12735,04	-0,239976	0,850062
X5	0,485446	0,995174	6830,82	14003,33	2,487800	0,711076
X6	-0,069899	0,750101	-41,93	449,97	-0,093186	0,940847
X7	0,159422	0,830445	1278,86	6661,70	1,191972	0,879256
X8	-0,027217	1,040400	-281,86	10774,54	-0,026160	0,983350
X9	-0,144669	1,163465	-1277,69	10275,44	-0,124344	0,921245
X10	0,195748	1,155714	1570,26	9270,96	0,169374	0,893187
X11	-0,040789	1,249355	-308,49	9448,96	-0,032648	0,979223
X12	0,251985	0,770387	950,25	2905,19	2,327088	0,798752

В графе В приведены коэффициенты регрессии, на основании которых строим многофакторную регрессионную модель: $Y = 11639,54 + 1529,26X_1 - 3069,21X_2 - 95,13X_3 - 3056,11X_4 + 6830,82X_5 - 41,93X_6 + 1278,86X_7 - 281,86X_8 - 1277,69X_9 + 1570,26X_{10} - 308,49X_{11} + 950,25X_{12}$

Полученная модель может быть уточнена, поскольку не все коэффициенты регрессии проходят проверку на критерий Стьюдента с вероятностью большей 95%. Расчетные значения t-критериев Стьюдента представлены в графе t(3), а

вероятности ошибки, с которыми эти критерии были рассчитаны – в графе p-level. Табличное значение t-критерия Стьюдента при вероятности 95%, уровне значимости $\alpha=0,05$ (5%) и числе степеней свободы $df=13$ определяем по таблице $t_{\text{таб}} = 2,1604$. Проведем проверку на t-критерий Стьюдента :

$|t_{\text{рас}}| = 0,583695 < t_{\text{таб}} (2,1604)$ - для свободного члена a_0 ;

$|t_{\text{рас}}| = 0,161386 < t_{\text{таб}} (2,1604)$ - для коэффициента a_1 ;

$|t_{\text{рас}}| = 0,290295 < t_{\text{таб}} (2,1604)$ - для коэффициента a_2 ;

$|t_{\text{рас}}| = 0,007837 < t_{\text{таб}} (2,1604)$ - для коэффициента a_3 ;

$|t_{\text{рас}}| = 0,239976 < t_{\text{таб}} (2,1604)$ - для коэффициента a_4 ;

$|t_{\text{рас}}| = 2,487800 > t_{\text{таб}} (2,1604)$ - для коэффициента a_5 ;

$|t_{\text{рас}}| = 0,093186 < t_{\text{таб}} (2,1604)$ - для коэффициента a_6 ;

$|t_{\text{рас}}| = 1,191972 < t_{\text{таб}} (2,1604)$ - для коэффициента a_7 ;

$|t_{\text{рас}}| = 0,026160 < t_{\text{таб}} (2,1604)$ - для коэффициента a_8 ;

$|t_{\text{рас}}| = 0,124344 < t_{\text{таб}} (2,1604)$ - для коэффициента a_9 ;

$|t_{\text{рас}}| = 0,169374 < t_{\text{таб}} (2,1604)$ - для коэффициента a_{10} ;

$|t_{\text{рас}}| = 0,032648 < t_{\text{таб}} (2,1604)$ - для коэффициента a_{11} ;

$|t_{\text{рас}}| = 2,327088 > t_{\text{таб}} (2,1604)$ - для коэффициента a_{12} ;

ВЫВОД. Таким образом, с вероятностью большей 95% статистически значимыми коэффициентами регрессии являются a_5 , a_{12} , остальные коэффициенты

сформированы под влиянием случайных причин. Поэтому факторы X1, X2, X3, X4, X6, X7, X8, X9, X10, X11 можно исключить из модели как малоинформативные.

3. Построение двухфакторной модели

Построим уточненную двухфакторную модель. Затем проверим ее качество и то, насколько характеристики новой двухфакторной модели будут отличаться от первого варианта – 2-ти факторной модели.

Результаты множественной регрессии

Dependent: Var13

Множественная регрессия $R = 0,50886563$

$F = 1,921844$

$R^2 = ,25894423$

$df = 2,11$

Число наблюдений: 14 скорректирован. $R^2 = 0,12420681$ $p = ,192389$

Стандартная ошибка оценки: 3519,4059085

Intercept: 11182,692308 Std.Error: 3200,383 $t(11) = 3,4942$ $p = 0,0050$

X5 $b^* = 0,526$

X12 $b^* = 0,188$

Таблица 6

Двухфакторная модель (итоговая таблица регрессии)

N=14	Regression Summary for Dependent Variable: Var13 (Spreadsheet35) R= ,50886563 R ² = ,25894423 Adjusted R ² = ,12420681 F(2,11)=1,9218 p					
	B	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(11)	p-value
	Intercept		11182,69	3200,383	3,494173	0,005022
	X5	0,525941	7400,64	3790,935	1,952194	0,076830
	X12	0,187833	708,33	1015,965	0,697203	0,500146

Двухфакторная регрессионная модель примет вид:

$$Y = 11182,69 + 7400,64X_5 + 708,33X_{12}$$

4. Построение моделей парной и частной корреляции

Таблица 7

Матрица парных корреляций

Переменная	Correlations (Spreadsheet40) Marked correlations are significant at p < ,05000 N=14 (Casewise deletion of missing data)		
	Y	X12	X5
Y	1,000000	0,046882	0,475602
X12	0,046882	1,000000	-0,267999
X5	0,475602	-0,267999	1,000000

Полученные значения парных коэффициентов корреляции свидетельствуют о наличии хорошей положительной связи между размером спонсорской помощи (Y)

и периодичностью оказания помощи центру (X_{12}) – $r_{x_5} = 0,47$, а также о наличии слабой положительной связи между другим видом помощи (X_{12}) – $r_{x_{12}} = 0,05$. При этом отсутствие межфакторной связи $r_{x_5 x_{12}} = -0,27$ положительно построенную регрессионную модель.

Таблица 8

Частные корреляции

Variable	Variables currently in the Equation; DV: Var13 (Spreadsheet45)						
	Бета	Частная корр.	Получаст. Корр.	Толеран.	R-квадрат	t(11)	p-уров.
X12	0,187833	0,205718	0,180962	0,928177	0,071823	0,697203	0,500146
X5	0,525941	0,507259	0,506701	0,928177	0,071823	1,952194	0,076830

Значения которых: $r_{x_{12}/x_5} = 0,5$; $r_{x_5/x_{12}} = 0,2$, подтверждают наличие умеренно-тесной положительной связи между размером спонсорской помощи (Y) и периодичностью оказания помощи центру (X_{12}) (исключая влияние X_5), а также умеренной положительной связи между размером помощи (Y) и другими видами помощи (X_5) (исключая влияние X_{12}), с высокой степенью вероятности $p > 95\%$.

Оценим статистическую надежность полученного уравнения множественной регрессии с помощью общего F-критерия Фишера, который проверяет нулевую гипотезу о статистической незначимости параметров построенного регрессионного уравнения и показателя тесноты связи (Но: $a_0 = a_{12} = a_5 = 0$, $R_{y x_{12} x_5} = 0$).

Фактическое значение F-критерия Фишера – $F_{рас} = F = 1,921844$ сравниваем с табличным значением – $F_{таб} = 3,98$. Поскольку $F_{рас} < F_{таб}$, то гипотеза H_0 подтверждается.

Полученные результаты свидетельствуют о том, что анализируемые данные ненадежно доказывают наличие линейной связи между результатом и факторами. Признается статистическая ненадежность полученного регрессионного уравнения в целом, а также параметров регрессии a_0 , a_{12} и a_5 и показателя тесноты связи $R_{y \times 12 \times 5}$.

Сама модель $Y = 11182,69 + 7400,64X_5 + 708,33X_{12}$ может быть интерпретирована следующим образом. С увеличением частоты оказания помощи на 1, размер помощи возрастает на 7400,6 рублей. При увеличении других видов помощи на 1, размер оказываемой помощи увеличивается на 708,33. (при неизменности первого включенного в модель фактора).

Заключение

Точечный и интервальный прогноз с вероятностью 95% по следующим данным: $X_1 = 0$; $X_2 = 0$; $X_3 = 0$; $X_4 = 0$; $X_5 = 0$; $X_6 = 50$; $X_7 = 0$; $X_8 = 0$; $X_9 = 0$; $X_{10} = 0$; $X_{11} = 1$; $X_{12} = 1$

Подставляя в модель планируемые значения можно построить точечный прогноз спроса:

$$Y^* = 11639,54 + 1529,26X_1 - 3069,21X_2 - 95,13X_3 - 3056,11X_4 + 6830,82X_5 - 41,93 \cdot 50 + 1278,86X_7 - 281,86X_8 - 1277,69X_9 + 1570,26X_{10} - 308,49 \cdot 1 + 950,25 \cdot 1 = 10185 \text{ руб.}$$

Но поскольку не все показатели признаны значимыми, правильнее будет рассчитать прогноз по новой модели:

$$Y = 11182,69 + 7400,64X_5 + 708,33X_{12}$$

$$Y^* = 11182,69 + 708,33 = 11891 \text{ руб.}$$

Для построения доверительного интервала: $y^{**} \in [Y^* \pm \Delta^*]$ необходимо определить $t_{табл}$ (по таблицам t-критерия Стьюдента) и σ .

$$t_{табл} = 2,1604; \sigma = 11891 / 1,39 (\text{корень из } F) = 8554,7; \Delta^* = 2,1604 * 8554,7 = 18481,5.$$

Таким образом, интервальный прогноз с вероятностью 95% составит:
 $y^{**} \in [11891 - 18481,5; 11891 + 18481,5]$, т.е. $y^{**} \in [-6590,5; 30372,5]$.

Библиографический список

1. Лапыгин Ю.Н., Крылов В.Е., Чернявский А.П. Экономическое прогнозирование: учебное пособие. Гриф УМО - М.: Эксмо, 2009, - 256 с.
2. Лукьянова Н.Ю. Статистический анализ данных с использованием компьютера: Учебное пособие. Грифы ведомственные и УМО - Калининград: Изд-во КГУ, 2003. – 88с. [1]
[59]

УДК 330.4

Никоноров В.М. Экономико-математическая модель розничной торговли РФ

Economic-mathematical model of retail trade in the Russian Federation

Никоноров Валентин Михайлович

К.э.н., доцент Высшей торгово-экономической школы

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

nikanorv@mail.ru

Nikonorov Valentin Mikhailovich

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Higher Trade and Economic School

St. Petersburg Polytechnic University of Peter the Great

Аннотация: Автор делает попытку составить экономико-математическую модель розничной торговли РФ. Выбирает модель в виде производственной функции. Дополняет классическую модель Кобба-Дугласа рядом факторов. После линеаризации данных находит вид зависимости методом наименьших квадратов (регрессионный анализ). Проверяет полученное уравнение на правильность.

Ключевые слова: Розничная торговля, экономико-математическая модель, производственная функция, линеаризация, метод наименьших квадратов.

Abstract: The author does attempt to make economic-mathematical model of retail trade of the Russian Federation. Chooses model in the form of production function. Supplements classical model of Kobb-Douglas with a number of factors. After linearization of data finds a type of dependence method of the smallest squares (the regression analysis). Checks the received equation for correctness.

Keywords: Retail trade, economic-mathematical model, production function, linearization, method of the smallest squares.

Актуальность исследования. Экономико-математическая модель (далее – ЭММ) сложной экономической системы определяет процесс функционирования данной системы. Она отражает основные взаимосвязи в этой системе, показывает

зависимость результата от факторов. В предположении, что главная функция розничной торговли РФ (далее – РТРФ) – полноценное и своевременное обеспечение населения страны необходимыми продовольственными и непродовольственными товарами, причем уровень этого обеспечения не должен снижаться, представляется возможным рассмотреть ЭММ РТРФ в виде производственной функции. На самом деле у реального объекта может быть несколько ЭММ, причем разной силы [1]. В данном случае за основу возьмём розничный товарооборот (далее – РТО) как функцию ряда факторов. Соответственно, мы приходим к понятию производственной функции (далее – ПФ), если проведем параллель между объёмом производства отрасли и РТО торговой отрасли (в частности, подсистемой торговой отрасли – розничной торговлей). Знание ПФ РТРФ позволит оценить, от каких факторов зависит РТО, можно ли его поддерживать на некотором стабильном уровне, обеспечивающем расширенное воспроизводство населения страны.

Исследовали производственную функцию такие видные ученые, как Кнут Викселль, Чарльз Кобб и Пол Дуглас [2], В. Леонтьев [3], Солоу Р [4] и др.

Объект исследования – розничная торговля Российской Федерации.

Предмет исследования – экономико-математическая модель РТРФ.

Цель исследования – составить экономико-математическую модель РТРФ на основе производственной функции, провести оценку предложенной ПФ РТРФ.

Забравшись на плечи вышеназванных титанов, предложим ЭММ РТРФ как разновидность функции Кобба-Дугласа

$$Q = A \times L^{\alpha} \times K^{\beta} \quad (1)$$

где Q – объём производства отрасли;

A – технологический коэффициент;

L – фактор «труд»;

α – показатель степени при факторе «труд»;

K – фактор «капитал»;

β – показатель степени при факторе «капитал».

В уравнении (1) вместо Q будем рассматривать Y (розничный товарооборот), вместо A константу C и учтем фактор «оптовая торговля» – T, и фактор «импорт» – Im. На содержательном уровне модель РТРФ тем самым озвучена.

Формула (1) приобретает вид

$$Y = C \times L^{\alpha} \times K^{\beta} \times T^{\gamma} \times Im^{\delta} \quad (2)$$

где C – константа;

α – показатель степени при факторе «труд»;

K – капитал (основные фонды розничной торговли, млрд. руб.);

β – показатель степени при факторе «капитал»;

T – товар оптовой торговли (оборот оптовой торговли, млрд. руб. в год);

γ – показатель степени при факторе «оптовая торговля»;

Im – импорт продовольственных товаров, млн. \$ США в год;

δ – показатель степени при факторе «импорт»;

Y – розничный товарооборот, млрд. руб. в год.

Для перевода содержательной модели на математический язык исследуем поквартальные данные за 2005-2015г.г.

Таблица 1

Показатели розничной торговли РФ за 2005-2015 г.г.[5,6]

№	РТО, млрд.руб.	ССЧ, тыс. чел.	ОФ, млрд. руб.	опт, млрд. руб.	Im, млн. \$ США
1	641,0	1800,2	96,5	2 485,8	4 925
2	654,3	1806,8	105,4	2 537,1	5 178
3	667,6	1810,2	114,5	2 567,9	5 389
4	696,8	1816,4	126,4	2 680,9	5 557
5	744,3	1862,1	115,8	3 531,1	6 315
6	750,6	1868,3	123,7	3 604,4	6 694
7	797,5	1874,2	145,1	3 677,6	6 884
8	835,0	1885,4	151,8	3 838,8	7 209
9	1 044,8	2241,6	175,8	4 509,8	8 412
10	1 057,9	2252,5	188,9	4 547,7	8 919
11	1 110,3	2255,6	192,1	4 831,9	9 318
12	1 158,4	2267,5	203,6	5 059,3	9 608
13	1 086,8	2384,8	315,2	5 801,4	11 099
14	1 123,1	2418,8	334,8	5 874,2	11 473
15	1 127,6	2405,6	346,4	6 165,5	11 848
16	1 191,0	2385,6	350,4	6 432,5	12 410

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru>

№	РТО, млрд.руб.	ССЧ, тыс. чел.	ОФ, млрд. руб.	опт, млрд. руб.	Im, млн. \$ США
17	1 259,9	2388,2	352,4	5 001,7	9 415
18	1 265,0	2376,1	358,9	5 255,0	9 652
19	1 306,5	2368,2	362,4	5 318,3	9 929
20	1 353,2	2374,3	373,5	5 529,4	10 562
21	1 546,4	2370,5	383,4	5 723,7	11 828
22	1 552,7	2368,7	419,7	5 914,5	12 283
23	1 603,4	2360,1	439,6	5 938,3	12 940
24	1 635,1	2367,1	475,3	6 272,2	13 496
25	1 820,7	2392,1	482,3	7 071,1	13 869
26	1 843,2	2435,8	502,8	7 129,3	14 640
27	1 873,2	2459,6	516,7	7 303,9	15 055
28	1 955,6	2475,7	525,8	7 594,9	15 707
29	1 880,8	2481,3	549,6	8 278,5	13 912
30	1 928,0	2495,2	596,7	8 312,4	14 265
31	1 990,9	2505,8	684,4	8 583,9	14 969
32	2 069,6	2521,3	705,7	8 753,5	15 556
33	2 040,2	2562,8	712,4	7 152,7	14 466
34	2 091,4	2627,4	731,6	7 211,8	14 895
35	2 159,7	2648,7	739,8	7 477,8	15 569
36	2 245,0	2699,5	751,4	7 714,3	16 366
37	2 404,3	2719,7	874,3	8 555,3	15 982
38	2 454,0	2721,8	883,9	8 660,9	14 913
39	2 493,8	2727,9	889,8	8 801,7	13 112
40	2 583,2	2733,8	908,8	9 189,0	12 268
41	2 655,1	2739,6	1094,8	9 384,1	10 950

№	РТО, млрд.руб.	ССЧ, тыс. чел.	ОФ, млрд. руб.	опт, млрд. руб.	Im, млн. \$ США
42	2 687,9	2746,1	1103,3	9 541,2	9 833
43	2 731,6	2751,3	1109,4	9 973,1	8 753
44	2 851,8	2756,2	1114,1	10 365,7	7 710

Данные по строке 1 это данные за 1-ый квартал 2005г., данные по строке 44 – за 4-ый квартал 2015г. Логарифмирование данных приведет к табл.2.

Таблица 2

Промежуточные данные для анализа ПФ РТРФ

№	lnPTO	lnCCЧ	lnОФ	lnОпт	lnIm
1	6,463	7,496	4,570	7,818	8,502
2	6,484	7,499	4,658	7,839	8,552
3	6,504	7,501	4,741	7,851	8,592
4	6,547	7,505	4,839	7,894	8,623
5	6,612	7,529	4,752	8,169	8,751
6	6,621	7,533	4,818	8,190	8,809
7	6,681	7,536	4,977	8,210	8,837
8	6,727	7,542	5,023	8,253	8,883
9	6,952	7,715	5,169	8,414	9,037
10	6,964	7,720	5,241	8,422	9,096
11	7,012	7,721	5,258	8,483	9,140
12	7,055	7,726	5,316	8,529	9,170
13	6,991	7,777	5,753	8,666	9,315
14	7,024	7,791	5,814	8,678	9,348

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru>

№	lnPTO	lnCCЧ	lnOФ	lnOпт	lnlm
15	7,028	7,786	5,848	8,727	9,380
16	7,083	7,777	5,859	8,769	9,426
17	7,139	7,778	5,865	8,518	9,150
18	7,143	7,773	5,883	8,567	9,175
19	7,175	7,770	5,893	8,579	9,203
20	7,210	7,772	5,923	8,618	9,265
21	7,344	7,771	5,949	8,652	9,378
22	7,348	7,770	6,040	8,685	9,416
23	7,380	7,766	6,086	8,689	9,468
24	7,399	7,769	6,164	8,744	9,510
25	7,507	7,780	6,179	8,864	9,537
26	7,519	7,798	6,220	8,872	9,591
27	7,535	7,808	6,247	8,896	9,619
28	7,578	7,814	6,265	8,935	9,662
29	7,539	7,817	6,309	9,021	9,541
30	7,564	7,822	6,391	9,026	9,566
31	7,596	7,826	6,529	9,058	9,614
32	7,635	7,833	6,559	9,077	9,652
33	7,621	7,849	6,569	8,875	9,580
34	7,646	7,874	6,595	8,883	9,609
35	7,678	7,882	6,606	8,920	9,653
36	7,716	7,901	6,622	8,951	9,703
37	7,785	7,908	6,773	9,054	9,679
38	7,805	7,909	6,784	9,067	9,610
39	7,822	7,911	6,791	9,083	9,481
40	7,857	7,913	6,812	9,126	9,415

№	lnPTO	lnCCЧ	lnOФ	lnOпт	lnIm
41	7,884	7,916	6,998	9,147	9,301
42	7,897	7,918	7,006	9,163	9,193
43	7,913	7,920	7,012	9,208	9,077
44	7,956	7,922	7,016	9,246	8,950

Проведем регрессионный анализ методом МНК на данных за первые 43 уровня временного ряда.

Регрессионная зависимость выглядит:

$$\ln Y = 2,823 - 0,077 \ln L + 0,486 \ln K + 0,235 \ln T + 0,012 \ln Im \quad (3)$$

$$Y = e^{2,823} \times L^{(-0,077)} \times K^{0,486} \times T^{0,235} \times Im^{0,012} \quad (4)$$

Коэффициент множественной корреляции равен 0,984, это указывает на сильную связь всех факторов с результатом. Нормированный коэффициент множественной детерминации указывает на весьма высокую (более 97%) детерминированность результата (Y) в модели факторами L, K, T, Im.

Критерий Фишера при имеющихся данных равен ($\alpha=0,05$; $k_1=4$; $k_2=43-4-1=38$)=2,50. Фактический критерий Фишера 274,8 превосходит табличное значение, равное 2,50

Статистическая значимость всего уравнения подтверждается. Зависимость нелинейная, что подтверждает сложность экономической системы.

Для оценки полученной зависимости (3) применим данные за 4-ый квартал 2015г. (табл.3).

Таблица 3

Оценка зависимости (3)

№	Показатель	4 квартал 2015г.
1	РТОфакт, млрд.руб.	2 851,8
2	С	16,920
3	ССЧ, тыс. чел.	2756,2
4	α	0,077
5	ОФ, млрд. руб.	1114,1
6	β	0,486
7	опт, млрд. руб.	10 365,7
8	γ	0,235
9	Im, млн. \$ США	7 710
10	δ	0,012
11	РТОрасчет	2 458,4
12	РТОр-РТОф, млрд. руб.	393,3
13	РТОр-РТОф, %	-13,8%

Расхождение между РТО фактическим и РТО расчетным составляет 13,8%. Это существенное расхождение. Данных за 2016г. по торговле РФ (на дату написания статьи статистический сборник «Торговля в России» отражает только 2015г.) пока нет. Следовательно, не представляется возможным проверить правильность экономико-математической модели розничной торговли РФ (3) на данных 2016г. Соответственно, нельзя интерпретировать полученную модель. Полученный результат не подтверждает неправильности выбранного направления,

но требует подключения новых экономико-математических моделей розничной торговли РФ .

Результаты исследования.

- 1) Предложена экономико-математическая модель розничной торговли РФ в виде производственной функции РТРФ (степенная функция).
- 2) Рассчитаны коэффициенты производственной функции розничной торговли РФ.
- 3) Дана оценка правильности полученной производственной функции РТРФ.

Библиографический список

1. Мышкис А.Д. Элементы теории математических моделей. – М.: Ленанд, 2016.- 200 с.
2. Cobb W. Douglas P.H. A theory of production // The American Economic Review. Vol.18. №1.
3. Леонтьев В. Избранные статьи. – СПб: Изд-во газеты «Невское время», 1994.- 366с.
4. Солоу Р., Мюррей Дж. Экономика для любознательных: о чем размышляют нобелевские лауреаты / под ред. Роберта Солоу и Дженис Мюррей. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2017. – 256 с.
5. Суринов А.Е. Российский статистический ежегодник 2016: Стат.сб./Росстат. - Р76 М., 2016 – 725 с.

6. Кевеш А.Л. Торговля в России 2015: Стат.сб./Росстат. – Т60 М., 2015 – 243 с.

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 33.338

Крашенинников С.А. Имплементарные особенности удаленной занятости

Implementing features of remote employment

Крашенинников Сергей Александрович

Кандидат экономических наук, доцент,
Оренбургский государственный университет,
Оренбург, Российская Федерация

Krasheninnikov Sergey Alexandrovich

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Orenburg State University,
Orenburg, Russian Federation

Аннотация: В статье рассматриваются особенности и проблемы работы с удаленными сотрудниками. Показано, что многие владельцы бизнеса отказываются от возможностей, которые предлагает удаленное сотрудничество с талантливыми сотрудниками, потому что не знают, как правильно построить работу и как мотивировать тех, кого не видишь. В работе с фрилансерами, аутсорсерами, внештатными сотрудниками очень много плюсов, но это требует от руководителей новых управленческих методик и смены психологических установок при работе с людьми. Делаются выводы, что удаленное управление позволяет компаниям экономить ресурсы, делает структуру более гибкой и пластичной, позволяет быстрее реагировать на изменения рыночной конъюнктуры.

Ключевые слова: Фрилансеры, аутсорсинг, лояльность, планирование, координация.

Abstract: The article examines the peculiarities and problems of working with remote employees. It is shown that many business owners give up opportunities offered by remote cooperation with talented employees, because they do not know how to properly build a job and how to motivate those whom you do not see. In working with freelancers, outsourcers, freelancers, there are many advantages, but this requires managers to use new management techniques and change their psychological attitudes when working with people. It is concluded that remote management allows companies to save resources, makes the structure more flexible and plastic, allows you to respond faster to changes in market conditions.

Keywords: Freelancers, outsourcing, loyalty, planning, coordination

Введение

Удаленная занятость набирает все большую популярность и потихоньку вытесняет фуллтайм – к 2016 году в России почти 3 млн. специалистов будут трудоустроены удаленно. Однако многие владельцы бизнеса отказываются от возможностей, которые предлагает удаленное сотрудничество с талантливыми сотрудниками, потому что не знают, как правильно построить работу и как мотивировать тех, кого не видишь. К сожалению руководители иногда забывают, что персонал как нематериальный актив компании таит в себе громадный потенциал, который при правильном использовании может дать серьезное конкурентное преимущество [1].

Какие психологические установки важно изменить менеджеру, чтобы наладить результативный рабочий процесс на аутсорсинге? И какие управленческие приемы стоит использовать?

Работать с фрилансерами нужно не так, как со штатными сотрудниками, которые всегда под руками и всегда на глазах. Это аксиома. Но когда компания отдает какой-то вид деятельности на аутсорсинг, она не всегда готова ей следовать. Менеджеры забывают, что фрилансеру недостаточно просто дать указание и проконтролировать выполнение. Ему требуется тщательно подготовленное техническое задание, согласованные сроки и четкий бюджет. Любые изменения, которые руководитель хочет внести в процессе работы, будут влиять на ее сроки и стоимость. За каждую переделку дизайна, текста, чертежа, программы сотрудник на аутсорсинге будет брать дополнительные деньги и сдвигать график работ. И это только часть возможных проблем. Стало уже слишком очевидно, что человек — это всесторонняя личность, а не экономический робот, он внутренне мотивирован,

стремиться к высоким целям. Количественные изменения перестали влиять на производительность и переросли в качественные [2]. Как же избежать этих противоречий и проблем?

Объекты и методы исследования

Многие руководители считают, что сотрудничество с фрилансерами всегда менее эффективно, чем работа штатных сотрудников. Это отчасти справедливо, так как принципы управления штатной командой сотрудников и группой специалистов-аутсорсеров отличаются. При этом эффективность работы отдельного проекта или целой компании можно сохранить, если своевременно скорректировать стиль управления. И здесь важно понимать, что любой коллектив представляет собой сложную и нелинейную систему даже при авторитарных методах управления ею [3]. На какие ключевые вещи нужно обратить внимание? Назовем основные из них.

Во-первых, — это информационное поле. Когда вы работаете с аутсорсинговыми командами или удаленными подразделениями, очень сильно меняется информационное поле. Люди, работающие в одном офисе, в одном физическом пространстве, сами включаются в процесс информационного обмена. Они постоянно общаются, и не только в рабочее время на совещаниях, но и неформально за чашкой кофе, во время ланча, в курилках, в коридорах, по дороге на работу. Люди все время находятся в потоке информации, обсуждают и рабочие и нерабочие вопросы. Информация все время распространяется по компании, и все сотрудники в курсе происходящих дел. Для этого руководителю не нужно прикладывать сверхусилий, достаточно сообщить решение на совещании или сообщить новость секретарю. А вот при работе со специалистами на аутсорсинге,

информационному обмену необходимо уделять гораздо больше внимания. И этот момент требует особого контроля со стороны руководителя, потому что общее информационное поле в компании – очень важный и необходимый фактор успешной работы.

Во-вторых, — мотивация. Актуализация изменений в сфере мотивации персонала, на наш взгляд, связана с тем, что цели наемного работника окончательно разошлись с целями предприятия. Соискатели все чаще видят в работе не столько источник дохода, сколько возможность обретения личной свободы через стремительный карьерный и социальный рост, притом, что необходимые профессиональные навыки для реализации таких притязаний часто отсутствуют [4]. У аутсорсинговых специалистов она очень сильно отличается от мотивации штатных сотрудников. Российские руководители привыкли опираться на Team Spirit (командный дух). Он, конечно, помогает строить команду и управлять коллективом. У нас вообще ментальность очень коллективистская. От части, это влияние нашего исторического прошлого, от части – следствие среды, в которой выросли и сформировались современные руководители. Большинство из них умеют формировать и развивать команду и с ее помощью добиваться результатов. Но взаимодействие с фрилансерами, внештатниками и парт-таймерами требует совершенно другого стиля управления. Следует понимать, что стиль бизнеса – это не просто «аппликация» направлений деятельности, а коммуникативная технология и функциональный ресурс [5]. Когда работаешь с аутсорсинговыми командами, надо отдавать себе отчет, что никакого командного духа у людей, сидящих в разных городах, и часто даже лично незнакомых друг с другом, нет. Они не склонны к взаимопомощи и поддержке. Например, если над сайтом работает команда,

копирайтер которой сидит в Нижнем Новгороде, дизайнер – в Тамбове, программист – в Тюмени, а руководитель проекта – в Новосибирске, то эти люди ощущают себя абсолютно чужими друг другу. Чтобы они стали командой, им надо или постоянно общаться и этот процесс необходимо организовывать и постоянно поддерживать.

В третьих, — лояльность. Лояльность проекту, компании, общему делу. Люди, работающие в сложившихся командах, чувствуют большую принадлежность к делу, к идее, большую степень личной ответственности перед руководством, коллегами, клиентами. «Я не могу всех подвести», «На меня все надеются», «Я должен выполнить свою часть общей работы», – вполне естественные установки для штатного сотрудника – командного игрока. Уменьшение неопределенности будущего, ослабление угрозы оппортунистических действий, согласование интересов участников экономических взаимодействий и снижение инвестиционных рисков обеспечивается за счет доверия [6].

Как показала практика двух последних лет, в период кризиса многие российские компании устояли и удержались в рынке благодаря тому, что их сотрудники проявляли терпение и лояльность. Во многих компаниях сотрудники добровольно шли на сокращение зарплаты, изменение премиальной части или сроков выплаты для того, чтобы помочь руководству сохранить бизнес, выдержать давление кризиса. Но в работе со специалистами на аутсорсинге на это рассчитывать не приходится: вы не заплатили вовремя – и завтра можете остаться без сотрудника. И их нельзя за это упрекать. У внештатников иная мотивация: я вовремя выполняю работу, вы мне вовремя платите зарплату. Если у вас трудности, то я буду работать на других заказчиков, так как я специалист и уверен, что смогу

получить достойное вознаграждение за свои услуги. Грамотные руководители должны очень тонко чувствовать и представлять себе эти нюансы. Конечно, только правильного представления мало, чтобы ситуация начала меняться. Нужен еще тяжелый труд, но правильное представление – это обязательное условие для начала перемен [7].

В четвертых, — планирование. Работая со штатной командой, руководитель может позволить себе больше гибкости. Он, например, может вызвать подчиненного в любой удобный ему момент времени и спросить: «Елена Петровна, а что у нас с квартальным отчетом по региональным подразделениям?» Или: «Сергей Петрович, как движется проект по новой упаковке?» – и после получения обратной связи скорректировать дальнейшую работу. К тому же вся работа штатных сотрудников происходит на глазах у руководителя, и на нее всегда можно повлиять в случае необходимости. Работа с аутсорсерами и фрилансерами такой гибкости не предполагает, а в рабочий процесс вмешиваться достаточно сложно, так как он часто неочевиден заказчику. Если не определить правил, не выстроить четких профессиональных взаимоотношений, то не будет никакого влияния на внештатных сотрудников, снизится качество работы. Но, у руководителя задача прежде всего, повышать качество своих услуг потому, что если услуги некачественные, бизнес-агрегатор в них не заинтересуется [8]. Типичный ответ фрилансеров: «Мы как поняли, так сделали. А если вы не довольны результатом, значит, неверно поставили задачу». Поэтому для успешной работы с такими специалистами необходимо четко и подробно составлять техническое задание, фиксировать цели, строго прописывать планы и графики по всем видам работ, и все время следить за их исполнением по ключевым точкам.

В пятых, — координация. Часто бывает, что в работе над одной задачей участвует несколько фрилансеров. Это, с одной стороны, позволяет сэкономить бюджет, с другой, иногда создает сложности в коммуникации и взаимодействии. Происходит это потому, что люди не ощущают ответственности за общее дело, а отвечают только за свою часть работы. Поэтому особое внимание необходимо уделять координации. Если вы не можете связать работу фрилансеров мотивацией и командным духом, то постарайтесь синхронизировать ее графиками, дедлайнами, контрольными точками сдачи работы [9]. Рассмотрим в качестве примера такой простой рабочий вопрос, как печать и распространение рекламного буклета для рекламной акции. Предположим, копирайтер задержал подготовку текста буклета на два часа и не успел к вечеру среды. Он отправил текст в четверг утром, и его это совершенно не беспокоит. Дизайнер, получивший текст с опозданием, задерживается со своей работой на один рабочий день и сдает макет не в пятницу, а в понедельник. А затем корректор отдает это все в типографию не во вторник, а в четверг. А типография, в свою очередь, ставит заказ, выбившийся из расписания, в конец очереди. И опоздание составляет уже пять дней. После этого еще доставка и распространение, и весь проект из-за этого незначительного сбоя в графике может задержаться на неделю, и буклеты попадут к потребителям к моменту окончания рекламной акции. При этом копирайтер, допустивший незначительное отставание срока в своей работе, может даже не подозревать о ходе рабочего процесса и последствиях своей неорганизованности. Но возможности таких нестыковок и сбоев должен осознавать руководитель проекта, и учитывать при планировании всего процесса.

В целом рассматриваемая тенденция имеет много положительных моментов. Главное, как мы уже отметили это грамотное управление удаленными сотрудниками. А это управление осуществляется с помощью функций менеджмента. Одной из основных функций управления, как известно, является контроль. Поэтому рассмотрим проблему — как контролировать работу удаленных сотрудников.

По итогам различных исследований, продуктивность специалистов, не обязанных ежедневно ездить в офис, повышается в среднем на 15-20%. Но для того, чтобы эффективность удаленных сотрудников росла, а не сокращалась, нужно соблюсти несколько условий.

Как таковой вопрос о способах контроля сотрудников, работающих дистанционно, возникает в вертикально интегрированных системах, для которых переход к более гибким условиям труда – болезненный шаг сам по себе. В таких компаниях основным инструментом контроля и мотивации традиционно является закручивание или откручивание гаек. И первый факт, который необходимо принять во внимание менеджменту, внедряющему удаленный проект: сотрудники сами способны оценивать качество своей работы, корректировать и улучшать собственные показатели [10]. Однако для этого им нужно предоставить три важные вещи: понятную систему координат, KPI и доверие.

Самое простое – это контролировать исполнение задач. Здесь поможет система KPI. Вы выставляете прозрачные количественно-качественные показатели и в конце определенного временного периода оцениваете, был ли выполнен план и насколько хорошо.

С системой координат дело обстоит несколько сложнее: в ее основе лежит структурированная обратная связь, благодаря которой сотрудники узнают, в правильном ли направлении движутся или нет, а руководитель может поддерживать в их рядах дисциплину.

Соответственно первое, что необходимо создать – это понятные координаты, по которым каждый сотрудник легко определит свое направление. Когда подчиненные физически присутствуют рядом с руководителем, давать им своевременную обратную связь довольно легко. В случае с удаленными сотрудниками необходимо вводить электронную форму, которая заполняется всеми вовлеченными сторонами в один и тот же период времени и содержит в себе пункты, по которым каждый оценивает, как свою работу, так и работу коллег. Соответственно, у каждого сотрудника появляется возможность сравнить свою оценку с оценкой коллектива и формировать на основе адекватную картину мира. Поэтому важно учитывать, что альтернативные расчеты обеспечивают выбор лучшего варианта для принятия решения, которое на следующем этапе воплощается в планы [11].

Обратная связь – вещь объективная, но она часто содержит негативные моменты, которые люди, обычно, не хотят воспринимать [12]. Задача руководителя – сделать так, чтобы человек не просто захотел услышать обратную связь, но и стал бы развиваться на основе услышанного. Здесь от менеджмента потребуется откровенность и взрослое отношение.

Что такое взрослое отношение? Существует три типа эго-состояний по Эрику Берну: детское, родительское и взрослое. Детское отношение – это когда руководитель ведет диалог в формате «Я не знаю, как именно, но сделай это».

Родительская позиция проявляется, когда руководство показывает единственно верное, по своему мнению, направление и требует, чтобы сотрудники от него не отклонялись. Взрослое же отношение предполагает формат общения, когда руководство предлагает вместе с сотрудником подумать, что можно сделать для того, чтобы, к примеру, исправить или улучшить результат. Общение выступает деятельностью активного обмена, поскольку предполагает намерение участников повлиять друг на друга [13]. Отсюда вытекает третье условие эффективной управленческой стратегии – доверие. Когда менеджмент откровенен с сотрудниками, что является демонстрацией доверия, подчиненные берут на себя намного больше, так как понимают, что финальный результат зависит от каждого из них.

Заключение

Таким образом, можно сделать некоторые выводы. В текущей экономической ситуации аутсорсинг может быть настоящей палочкой-выручалочкой для руководителя, как малого, так и среднего бизнеса. Он позволяет компаниям экономить ресурсы, делает структуру более гибкой и пластичной, позволяет быстрее реагировать на изменения рыночной конъюнктуры. В работе с фрилансерами, аутсорсерами, внештатными сотрудниками очень много плюсов, но это требует от руководителей новых управленческих методик и смены психологических установок при работе с людьми. Несомненно, что персонал сервисной компании должен осознавать и постоянно ощущать имплицитный характер взаимоотношений как между сотрудниками внутри компании, так и в коммуникациях с партнерами, потребителями во внешнем окружении [14].

Прогрессивные руководители часто сталкиваются с такой проблемой, как оценка работы удаленных сотрудников. Специфика заключается в том, что они не могут вмешаться в работу своих коллег для супервизии, не разрушив их авторитета перед клиентами, а значит руководитель не видит полной картины и вынужден доверять на слово удаленному персоналу.

Со временем многие руководители, которые работают с удаленными работниками приходят к трем правилам, так как они действительно «работают». И это важно, так как сегодня практически каждого собственника бизнеса волнуют вопросы, как сохранить и приумножить прибыль сервисной компании в условиях конкуренции [15]. По личному опыту они отмечают, что особенно помогает построить конструктивный диалог с удаленными сотрудниками общение не с позиции «руководитель – подчиненный», как многие из нас привыкли, а на равных.

Библиографический список

1. Казьмина Л.Н., Бородай В.А. Доминантные экспектации индустрии гостеприимства // Экономические исследования и разработки. 2017. № 5. С. 111-118.
2. Бородай В.А. Имплементация вовлеченности как способ мотивации персонала сервисной компании // В сборнике: Россия и мировое сообщество: экономическое, социальное, технико-технологическое развитие Сборник научных трудов по материалам I Международного мультидисциплинарного форума. 2017. С. 23-37.
3. Минасян Л.А., Бородай В.А. Паллиативные проблемы синхронизации

целей сервисной компании // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2017. № 5 (99). С. 3.

4. Бородай В.А., Дудкина О.В. Альтернативы гомогенизации системы мотивирования персонала сервисных компаний // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 4 (98). С. 30.

5. Бородай В.А., Минасян Л.А. Дискурсивная миссия корпоративного стиля сервисной компании // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2017. № 3 (94). С. 132-135.

6. Бородай В.А. Российские экономические проблемы регулирования сферы потребительского рынка в переходный период // Экономико-финансовая и управленческая компоненты в современных социально-экономических системах.- М.: Планета; Волгоград, 2010. С. 207-217.

7. Бородай В.А. ИмPLICITный характер функций организационного развития сервисных компаний // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 4 (98). С. 42.

8. Бородай В.А. Формирование сервисной бизнес-модели во взаимоотношениях крупного и малого бизнеса // Подводя итоги года. Вопросы политологии, социологии, философии, истории, экономики. - Саратов: Академия бизнеса. 2016. С. 32-35.

9. Палецкий Д.В., Дудкина О.В. Проблематика современного территориального брендинга на примере города Ростова-на-Дону // Форум молодых ученых. 2017. № 3 (7). С. 354-358.

10. Бондаренко О.В., Бородай В.А. Социальные коммуникации в сфере рыночного обмена // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2008. № 2. С. 156-158.

11. Бородай В.А., Дудкина О.В., Алгоритм планирования в туризме как форма экономического влияния на результаты деятельности// В сборнике: ПОДВОДЯ ИТОГИ ГОДА. ВОПРОСЫ ПОЛИТОЛОГИИ, СОЦИОЛОГИИ, ФИЛОСОФИИ, ИСТОРИИ, ЭКОНОМИКИ Материалы международной научно-практической конференции. Ответственный редактор А.А. Зарайский. 2016. С. 22-25. (Саратов)
12. Бондаренко О.В., Бородай В.А. Экономические и социокоммуникативные потребности // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2009. № 3. С. 120-124.
13. Бородай В.А. Торговля в современном обществе: социально-институциональный анализ: моногр. – Ростов-на-Дону.: ИПО ПИ ЮФУ, 2008. -332 с.
14. Минасян Л.А., Бородай В.А. Социально-психологическая доминанта в управлении изменениями сервисной компании // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2017. № 6 (100). С. 12.
15. Бородай В.А. Сценарий корреспондирования стратегии сервисной компании // В сборнике: Россия и мировое сообщество: экономическое, социальное, технико-технологическое развитие Сборник научных трудов по материалам I Международного мультидисциплинарного форума. 2017. С. 38-49.

УДК 33.338

Пустовойтов А.К. Карьерные экспектации менеджера в современной экономике

Managerial Career Expectations in the Modern Economy

Пустовойтов Алексей Кириллович

Кандидат экономических наук, доцент,
Южно-Российский государственный политехнический университет (НПИ)

имени М.И. Платова

Новочеркасск, Российская Федерация

Pustovoitov Alexey Kirillovich

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
The South-Russian State Polytechnic University (NPI) named after M.I. Platov
Novocherkassk, Russian Federation

Аннотация: В статье рассматриваются проблемы, связанные с неоправданными ожиданиями в карьере менеджера. Показано, что у молодых управленцев присутствует самоуверенность в своем будущем, их представления об успешной карьере очень сильно мифологизированы. Делается вывод о том, что единственное препятствие между менеджером и его будущим успехом – это он сам. Даны практические рекомендации - не стремиться за должностями и регалиями, креслами и чинами. Следует занять активную позицию, взять на себя ответственность за свою карьеру.

Ключевые слова: Карьера, эффективность, мотивация, коммуникации, дисциплина, качество, компетенции.

Abstract: The article deals with the problems associated with unjustified expectations in the manager's career. It is shown that young managers have self-confidence in their future, their ideas about a successful career are very strongly mythologized. It is concluded that the only obstacle between the manager and his future success is himself. Practical recommendations are given - do not seek for posts and regalia, seats and ranks. You should take an active position, take responsibility for your career.

Keywords: Career, efficiency, motivation, communication, discipline, quality, competence.

Очень часто, люди среднего возраста, не сумевшие подняться на планируемые вершины, задают себе вопрос: «Почему так случилось?». Но ответа на него не могут найти или в порядке оправдания приводят набор стандартных фраз. Становится

ясно: эти люди так искренне верят в свои слова, что уже не пытаются что-нибудь изменить. Одновременно, у молодых управленцев присутствует самоуверенность в своем будущем, их представления об успешной карьере очень сильно мифологизированы. Понимая важность слов «Кто предупрежден – тот вооружен», считаем целесообразным описать пять основных мифов о карьере. Важно выйти из плена и осознать: единственное препятствие между конкретным человеком и его будущим успехом – это он сам [1].

Во-первых, — существует миф, что надо работать допоздна и без выходных, — это поможет продвинуться по карьерной лестнице. Да, порой бывают периоды, когда необходимо срочно сдать отчет и, чтобы все успеть, надо сидеть до полуночи. Но, за исключением подобных случаев, никаких оправданий задержкам в офисе после окончания рабочего времени быть не может.

Конечно, на первый взгляд, сотрудник, который сидит до позднего вечера в офисе, может показаться трудолюбивым и лояльным к делам компании. Но, через некоторое время, внимание его руководителя привлекут другие, менее позитивные моменты: усталый внешний вид, неумение собраться и сконцентрироваться, падение качества работы из-за усталости. И если подобная самоотверженность становится системой, руководитель придет к выводу, что сотрудник неэффективен и не дисциплинирован [2].

Результат: хроническая усталость, негативная реакция на мелкие деловые недоразумения, неспособность сконцентрироваться, падение продуктивности. А теперь задайте себе вопрос, — какому руководителю нужен хотя бы один такой человек в коллективе?

Итак, что делать? Научиться работать эффективно. Эффективность – это не данность, а навык. Есть много различных техник, каждая из которых ежедневно помогает сэкономить по 10-30 минут, складывающихся в те самые три-четыре вечерних часа, которые важно проводить не в офисе, а в спортзале или дома, с любимыми людьми. Настоящая жизнь начинается как раз после окончания рабочего дня. И надо уметь так распоряжаться своим временем и энергией до 18.00 часов, чтобы были силы и желание на настоящую жизнь после.

Другой, не менее важный момент: почему-то эффективность воспринимается как навык выполнять много задач с большой скоростью. Но реальное значение этого слова отражает не только количество, но и качество работы: с делами следует справляться не только быстро, но и хорошо [3]. А качество зачастую является результатом ясного ума и умения сконцентрироваться, что невозможно без полноценного отдыха. Как может давать отдых своему сознанию человек, который запрограммировал себя на безостановочный труд?

Во-вторых, — многие ошибочно считают, что верный путь вверх это понравиться шефу. Естественно, это так. Но есть огромная разница между, — «стать любимчиком», «во всем угождать шефу», — и умением налаживать правильные отношения с руководителем.

Считаем необходимым отметить, — нельзя забывать о том, что любой руководитель, вне зависимости от уровня его жесткости или требовательности, — это обычный человек со своими бытовыми и семейными заботами, к которым добавляется куча всех тех дел, которыми обременен каждый директор. Поэтому умение в правильное время преподнести руководителю правильную информацию в правильной форме – одно из важнейших качеств любого сотрудника [4].

Кроме этого — говорить правду всегда важно. Но в какой форме? Ведь можно резать правду-матку, выставляя руководителя в неприглядном свете перед всем коллективом, а можно правильно преподнести эту же правду.

Ну и конечно, каждый сотрудник передает руководителю определенное количество проблем. Есть те, кто просто приходит с проблемой, взваливая ее на плечи шефа, и есть те, кто приходя с проблемой, дает свои возможные варианты ее решения. Человек, который заранее обдумал решение проблемы, создает впечатление сотрудника, уважающего время и энергию руководителя.

Итак, что делать? Важно уметь правильно преподносить свои идеи, не задевая достоинства руководителя. Уметь так преподносить правду, чтобы руководитель не терял лицо перед коллективом. Нельзя выбирать себе роль просто глашатая проблем, нужно одновременно предлагать несколько возможных вариантов их решения. Недопустимо обсуждать личные и профессиональные качества руководителя с кем-бы то ни было [5]. И надо уметь контролировать свои эмоции, чтобы, даже, чувствуя свою абсолютную правоту, выдержать паузу и только потом изложить свое мнение. Представьте себе человека, который ведет себя так? Разве он подлиза? Нет. Он грамотный человек, умеющий налаживать коммуникации.

В третьих, — ошибочным считается взгляд, что карьера начинается только после университета. Совершенная неправда. Профессиональная карьера любого человека начинается с того самого момента, как он поступил в университет. Высшее образование, конечно же, важно, но самого по себе этого факта совершенно недостаточно[6]. Без каких-либо пояснений дам пример двух реальных студентов.

Студент №1 является именно тем, кто верит в эту легенду: главное – это образование, с дипломом найти работу не будет проблемой.

Студент № 2 понимает, что через четыре года таких выпускников, как он – с набором теоретических знаний – будет десятки тысяч. И по этой причине, он стремится сделать что-то, чтобы выделиться среди огромного количества соискателей.

Философия и взгляды этих людей имеют прямое влияние как на их поведение во время учебы, так и на их последующую карьеру.

Студент №1, как и все студенты, записывает лекции, учится от экзамена к экзамену, а в свободное время сидит в соцсетях или смотрит интересные телепередачи.

Студент №2 понимает, что кроме университетской теории ему нужны реальные знания. Поэтому в свободное время он читает различную профессиональную литературу, чтобы разобраться в сферах, которые связаны с его будущей профессией, а также учится таким важным вещам, как язык тела, умение налаживать коммуникации, делать презентации.

Студент №1 не знает иностранного языка, но глубоко уверен в том, что как только он найдет работу, то пойдет на курсы и за несколько месяцев овладеет английским. Это волшебное слово «завтра» приятно греет его душу и сердце, и он с большим удовольствием отдается сегодняшним маленьким радостям.

Студент №2 понимает, что знание иностранного языка не только поможет ему выделиться из множества соискателей, но и даст возможность получать более свежую информацию из западной прессы и блогов. Для этого он уже в университете

посещает курсы английского. Каждый день он запоминает десять новых слов, а по дороге в университет слушает иностранные аудиокниги.

Студент №1 на летних каникулах отдыхает. Ну, как же еще? Ведь он столько времени учился, готовился к экзаменам, уставал.

Студент №2 понимает, что важно знать многое из того, чему в университете не научат: базовые элементы бизнес-этики и правила рабочих коммуникаций, как и что говорить коллегам и руководителям, как выступать на совещаниях... И по этой причине он уже с весны начинает искать возможность пройти стажировку в одной из компаний, пусть даже бесплатно. Каждое его лето – масса новых практических знаний и знакомств со специалистами и профессионалами разных сфер.

Итак, проходит четыре года. Оба студента получали одинаковое образование в одном университете, им преподавали одни и те же профессора. Но между ними огромная, как пропасть, разница.

Студент №1 знает менеджмент, но настолько, насколько запомнил, готовясь к экзаменам. Иностранный язык он знает, как многие сверстники: «понимает, но не может говорить». У него нет ни одного дня стажа и практического опыта.

Студент № 2 знает, что такое менеджмент не только из университетской программы: он получил массу информации из книг, журналов, онлайн-изданий и блогов. У него достаточно информации, чтобы самостоятельно анализировать различные ситуации. У него прекрасный иностранный язык. И при этом есть практический опыт работы, умение налаживать контакты с людьми: для того, чтобы он вошел в курс дел, которыми живет коллектив, потребуется значительно меньше

времени. И самое главное: студент № 2 – это человек с очень активной жизненной позицией.

Наступает время задать вопросы. Вопрос первый: кого выберет фирма? Вопрос второй: кто виноват?

Итак, что делать? О своей карьере и целях думать еще с университетских времен, четко планируя свое время для того, чтобы по истечении четырех-пяти лет не быть одним из десятков тысяч людей, верящих в то, что высшему образованию не придается значения [7].

В четвертых, — для хорошей карьеры необходимо зарубежное образование. К сожалению, в странах СНГ все еще живет один советский стереотип: все западное намного лучше нашего. Необходимо учитывать, что далеко не каждый американский или европейский университет – центр образования уровня Гарварда или Оксфорда. Мы часто встречаем десятки людей, получивших образование на Западе, которые, кроме уличного английского и очень общих знаний, не владеют ничем примечательным. Отсутствие силы воли, дисциплинированности, трудолюбия не позволит человеку получить качественное образование и в западном университете [8].

Во-вторых, успех – это не только голые и абсолютные знания сами по себе. Для того, чтобы быть успешным, необходимы такие качества, как настойчивость, терпение, упорство, трудолюбие [9]. Бизнесу не нужны ходячие энциклопедии, готовые сломаться при первой же неудаче, и люди, которые не умеют настойчиво реализовывать свои прекрасные идеи и падают духом под напором офисной конкуренции.

Для руководителя намного более ценным является сотрудник с локальным образованием, отличающийся целеустремленностью и упорством, нежели амбициозный специалист с хорошим английским, не обладающий такими качествами [10]. Выучить иностранный язык проще, чем привить нужное отношение к делу.

Ни в коем случае не имея намерения умалять достоинства топовых зарубежных университетов, все же считаем, что для успеха в карьере получение западного образования не является исключительным условием. И отсутствие западного образования вовсе не препятствие для развития и совершенствования.

Итак, что делать? Все очень просто. Есть множество курсов и conversation-клубов, с помощью которых можно овладеть иностранным языком. Надо только сделать первый шаг – записаться на занятия, отказаться от некоторых сегодняшних «приятностей» и не жалеть себя. Это не расход времени. Это инвестиция в будущее.

Нужно повысить знания в какой-то сфере? Есть огромное количество литературы, которую можно купить или заказать. Появятся вопросы? Множество специалистов и профессионалов с удовольствием ответят на них в социальных сетях. Нет времени читать? Аудиокниги вам в помощь. Слушайте их в дороге. И, конечно же, не стоит игнорировать различные тренинги, семинары, мастер-классы, которые можно посетить или посмотреть в онлайн-режиме.

Любой известный менеджер, профессионал или специалист в сегодняшнем мире находится очень близко от вас – на расстоянии вашего смартфона. Достаточно отказаться от прослушки музыки и отправить ему письмо.

В пятых, — миф, что развитием сотрудников должна заниматься компания. Этот тезис развивается в следующей форме: «Я уперся в карьерный потолок, потому что в моей компании у меня не было возможностей для развития». Стандартная позиция жертвы.

Конечно же, в идеальной ситуации компании могут выделять средства на развитие сотрудников, на повышение их профессиональной квалификации, теоретических и практических знаний. Но это первая статья расходов, которую в сегодняшнем кризисном и непредсказуемом мире компании урезают [11]. А, бывает, что бюджет на обучение есть, но какой-то конкретный человек просто не попадает в число избранных, для которых он предназначен.

Итак, что делать? Есть два взгляда на такую ситуации, и они напрямую связаны с характером самого человека:

Компания меня не развивает. Но она просто не понимает, как для нее самой это важно. Буду ждать, пока она это поймет. От меня ничего не зависит.

Компания меня не развивает, но мое профессиональное совершенствование — это мое дело. Я должен быть современным постоянно растущим специалистом. Поэтому я составляю себе план развития, попрошу нескольких руководителей дать мне рекомендации, а затем начну вкладывать время и деньги в дополнительное обучение.

Целесообразно и, на наш взгляд, совершенно правильно не стремиться за должностями и регалиями, креслами и чинами. Следует занять активную позицию, взять на себя ответственность за свою карьеру — а все остальное

обязательно будет как естественный результат вашего эффективного труда, настойчивости, упорства, дисциплинированности и трудолюбия [12].

Библиографический список

1. Бородай В.А. Российские экономические проблемы регулирования сферы потребительского рынка в переходный период // Экономико-финансовая и управленческая компоненты в современных социально-экономических системах.- М.: Планета; Волгоград, 2010. С. 207-217.
2. Бородай В.А. Эволюция системы управления сервисом в XXI веке: конгруэнтность искусственного интеллекта и творчества // Наука сегодня: постулаты прошлого и современные теории: V межд. научно-практическая конф. 2016. С. 3-7.
3. Минасян Л.А., Бородай В.А. Паллиативные проблемы синхронизации целей сервисной компании // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2017. № 5 (99). С. 3.
4. 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.
5. Бородай В.А., Дудкина О.В. Альтернативы гомогенизации системы мотивирования персонала сервисных компаний //Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 4 (98). С. 30.
6. Бородай В.А., Минасян Л.А. Дискурсивная миссия корпоративного стиля сервисной компании // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2017. № 3 (94). С. 132-135.

7. Бородай В.А. ИмPLICITный характер функций организационного развития сервисных компаний // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 4 (98). С. 42.
8. Минасян Л.А., Бородай В.А. Социально-психологическая доминанта в управлении изменениями сервисной компании // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2017. № 6 (100). С. 12.
9. Бородай В.А. Формирование сервисной бизнес-модели во взаимоотношениях крупного и малого бизнеса // Подводя итоги года. Вопросы политологии, социологии, философии, истории, экономики. - Саратов: Академия бизнеса. 2016. С. 32-35.
10. Бородай В.А. Торговля в современном обществе: социально-институциональный анализ: моногр. – Ростов-на-Дону.: ИПО ПИ ЮФУ, 2008. -332 с.
11. Казьмина Л.Н., Бородай В.А. Доминантные экспектации индустрии гостеприимства // Экономические исследования и разработки. 2017. № 5. С. 111-118.
- 12.. Бородай В.А. Эмоциональная компетентность – когнитивные особенности // Экономика современного общества: актуальные вопросы антикризисного управления. - Саратов: Академия бизнеса. 2015. С. 28-31.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 332.1

Васильченко А. И. Оценка конкурентоспособных сторон Пермского края

Evaluation of competitive sides of the Perm region

Васильченко Анна Игоревна

Старший преподаватель кафедры мировой и региональной экономики, экономической теории,
Пермского государственного национального исследовательского университета

Vasilchenko Anna Igorevna

Senior lecturer in the global and regional economy, economic theory,
Perm State National Research University

Аннотация: Цель работы заключается в оценке конкурентоспособности Пермского края. В работе рассматриваются конкурентоспособные стороны развития Пермского края. Проведена их оценка с другими регионами Приволжского федерального округа. Подведены итоги проведенного анализа.

Ключевые слова: конкурентоспособность региона, Пермский край, Приволжский федеральный округ, инновации, промышленное производство, инвестиции.

Abstract: The purpose of the work is to assess the competitiveness of the Perm Krai. The paper considers the competitive aspects of the development of Perm Krai. Their evaluation was carried out with other regions of the Volga Federal District. The results of the analysis are summarized.

Keywords: competitiveness of the region, Perm region, Volga Federal District, innovations, industrial production, investments.

Пермский край является субъектом Приволжского федерального округа. Он граничит с такими регионами, как Республики Башкортостан и Коми, Удмуртская республика, Кировская и Свердловская области.

Развитие конкурентоспособности любого региона можно оценить согласно теории Майкла Портера. Данная модель предполагает оценку по четырем стадиям [6]:

- оценка конкуренции на основе факторов производства (предполагает изучение природно-ресурсного потенциала исследуемого региона, благоприятных условий для организации производства товаров, наличием высококвалифицированных специалистов);
- оценку конкуренции на основе инвестиций (предполагает агрегированное инвестирование в развитие образования, технологий, лицензий);
- оценку конкуренции на основе инноваций (разработка и создание новых товаров и новой продукции, новых производственных процессов и т.д.);
- оценку конкуренции на основе богатства региона.

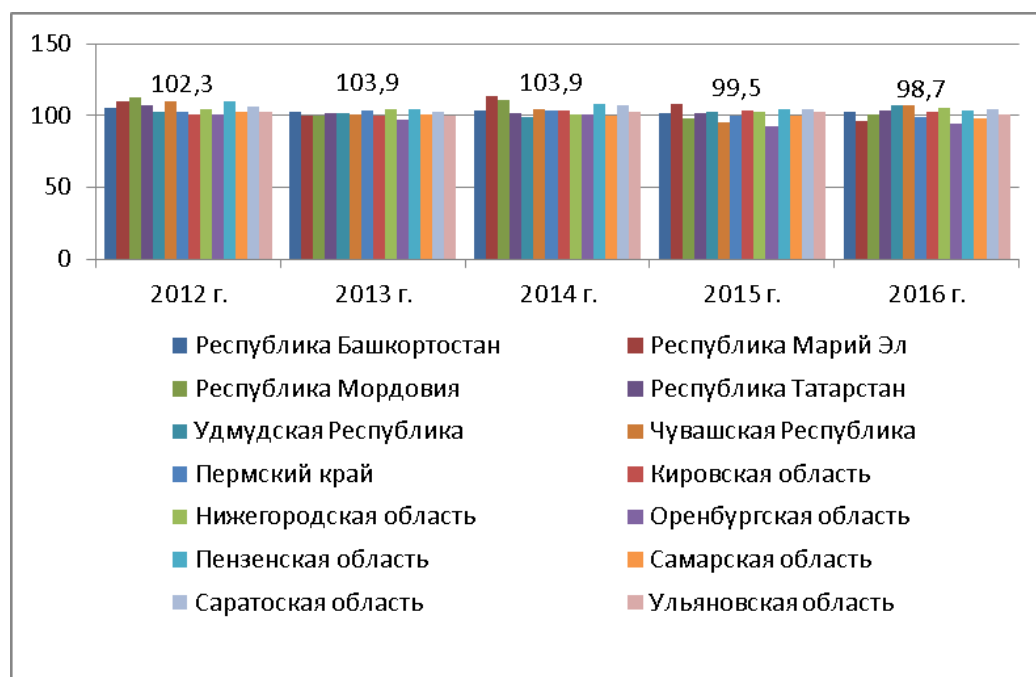


Рисунок 1. Индекс промышленности производства Приволжского федерального округа, в %

Пермский край обладает конкурентоспособным преимуществом по сравнению с другими регионами в области промышленности. Таким образом, можно сказать, что экономика Пермского края носит промышленный характер. Пермский край является лидером в ряде видов промышленной продукции. Однако, после кризиса 2014-2015 гг. объем промышленного производства в крае упал.

Также необходимо отметить и тот факт, что Пермский край относится к наиболее развитым регионам Российской Федерации. В связи с этим возрастает доля инвестиций.

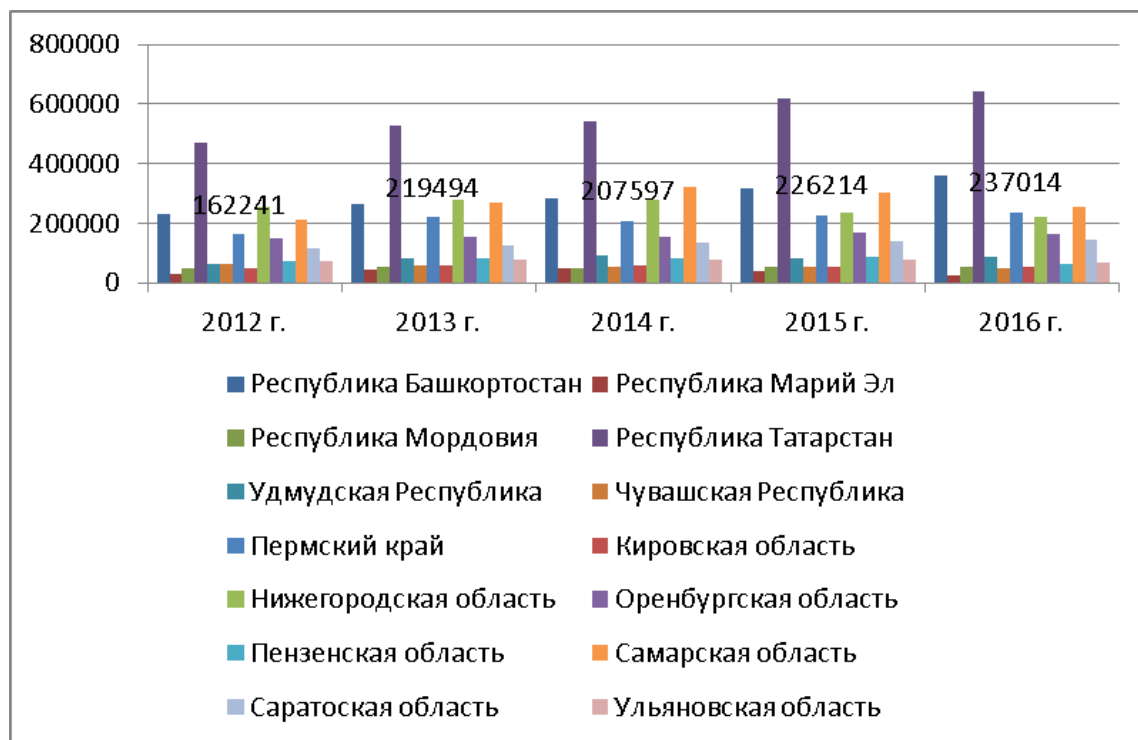


Рисунок 2. Инвестиции в основной капитал Приволжского федерального округа, в млн. руб.

Динамика инвестиций в разрезе регионов Приволжского федерального округа представлена на рисунке 2. На рисунке видно, что лидерами инвестиционной деятельности является Республики Татарстан и Башкортостан, Самарская и Нижегородская области [2]. Однако, необходимо отметить и то, что доля инвестиций в Пермский край в 2016 году увеличилась на 74773 млн. руб. по сравнению с 2012 годом [3].

Среди инвестиций Пермского края пользуется популярностью обрабатывающее производство.

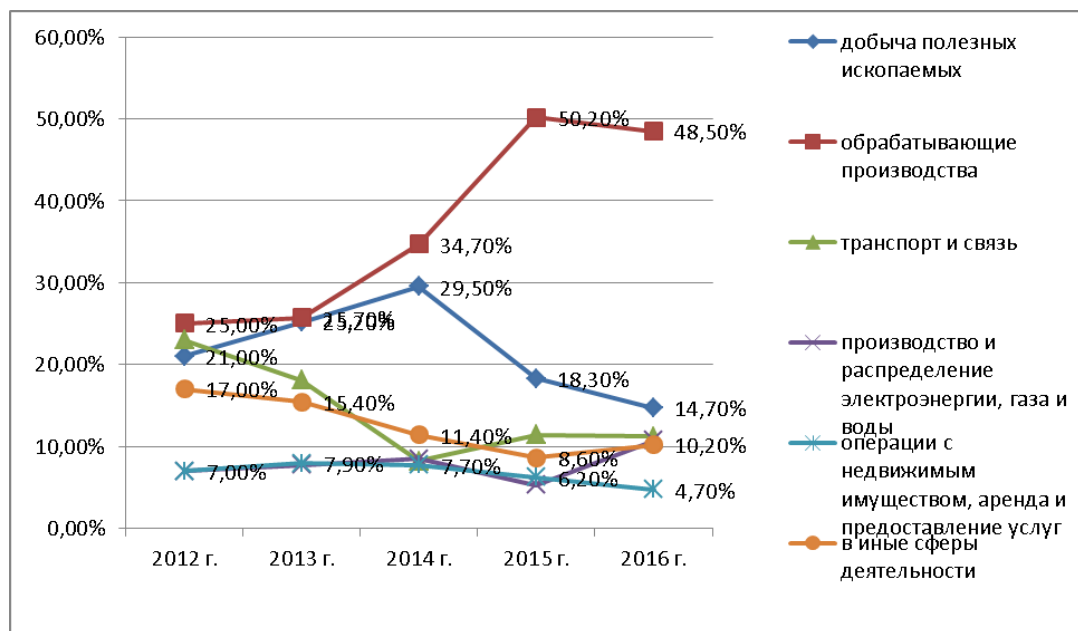


Рисунок 3. Инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности Пермского края, в %

В регионе образуются кластеры для поддержания конкурентоспособных отраслей. Следовательно, одна конкурентоспособная отрасль помогает образованию и развитию другой конкурентоспособной отрасли в результате их взаимодействия. Особенно это заметно на примере образованных в Пермском крае кластеров «Нефть» и «Металл»[5].

Край богат природными ресурсами: каменным углем, калийными солями, алмазами, золотом, платиной, хромовыми рудами, металлургическим и цементным сырьем. В Пермской крае открыто более 200 месторождений нефти и газа.

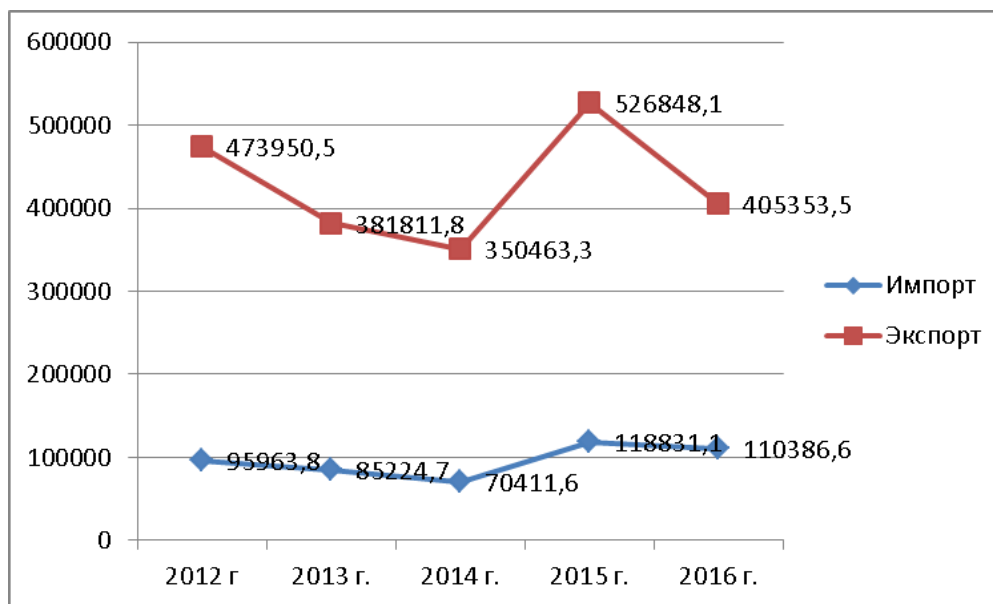


Рисунок 4. Структура экспорта и импорта товаров Пермского края, в тыс. долларов США

В регионе развиты условия спроса, о чем свидетельствуют высокие темпы роста ВРП, а также внутренний платежеспособный спрос. Значительная доля сектора ориентирована на экспорт товаров (рисунок 4).

Если сравнить среднедушевой доход населения Пермского края с другими регионами Приволжского федерального округа, то здесь он занимает второе место (первое место принадлежит Республике Татарстан).

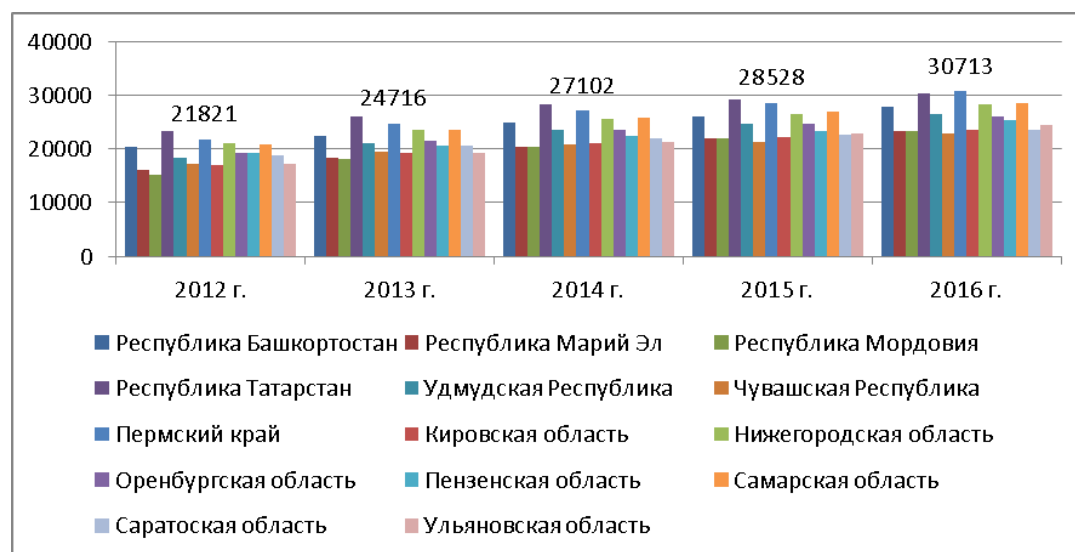


Рисунок 5. Средняя заработная плата Приволжского федерального округа, в рублях

Чтобы выявить уровень инновационного развития Пермского края, был проведен анализ по ряду показателей.

При анализе данного рейтинга используется несколько групп субъектов. К одной из таких групп можно отнести регионы, обладающие высоким уровнем инновационного развития (Республика Татарстан, Нижегородская область, Самарская область). Здесь удельный вес ряда показателей составляет свыше 15%. К регионам со средним уровнем развития инноваций относятся Республика Башкортостан, Республика Удмуртия, Пермский край, Кировская область, Оренбургская, Пензенская, Саратовская и Ульяновская области. Здесь удельный вес абсолютно по всем показателям свыше 1%, а по ряду показателей – свыше 10%. К регионам с низким уровнем развития инноваций относятся Республика Чувашия,

Республика Марий Эл, Республика Мордовия, удельный вес показателей которых составляет менее 1%.

Институциональная структура сферы исследований и разработок Пермского края включает 47 учреждений, из которых 11 самостоятельных учреждений и 20 филиалов среди государственных образовательных учреждений, а также 6 самостоятельных учреждений и 10 филиалов среди негосударственных вузов.

Таким учреждениям как Государственный и Политехнический университеты присвоен статус национальных исследовательских университетов. Данные учреждения основными точками инновационного развития Пермского края. В Пермском крае РАН состоит из четырех учреждений: Институт механики сплошных сред, Институт технической химии, Институт экологии и генетики микроорганизмов, Горный институт. Кроме этого в крае открыты филиалы других институтов.

По рейтингу Минэкономразвития России и Ассоциации инновационных регионов России Пермский край – регион, который входит в десятку лидеров инновационного развития. В его основе — система объективных статистических данных, таких как доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП, коэффициент обновления основных фондов и т.д. — всего 23 показателя. Среди регионов в которых значение индекса инновационного развития превышает 130% от среднего по России оказался Пермский край. Он занял 10 позицию рейтинга, с текущим показателем 132,2%. Регион сохранил свое положение в высшей группе «сильных инноваторов».

Наиболее радикальными положительными изменениями, произошедшими в крае, были отмечены: количество поданных международных РСТ-заявок по отношению к численности экономически активного населения, доля инновационных товаров, работ, услуг в их общем объеме, а также интенсивность затрат на технологические инновации.

Библиографический список

1. Официальный сайт Пермского края /// режим доступа <http://www.permkrai.ru/> (дата обращения 20.08.2017)
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Пермского края (Пермстат) // режим доступа <http://permstat.gks.ru/> (дата обращения 20.08.2017)
3. Инвестиционный портал Пермского края // режим доступа <http://www.investinperm.ru/> (дата обращения 21.08.2017)
4. Чиркунов О.А. Государство и конкуренция // Экон. политика. 2016. № 5. С. 196-203.
5. Чиркунов О.А. Инновационное развитие промышленного региона // Экон. политика. 2015. № 3. С. 46-63.
6. Porter M. E. How Competitive Forces Shape Strategy // Harvard Business Review, March/April 1979

УДК 33

Залесова А.А., Нусратуллин И.В. Индикаторы капитализации Московской биржи

Indicators of capitalization of the Moscow stock exchange

Залесова Александра Андреевна, Нусратуллин Ильмир Виллович

1. магистрант, ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»
2. к.э.н., доцент, ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»

Zalesova Alexandra Andreevna, Nusratullin Ilmir Vilovich

1. master student, Bashkir State University
2. Ph.D., Associate Professor, Bashkir State University

Аннотация: В статье проанализирована динамика движения цен на отечественной фондовой бирже. Отмечено, что конъюнктура финансового рынка чутко реагирует на все изменения внешней политики и экономической ситуации в стране, что незамедлительно отражается на рыночных ценах. Основными индикаторами Московской биржи выступают индексы ММВБ и РТС, которые отражают агрегированную информацию по всем основным торгуемым на бирже финансовым активам. Динамика данных индексов за период 2016-2017 годы отражает общее движение рынка, что подтверждается объемами капитализации по основному рынку. Также отмечено, что с начала 2017 года сокращается количество торгуемых акций на бирже, что выступает негативным фактором для дальнейшего развития рынка.

Ключевые слова: фондовый рынок, капитализация, биржевые индексы, биржевые индикаторы.

Abstract: The article analyzes the dynamics of price movements on the domestic stock exchange. It was noted that the financial market conjuncture is sensitive to all changes in the foreign policy and economic situation in the country, which is immediately reflected in market prices. The main indicators of the Moscow stock exchange are the MICEX and RTS indices, which reflect aggregated information on all the main financial assets traded on the exchange. The dynamics of these indices for the period 2016-2017 reflects the general movement of the market, which is confirmed by the volumes of capitalization in the main market. It was also noted that from the beginning of 2017 the number of traded shares on the stock exchange is decreasing, which is a negative factor for the further development of the market.

Keywords: stock market, capitalization, stock indices, indicators.

Состояние рыночной конъюнктуры фондового рынка, воздействует на состояние национальной экономики и ее отдельных отраслей, способствует торможению или ускорению производственных процессов в экономике. Данная особенность связана со способностью финансового рынка абсорбировать всю имеющуюся финансовую информацию, оперативно ее трансформировать в биржевых ценах бумаг эмитентов, что определяет инвестиционную привлекательность компаний для потенциальных инвесторов [1].

Сегодня финансовый рынок представляет собой наиболее эффективный механизм финансирования как сферы материального производства, так и сферы нематериального производства. От состояния и доступности инвестиционных ресурсов финансового рынка зависит развитие национальной экономики, ее прирост и инновационная стратегия.

Отметим, что отечественный рынок ценных бумаг сегодня представляет ПАО «Московская Биржа», которая в 2013 году провела IPO на 15 млрд. руб., чем установила рекорд среди локальных размещений [2].

Отечественный финансовый рынок, являясь достаточно молодым, высоко интегрирован в мировой финансовый рынок, так как синхронно отражает мировые тенденции биржевых котировок многих валют. Это наглядно демонстрируют основные биржевые индикаторы рынка – индексы ММВБ и РТС. Методика расчета данных индексов Московской Биржи представляет собой прозрачный механизм формирования базы расчета, а также их поквартальный пересмотр. Отбор акций для включения в расчеты осуществляется при участии Индексного комитета ПАО Московская Биржа – совещательного органа. Рассмотрим их несколько подробнее.

Индекс ММВБ – рассчитывается по цене активов, взвешивается по объемам рыночной капитализации данных активов (free-float) и представляет собой композитный индекс, который включает в себя 50 наиболее ликвидных акций крупнейших и динамично развивающихся российских эмитентов.

Динамика индекса ММВБ за период с 1 января 2016 по настоящее время представлена на рисунке 1.



Рисунок 1. Динамика индекса ММВБ за период 2016-2017 гг. [3].

Индекс РТС — ценовой, взвешенный по рыночной капитализации (free-float) индекс широкого рынка акций России, включающий 50 наиболее ликвидных акций крупнейших и динамично развивающихся российских эмитентов.

Динамика индекса РТС за период 2016 – 2017 годы представлена на рисунке 2.



Рисунок 2. Динамика индекса РТС за период 2016 — 2017 гг. [3].

Анализ динамики российских индексов показывает, что с мая 2016 года российский рынок акций продемонстрировал положительную динамику по основным индексам Московской биржи, но с начала 2017 года имеет место тренд на понижение. Стоит отметить, что основной вклад внесли в рост индексов ММВБ и РТС ценные бумаги финансового и нефтегазового сектора. Вышеприведенную динамику индексов подтверждает динамика объемов капитализации основного рынка за этот же период (рис. 3).



Рисунок 3 . Динамика капитализации основного рынка за период 2016-2017 гг. [4].

Анализ рыночного тренда капитализации основного рынка демонстрирует положительную динамику с мая 2016 года, что определяет перспективность инвестирования в российские ценные бумаги и их недооцененность. На росте рыночной капитализации сказались, прежде всего, фонды сырьевого и металлургического сектора, фонды акций второго эшелона, широкого рынка акций. Существенное влияние на сжатии объемов капитализации российского рынка оказало сокращение количества торгуемых акций (рис. 4) Согласно представленному графику (рисунок 4) с ноября 2016 года по июль 2017

года количество торгуемых акций сократилось с 308 наименований до 299 наименований ценных бумаг.



Рисунок 4. Динамика количества торгуемых акций на Московской бирже 2016-2017 гг. [4].

Капитализация российского рынка акций, вычисленная на основе средневзвешенных цен в секторе «Основной рынок» Московской биржи, по итогам торгов 28 июля 2017 года составила 37,798 трлн. рублей (\$623,144 млрд по официальному курсу ЦБ РФ). Таким образом, по сравнению с закрытием предыдущего торгового дня капитализация снизилась на 367,330 млрд рублей, или на 0,96%

Лидерами рыночной стоимости являются ОАО «НК Роснефть (MCX:ROSN)» (4,173 трлн рублей), ОАО «Сбербанк (MCX:SBER) России» (3,697 трлн рублей),

ОАО «Газпром (MCX:GAZP)» (3,627 трлн рублей). На 30 декабря 2016 капитализация составляла 37,823 трлн рублей, то есть с начала года показатель снизился на 0,07%.

Таким образом, в целом анализ индикаторов российского рынка показал, что динамика совпадает с динамикой капитализации общего рынка, с динамикой количества торгуемых акций, и в целом отражает сложившуюся сложную геополитическую ситуацию в мире. В этих условиях необходимо определить факторы падения капитализации российской экономики для определения направлений по развитию финансового рынка. Такими факторами являются: перетоки капитала портфельных инвесторов на рынки США, Европы; слабая развитость финансовой инфраструктуры; слабая экономическая основа, отсутствие долгосрочных стратегий российских компаний [6]. Нивелирование указанных факторов позволит создать определенные предпосылки для национального прорыва как на финансовом рынке, так и в экономике в целом [7].

Библиографический список

1. Малова Т.А. Капитализация: экономическое содержание, институциональные факторы и механизмы. – Москва, 2006. – 151 с.
2. Московская Биржа объявляет финансовые результаты за 2013 год // Официальный сайт ПАО Московская биржа. – Режим доступа: <http://www.moex.com/a2827> . Дата обращения: 20.08.2017 г.
3. Данные сайта Группы INVESTFUNDS. – Режим доступа: <http://stocks.investfunds.ru/indicators/view/216/> . Дата обращения: 20.08.2017 г.
4. Данные сайта Группы INVESTFUNDS. – Режим доступа: <http://stocks.investfunds.ru/indicators/capitalization/1/> . Дата обращения: 20.08.2017 г.

5. Федотова, Г.В. Портфельные стратегии оптимизации корпоративных финансовых потоков в условиях санкций Европейского союза / Г.В. Федотова, С.В. Обухова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2015. - № 19. - С. 30-40.

6. Малова Т.А. Капитализация российских активов: факторы, приоритеты // Аудит и финансовый анализ. – 2005. – № 3. – С. 141-147.

7. Малова Т.А. Капитализация: предпосылки национального прорыва // Финансовый бизнес. – 2008. – № 1 (132). – С. 39-46.

РЕКРЕАЦИЯ И ТУРИЗМ

УДК 338.48

Тимошина Ю.В., Смирнов Д.В. Тематические экскурсии как способ решения проблемы сезонности в Крыму

Themed tours as a way of solving the problem of seasonality in the Crimea

Тимошина Юлия Вячеславовна, Смирнов Дмитрий Валерьевич

1. студентка III курса магистратуры специальности «туризм»

Севастопольский экономико-гуманитарный институт (филиал) ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского», г. Севастополь

2. старший преподаватель кафедры туризма

Севастопольский экономико-гуманитарный институт (филиал) ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского», г. Севастополь

Timoshina Yuliya Vyacheslavovna, Smirnov Dmitry Valeryevich

1. the third year student of the magistracy of the specialty "tourism"

Sevastopol economic-humanitarian Institute (branch) Federal State Autonomous educational institution «Crimean Federal University V. I. Vernadsky», Sevastopol

2. senior lecturer in tourism

Sevastopol economic-humanitarian Institute (branch)

Federal State Autonomous educational institution «Crimean Federal University V. I. Vernadsky», Sevastopol

Аннотация: Разнообразие природных и антропогенных туристских ресурсов Крымского полуострова определяет его специализацию на экскурсионном туризме, как одном из основных видов туристско-рекреационной деятельности. Однако на сегодняшний день только часть из объектов экскурсионного показа достаточно популяризирована и включена в основные маршруты. Вследствие этого актуальным является привлечение внимания к менее задействованным объектам для формирования на их основе концептуально новых экскурсионных туров.

Ключевые слова: Крым, культурно-познавательный туризм, экскурсионный тур, сезонность, увеличение турпотока.

Abstract: A variety of natural and anthropogenic tourist resources of the Crimean Peninsula defines its specialization in the tourism tour as one of the main types of tourism and recreational activities. To date, however, only part of the objects of the tour show quite popularized and included in the main routes. Consequently, the actual is to draw attention to the less active sites for the formation on their basis of the new concept of tours.

Keywords: Crimea, cultural tourism, tour, seasonality, increase tourist traffic.

Введение. Экскурсионная деятельность в Крыму берет свое начало с конца XIX в., когда полуостров обрел популярность среди туристов благодаря особенностям своего удобного расположения, комфортным климатическим условиям и наличию большого количества аттрактивных объектов природы и культурно-исторического наследия. Организацией и проведением туристских экскурсий занималось созданное в 1890 г. объединение под названием «Крымский горный клуб», ориентировавшее свою деятельность на маршруты по Севастополю и Южному побережью, охватывая самые интересные места [2]. Первыми экскурсионными объектами были: Ялта, Никитский ботанический сад, дворец в Алушке, археологические раскопки в Херсонесе, Инкерманский монастырь и другие достопримечательности. Пользовались спросом походы в горную местность по пешеходным тропам и подъем на плато Ай-Петри в конных экипажах. Со временем число и разнообразие маршрутов увеличивалось, а количество экскурсантов к 1912 году превысило 15 тыс. человек [7].

Сегодня экскурсионные маршруты охватывают практически весь полуостров, а познавательный туризм является одним из ведущих направлений развития туристской отрасли Крыма [1]. Благодаря богатым природным и культурно-историческим ресурсам региона, туристам предлагается широкий спектр разноплановых экскурсий, рассчитанных на различные сегменты потребителей. При формировании каждого экскурсионного тура крымские туристские компании принимают во внимание возраст потенциальных экскурсантов, их запросы и ожидания, финансовые возможности.

Изложение основного материала. Исходя из данных, полученных в результате проведенного опроса представителей турбизнеса Крыма, можно сделать вывод о самых популярных экскурсионных направлениях полуострова.

Наиболее востребованными среди туристов считаются экскурсии, включающие в себя посещение дворцов и парков Южнобережья. В зависимости от продолжительности и стоимости поездки, она может охватывать от двух до пяти объектов – Ливадийский, Воронцовский, Массандровский дворцово-парковые комплексы, замок Ласточкино гнездо, Никитский ботанический сад, парки в Форосе, Мисхоре, Партените и др.

Второе популярное направление пролегает через Севастополь и его окрестности с различными комбинациями исторических и военно-патриотических объектов: Панорама «Оборона Севастополя 1854-1855 гг.», мемориальные комплексы на Сапун-горе и Малаховом кургане, музейный комплекс «35-я береговая батарея», музей Черноморского флота РФ, военно-исторический музей фортификационных сооружений. Часто в программу включен археологический заповедник «Херсонес Таврический», Инкерманский винный завод, обзорная поездка в Балаклаву. По желанию отдыхающих экскурсия может быть дополнена морской прогулкой.

Третья локация, которую стараются посетить туристы, это Бахчисарай с его пещерными городами и Ханским дворцом, привлекающими гостей полуострова необычной архитектурой и общим восточным колоритом.

Четвертое и пятое место делят экскурсии в крымские пещеры и подъем по канатной дороге к зубцам г. Ай-Петри, отображающие природную красоту полуострова [4].

Однако следует отметить, что все перечисленные направления активно пользуются спросом лишь в летний период, когда турпоток в регион достигает своего абсолютного максимума. Туристы, ориентированные в основном на пляжный отдых, за 10-14 дней своего пребывания на крымских курортах посещают в среднем 2-3 наиболее популярные экскурсии. С мая по сентябрь экскурсионные объекты переполнены туристами, в то время как в период межсезонья число их посетителей незаслуженно сокращается в несколько десятков раз.

Учитывая тот факт, что проблема сезонности крымского туризма на сегодняшний день является одной из наиболее актуальных, туристским компаниям следует уделять особое внимание формированию и продвижению экскурсионных туров, способных стать не сопутствующими элементами аттракции в период летнего отдыха, а самоцелью путешествия в Крым, независимо от времени года.

Одним из привлекающих направлений могут стать относительно новые экскурсионные туры тематического характера продолжительностью от 3 до 7 дней. Рассмотрим наиболее интересные проекты.

Экскурсионный тур «По местам киносъемок». Рассчитан на туристов всех возрастных категории и представляет собой маршрут по живописным крымским местам и объектам, когда-либо участвовавшим в съемках кинофильмов [5]. Среди них:

- пещерный город Чуфут-Кале, в котором были сняты фильмы «Роксолана», «Финист – ясный сокол», «Али-баба и сорок разбойников»;
- Херсонес Таврический и Балаклава, известные по картинам «Сказка о царе Салтане», «Десять негрятят», «Приключения Буратино»;
- Южный берег Крыма (Ялта, Форос, бухта Ласпи, Ливадийский и Алушкинский Дворцы, Ласточкино гнездо), ставшие площадкой для съемок работ «Человек-амфибия», «Кавказская пленница», «Дети капитана Гранта» и др.

Ключевым объектом этого тура может стать киностудия «Ялта-фильм» (бывшая Ялтинская киностудия), но только после приведения ее в приемлемое состояние, т.к. в настоящее время она подходит только для съемок эпизодов в разрушенных зданиях и заброшенных помещениях.

Подобный маршрут за счет охвата, практически, всех крупных курортных городов полуострова, будет пользоваться популярностью у туристов, посещающих Крым впервые и желающих за ограниченное время увидеть все его достопримечательности.

Экскурсионный тур «Литературный Крым». Ориентирован на сегмент туристов в возрасте 30-65 лет, предпочитающих культурно-познавательный отдых. Маршрут предполагает посещение туробъектов, связанных с жизнью и творчеством известных писателей (например, дома-музеи А. Грина в Старом Крыму, М. Волошина в Коктебеле, А.П. Чехова, К.А. Тренева-П.А. Павленко, Л. Украинки в Ялте, И.С. Шмелева и И.С. Сельвинского в Алуште, Ю. Семенова в п. Олива и т.д.) [3]. Акцент тура также сделан на включенных в программу литературно-

музыкальных встречах, где экскурсанты смогут не только послушать, но и самостоятельно прочесть отрывки из произведений своих любимых авторов.

Экскурсионный тур «Многообразие народов Крыма». Сегодня на полуострове существует 34 этнокультурных общества и 23 этнографических центра, знакомящих с культурой народов Крыма, их образом жизни, обычаями и традициями. В тур могут быть включены: греческий этнографический центр «Карачоль» в с. Чернополье Белогорского района, немецкий клуб «Кроненталь» в с. Кольчугино Симферопольского района, армянский этноцентр «Сурб-Хач» в г. Старый Крым, крымско-татарские центры в селах Танковое, Соколиное, Богатое ущелье, Заречное, Морское и т.д. Туристам предлагается посетить музеи истории быта и культуры народов, а также этнографические и природные объекты (родники, скалы, пещеры, деревья), которые особо почитаются или признаны «священными» у отдельных народов. Экскурсионный тур может быть дополнен дегустацией национальных блюд и участием в народных праздниках и обрядах. Программа будет интересна как зарубежным гостям, чьи предки когда-либо жили в Крыму, так и другим сегментам туристов, предпочитающих познавательный отдых.

Экскурсионный тур «Загадочный Крым». Может быть разработан специально для приверженцев эзотерического и мистического туризма и включать в себя посещение следующих мест:

- мыс Меганом возле Судака, где с высоты птичьего полета можно увидеть большие кольца, периодически обретающие свечение;
- мыс Айя в Балаклавском районе, славящийся своей сильной положительной энергетикой;

- храм Солнца в районе г. Ильяс-Кая, Ласпинская долина;
- г. Аю-Даг, где в темное время суток туристы чувствуют необъяснимый страх и панику, сталкиваются со слуховыми и зрительными галлюцинациями, что делает местность привлекательной для совершения различного рода обрядов и ритуалов;
- Скульские менгиры в с. Родниковое, закрепившие за собой звание «Крымского Стоунхенджа» и являющиеся, согласно гипотезам ученых, частью древней астрономической лаборатории или комплекса магического назначения;
- пещерные города Бахчисарайского района (Мангуп-Кале, Эски-Кермен, Чуфут-Кале, Качи-Кальон, Бакла и Тепе-Кермен), где зимой можно наблюдать редкое природное явление – «холодные молнии»;
- Долина Привидений и долина реки Сотеры близ Алушты с каменными грибами причудливой формы и др. [6]

Тур рассчитан, в большей степени, на людей в возрасте 25-50 лет и может быть дополнен занятиями йогой, медитацией и духовной практикой.

Экскурсионный тур «Виноделие и кухня Крыма». Наиболее колоритный и дорогостоящий тур, ориентированный на туристов 35-50 лет, предпочитающих нестандартный отдых. Основными объектами могут быть выбраны:

- заводы «Массандра», «Инкерман», «Коктебель», «Новый Свет» с посещением музеев виноделия и дегустационных залов;
- усадьба «Кефало Вриси» в Балаклаве, специализирующаяся на приготовлении оригинальных блюд из черноморской рыбы;

- страусиная ферма в с. Денисовка Симферопольского района можно попробовать блюда из мяса и яиц страуса;
- ферма «Чудо-ослик» в с. Залесное Бахчисарайского района, предлагающая дегустацию ослиного молока и т.д.

В стоимость каждого из рассмотренных туров будет входить трансфер, питание и размещение в гостиницах и пансионатах выбранного класса. В свободное от экскурсий время возможно участие в развлекательных мероприятиях и прочие виды отдыха.

Заключение. Таким образом, можно сделать вывод о том, что на сегодняшний день туристские ресурсы Крыма используются в экскурсионной деятельности далеко не в полном объеме, в результате чего полуостров оказывается перегруженным в летний период купально-пляжной рекреации, и испытывает значительный дефицит туристов в межсезонье, что отрицательно сказывается на развитии туризма, наполнении местных бюджетов и занятости населения. В случае реализации проектов по внедрению тематических экскурсионных туров и проведении спланированной кампании по их популяризации, можно существенно расширить границы туристского сезона и его установленные рамки и сгладить сезонные диспропорции, тем самым увеличив турпоток на полуостров и оптимизировав функционирование туристской отрасли региона на современном этапе.

Библиографический список

1. Баев, Ю.А. Разнообразие ресурсов туристско-рекреационного потенциала Крыма [Текст] / Ю.А. Баев // Культура народов Причерноморья: научный журнал.

- Симферополь, 2001. – №18. – С. 31-32.
2. Душевский, В. П. Осторожно. Горы! [Текст] / В.П. Душевский, О.Г. Гриппа.
- Симферополь: Таврия, 1981. – 128 с.
3. Имена великих писателей в Крыму [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://perepel-krym.ru/articles/vdokhnovlennye-krymom-kakie-mesta-na-poluostrove-svyazany-s-imenami-velikikh-pisateley/>
4. Лучшие экскурсии Крыма: отзывы туристов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.otzyv.ru/>
5. Список фильмов, снятых в Крыму [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tour.crimea.com/article/filmy-kotorye-snimalis-v-krymu-i-mesta-kinosemok-spisok>
6. Топ-5самых мистических мест Крыма [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.crimea.kp.ru/daily/26413/3287629/>
7. Усыскин, Г.С. Очерки истории российского туризма [Текст] / Г.С. Усыскин. – Санкт-Петербург: Герда, 2007. – 208 с.

УЧЕТ И КОНТРОЛЬ

УДК 657

Лаврентьева М.А., Родионова Т. Учет основных средств на примере филиала областного потребительского общества

Accounting of fixed assets on the example of branch of the regional consumer society

Лаврентьева Марина Анатольевна, Родионова Татьяна

1. к.э.н. доцент кафедры бухгалтерского учета

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

2. студентка СПО 35140-ЭБ9-3

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Lavrentyeva Marina Anatolyevna, Rodionova Tatiana

1. Ph.D. of Economics, Associate Professor of Accounting Department

Nizhny Novgorod state University. N. And. Lobachevsky

2. Student of ACT35140-ЭБ9-3

Nizhny Novgorod state University. N. And. Lobachevsky

Аннотация: Статья посвящена вопросам организации и ведения бухгалтерского учета основных средств в Дальнеконстантиновском филиале Нижегородского областного потребительского общества. Отражены основные положения учетной политики общества по данному участку, приведены примеры учета конкретного объекта.

Abstract: The article is devoted to the organization and accounting of fixed assets in the Dalnekonstantinovskiy branch of the Nizhny Novgorod regional consumer society. The main provisions of the accounting policy of the company for this section are reflected, examples of accounting for a specific object are given.

Ключевые слова: потребительское общество, первоначальная стоимость, инвентаризация, амортизация, остаточная стоимость.

Keywords: consuming society, initial cost, inventory, depreciation, depreciable value.

Согласно Закону № 3085-1 от 09.06.1992 г., потребительское общество следует рассматривать как добровольный союз физических или юридических лиц на основе их членства с учетом удовлетворения их потребностей. Чаще всего данное объединение происходит по территориальному признаку. Соответственно, в основе деятельности Дальнеконстантиновского филиала Нижегородского областного потребительского общества (далее Дальнеконстантиновский филиал НОПО) лежит не коммерческий интерес, а забота о членах потребительского общества в виде удовлетворения их материальных и иных потребностей в товарах и услугах.

Дальнеконстантиновский филиал НОПО имеет многоотраслевую систему хозяйственной деятельности:

- розничная торговля;
- производство;
- заготовки.

Ведущее место в общей деятельности филиала занимает розничная торговля. Оборот розничной торговли составляет приблизительно 60 % от хозяйственной деятельности.

В Дальнеконстантиновском филиале НОПО на сегодняшний день действуют 18 магазинов. 14 торговых точек находятся в сельской местности, 16 сел из-за отсутствия стационарных магазинов обслуживаются путем выездной торговли.

Для осуществления своей деятельности общество должно иметь соответствующее имущество. В состав имущества общества входят основные средства, используемые в качестве средств труда сроком более одного года.

Учет имущества в Дальнеконстантиновском филиале НОПО осуществляется бухгалтерией, состоящей из пяти работников во главе с главным бухгалтером. В процессе осуществления своих профессиональных обязанностей работники бухгалтерии используют нормативно-правовые акты, в частности Федеральный закон «О бухгалтерском учете», Положения по бухгалтерскому учету и иные документы, рекомендованные для правильного отражения хозяйственных операций.

Документы, касающиеся учета основных средств, применяемые в обществе и учитываемые при разработке учетной политики, можно условно разделить на 3 уровня:

Законодательный, куда кроме закона о бухгалтерском учете входят также Гражданский и Налоговый кодексы.

Нормативный. В частности ПБУ 6/01 «Учет основных средств» и Положение по ведению бухучета в РФ.

Методический. В данном случае следует отметить Методических указаний по проведению инвентаризации и Плана четов бухгалтерского учета.

Учетная политика в Дальнеконстантиновском филиале НОПО разработана главным бухгалтером и принимается ежегодным приказом директором.

Согласно приказу об учетной политике учет финансово-хозяйственной деятельности предприятия частично автоматизирован, вся первичная учетная документация ведется в специальной компьютерной программе 1С Предприятие 8.3.

Единицей учета основных средств является инвентарный объект стоимостью 40000 рублей и выше, стоимость определена в соответствии с НК РФ [2, ст. 256] и ПБУ 6/01 [3, п.5]. В качестве основных средств к учету принимаются доходные вложения в материальные ценности.

Основные средства Дальнеконстантиновского филиала НОПО отражаются в аналитическом учете по первоначальной стоимости. Поступление основных средств оформляется актом приемки-передачи основных средств по форме № ОС-1, на основании которой, а также на основании технической документации заполняется инвентарная карточка на объект.

Оприходование основных средств Дальнеконстантиновского филиала НОПО производится на основании товарной накладной, которая является основным документом по бухгалтерскому учету, согласно ей, оформляется приходный ордер. Для отражения поступления объекта в налоговом учете применяется счет-фактура, которая прикладывается к товарной накладной. Форма № ОС-14 применяется для оформления и учета поступившего на склад оборудования с целью последующего использования его в качестве объекта основных средств.

Передача оборудования в монтаж Дальнеконстантиновского филиала НОПО оформляется «Актом о приеме-передаче оборудования в монтаж» по [форме № ОС-15](#). При проведении монтажных работ подрядным способом в состав приемочной комиссии входит представитель подрядной монтажной организации. В этом случае отдельный «Акт на передачу оборудования в монтаж» ([форма № ОС-15](#)) не составляется. В получении оборудования на ответственное хранение уполномоченный представитель монтажной организации расписывается непосредственно в акте, и ему передается копия акта.

Бланк акта передачи основного средства на монтаж является двухсторонним. На лицевой стороне документа заполняется вся имеющаяся информация о компаниях.

Поскольку общество в основном осуществляет торговлю, то имеющееся у него холодильное оборудование иногда выходит из строя, в таких случаях приказом директора Дальнеконстантиновского филиала НОПО была создается комиссия, в состав которой обычно входят директор общества, главный бухгалтер, заместитель директора по техническому обеспечению, а также представитель организации ООО «Монтаж-ИН», с которым обычно заключается договор на проведение монтажа. В результате передачи был составляется акт по форме № ОС-15. Акт был подписывается как представителями Дальнеконстантиновского филиала НОПО, так и представителем организации осуществляющей монтаж ООО «Монтаж-ИН».

На дефекты оборудования, выявленные в процессе монтажа, наладки или испытания, в Дальнеконстантиновском филиале НОПО составляется «Акт о выявленных дефектах оборудования» по форме [№ ОС-16](#).

Зачисление смонтированного и готового к эксплуатации оборудования в состав основных средств организации оформляется в установленном порядке по формам [№ ОС-1](#) или [№ ОС-16](#).

Принятый к учету объект основных средств учитывают в инвентарной карточке (форма № ОС-6), а группу предметов — в карточке группового учета (форма № ОС-6а).

Ввод в эксплуатацию основных средств оформляется внутренним приказом по предприятию о закреплении основных средств, актом приемки-передачи основных средств.

Накладная на внутреннее перемещение по форме № ОС – 2 в Дальнеконстантиновском филиале НОПО применяется для оформления и учета перемещения объектов основных средств внутри организации из одного структурного подразделения – например, из одной торговой точки в другую.

В бухгалтерской отчетности основные средства отражаются по остаточной стоимости, которая определяется как разница между первоначальной (восстановительной) стоимостью и начисленными суммами амортизационных отчислений. В Дальнеконстантиновском филиале НОПО используется линейный метод начисления амортизации. Это производится аналогично способу, описанному в ПБУ 6/01, но срок службы определяется в месяцах.

Амортизационные отчисления по объектам основных средств отражаются в бухгалтерском учете в документе «Ведомость начисления амортизации» путем накопления соответствующих сумм. Данная ведомость формируется за определенный отчетный период и отражает факты начисления амортизации по объектам основных средств, используемых на предприятии.

Объекты основных средств выбывают из НОПО по разным причинам. Например, в результате: продажи, списания в случае ветхости (износа), передачи в виде вклада в уставный капитал другой организации, ликвидации по причине стихийного бедствия, кражи и т. д.

Для определения непригодности основного средства к дальнейшему использованию создается специальная комиссия, в состав которой входят соответствующие должностные лица, в том числе и главный бухгалтер.

Выбытие основного средства Дальнеконстантиновского филиала НОПО оформляется актом на списание основных средств – форма № ОС-4б, а на списание автотранспортных средств – актом по форме № ОС-4а, на основании которых в инвентарной карточке или книге делается отметка о выбытии.

Например, было произведено списание автомобиля ГАЗ 3307, вследствие его физического износа. Для документального отражения списания, приказом директора НОПО была создана комиссия, состоящая из главного бухгалтера, начальника транспортного отдела и водителя, который обслуживал данный автомобиль и являлся ответственным за его эксплуатацию.

По результатам было произведено списание автомобиля с применением формы № ОС-4а. Запасные части, пригодные для дальнейшего использования были приняты к учету как материалы.

Аналитический учет основных средств в Дальнеконстантиновском филиале НОПО ведется в инвентарных карточках учета основных средств, которые открываются на каждый объект, которому присваивается инвентарный номер.

В Дальнеконстантиновском филиале НОПО к счету 01 открыты субсчета:

01.1 «Основные средства в организации», который предназначен для обобщения информации о наличии и движении основных средств организации, находящихся в эксплуатации, запасе, на консервации, в аренде, доверительном управлении до момента их выбытия.

01.2 «Выбытие основных средств». Этот субсчет применяется для учета выбытия объектов основных средств (продажи, списания, частичной ликвидации, передачи безвозмездно и др.).

Фактические затраты организации на приобретение основных средств за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов отражаются по дебету счета 08 «Вложения во внеоборотные активы» в корреспонденции со счетами: 10, 67, 69, 70 и так далее.

При поступлении готовых объектов основных средств налог на добавленную стоимость выделяется обычным порядком на счет 19 «Налог на добавленную стоимость», а после списывается к уменьшению платежей в бюджет с кредита счета 19 «Налог на добавленную стоимость» в дебет счета 68 «Расчеты по налогам и сборам». При принятии объекта основных средств к бухгалтерскому учету, фактические затраты, учтенные на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы», относятся на дебет счета 01 «Основные средства».

Основные средства могут поступить в общество различными способами, в том числе и безвозмездно.

В апреле 2016 г. Дальнеконстантиновский филиал НОПО получил безвозмездно в качестве финансовой помощи от одного своего учредителей морозильное торговое оборудование для использования в основном производстве. Текущая рыночная стоимость оборудования на дату перехода права собственности составила 180000 руб. (с НДС).

Доставка оборудования производилась транспортной компанией ООО «Грузоперевозка». Стоимость ее услуг составила 35 400 руб., в т. ч. НДС (18%) – 5 400 руб. В этом же месяце объект был введен в эксплуатацию.

Бухгалтер в апреле 2016 г. отразил факт поступления оборудования следующими проводками табл. 1.

Для учета амортизации применяется счет 02 «Амортизация основных средств». Амортизация начисляется по дебету счетов учета затрат и кредиту счета 02, одновременно делается запись по дебету счета 98 «Доходы будущих периодов» субсчета «Доходы будущих периодов по безвозмездно полученным активам» и кредиту счета 99 «Прибыли и убытки» или 91 «Прочие доходы и расходы». Это правило применяется и к иному безвозмездно полученному амортизируемому имуществу.

Таблица 1

Бухгалтерская запись Дальнеконстантиновского филиала НОПО по безвозмездному поступлению объекта основных средств – морозильного оборудования

№	Содержание хозяйственной операции	Сумма, руб.	Дебет счета	Кредит счета
1	Отражена рыночная стоимость оборудования полученного безвозмездно (с НДС)	180000	08-4	98-2
2	Отражена стоимость услуг по доставке производственного оборудования (без НДС)	30000	08-4	60
3	Учтена сумма «входного» НДС по услугам доставки	5400	19	60

№	Содержание хозяйственной операции	Сумма, руб.	Дебет счета	Кредит счета
4	Объект принят к бухгалтерскому учету в качестве основного средства по первоначальной стоимости и введен в эксплуатацию	21000	01	08-4
5	Предъявлена к вычету сумма «входного» НДС по услугам доставки	5400	68	19

Амортизационные отчисления по объекту основных средств начисляются с первого числа месяца, следующего за месяцем принятия этого объекта к бухгалтерскому учету, и прекращаются с первого числа месяца, следующего за месяцем полного погашения стоимости этого объекта или списания этого объекта с бухгалтерского учета. На полностью амортизированные основные средства отчисления не производятся.

Согласно учетной политике, суммы амортизации отражаются в соответствующих регистрах налогового учета.

Пример.

В декабре 2016 года Дальнеконстантиновский филиал НОПО приобрел холодильное оборудование по цене 418 000 руб., срок полезного использования по которому установлен 5 лет. Т.к. филиал использует линейный метод начисления амортизации, бухгалтером сделан расчет:

Годовая норма амортизации 83 600 руб. (418 000 руб. / 5 лет).

Ежемесячная сумма начислений 6967 руб. (83 600 руб. / 12 мес.).

Корреспонденция счетов по начислению амортизации представлена в табл.2.

Таблица 2

Бухгалтерская запись по начислению амортизации Дальнеконстантиновского филиала НОПО

№	Содержание хозяйственной операции	Документ-основание	Дебет счета	Кредит счета	Сумма, руб.
1.	Начислена амортизация оборудования	Амортизационная ведомость	44	02	6967

Инвентаризация объектов основных средств в Дальнеконстантиновском филиале НОПО производится один раз в год перед составлением годового баланса. Как показала практика, этого вполне достаточно. Так, инвентаризация проведенная в прошлом году, установила физический износ торгового оборудования, в связи, с чем было принято решение о его списании. Согласно информации, первоначальная стоимость оборудования – 432 000 руб., износ 100%.

После демонтажа оборудования, осуществленного силами вспомогательного производства (18 320 руб.), получены запчасти, пригодные для дальнейшего использования (21 400 руб.).

Бухгалтер Дальнеконстантиновского филиала НОПО сделал в учете такие проводки, отраженные в табл. 3.

Таблица 3

**Бухгалтерская запись физического износа торгового оборудования
Дальнеконстантиновского филиала НОПО**

№	Содержание хозяйственной операции	Сумма, руб.	Дебет счета	Кредит счета
1.	Списание первоначальной стоимости торгового оборудования	432000	01.2	01.1
2.	Списание суммы износа	432000	02	01.2
3.	Отражение расходов на демонтаж торгового оборудования	18320	91.2	23
4.	Оприходованы полученные запчасти	21400	10	91.1
	Отражена прибыль от списания производственного станка (21 400 руб. – 18 320 руб.)	3080	91.9	99

Стоимость средств труда в Дальнеконстантиновском филиале НОПО, не относящихся к амортизируемому имуществу, погашается сразу при отпуске их в эксплуатацию путем включения ее в состав расходов текущего периода.

Выбытие основных средств в обществе осуществляется с помощью следующих счетов бухгалтерского учета.

В дебет субсчета 01.2 «Выбытие основных средств» переносится стоимость выбывающего объекта с субсчета 01.1 «Основные средства в организации», а в кредит – сумма накопленной амортизации с субсчета 02.1 «Амортизация основных средств, учитываемых на счете 01».

По окончании процедуры выбытия остаточная стоимость объекта списывается на счет 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет 91.2 «Прочие расходы».

Пример.

Дальнеконстантиновский филиал НОПО реализовал автомобиль в августе 2016 года. Стоимость реализации в соответствии с договором составила 472 000 руб. (в т. ч. НДС 72 000 руб.). Первоначальная стоимость автомобиля — 700 000 руб., сумма начисленной амортизации за период эксплуатации — 130 000 руб. Бухгалтер отразил реализацию данного автомобиля в бухгалтерском учете следующими записями (табл. 4).

Таблица 4

Бухгалтерская запись выбытия автомобиля Дальнеконстантиновский филиал
НОПО

№	Содержание хозяйственной операции	Сумма, руб.	Дебет счета	Кредит счета
1	Реализация автомобиля	472000	62	91.1
2	Начислен НДС по реализации	72000	91.2	68.2
3	Списание первоначальной стоимости	700000	01.2	01.1

№	Содержание хозяйственной операции	Сумма, руб.	Дебет счета	Кредит счета
4	Списание амортизации	130000	02	01.2
5	Остаточная стоимость учтена в расходах	570000	91.2	01.2

Списание объектов, связанных с продажей оформляются следующими проводками:

Дебет 91 Кредит 23,20,44 – списаны расходы, связанные с продажей объекта (разборка здания, демонтаж оборудования и т.д.)

Дебет 91 Кредит 99 – отражена прибыль;

Дебет 99 Кредит 91 – отражен убыток.

В бухгалтерии общества ведутся оборотные ведомости на все основные средства, которые распечатываются каждый месяц. Оборотные ведомости ведутся по отделам и по материально ответственным лицам.

Исходя из представленного выше материала следует выделить, что бухгалтерский учет основных средств в потребительском обществе производится аналогично учету в коммерческих организациях. Но в отличие от последних, результатом деятельности потребительского общества является удовлетворение потребностей его членов.

Библиографический список

1. Закон "О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации № 3085-1 от 09.06.1992 г. (в ред. Федеральных законов от 11.07.1997 № 97-ФЗ, от 28.04.2000 № 54-ФЗ, от 21.03.2002 № 31-ФЗ, от 23.04.2012 № 37-ФЗ, от 02.07.2013 № 185-ФЗ).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации часть 2 (НК РФ ч.2) № 117-ФЗ 5 августа 2000 года.
3. Приказ Минфина РФ от 30 марта 2001 г. № 26н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01" (с изменениями и дополнениями)

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 33

Барбашева Я.А., Крыш Е.К., Фрайс В.Э. Сравнительный анализ налога на прибыль В России с другими странами

Comparative analysis of profit taxes in Russia and other countries

Барбашева Яна Александровна, Крыш Елена Константиновна, Фрайс Вероника Эдуардовна

1. Студентка группы ЭМ-253305

2. Студентка группы ЭМ-253305

Высшая школа экономики и менеджмента, ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б. Н. Ельцина»

3. Старший преподаватель кафедры "Финансов, денежного обращения и кредита"
г. Екатеринбург, Россия

Barbasheva Iana Alexandrovna, Krysh Elena Konstantinovna, Fraiss Veronika Eduardovna

1. Student of group ЭМ-253305

2. Student of group ЭМ-253305

Graduate School of Economics and Management, Ural Federal University named after the first President of Russia Boris Yeltsin

3. Head-teacher of department Financial markets and insurance ,
Yekaterinburg, Russia

Аннотация: Налоговая система является одним из основных рычагов, при помощи которых государство воздействует на экономику страны. Одним из главных источников бюджета во многих странах выступает налог на прибыль. Размер данного налога является определяющим для ведения предпринимательской деятельности как местных, так и иностранных компаний, а, следовательно, определяет привлекательность страны для ведения бизнеса.

Ключевые слова: налоговая система, налоги, налог на прибыль

Abstract: The tax system is one of the main instruments by which government influences on the economy. One of the main budget source in many countries is a profit tax. The amount of this tax is determinant of doing business for local and international companies. Therefore, it determines the attractiveness of the country for business activities.

Keywords: tax system, tax, tax rate, VAT, personal income tax, profit tax, corporate tax

Налог на прибыль – это прямой налог, который взимается с прибыли компании, то есть профицита её деятельности за вычетом всех издержек (затраты на изготовление и продажу товаров). Данный налог помогает реализовать как фискальную функцию государства, так и регулирующую, стимулируя развитие определенных отраслей, в которых нуждается государство.

Налог на прибыль существует в той или иной форме во всех развитых странах. В целом, уровень ставки налога показывает насколько фирмы подвержены налоговому давлению со стороны государства. Хотя это и не является главным показателем степени стимулирования бизнеса государством и его налоговой нагрузки, так как во многих странах компании подвержены ещё и иному фискальному давлению за счёт других налогов. Тем не менее, можно сделать определённые выводы из межстранового анализа налога на прибыль организаций.

Ниже приведено описание практик различных государств по регулированию налогообложения прибыли организаций. В разрезе одного отдельного налога на прибыль выявлены недостатки российской налоговой системы через призму сравнения с системами стран, наиболее привлекательных для ведения бизнеса.

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ

В Российской Федерации налог на прибыль введен в 1992 году и первоначально назывался «налог на прибыль предприятия», с 1 января 2002 года официально переименован в «налог на прибыль организации».

Данный налог регулируется главой 25 Налогового кодекса Российской Федерации [1]. Согласно статье 246 данного кодекса, налогоплательщиками налога на прибыль являются все российские организации (банки, страховые организации,

негосударственные пенсионные фонды, участники рынка ценных бумаг, клиринговые организации и пр.), находящиеся на общей системе налогообложения, а также иностранные организации, осуществляющие свою деятельность в Российской Федерации через постоянные представительства и (или) получающие доходы от источников Российской Федерации [2].

В РФ прослеживается тенденция по снижению налога на прибыль. Так в 1992 году согласно закону «О налоге на прибыль предприятий и организаций» устанавливалась ставка 32% для предприятий и 45% бирж, брокерских контор и предприятий по прибыли от посреднических операций и сделок. С 2002 года налог регламентируется главой 25 НК РФ, и ставка была снижена до 24% (см. Диаграмма 1). С 1 января 2009 года фиксированная базовая ставка налога составляет 20%, при этом с 2017 года 17% направляются в региональный бюджет и лишь 3% — в федеральный (ранее 18% и 2% соответственно). Для отдельных категорий налогоплательщиков субъекты федерации имеют право снижать ставку налога, который зачисляется в субфедеральные бюджеты, но не ниже 13,5%. Также некоторые организации вправе применять налоговую ставку 0% налога, подлежащего зачислению в федеральный бюджет, например, организации, осуществляющие образовательную и медицинскую деятельность.

Налоговой базой признается денежное выражение прибыли, рассчитанной бухгалтерским методом. При действующей в России трёхуровневой системе налогообложения налог на прибыль взимается исключительно на федеральном уровне.

Ежегодно налог на прибыль организаций составляет около 3,3% доходов федерального бюджета.

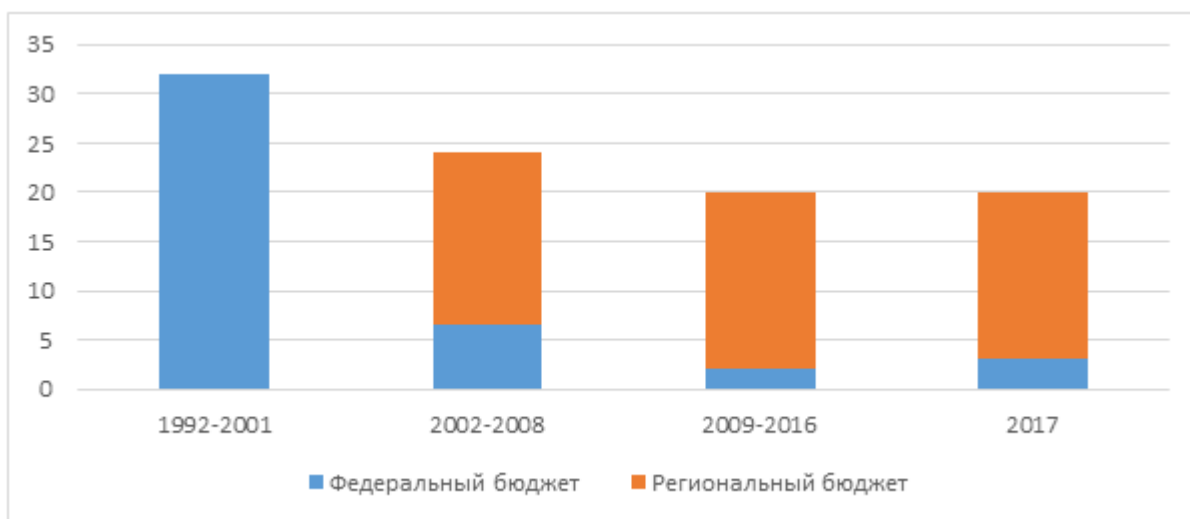


Рисунок 1. Изменение налога на прибыль в РФ

ШВЕЙЦАРИЯ

Швейцария – страна с одной из самых стабильных экономик в мире. Она не является членом Евросоюза и налоги в ней, при всей своей сложности и запутанности, одни из самых низких в Европе.

Швейцария — конфедеративное государство, состоящее из центрального штата и 26 кантонов, как и в России, в ней действует трёхуровневая система налогообложения. Налоги делятся на федеральные, кантональные и муниципальные. Однако, в отличие от РФ, некоторые налоги в Швейцарии дифференцированные, то есть поступают в несколько уровней сразу: одни и те же налоги оплачиваются по фиксированной ставке в федеральный бюджет и потом ещё в бюджеты кантонов и муниципалитетов, которые сами регулируют размер налогов.

Ещё одно из главных отличий швейцарской налоговой системы – это прогрессивная шкала налогообложения. На всех уровнях с увеличением облагаемой суммы увеличивается и ставка налога.

Налог на прибыль платится на двух уровнях. На федеральном уровне установлена средняя ставка налога на прибыль в 8,5%, но ставка может варьироваться от 3,63% до 9,8%: чем больше получает организация, тем больше ставка. Кантональная ставка может колебаться от 12% до 22% в зависимости от местоположения компании, однако по режиму налогообложения “смешанной компании” кантональная ставка может быть снижена. Фактически существует 26 ставок налога на прибыль компании на кантональном уровне.

США

США, страна с одной из самых мощных экономик, имеет один из наиболее высоких налогов на прибыль в мире. Ведение бизнеса внутри страны представляется невероятно дорогим, поэтому многие производители предпочитают выносить производства за пределы США.

В США принципы уплаты налога на прибыль корпорации схожи со Швейцарией. Он платится отдельно в три уровня: федеральный, налоги штата и местный.

Федеральное налогообложение прибылей корпораций в США определяется Разделом 11 Кодекса внутренних доходов. Ставка федерального налога сохраняется неизменной вот уже два десятилетия. Американские компании платят налоги со всех своих доходов, включая те, которые получены за рубежом за исключением разрешенных законом вычетов (скидок).

Федеральный налог является единым для всех штатов. Ставка начинается с 15% и с увеличением дохода доходит до 35% (см. Таблица 1) и зависит от размера полученной прибыли, то есть облагается по прогрессивной шкале. В каждом штате действует абсолютно разное налогообложение. Так в штатах Невада, Южная Дакота, Вайоминг и Вашингтон налог на прибыль корпорации отсутствует. В Огайо взимается налог с оборотов компании, а не с прибыли. В ряде штатов (Алабама, Колорадо, Пенсильвания и др.) действует единая фиксированная ставка в пределах 4 — 9,99%, в других же (Аляска, Луизиана, Небраска и др.) действует прогрессивная шкала налогообложения в пределах 0 — 12%. Местные налоги зависят от района (каунти) или города, они довольно незначительные и в многих регионах отсутствуют вообще.

Согласно исследованию Организации экономического сотрудничества и развития, в среднем репрезентативная ставка для американских корпораций составляет около 24%.

В 2017 году Президент США Дональд Трамп предложил налоговую реформу, в которой включено снижение налога на прибыль компаний с 35% до 15%, это будет касаться как корпораций, так и малого и среднего бизнеса. Министр финансов США Стивен Мнучин назвал ставку налога на прибыль «самой сложновычисляемой и неконкурентной в мире». Правительство США утверждает, что это позволит снизить дефицит бюджета.

Таблица 1

Размер федеральной ставки налога на прибыль корпорации в США.

Чистая прибыль компании, в тыс. домаров США	Ставка налога
0-50	15%
50-75	\$7500 + 25% свыше \$50000
75-100	\$13750 + 34%% свыше \$75000
100-335	\$22250 + 39% свыше \$100000
333-10000	\$113900 + 34% свыше \$335000
10000-15000	\$3400000 + 35% свыше \$1500000
15000-18333,3	\$5150000 + 38% свыше \$1500000
Более 18333,3	35%

АВСТРАЛИЯ

Австралия – высокоразвитое индустриально-аграрное государство, развитие которого происходит по своему сценарию, не похожему ни на один в мире. Налоговая система в Австралии имеет три уровня: федеральный, региональный и местный (налоги общин). Налог на прибыль компаний взимается на федеральном

уровне. Данный налог – второй по значимости источник поступлений в бюджет страны. Подоходный налог с компаний обеспечивает 14-15 % федерального бюджета, а подоходный налог с физических лиц — более половины.

Плательщиками налога являются компании-резиденты и нерезиденты. Компании-резиденты, зарегистрированные в Австралии или же осуществляющие свою деятельность в Австралии и имеющие там головное руководство, уплачивают налог с валовой прибыли, полученной на территории страны и за её пределами. Нерезиденты — те, кто имеют в Австралии лишь дочерние предприятия или другие постоянные представительства и уплачивают налог с прибыли, полученной в Австралии. Чтобы избежать двойного налогообложения прибыли, полученной за границей, Австралия заключила более 40 договоров с другими государствами о взаимозачете налогов в подобных ситуациях. Субъектами налогообложения являются исключительно корпорации и ассоциации, а не их собственники. Товарищества и совместные предприятия не платят налог на прибыль, их члены включают полученную долю прибыли в свою налоговую декларацию. [8]

В отличие от налога на доходы физических лиц, для которых действует прогрессивная ставка, налог на прибыль корпораций облагается по фиксированной ставке. Данный налог введён в 1981 году. Свою максимальную отметку в 49% он достигал в 1986 году. С 2002 года и по сей день действует ставка 30% и пониженная ставка в 28,5% для малого бизнеса. [7]

Если компания терпит убытки, обязанность по уплате налога сохраняется и переносится на прибыль будущих периодов, подобный зачёт может происходить в

течение неограниченного срока, при условии сохранения не менее 50% постоянного состава акционеров.

ОБЪЕДИНЁННЫЕ АРАБСКИЕ ЭМИРАТЫ

В отличие от многих стран налоги не являются основной статьёй доходов ОАЭ. Основой экономики выступает производство и экспорт нефти и газа, а также привлечение иностранных инвестиций.

Поскольку мусульманское право является основой законодательства ОАЭ, это накладывает значительный отпечаток на устройство государства. Поэтому в законодательстве отсутствует единый документ, содержащий основные принципы налогообложения в стране. Источниками налогового права выступают отдельные нормативы Эмиратов, а также акты администраций свободных экономических зон (СЭЗ).

Налог на прибыль компаний, ведущих свою деятельность на территории ОАЭ, взимается в пользу местных бюджетов. Для компаний действует прогрессивная ставка налога от 10% (начиная с 1 млн. дирхам) до 55% (свыше 5 млн. дирхам). Но плательщиками налога на прибыль чаще всего являются нефтегазовые предприятия, банковские организации (ставка налога — 20%), отели и рестораны, и это касается исключительно местных рынков. Если компания является международным нефтетрейдером, то налогообложение не применяется. Корпоративный налог в пределах некоторых свободных экономических зон начинает действовать только спустя 15 лет налоговых каникул или не предусмотрен вообще. Налоговые каникулы очень легко продлить. [9]

Таблица 2

Ставки налога на прибыль для эмиратов Дубай, Абу-Даби и Шарджа

Ставка налога	Облагаемая сумма
10%	1 000 000 – 2 000 000 дирхам
30%	2 000 000 – 4 000 000 дирхам
40%	4 000 000 – 5 000 000 дирхам
55%	Свыше 5 000 000 дирхам

Налоговое законодательство ОАЭ считается одним из самых эффективных в мире для ведения бизнеса. Именно уникальная система налогообложения позволяет привлекать огромное количество иностранных инвестиций в страну.

ГЕРМАНИЯ

Создание Европейского союза (ЕС) в 1992 году повлекло за собой различные интеграционные процессы, в том числе и унификацию законодательств стран-участниц. Однако фискальные системы по-прежнему имеют значительные различия. Налоговые отчисления в Германии отчисляются по уровням бюджетной системы, налог на прибыль корпораций является совместным налогом и делится в пропорции 50 на 50 между федеральным и земельным бюджетами. Основная ставка корпоративного налога составляет 15%. Однако эффективная ставка составляет в среднем 30%, так как помимо налога на прибыль налогоплательщик уплачивает солидарную надбавку в размере 5,5% от суммы налога и муниципальные налоги,

варьирующиеся от 14 до 17%. “Солидарный взнос” нужен для экономического возрождения новых земель, возникших после объединения Германии. Суммарная ставка может возрасти до 45%, если владелец у корпорации один, если собственников несколько ставка остается в размере 30%.

Налогоплательщиками налога на прибыль предприятий являются все юридические лица, как резиденты, так и нерезиденты. Иностранные предприятия, не получившие статус резидента, то есть не имеющие зарегистрированного офиса на территории страны, а также резиденты, являющиеся некоммерческими организациями и госучреждениями, налог уплачивают с прибыли, полученной от деятельности внутри страны. Для них определена пониженная ставка. Остальные субъекты — с прибыли, полученной внутри страны и за рубежом.

Корпоративный налог отчисляется ежеквартально, по истечению года заполняется итоговая налоговая декларация.

КИТАЙ

Экономика Китая признана самой быстроразвивающейся экономикой в мире на сегодняшний день, за последние 30 лет темпы её роста достигли 10%. Однако в качестве последствия за такой значительный качественный рывок Китай получил угрозу перегрева собственной экономики. В связи с этим был принят ряд реформ, коснувшихся и системы налогообложения.

В начале 2009 года вступили в силу изменения во Временные нормы и правила КНР «О налоге на добавленную стоимость», Китай отказался от НДС производственного типа в пользу НДС потребительского. [10] Это привело к возможности вычета суммы налога из стоимости не только приобретаемых

материалов, но и основных средств предприятия. Для отдельных групп товаров и услуг ставка налога составляет 0%, 13% или 17%. А с 1 мая 2016 года был отменён налог на прибыль предприятий, вместо него китайские компании будут выплачивать НДС, последние изменения были введены для повышения собственной продуктивности предприятий, за счёт уменьшения правительственных доходов. В условиях снижения темпов роста экономики Китая и недостаточно активного восстановления мировой экономики, власти КНР решили больше внимания уделять экспансионистской фискальной политике.

ВЫВОДЫ

Для наилучшего понимания сути поднятого вопроса к сравнению были выбраны несколько стран с различными принципами начисления и уплаты налога на прибыль предприятий. Несмотря на все глобализационные, унификационные процессы, происходящие в мире, в том числе и попытки, стандартизировать законодательства государств — членов международных организаций, сложно встретить единые механизмы налогообложения. Различия налоговых систем стран создают условия для налоговой конкуренции в создании наиболее эффективных условий развития страны. К аспектам развития относится привлечение иностранных инвестиций, частных капиталов. Поэтому выбор той или иной страны будет зависеть от правил исчисления налога на прибыль организаций, от уровня налоговой нагрузки в целом, от удобства налогового администрирования, прозрачности и стабильности налоговой системы.

Сравнение налога на прибыль разных стран должно было выявить характерные отличия российских принципов уплаты налога на прибыль, в особенности недостатки, и наметить пути совершенствования системы.

В целом было выяснено, что система данного налога в Российской Федерации лояльна по отношению к налогоплательщику, взимается лишь 20% валовой прибыли. В таких странах как США, Германия, Австралия ставка поднимается на значительно более высокий уровень (30-45%). Налоговая нагрузка легко просчитывается, не имеется дополнительных сборов (Германия).

С другой стороны, существуют государства с более низкой эффективной ставкой (ОАЭ), и с сильной системой контроля налогоплательщиков (США).

Таким образом, можно сделать вывод, что в разрезе налога на прибыль организаций, Россия является привлекательной страной для инвестиций.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ)
http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/
2. Федеральная налоговая служба
<https://www.nalog.ru>
3. Особенности налоговой системы Швейцарии
<http://banks.eu/cases/info/95/>
4. Налоги в Швейцарии <http://visasam.ru/emigration/europe-emigration/nalogi-v-shveicarii.html>
5. Налоги на корпорации в США <http://usbusiness-visa.com/biznes-v-usa/vedenie-bisnesa-v-usa/nalogi-na-korporatsii-v-ssha/>
6. А.Прокопенко, М.Оверченко. Налоговая реформа Трампа озадачила специалистов// Ведомости
<https://m.vedomosti.ru/economics/articles/2017/04/27/687847-nalogovaya-trampa->

ozadachila

7. Australia Corporate Tax Rate

<http://www.tradingeconomics.com/australia/corporate-tax-rate>

8. Е.А.Зингер, А.А. Ялбкклганов. Налог на прибыль компаний в Австралии

<http://www.nalvest.com/nv-articles/detail.php?ID=21531>

9. Дубай Налоги / Налогообложение Дубай, ОАЭ <http://alliance-dubai.net/nashi-uslugi/poleznaya-informaciya/dubaj-nalogi-nalogooblozhenie-dubaj-oae/?lang=ru>

10. Налог на добавленную стоимость <http://chinawindow.ru/china/legal-information-china/chinese-taxation/value-added-tax/>

11. Информационное агентство России «ТАСС». СМИ: Китай отменил налог на прибыль для компаний и установил НДС <http://tass.ru/ekonomika/3254322>

12. К.Петров. Галопом по Европам

<http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=7350595>

удк 336.2

Султанова М.К. Налоговые методы стимулирования производственных инвестиций

Tax methods of stimulation of production investments

Султанова Муслима Каримджоновна

к.э.н., доцент. Московский государственный гуманитарно-экономический университет,

Sultanova Muslima Karimdzhonovna

PhD Econ., associate professor. Moscow state humanitarian and economic university,

Russia, Moscow

Аннотация: В статье определены специфические особенности практики применения налоговых методов, направленных на поддержку инвестиционной активности российских предприятий. Рассмотрены ряд проблем, препятствующих практическому воплощению этих инструментов действенному механизму стимулирования инвестиционной активности в России. Отмечены наиболее приоритетные направления государственной фискальной политики, способствующие повышению эффективности применения предоставляемых льгот и преференций.

Ключевые слова: налоговая льгота, инвестиционный налоговый кредит, стимулирование инвестиций,

Abstract: In article specific features of practice of application of the tax methods directed to support of investment activity of the Russian entities are determined. A number of the problems interfering the practical embodiment of these tools to the efficient mechanism of stimulation of investment activity in Russia are considered. The most priority directions of the state fiscal policy promoting increase in efficiency of application of the provided privileges and preferences are noted.

Keywords: tax benefit, investment tax credit, stimulation of investments, innovations

Инвестиционная активность – безусловный приоритет долгосрочного развития экономики любой страны, требующий особых подходов в ее реализации в силу свойственных производственным инвестициям особенностей и рисков. С этой позиции, использование налоговых инструментов для регулирующего воздействия на экономику в рамках государственной финансовой политики выступают

основным способом обеспечивающим активизацию предпринимательской деятельности.

За рубежом практика создания стимулов в совокупности с институциональными механизмами имеет давнюю историю. В последние годы высокодинамичная среда в условиях вызовов экономической безопасности России, требует построения комбинации инструментов, способных оказать существенный стимулирующий эффект на экономику страны. При этом одним из основных приоритетов финансовой политики остается совершенствование налогового стимулирования инвестиций в основной капитал.

В 2007 г. в Налоговый Кодекс Российской Федерации (НК РФ) были введены радикальные изменения, охватывающие следующие меры косвенного регулирования инвестиционной деятельности:

- освобождение от НДС научно-исследовательские разработки, патентно-лицензионные и некоторые другие операции;
- исключение из налогообложения, безвозмездно полученные налогоплательщиком-реципиентом средства и имущества на финансирование научной и образовательной деятельности (ст. 259 НК РФ);
- право налогоплательщиков признать убытки от ежегодной оценки объектов нематериальных активов на обесценение;
- увеличение расходов текущего периода на сумму затрат, потраченных на НИОКР, с применением коэффициента 1,5 независимо от полученного результата (ст. 259 НК РФ);

– стимулирование малого предпринимательства посредством специальных налоговых режимов и расширение перечня расходов, по которым применяющие упрощенную систему налогоплательщики могут уменьшить полученные доходы (ст. 346 п.16 НК РФ);

— освобождение от налогообложения средства в размере 1,5% от дохода, отчисленные в российский фонд технологического развития и иные отраслевые, межотраслевые фонды (ст. 262 п.6 НК РФ);

– применение специального коэффициента, в 3 раза (но не более) повышающего основную норму амортизации в отношении основных средств, используемых для НИОКР;

– увеличение порогового значения стоимости амортизируемого имущества (основных средств и нематериальных активов) до 100 тыс. руб. (№150-ФЗ).

Как следует из приведенного перечня, принятые меры в основном направлены на поддержку малых предприятий и научно-исследовательских организаций, но с точки зрения стимулирующего воздействия на крупный и средний бизнес не являются критичными. Более принципиальной для последних, является инвестиционный налоговый кредит. Данный механизм предусматривает предоставление организации отсрочки платежа по налогу на прибыль, или по другим региональным и местным налогам, но при определенных условиях.

Организация вправе уменьшать свои обязательства перед бюджетом по соответствующим налогам (как правило, по налогу на прибыль) в течение срока действия договора об инвестиционном налоговом кредите (до 10 лет п. 1 ст. 65 НК

РФ), который может быть предоставлен организации при наличии одного из следующих оснований (ст.67 НК РФ):

- проведение НИОКР, технического перевооружения, в том числе направленного на создание рабочих мест для инвалидов или на защиту окружающей среды;
- инновационная, внедренческая деятельность, совершенствование технологий, создание новых видов сырья или материалов;
- выполнение особо важного заказа по социально-экономическому развитию региона, в том числе государственного оборонного заказа;
- инвестиции на создание объектов, имеющих наивысший класс энергетической эффективности;
- включение организации в реестр резидентов зоны территориального развития.

Размер, предоставляемого ИНК составляет 100% стоимости приобретенного оборудования, используемого исключительно для перечисленных целей, или суммы кредита, определяемой по соглашению между уполномоченным органом и налогоплательщиком.

Согласно п.7.ст. 67 НК РФ не допускается устанавливать проценты на сумму кредита по ставке менее $\frac{1}{2}$ и превышающей $\frac{3}{4}$ ставки рефинансирования ЦБ РФ, что существенно ниже, чем ставка коммерческого кредита. При этом накопленная в течение налогового периода сумма кредита не может превышать 50% суммы налога, подлежащей уплате за этот налоговый период.

Как показала практика, очень небольшое число российских компаний стремятся получить инвестиционный налоговый кредит. Во многом это связано наличием ряда проблемных вопросов.

Механизм управления инвестициями, также состоит в создании внутри страны территорий льготного налогообложения в виде специальных экономических зон (СЭЗ) и зон территориального развития, которое сделало жизненными оффшорные схемы и в России.

В зависимости от приоритетных направлений развития и стимулирования бизнеса в конкретном регионе они разделены на четыре типа:

Промышленно-производственные (срок функционирования 20 лет):

Технико-внедренческие (срок функционирования 15 лет):

Туристско-рекреационные (срок функционирования 20 лет);

Портовые (срок функционирования 20 лет).

Несмотря на то, что на этих территориях предусмотрены упрощенная процедура регистрации, льготные условия налогообложения, оффшорные зоны России не так известны широкому кругу предпринимателей, и не пользуются популярностью, как зарубежные «налоговые гавани» [6].

Важно отметить, что изменения в базовой системе налогообложения зачастую сводят на нет уже введенные налоговые льготы и преференции для предпринимательства. Например, в результате замены ЕСН страховыми взносами, согласно закону №212-ФЗ от 24.07.2009 г. «О страховых взносах в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд обязательного

медицинского страхования» налоговая нагрузка на предприятия, увеличилась почти в 3 раза.

Таким образом, налоговое стимулирование инвестиций на первый взгляд является прогрессивным шагом и становится разнообразнее. Однако по мере применения на практике все более отчетливо выявляется ряд проблем налогового регулирования. Они состоят, во-первых, в том, что в нормативно-правовых актах отсутствует четкое закрепление понятий, касающихся правил предоставления инвестиционных налоговых льгот, что допускает различную интерпретацию порядка и условий взаимодействия налогоплательщиков и уполномоченных органов. Ввиду этого, для полномасштабного пользования предоставляемых государством льготами организации предъявляют высокие требования к квалификации бухгалтеров в части знания не только бухгалтерского учета, но и налогообложения, налогового учета и налогового планирования.

Во-вторых, инновационные льготы распространяются на определенные виды научно-исследовательские работы, перечень которых является закрытым (ст. 262 НК РФ). В то же время, расходы налогоплательщиков на развитие традиционных технологий остаются вне поля зрения льготного налогообложения, что тормозит инвестиционную активность предприятий.

В-третьих, инвестиционный налоговый кредит распространяется преимущественно на региональную часть налога на прибыль, а бюджетное законодательство не предусматривает компенсацию дефицита нижестоящих бюджетов, образовавшегося из-за инвестиционной деятельности субъектов.

В целом, приведенные обстоятельства нередко приводят к осложнению налогового администрирования и повышению рисков злоупотреблений, как со стороны налогоплательщиков, так и со стороны уполномоченных органов.

С этих позиций считаем необходимым обеспечение взаимосвязи государственной финансово-фискальной политики на средне и долгосрочную перспективу со стратегией налогового стимулирования инвестиционной и инновационной деятельности промышленных предприятий с учетом региональных и отраслевых аспектов налоговых поступлений.

Целесообразно отразить прогноз налоговых поступлений и последствий предоставления льгот, которые впоследствии учитываются при формировании прогнозов финансовых потоков, являющихся базовым критерием принятия инновационной политики. В документе необходимо отразить возможные причины резких отклонений от среднестатистических показателей и оценку мероприятий по минимизации налоговых рисков.

Библиографический список

1. Лиханин Е.Н., Грызунова Н.В. Совершенствование методов реструктурирования задолженности организаций по налогам и сборам / Закономерности и тенденции развития науки в современном обществе. Сборник статей Международной научно-практической конференции: в 3-х частях. 2016. С. 90-97.
2. Митрофанова И.А., Тлисов А.Б., Яценко Г.А. Оптимизация налогообложения как инструмент планирования финансовых результатов деятельности организации // Международный бухгалтерский учет. № 28 (322) /

2014. - С.34-43

3. Макейчева Д.А., Грызунова Н.В. Воздействие налоговой политики на факторы экономического роста в Российской Федерации В сборнике: Влияние науки на инновационное развитие Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2016. С. 55-57.

4. Официальный сайт Федеральной налоговой службы.
https://www.nalog.ru/rn50/opendata/stat_od/5039459/

ЭКОНОМИКА ОБРАЗОВАНИЯ

УДК 33

Тихомирова К. А. О проблемах структуры управления закупочной деятельностью в автономных образовательных учреждениях

On the problems of the structure of procurement management in autonomous educational institutions

Тихомирова К. А.

Сибирский государственный университет науки и технологий

имени академика М. Ф. Решетнева

Tikhomirova K.A.

Siberian State University of Science and Technology named after Academician M.F. Reshetnev

Аннотация: Рассмотрены особенности управления закупками в автономных образовательных учреждениях на основе анализа положений о закупках и уставов данных учреждений; обозначены проблемы организационно-управленческой структуры, препятствующие эффективной закупочной деятельности.

Ключевые слова: автономные образовательные учреждения, закупочная деятельность, положение о закупках, устав, закупочная комиссия.

Abstract: The features of procurement management in autonomous educational institutions are considered on the basis of analysis of procurement provisions and charters of these institutions; Outlined the problems of the organizational and management structure that impede effective procurement activities.

Keywords: Autonomous educational institutions, procurement, procurement regulations, statutes, procurement commission.

В настоящее время в Российской Федерации проводится реформа, направленная на создание контрактной системы. Статья 2 Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» № 44-ФЗ от 05.04.2013 провозглашает

одними из принципов новой системы в сфере закупок открытость, прозрачность информации о контрактной системе в сфере закупок, обеспечение конкуренции, профессионализма заказчиков, принцип ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд [1]. Целью создания контрактной системы является повышение эффективности обеспечения потребностей государства, его органов и учреждений за счет реализации системного подхода к формированию, заключению и исполнению государственных и муниципальных контрактов, прозрачности всего цикла закупок от планирования до приемки и оценки результатов.

Переход к новой системе закупок повлек за собой изменения в привычной системе управления закупочной деятельностью, в том числе и в муниципальных и государственных образовательных организациях и учреждениях. Кроме того, сама сфера образования, обладающая широким спектром инновационных начинаний, потребовала глубокой переработки основных подходов к управлению закупками [2]. Тем не менее, практика показывает, что на сегодняшний день наиболее предпочтительным типом управления закупками в государственных и муниципальных образовательных организациях регионов остается традиционный административно-организационный тип, основанный на принятии управленческих решений фактически руководителем на основе собственного опыта, в то время, как в Москве внедряется автоматизированная система управления. [3]

Управление размещением государственного и муниципального заказа в образовательных учреждениях регулируется Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 28.12.2016) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», а также

Федеральным законом от 18.07.2011 № 223-ФЗ (ред. от 28.12.2016) «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». Бюджетные образовательные организации и учреждения подпадают под действие Федерального закона № 44-ФЗ, автономные – под действие Федерального закона № 223-ФЗ. Автономные образовательные учреждения наделены большей самостоятельностью в осуществлении закупок, и в этих обстоятельствах остро стоит вопрос эффективного управления закупочным процессом, ведь сэкономленные в результате такого управления средства, учреждения в некоторых обстоятельствах вправе распределять по своему усмотрению на нужды своей организации. В таких условиях грамотно выстроенная структура управления закупками может стать залогом эффективной работы образовательной организации в целом. Объектом исследования в данной статье стала именно организационно-управленческая структура закупочной деятельности в автономных образовательных учреждениях, ранее не подвергавшаяся пристальному вниманию со стороны научного сообщества.

Согласно части 1 статьи 2 Федерального закона № 223-ФЗ при закупке товаров, работ, услуг автономные заказчики руководствуются [Конституцией](#) Российской Федерации, Гражданским [кодексом](#) Российской Федерации, другими федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, а также принятым в соответствии с ними и утвержденным учреждением положением о закупке. [2] Положение о закупках утверждается наблюдательным советом автономного учреждения, и является документом, который регламентирует закупочную деятельность заказчика и должен содержать требования к закупке, в том числе порядок подготовки и проведения процедур закупки (включая способы

закупки) и условия их применения, порядок заключения и исполнения договоров, а также иные, связанные с обеспечением и размещением государственного и муниципального заказа, положения.

Анализ положений о закупках автономных образовательных учреждений позволяет сделать вывод о том, что управление закупочной деятельностью учреждений осуществляется закупочной комиссией. Закупочная комиссия создается приказом руководителя образовательного учреждения и состоит как минимум из пяти членов. Руководит работой закупочной комиссии председатель комиссии, ведение рабочей документации закупочной комиссии осуществляется ответственным секретарем комиссии. Закупочная комиссия может создаваться для проведения отдельно взятой закупочной процедуры, либо действовать на регулярной основе (в том числе для проведения однотипных закупочных процедур или для проведения процедур закупки продукции определенного вида).

От лица заказчика, которым выступает образовательное учреждение, закупочная комиссия осуществляет следующие функции:

- планирования закупок, в том числе выбор процедуры закупки;
- формирования закупочной комиссии;
- проведения закупочных процедур;
- заключения и исполнения договоров по итогам закупочных процедур;
- контроля исполнения договоров.

Закупочная комиссия принимает решения во время проведения заседаний, которые проводит ее председатель, а при его отсутствии назначенный им из числа

членов комиссии председательствующий. Председатель и ответственный секретарь комиссии являются полноправными членами комиссии и участвуют в принятии решений. Решения закупочной комиссии принимаются простым большинством голосов при условии участия в голосовании не менее половины ее членов. В случае равенства голосов голос председательствующего на заседании закупочной комиссии считается решающим.

При возникновении необходимости принятия срочного решения по отдельным вопросам и невозможности оперативного проведения заседания, а так же при отсутствии кворума на заседании закупочной комиссии, председатель закупочной комиссии может принять решение о проведении письменного опроса членов закупочной комиссии.

Согласно большинству положений о закупках автономных образовательных учреждений члены закупочной комиссии в равной мере несут ответственность за нарушения законодательства в сфере размещения государственного и муниципального заказа.

Документами, регламентирующими систему управления в автономных образовательных учреждениях, являются также уставы образовательных учреждений. Анализ ряда уставов учреждений региона значительно расширяет наши представления о структуре управления закупками в автономных образовательных учреждениях.

Так достаточно широкими полномочиями в сфере закупок наделяются учредители образовательной организации. Учредитель влияет на осуществление закупок учреждения через утверждение его устава, содержащего отдельные

положения о закупках, и внесение в него изменений, осуществляет влияние через назначение директора и прекращение его полномочий, а также заключение и прекращение трудового договора с ним, через принятие решения о назначении членов наблюдательного совета, которые обладают некоторыми функциями управления закупками, или досрочном прекращении их полномочий. К компетенции учредителя в области управления закупочной деятельностью автономного образовательного учреждения относится рассмотрение и одобрение предложений директора о совершении сделок с имуществом учреждения в случаях, если в соответствии с законодательством для совершения таких сделок требуется согласие учредителя.

Согласно уставу, единоличным исполнительным органом автономного образовательного учреждения является директор, который назначается учредителем и осуществляет текущее руководство. Полномочия директора в сфере управления закупочной деятельностью сводятся к следующему:

— директор является распорядителем денежных средств учреждения, в пределах своей компетенции, открывает и закрывает в учреждениях казначейства его счета;

— заключает от имени учреждения договоры, не противоречащие законодательству РФ и уставным целям деятельности.

Кроме того, уставы возлагают на директоров автономных учреждений ряд полномочий в вопросах осуществления крупных сделок. Так, например, именно директора несут перед учреждениями ответственность в размере убытков,

причиненных им в результате совершения крупных сделок с нарушением установленных уставами требований.

Широкими полномочиями в сфере управления закупками автономных образовательных учреждений обладают, согласно их уставам, наблюдательные советы, в состав которых входят представители учредителя, представители органа местного самоуправления, представители общественности, в том числе лица, имеющие заслуги и достижения в соответствующей сфере деятельности учреждения, представители работников учреждения. Как правило, срок полномочий наблюдательных советов составляет около 5 лет. Согласно положениям ряда уставов все крупные сделки в автономных учреждениях совершаются только с предварительного одобрения наблюдательного совета.

Проведенный анализ основных документов автономных образовательных учреждений позволяет прийти к следующим заключениям. Далеко не во всех проанализированных уставах упоминается закупочная комиссия, как орган управления закупочной деятельностью учреждения, в то время как положения о закупках возлагают на закупочные комиссии не только полномочия, но и ответственность за заключение сделок. Уставы возлагают на директоров учреждений всю полноту ответственности за совершение крупных сделок, в то время как положения о закупках такой ответственности не предусматривают. Это позволяет сделать вывод о том, что локальные акты учреждений, в частности уставы, требуют доработки и пересмотра, а организационно-управленческая структура управления закупками – более четкого разграничения полномочий и ответственности между ее элементами с целью выстраивания эффективной системы закупочной деятельности автономных образовательных учреждений.

Библиографический список

1. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Федеральный закон № 44-ФЗ от 05.04.2013 (ред. от 28.12.2016) // СПС КонсультантПлюс.
2. Фролова И. А. Управление закупками в сфере образования // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 2. // Elibrary.ru.
3. Фролова И. А., Лотвина О. В., Зернова Е. Е. Автоматизированные системы управления закупками для обеспечения нужд образования // Фундаментальные исследования. – 2016. - № 9 – 3. – С. 644 – 648.
4. О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц. Федеральный закон № 223-ФЗ от 18.07.2011 (ред. от 28.12.2012) // СПС КонсультантПлюс.
5. Абанкина И. В. Цель контрактной системы – дать школам свободу маневра. Кому в коллективе полезно овладеть технологиями закупок // Управление школой. – Первое сентября. – 2014. - № 11
6. Якушкина Е. В. Федеральная контрактная система и государственные закупки в сфере образования: что нужно знать директору школы / Екатерина Викторовна Якушкина // Народное образование. – 2014. - № 3.

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

УДК 33

Викулова Е.В. Ситуационный анализ организации

Situational analysis of the organization

Викулова Е.В.

Уральский государственный аграрный университет

Vikulova E.V.

Ural State Agrarian University

Аннотация: Ситуационный, или SWOT - анализ вполне может применяться как в целом для организации, так и для некоторых отдельных видов бизнеса. Результаты данного анализа в будущем будут использоваться в процессе разработки стратегических планов, а также планов маркетинга. Методом SWOT-анализа организация имеет возможность обнаружения слабых и сильных сторон в своей работе, как угроз, так и возможностей в своей экономической деятельности

Ключевые слова: анализ, стратегические планы, маркетинг.

Abstract: Situational, or SWOT - analysis can be used as a whole for the organization, and for some separate types of business. The results of this analysis in the future will be used in the process of developing strategic plans, as well as marketing plans. Through the SWOT analysis method, the organization has the ability to detect weaknesses and strengths in its work, both threats and opportunities in its economic activities

Keywords: analysis, strategic plans, marketing.

Проведение анализа слабых и сильных сторон организации показывает характер исследования внутренней среды организации. Внутренняя среда организации, несомненно, включает в себя несколько составляющих[11]. Каждая, из которых имеет набор важнейших процессов, а также элементов организации[10], состояние которых в сумме устанавливает потенциал и возможности, которые имеются у организации. Без всякого сомнения, внутренняя среда организации[4]

содержит в себе финансовую, маркетинговую, производственную, а также конечно, кадрово-организационную составляющую.

Таким образом, если культура организации четко не проявляется, то проведение её анализа на формальной основе будет более чем затруднено[13]. Однако, в сущности вполне можно постараться экспертно по обозначенной форме оценить некоторые факторы, например: наличие или отсутствие миссии, которая способствует объединению деятельности сотрудников в организации; наличие или отсутствие некоторых совокупных ценностей; чувство гордости за организацию; система мотивации, которая четко привязана к результатам работы сотрудников; психологический климат в коллективе и т. д.

Действительно, метод SWOT-анализа[3] предусматривает для начала обнаружение слабых и сильных сторон и, следовательно, как угроз, так и возможностей в анализируемой организации, а далее необходимо определить связи между ними, для дальнейшего возможного использования их для установления стратегий организации.

Разумеется, прежде всего, с учетом определённой ситуации, в которой находится организация, составляется список сильных и слабых её сторон, а также непременно, список угроз и возможностей[5].

Безусловно, в дальнейшем между ними устанавливается связь. Именно для этого составляется SWOT матрица[1]. Очевидно, что слева указываются два раздела (сильные и слабые стороны организации), в которые, разумеется, вносятся все без исключения, найденные на первом этапе анализа слабые, а также сильные стороны организации. Следовательно, в верхней части матрицы таким же образом

обозначаются два раздела (возможности и угрозы организации), в которые также вносятся абсолютно все найденные возможности и угрозы организации. Пример матрицы возможностей рассмотрим в таблице 1[14].

Таблица 1

Матрица возможностей [14]

Вероятность использования	Влияние возможностей на организацию		
Сильное влияние	Умеренное влияние	Малое влияние	
Высокая	Поле «ВС» Расширение сферы деятельности	Поле «ВУ» Применение новых инновационных информационных технологий	Поле «ВМ» Привлечение высококлассных специалистов
Средняя	Поле «СС» Сотрудничество с другими организациями.	Поле «СУ» Дополнительные услуги;	Поле «СМ» Проведение анализа деятельности конкурентов
Низкая	Поле «СМ» Привлечение инвесторов.	Поле «НУ» Внедрение новых технологий и модернизация оборудования	Поле «НМ» —

Конечно для того, чтобы успешно применить методологию SWOT очень важно уметь не только раскрыть угрозы и возможности организации, но и также

постараться оценить их, насколько ценным для ориентации считается учет в стратегии её поведения каждой из выявленных возможностей и угроз.

Для того чтобы оценить возможности[8] применяется метод позиционирования каждой определённой возможности на матрице возможностей. Матрицу заполняют таким образом, чтобы видеть наглядно как вероятность использования возможностей, так и влияние возможностей на организацию

По существу, эта матрица устанавливается таким образом, что сверху укладывается мера влияния возможности на деятельность исследуемой организации[7], и выражается влиянием возможности как: сильное, умеренное, малое; сбоку же — возможность того, что организация использует данный шанс (высокая, средняя, низкая). Десять полей возможностей[6], которые получены внутри матрицы, имеют различное влияние и значение для организации. В самом деле, возможности, которые отражаются на полях «ВС», «ВУ» и «СС», имеют огромное значение для организации, следовательно, их надо обязательно использовать. Однако, те возможности, которые попадают на поля «СМ», «НУ» и «НМ», руководством организации могут не рассматриваться серьезно, так как почти не заслуживают внимания. То, что попадает на остальные поля, то эти возможности, руководством должны быть рассмотрены и по ним организация может принять положительное решение по их использованию и применению, при условии, что у организации имеется достаточное количество ресурсов.

Весьма схожая матрица составляется и для оценки угроз, рассмотрим ее в таблице 2.

Таблица 2

Матрица угроз

Вероятность реализации угроз	Влияние угроз на организацию			
	Разрушение	Критическое состояние	Тяжелое состояние	«Легкие ушибы»
Высокая	Поле «ВР»	Поле «ВК»	Поле «ВТ»	Поле «ВЛ»
Средняя	Поле «СР»	Поле «СК»	Поле «СТ»	Поле «СЛ»
Низкая	Поле «НР»	Поле «НК»	Поле «НТ»	Поле «НЛ»

Большую опасность для организации представляют угрозы, которые попадают на поля «ВР», «ВК» и «СР», представляют собой очень и требуют оперативного и обязательного устранения. Также должны быть учтены высшим руководством и устранены в первостепенном порядке угрозы, которые попадут на поля «ВТ», «СК» и «НР». В частности, угрозы которые находятся на полях «НК», «СТ» и «ВЛ», требуют внимательного и ответственного подхода к устранению.

Несомненно, для проведения анализа среды также можно воспользоваться методом составления её профиля[9]. Вполне этот метод уместно применять для составления профиля макроокружения[12], а также, следовательно, для окружения и внутренней среды. По сути, при помощи метода составления профиля среды, появляется возможность оценить относительную ценность для организации отдельных определенных факторов.

В дальнейшем, все три экспертные оценки перемножаются, следовательно, выходит интегральная оценка, которая показывает степень ценности данного фактора для организации. В итоге, по данной оценке у руководства возникает возможность составить заключение, о наиболее важных факторах среды, которые имеют важное значение и влияние на деятельность организации, и без сомнений, заслуживают серьезного внимания, а также какие факторы не так важны.

Библиографический список

1. Воронин Б.А., Воронина Я.В., Багрецов Н.Д., Донник И.М., Кот Е.М., Лоретц О.Г., Набоков В.И., Некрасов К.В., Пустуев А.Л., Рущицкая О.А., Семин А.Н., Чупина И.П., Шарапова В.М., Хмельницкая З.Б. Теоретические проблемы экономики, управления, маркетинга /Екатеринбург, 2016.
2. Котлер, Ф. Стратегический маркетинг некоммерческих организаций /6-е изд. - Ростов н/Д: Феникс, 2007. – 854 с.
3. Носкова Н.С., Шарапова В.М. Анализ факторов дальнего окружения (PEST-анализ) для фирмы ООО «Натиру»// Молодежь и наука. 2017. № 1. С. 90.
4. Стахеев Д.Э., Шарапова В.М. Анализ рынка: анализ конкуренции на рынке // Молодежь и наука. 2016. № 11. С. 56.
5. Труш Е.В., Шарапова В.М. Внешний анализ конкурентов организации // Экономические исследования и разработки. 2017. № 2. С. 51-55.
6. Харрингтон, Д. Совершенство управления ресурсами Искусство совершенствования управления ресурсами / Стандарты и качество, 2008. - 352 с.
7. Шарапова Н.В., Шарапова В.М. Стратегическое планирование и разработка стратегических программ развития АПК //Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2016. № 9-3 (25). С. 295-299.

8. Шарапова В.М. Семь нот агромаркетинга //Известия Международной академии аграрного образования. 2015. № S25. С. 386-391.
9. Шарапова В.М., Ялухина А.А. Особенности анализа финансовой устойчивости предприятий / В сборнике: Управление государственным сектором экономики: технологии и инструменты Материалы второй Всероссийской научно-практической конференции. 2005. С. 411-413.
10. Шарапова Н.В., Сёмин А.Н. Финансовый анализ: способ выявления сильных и слабых сторон предприятия /В сборнике: Вклад молодых ученых-аспирантов в решение актуальных проблем АПК Урала Научно-практическая конференция. 2005. С. 41-47.
11. Шарапова Н.В., Борисов И.А., Лагутина Е.Е. Стратегический анализ, или с чего начать?//Экономика и предпринимательство. 2017. № 4-1(81-1). С. 634-637.
12. Шарапова Н.В., Борисов И.А., Шарапова В.М. Технология формирования потребительского спроса на микроуровне // Экономика и предпринимательство. 2016. № 12-1 (77-1). С. 1158-1161.
13. Ялухина А.А., Шарапова В.М. Роль анализа в конкурентоспособности предприятия / В сборнике: Конкурентоспособность территорий и предприятий во взаимозависимом мире. Материалы IX Всероссийского форума молодых ученых и студентов. Ответственный за выпуск В.П. Иваницкий. 2006. С. 290-291.
14. Шайдурова З.Л. [электронный ресурс]
<http://dlib.rsl.ru/rsl01002000000/rsl01002339000/rsl01002339863/rsl01002339863.pdf>

УДК 33

Грекова Г.А., Дудкина О.В. Актуализация современной системы обучения
в сервисных организациях

Updating of the modern learning system in service organizations

Грекова Г.А., Дудкина О.В.

1. кандидат биологических наук, доцент, заведующая кафедрой химии
Ростовский Государственный Медицинский Университет
Россия, г.Ростов-на-Дону

2. кандидат социологических наук, доцент, доцент кафедры «Сервис, туризм и индустрия
гостеприимства»
Донской Государственный Технический Университет
Россия, г.Ростов-на-Дону

Grekova G.A., Dudkina O.V.

1. Candidate of Biological Sciences, Docent, Head of the Department of chemistry
Rostov State Medical University
Russia, Rostov-on-Don

2. Candidate of Sociological Sciences, Docent, Associate Professor at the Department of «Service, tourism and
hospitality industry»
Don State Technical University
Russia, Rostov-on-Don

Аннотация: Современное обучение сотрудников сервисных организаций определяется конкуренцией компаний, которая осуществляется не за счет ресурсов, а за счет компетенций. В целях обеспечения необходимой скорости обучения классических методов уже недостаточно. Сегодня обучение в области сервиса становится одним из самых технологичных, гибких, мобильных и быстро развивающихся направлений. Самым перспективным направлением деятельности сервисных компаний является организация внутри них сбалансированной системы самообучения и саморазвития, позволяющая получить необходимые знания, умения и навыки.

Ключевые слова: HR-процессы, корпоративное обучение, тайм-менеджмент, наставничество, инструменты обучения.

Abstract: Modern training of employees in service organizations is determined by the competition of companies, which is carried out not due to the resources but rather to the competencies. In order to ensure the necessary speed of learning, classical methods are no longer sufficient. Nowadays learning in the field of service is becoming one of the most technological, flexible, mobile and rapidly developing areas. The most promising activity in the service companies is the organization of a balanced system of self-study and self-development within the company, which allows obtaining the necessary knowledge and skills.

Keywords: HR processes, corporate training, time management, tutorship, teaching tools.

Формирование современной системы обучения и подготовки сотрудников различных сервисных организаций связано с тем, что компании начинают конкурировать не за счет ресурсов, а за счет компетенций. Постоянно изменяющаяся бизнес среда и новые технологии меняют требования к специалистам, обучающим сотрудников сервисных организаций. Драйверами перемен для бизнеса становятся все более нарастающие изменения, кризисные явления в мировом масштабе [1]. Для обеспечения той скорости обучения, которая необходима современной сервисной компании, классических методов недостаточно. Это не значит, что они не эффективны, это значит, что они не дают той скорости, которая нужна. Сегодня наблюдается процесс, когда обучение в сервисе становится одной из самых технологичных, гибких, мобильных и быстро развивающихся областей:

обучение мгновенно доступно всегда и везде, онлайн и офлайн, оно адаптируется под экраны компьютеров, планшетов, смартфонов;

варианты автоматизации процессов в сервисе постоянно модифицируются: от системы дистанционного обучения до решений, позволяющих управлять всеми HR-процессами в единой логике;

способы и формы доставки знаний становятся все более разнообразными: электронные курсы (игровые и сюжетные, с персонажами и без), вебинары, блоги, форумы, электронные книги, лонгриды, геймификация, мобильные обучения, а также использование виртуальной реальности.

Только многообразие подготовленных реакций, наиболее полно учитывающих неопределенность воздействия внешних факторов, способно защитить предприятие сервиса от возможного разрушающего влияния окружающей среды [2].

Все это приводит к тому, что, во-первых, появляются совершенно новые профессиональные отрасли в обучении, и, во-вторых, традиционные профессии видоизменяются сами и полностью меняют представление о необходимой квалификации. Хорошая новость в том, что роль специалиста по обучению становится все более значимой и, надеемся, что в будущем все выше оплачиваемой. Современный специалист по обучению должен владеть новыми знаниями и инструментами, и, что еще более важно, работать с новыми установками, которые позволяют сделать обучение в компании эффективным.

Идеологическая основа должна быть общей во всех известных направлениях реализации бренда [3].

Новые условия обучения, новое понимание того, каким оно должно быть сегодня, именно это определяет профиль современного специалиста по обучению в сервисе. Конечно, только правильного представления мало, чтобы ситуация начала меняться. Нужен еще тяжелый труд, но правильное представление – это обязательное условие для начала перемен [4].

Во-первых, на наш взгляд, обучение – это система. Зачастую обучение воспринимается как набор отдельных мероприятий. Но сами по себе отдельные занятия не могут чему-то научить, даже восьмичасовые, не говоря уже про электронные курсы по 40 минут. Кроме того, тем и обучающих материалов стало настолько много, что без приведения их в систему сотрудники оказываются

погребенными под лавиной разнообразных знаний, не связанных между собой и далеко не всегда применимых на практике. Большой массив информации, как известно, также вреден, как и ее недостаток.

Специалист по обучению в сервисном профиле должен уметь видеть и строить систему обучения, по сути, это его главная задача. Он должен владеть процессом от выстраивания последовательности обучающих мероприятий до формирования правильных сочетаний инструментов в сервисе, которые позволят сотрудникам максимально эффективно получать новые знания.

Во-вторых, обучение – это постоянный процесс. Корпоративное обучение должно стать непрерывным процессом, частью повседневной деятельности. Такой подход становится эффективным хотя бы потому, что формирует у сотрудников привычку учиться и развиваться: их уже не нужно постоянно мотивировать на изучение нового.

Современный специалист по обучению должен знать и модели непрерывного обучения, и то, как запускать их внутри компании.

Поэтому, вполне логично предположить, что обучение – это действие. Особой пользы от очередной порции знаний и прохождения теста нет. Чтобы научиться что-то делать, люди должны что-то делать. Обучение – это осознание материала, это попытка его применения, это собственно применение, это работа над ошибками. Именно поэтому в состав учебной активности специалиста по обучению включается целый спектр мероприятий: сопровождение процесса применения новых знаний после обучения, напоминания, обмен мнениями. Поддерживающие мероприятия – это 60-90% цикла обучения. И они могут длиться и полгода, и год

после обучения. Например, даже по относительно простой теме – тайм-менеджмент один тренинг ничего не изменит. Все обучение будет происходить потом.

Компетентность измеряется при помощи оценки достижения результатов работы. С другой стороны, ее мерой также могут служить конкретные знания, если они признаны в качестве необходимых для достижения результатов конкретной деятельности [5].

Если руководителю нужно развивать бизнес, ему будет мало «новых идей мастеров управления». Этим идеям будет не хватать внедрения. А чтобы внедрение произошло, нужно с него начинать. Для начала, просто собрать тех людей, которые хотят большего, и превратить их желания в нужные им и вашей организации проекты. Затем организовать из этих людей группу, которая месяц за месяцем будет двигаться через эти проекты. Обсуждать результаты, разбирать ошибки, искать новые идеи, пробовать на практике, делиться опытом и поддерживать друг друга. А учиться теории только тогда, когда им действительно будет не хватать знаний для движения к этим целям. Таким образом, приблизительно за год, эти люди вырастут сами и вырастят ваш бизнес. Просто, скажете вы? И да, и нет. Чтобы такое обучение – обучение действием – организовать, усилия все-таки потребуются. И проблемы будут. И не всякая компания с самого начала на такое готова. Но результаты того стоят.

Специалист по обучению должен уметь планировать практику. Проектировать такую учебную среду, в которой практика через многократное повторение и закрепление успеха приводит к мастерству. Что это значит? Единичный случай успешного выполнения — это не критерий достаточности практики. Если мы прекратим практику после первого правильного действия обучающегося, это будет

нашей ошибкой. Только определенная величина вероятности успеха (например, в девяти случаях из десяти) – правильный критерий. А для его выполнения необходимо обеспечить возможность многократного повторения однотипного действия.

Например, вы поехали в магазин и купили пять одинаковых столов. Представьте процесс: как вы будете собирать эти столы, если никогда не занимались этим раньше? Велика вероятность, что первый в ваших руках треснет, будут ошибки. А последний вы соберете быстро, и главное – с удовольствием. Нужно повторять действие до тех пор, пока вероятность ошибки не снизится, а не опускать руки после первой неудачной попытки.

Несомненно, обучение в сервисе – это связь с конкретным бизнесом. Обучение не может быть оторвано от реальности бизнеса. Одно из главных требований к обучению в сервисной компании – актуальность может соблюдаться только на основе тесной и глубокой связи с реальными рабочими процессами организации. Обучение должно фокусироваться на реальной бизнес-деятельности и правильно распределяться в рабочем процессе.

Современный специалист по обучению понимает, что каждое учебное событие или их цепочка должны быть организованы с целью влияния на эффективность деятельности компании и получения определенного результата. При этом удовлетворенный клиент всегда вернется снова и будет рекомендовать именно эту компанию не только потому, что здесь низкая цена, а потому что выгодно и удобно во всех отношениях [6].

Результат должен быть намечен заранее, до того, как учебное мероприятие планируется или проводится. Здесь необходим навык проектирования системы оценки эффективности и вместе с ним понимание, как и в какой момент нужно делать замеры, что должно быть оценено, и как понять, что проведено именно то обучение, которое нужно компании. Только в этом случае можно смело говорить о развитии компании.

Однако любой руководитель сервисной организации, даже с ничтожным опытом управления (и именно такой руководитель чувствует это на себе больше всего), может подтвердить простую вещь: менеджмент в руководстве организации сферы сервиса в его классическом варианте работает не всегда [7].

Обращение к институциональной истории позволяет выйти за пределы статичной институциональной композиции и увидеть момент институционального выбора, когда среди конкурирующих моделей поведения и социальных взаимодействий совершается некий условный «выбор», коллективно совершаемый отдельными социальными группами во взаимодействии друг с другом, «выбор», задающий траекторию институционального развития [8].

Развивая далее тему принципов обучения в рыночной системе координат, необходимо осознавать, что обучение – это область инноваций. Очевидно, что в условиях постоянного процесса внедрения инноваций и ускоряющегося обновления информации, необходимой для деятельности, мы не можем использовать только очное обучение как основной способ доставки новых знаний. Время на организацию только очного обучения для всех задач будет запредельным. Классических инструментов недостаточно. Электронное и мобильное обучение, интегрированные и адаптивные подходы – это способы и методы доставки знаний

и организации обучения, которые развиваются в компаниях вместе с инновациями. Однако долгосрочные и масштабные цели требуют решения массы более приземленных и насущных задач [9].

Регулярной деятельностью специалиста по обучению должно стать сканирование новых инструментов. На практике специалист часто в выборе средств и инструментов слишком опирается на вендоров. Но нужно понимать, что у каждого вендора есть свое представление об эффективных решениях. Кто-то продвигает мобильное обучение, кто-то – игры, кто-то – комплексные платформы, и «каждый кулик свое болото хвалит».

Специалист по обучению в сервисе должен знать, какие в отрасли существуют инструменты, не только электронные, но и в целом – начиная от печатных карточек для тренера и заканчивая виртуальной реальностью. Он должен знать, во-первых, что они существуют, и, во-вторых, как правильно их подобрать так, чтобы они соответствовали задаче. Необходимо хорошо разбираться в возможностях и ограничениях современных технологий. Нужно знать, как встраивать разные инструменты в систему обучения компании и, как от них получить максимум пользы.

Приведем пример. Компания проводит тендер: допустим, ставится на первый взгляд понятная задача: разработать одно из обязательных обучений – курс по пожарной безопасности. И вендоры начинают предлагать свои решения. Это будут их решения, те, которые увидели они, имея ограниченное количество информации о компании и о задаче. Такой путь окажется, скорее всего, неэффективным. Какие подходы были бы более целесообразны?

Первый: правильно поставить задачу, то есть, посвятить поставщика во все детали и подробности вашей задачи.

Второй: специалисту по обучению, обладающему всей полнотой информации, самому подобрать инструмент или сочетание инструментов, а потом уже проводить отбор среди поставщиков.

Следующий принцип обучения в сервисной компании может кому-то показаться не совсем уместным в бизнес сообществе. Этот принцип – использование нейрофизиологии. Говоря про технологии в обучении, нужно отдельно упомянуть, что чудес не бывает и мобильное или электронное обучение не поменяли того, как человек учится, как устроен процесс получения и усвоения новых знаний с физиологической точки зрения. И если кто-то пообещает, что один электронный курс за 40 минут способен передать большую и серьезную техническую тему, специалист по обучению этому не поверит.

В последние годы ученые серьезно продвинулись в понимании работы мозга и эта информация доступна для всех заинтересованных. Но она с трудом попадает туда, где она больше всего нужна – туда, где идет организация обучения.

Нейрофизиология обучения – это значимое направление профессионального развития. Специалист по обучению обязательно понимает, как человек учится, какие условия для этого нужны, что мешает получению новых знаний. И это знание он использует при построении и развитии системы обучения.

Конечно же, говоря о принципах обучения, мы должны помнить, что обучение — процесс постоянный. Да, именно так. Если человек учился в школе и в институте, это еще не значит, что он умеет учиться. В нашей системе образования

этому не учат. Принятое у нас обучение можно, как правило, охарактеризовать как сопровождаемое, негибкое, с жестко заданной траекторией.

А также, можно предположить, что с помощью существующих методов познания невозможно построить долгосрочные прогнозы развития «когнитивно сложных систем», которыми являются все мало-мальски действующие бизнесы, т.к. эти прогнозы становятся частью уже сегодняшнего их развития [10]. Специалист по обучению должен сам развивать этот навык – учиться и развиваться с точки зрения техник обучения. Необходимо, например, владеть самоорганизацией, тайм-менеджментом, организацией информации, чтобы учиться самому и учиться осознанно.

Таким образом, лучшим подтверждением всех наших знаний, умений и навыков и самым перспективным направлением работы в сервисе будет настройка внутри компании сбалансированной системы самообучения и саморазвития. Самая большая победа – это когда почтовый ящик завален запросами о необходимости открыть доступ к знаниям. Победа – это когда люди учатся друг у друга. При этом наиболее эффективным способом обучения в последнее время признано наставничество [11].

Если система обучения сбалансирована, люди могут правильно воспринять информацию, правильно в ней разобраться и правильно ее использовать. При этом общение, обмен информацией только обогатит субъект — субъектное взаимодействие [12]. В такой системе работают социальные инструменты и они дают возможность делиться знаниями, обучать друг друга и принимать активное участие в корпоративной системе обучения.

Действительно работающая система обучения в сервисной организации позволяет спокойно и равномерно превращать новичка в специалиста, а затем и в эксперта.

Библиографический список

1. Бородай В.А. Имплементация вовлеченности как способ мотивации персонала сервисной компании // В сборнике: Россия и мировое сообщество: экономическое, социальное, технико-технологическое развитие Сборник научных трудов по материалам I Международного мультидисциплинарного форума. 2017. С. 23-37.
2. Дудкина О.В. О выборе восприятия внешней среды для предприятий сферы сервиса // Туризм и индустрия гостеприимства: современное состояние и тенденции развития – Материалы II международной научно-практической конференции – Ростов-на-Дону, 2016 – С. 175-177.
3. Палецкий Д.В., Дудкина О.В. Проблематика современного территориального брендинга на примере города Ростова-на-Дону // Форум молодых ученых. 2017. № 3 (7). С. 354-358.
4. Бородай В.А., Имплицитный характер функций организационного развития сервисных компаний // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2017. № 4(98). С.42.
5. Дудкина О. Компетентностный подход в менеджменте человеческих ресурсов в современных условиях // В сборнике: Социально-экономические и технико-технологические проблемы развития сферы услуг Сборник научных трудов. Выпуск 12. Сер. "Социально-экономические и общегуманитарные проблемы развития сферы услуг. Том 2 Социально-экономические проблемы

развития сферы услуг" Под общей редакцией: Л.А. Минасян. Ростов-на-Дону, 2013. С. 57-60.

6. Дудкина О.В. Лояльность клиентов как инструмент маркетинга в сфере сервиса // В сборнике: Фундаментальные и прикладные исследования: опыт, проблемы и перспективы // сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции. НОО «Профессиональная наука». 2017. С. 290-300.

7. Dudkina O. Biosocial aspects of managing a service organization // В сборнике: International Conference on Recent Trends in Marketing, Accounting, Business, Economics and Tourism Conference Proceedings. 2017. С. 3-9.

8. Дудкина О.В. Алкоголизация населения в России: Социально-демографические последствия // автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата социологических наук. Новочеркасск, 2007

9. Бородай В.А. Альтернатива долгосрочным прогнозам развития «когнитивно сложных систем» в российском обществе // Социально-экономические и технико-технологические проблемы развития сферы услуг. - Ростов-на-Дону: Институт сервиса и туризма Донского государственного технического университета; Ростов-на-Дону, 2013. С. 30-32.

10. Дудкина О.В. Ориентиры HR-службы в современных условиях // В сборнике: Социально-экономические и технико-технологические проблемы развития сферы услуг Сборник научных трудов. Выпуск 12. Сер. "Социально-экономические и общегуманитарные проблемы развития сферы услуг. Том 2 Социально-экономические проблемы развития сферы услуг" Под общей редакцией: Л.А. Минасян. Ростов-на-Дону, 2013. С. 60-63.

11. Васечко А.Е., Дудкина О.В. Перспективы развития экотуризма

Ростовской области // Форум молодых ученых. 2017. № 3 (7). С. 87-94.

12. Бородай В.А., Дудкина О.В. Альтернативы гомогенизации системы мотивирования персонала сервисных компаний // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2017. № 4(98). С. 30.

УДК 33

Тополева Т.Н. Удмуртский машиностроительный кластер – перспективы сотрудничества предприятий

Udmurt machine building cluster – prospects for enterprise cooperation

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: В настоящее время в России в условиях становления региональных промышленных кластеров первоочередной задачей машиностроительных предприятий является формирование новых, а также развитие внутренних возможностей развития, оказывающих влияние на экономику регионов в целом. Рассмотрены цели и задачи функционирования Удмуртского машиностроительного кластера. Проведен анализ действующей системы кластерных структур с оценкой выбора направлений гибкого, адаптивного и высокоэффективного развития кластера, нацеленного на создание инновационной, конкурентоспособной продукции, обеспечивающей стабильный экономический рост.

Ключевые слова: кластер, кластерная политика, машиностроительный кластер, стратегия региона, конкурентоспособность, эффективность.

Abstract: At present, the Russian in the formation of industrial clusters, the first priority is to develop machine-building enterprises of new skills and the development of internal capabilities that impact, ultimately, on the development of the entire regional economy. The article presents goals and objectives of Udmurt machine building cluster. The results identify the main factors, as well as analysis of the present system of cluster structures is the choice of vector forming a flexible, adaptive and most importantly, highly efficient mechanism for the development of industrial clusters, for the growth of the economy.

Keywords: clusters, cluster police, engineering cluster, regional strategy, competitiveness, efficiency.

Формирование и развитие территориальных кластеров является эффективным механизмом привлечения прямых иностранных инвестиций и активизации внешнеэкономической интеграции, в том числе в результате ускоренного наращивания инфраструктурного и кадрового потенциала, развития сети

конкурентоспособных поставщиков и сервисных организаций, обеспечения необходимого учета потребностей бизнеса в рамках механизмов территориального планирования. Территориальные кластеры играют важную роль в экономическом развитии ведущих стран и регионов мира. Развитие кластеров стимулирует повышение производительности труда, формирование новых компаний и создание новых рабочих мест, содействует росту инновационного потенциала территорий, формированию конкурентных преимуществ и уникального облика (бренда) региона [4]. Включение отечественных кластеров в глобальные цепочки создания добавленной стоимости позволяет существенно поднять уровень национальной технологической базы, повысить качество экономического роста за счет повышения международной конкурентоспособности предприятий, входящих в состав кластера, посредством:

- внедрения наилучших доступных технологий и новейшего оборудования;
- получения доступа к современным методам управления и специальным знаниям;
- получения возможностей выхода на высококонкурентные международные рынки;
- создания территорий опережающего развития.

Специфика кластерного подхода к развитию территории заключается в комплексности и системности постановки актуальных задач, а также в усилении синергетических эффектов от использования различных инструментов в достижении намеченных целей. Развитие кластеров позволяет обеспечить оптимизацию положения отечественных производителей в производственных

цепочках создания стоимости, содействуя повышению степени переработки добываемого сырья, импортозамещению и росту локализации сборочных производств, а также повышению уровня неценовой конкурентоспособности отечественных товаров и услуг, интенсификации частно-государственного партнерства [1, с.125].

Формирование и развитие инновационных территориальных кластеров отнесено к приоритетам социально-экономического развития России. Кластерный подход выдвинут на передний план в ряду моделей развития территорий, применяемых Министерством экономического развития России, а также заложенных в стратегиях социально-экономического развития ряда субъектов и муниципальных образований страны.

Удмуртский машиностроительный кластер – экономическая система, включающая в себя: совокупность промышленных предприятий, научных и образовательных организаций, ведущих хозяйственную деятельность на территории Удмуртской Республики в сферах: машиностроение, радиоэлектроника, информационные технологии, производство конструкционных материалов; совокупность институтов поддержки инновационного развития и производственной кооперации; отношения и процессы, связывающие субъекты хозяйственной деятельности в рамках создания цепочек добавленной стоимости при производстве и реализации конкурентоспособных товаров и услуг. Кластер ориентирован на создание среды быстрого освоения технологий, промышленного производства «по требованию» путем формирования и комплексного развития «фабрик будущего», как интегратора передовых

производственных технологий с учетом требований целевых высокотехнологичных рынков.

«Фабрики будущего» (низовой уровень – цифровые «digital», средний уровень – умные «smart», высший уровень — виртуальные «virtual»). Это новое поколение производств, обеспечивающих выпуск конкурентоспособной и персонализированной продукции нового поколения с применением инструментов цифрового моделирования и проектирования, новых материалов и аддитивных технологий, обеспечивающих преимущество на целевых высокотехнологичных рынках.

Основные цели создания Удмуртского машиностроительного кластера:

- формирование инновационного кластера с мировым уровнем инвестиционной привлекательности;
- повышение конкурентоспособности экономики региона, достигаемой за счет роста производительности труда и качества продукции;
- рост уровня вовлеченности Удмуртской Республики в решение задач развития национальной экономики;
- создание новых производственных технологических платформ в области машиностроительного производства;
- развитие субъектов малого и среднего предпринимательства за счет создания конкурентной производственной среды, равноправного доступа к исполнению производственных заказов;
- развитие научно-технического потенциала Удмуртской Республики.

Названные цели достигаются за счет формирования инновационно-индустриальной среды, обеспечивающей создание и поддержку кооперационных связей между субъектами хозяйственной деятельности и поддерживающей полный жизненный цикл продукции, начиная от маркетинговых и научно-технических исследований, заканчивая производством и продвижением продукции.

Удмуртский машиностроительный кластер позиционируется как кластер инновационных технологий машиностроения двойного назначения. Основными сферами деятельности (региональными технологическими платформами) являются: новые средства производства, инжиниринга и реинжиниринга; системы производственной кооперации; системы управления производственными средами (АТД, НИИ «Высокие технологии», группа компаний АDEM); робототехника и робототехнические комплексы, элементная база сервисных роботов; стрелковое оружие и экипировка; беспилотные летательные аппараты и транспорт; автомобили и электротранспорт; медтехника; высокотехнологичные средства связи; сверхпроводники; конструкционные материалы [5, с. 6].

Машиностроение, металлургия, металлообработка, радиоэлектроника – исторически сложившаяся специализация промышленности Удмуртии, при этом основная доля продукции приходится на оборонно-промышленный комплекс (ОПК) – 40% в объеме обрабатывающих производств. Всего в регионе расположено 12 крупных и средних предприятий, входящих в состав ОПК России. Наличие в качестве якорных резидентов кластера крупных промышленных предприятий – лидеров отраслей, входящих в государственные корпорации «Ростех», «Росатом», несомненно является ключевым положительным фактором в развитии регионального кластера. Концерн «Калашников», «Ижевский автозавод»,

«Сарапульский электрогенераторный завод», «Чепецкий машиностроительный завод», ИЭМЗ «Купол», Ижевский мотозавод «Аксион-холдинг», «Ижевский радиозавод», НИТИ «Прогресс», «Ижнефтемаш», «Техновек», ЭТЗ «Вектор», «Воткинская промышленная компания», «Электонд» и целый ряд других предприятий вошли в состав Удмуртского машиностроительного кластера [5, с 12]. По состоянию на 1.05.2017 г. в состав кластера включены 62 предприятия.

Стратегия развития кластера, а также сосредоточение в регионе базовых отраслей промышленности и их глубокая кооперация, позволяют в перспективе создать замкнутую производственную систему от сырья до конечного высокотехнологичного продукта. Субсидии федерального бюджета, направленные на развитие кластера в 2016 г. составили 42 млн. рублей, сумма софинансирования из регионального бюджета – 3 млн. рублей. Планируемый объем инвестиций к 2020 г. составляет 267 млрд. рублей.

К негативным факторам, сдерживающим кластерное развитие в регионе можно отнести следующие:

- низкий уровень координирующей системы кластера;
- высокая стоимость капитала, сдерживающая инвестиции в программы кластерной инициативы;
- неразвитость рынка капитала для финансирования малых компаний;
- слабая связь бизнеса и науки, недостаток институтов развития;
- необходимость существенной модернизации научно-производственной базы;

- недостаточная энерговооруженность региона;
- отсутствие взаимоотношений с иностранными кластерами;
- ограничения экспорта (импорта) высокотехнологичной продукции в связи с экономическими санкциями зарубежных стран и торговыми барьерами;
- низкий уровень информированности о деятельности кластера.

С целью привлечения участников и координации совместной деятельности предприятий внутри кластера, а также выстраивания отношений с государственными структурами была создана Управляющая компания Удмуртского машиностроительного кластера [5, с. 9]. Существует ряд форм и механизмов взаимодействия предприятий внутри кластера и, зачастую, потенциальные участники о них не знают. В связи с этим, управляющая компания выступает «единым окном», позволяющим предприятиям налаживать экономические связи и продвигать проекты. Опорными вузами кластера стали Ижевский государственный технический университет и Удмуртский государственный университет, базовым научным учреждением – Удмуртский научный центр УрО РАН.

Первым совместным проектом, реализованным в рамках Удмуртского машиностроительного кластера, стало создание Регионального центра подготовки кадров. Основная часть федеральных и региональных субсидий была направлена на закупку учебного оборудования для подготовки операторов станков с числовым программным управлением. Также начал работу Центр цифрового моделирования, оснащенный оборудованием коллективного использования, который выполняет

функции поддержки подготовки производства инновационной продукции и разработки конструкторской документации.

На современном этапе к основным задачам Удмуртского машиностроительного кластера можно отнести следующие:

— формирование критической массы участников, обладающих исчерпывающей совокупностью производственных компетенций в области машиностроения, радиоэлектроники, информационных технологий, производства новых материалов;

— совершенствование инфраструктуры кластера — организация функциональных институтов путем привлечения для исполнения соответствующих функций организаций в сферах: маркетинга, цифрового моделирования, аддитивных технологий, инжиниринга, робототехники;

— содействие в модернизации инженерных, коммунальных, организационных, производственных и информационных систем участников с целью достижения необходимого качества производственно-технологического уровня, способности эффективного взаимодействия в сетевой информационно-производственной среде;

— установление устойчивых отношений с институтами поддержки экономического развития, венчурного инвестирования и других видов финансовой поддержки инновационной деятельности;

— содействие привлечению на территорию кластера инвестиций, включая размещение исследовательских и инжиниринговых центров российских и зарубежных компаний, стимулирование трансферта и локализации технологий

производства инновационной продукции, содействие привлечению квалифицированной рабочей силы;

— привлечение в комплексные инвестиционные проекты средств консолидированного бюджета РФ, институтов развития, внебюджетных источников;

— применение механизмов частно-государственного партнерства в инновационной сфере;

— установление новых международных научно-технических и производственных связей.

План мероприятий по реализации Стратегии социально-экономического развития Удмуртской Республики на период до 2025 года определяет создание организационно-экономических условий для развития инновационных территориальных кластеров в регионе в качестве основного направления для достижения поставленных задач.

Библиографический список

1. Боткин О.И., Гребёнкин И.В. Формирование конкурентного потенциала машиностроительного комплекса региона // Экономика региона. - 2014. - № 1.- С. 125-131.
2. Габец О.В. Кластерная политика как инструмент повышения конкурентоспособности субъектов РФ <http://student.snauka.ru/2015/03/2408>
3. Гребёнкин И.В. Высокотехнологичные кластеры в российской экономике:

Есть ли перспективы // Вестник УдГУ. – 2013. - № 1. - С. 29-32.

4. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах РФ

<http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/development/doc1248781537747>

5. Стратегия развития Удмуртского машиностроительного кластера
<http://clusters.monocore.ru/file/2066/СТРАТЕГИЯ%202020%20УМК%20финал.pdf>

удк 33

Шмеер К.О. Матрица конкурентных стратегий организации

The matrix of competitive strategies of the organization

Шмеер К.О.

Уральский государственный аграрный университет

Shmeer K.O.

Ural State Agrarian University

Аннотация: Конкуренция среди существующих компаний, организаций направлена на получение прибыли и на достижение выгодного места на рынке, учитывая много нюансов: начиная от ассортимента и заканчивая упаковкой, рекламой, ценой.

Ключевые слова: конкурентные стратегии, лидерство, рынок, цель.

Abstract: Competition among existing companies and organizations is aimed at making a profit and achieving an advantageous place in the market, taking into account many nuances: starting from the assortment and ending with packaging, advertising, price

Keywords: competitive strategies, leadership, market, purpose.

В современном мире происходит быстрое развитие новых производств. Появляются новые конкуренты, организации должны предпринимать стратегические действия для предотвращения угроз с их стороны. Организации предполагают создание для новых конкурентов, различных препятствий. По мере роста объемов производства, организация должна стремиться к сокращению издержек, дифференциации продукции. Для успешной реализации своей продукции предусматривать стимулирование посредников, использование патентов.

Главной задачей конкурентных стратегий является завоевание конкурентного преимущества предприятия или его продукции, а также выявить пути к сохранению лидерства на данном рынке продукции[1;2;3]. Характеристики рыночной деятельности предприятия, при помощи которых создается определенное превосходство над конкурентами при помощи конкурентных стратегий, которые способствуют предприятию удерживать определенную долю рынка, называется конкурентное преимущество.

По мнению американского экономиста Майкла Портера, есть три пути, обеспечивающие конкурентное преимущество предприятий – это продуктивное лидерство, ценовое лидерство и лидерство в нише. Область конкуренции показана на рисунке 1.

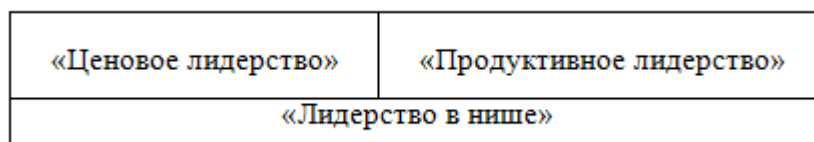


Рисунок 1. Область конкуренции

В продуктивном лидерстве больше всего внимания уделяют сервису, дизайну. И при этом необходимо сохранять цены, или рост цен должен быть приемлемым для потребителя, но в то же время опережать рост издержек. Основную роль, при применении этой стратегии, играет рыночная деятельность, другими словами маркетинг[4;5;6].

Ценовое лидерство обеспечивается, если есть возможность снизить издержки на производство продукции. Особое внимание необходимо уделять стабильности инвестиций, и управлению издержками. Затраты на производство единицы

продукции падает например, процентов на двадцать, а скорость производства удваивается в два раза, на этом и основывается понижение издержек. В этом случае основную роль в ценовом лидерстве играет производство.

Лидерство в нише, чаще всего связано с продуктовым или ценовым преимуществом на узком участке рынка[7;9;10]. Такой сегмент не привлекает крупных производителей и более сильных конкурентов. Лидерство, связанное с фокусированием продуктового или ценового преимущества на узком участке рынка, чаще всего предпринимается предприятиями малого бизнеса.

Для достижения конкурентного преимущества, нужно проанализировать конкурентные силы, применяющие модель конкурентных сил, которую описывал американский экономист Майкл Портер. Модель конкретных сил показана на рисунке 2.

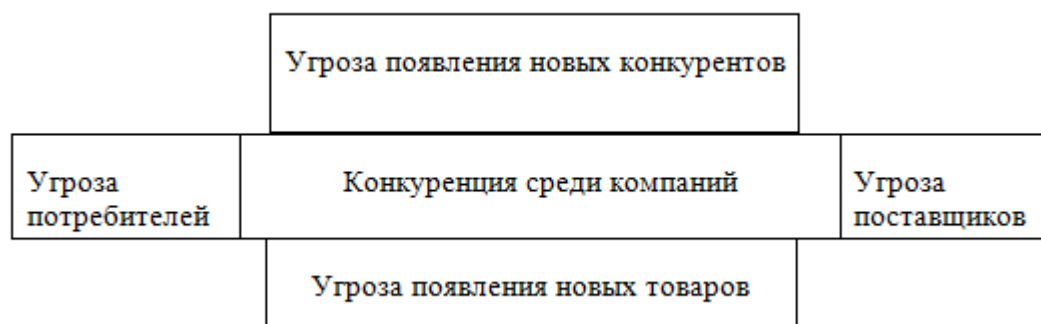


Рисунок 2. Модель конкретных сил

Конкуренция компаний направлена на достижение господствующего места на рынке и на получение прибыли, учитывая цену, рекламу, упаковку. Для предотвращения угрозы появления новых товаров, нужно постоянно искать и

реализовывать новые идеи, использовать новейшие технологии, улучшать и расширять сервис.

У потребителей есть возможность влиять на уровень конкуренции, через их потребности в продукции, цене, качестве обслуживания. В этом и заключается угроза потребителей[8;11].

Угроза поставщиков может выражаться в повышении цен на сырье и материалы или в снижении качества поставляемых материалов.

От положения предприятия на рынке и характера его действий, зависит и вид выбираемой стратегии. Ведущее производство, являющееся лидером на рынке, располагает большими стратегическими возможностями. Представители лидера, не занимают доминирующее положение, но стремятся к этому и не упускают возможности обогнать его. Есть предприятия, которые согласны со своим положением на рынке, и не стараются «прыгнуть выше головы». Они выбирают более пассивную стратегию.

Существует два типа стратегий: упреждающие и пассивные

К упреждающим стратегиям относят такие, как: «Захват на рынке», «защита рынка», «атака в лоб», «прорыв», «сосредоточивание сил на участке». Рассмотрим каждую из этих стратегий. «Захват на рынке» характеризуется расширением спроса на продукцию предприятия, при использовании ценового или продуктового лидерства и в поиске новых потребителей. Стратегия «защита рынка» действует с помощью стимулирования рынка, рекламы своей продукции. «Атака в лоб» основывается на использовании уже достигнутого преимущества лидером рынка. Стратегия «прорыв» — это использование слабых сторон лидера рынка.

Выбор участка, не привлекающего внимания более сильного конкурента, называется «сосредоточивание сил на участке».

К пассивным стратегиям относятся: блокировка рынка, следование по курсу, окружение, сохранение позиции, обход. Блокировка рынка направлена на то, чтобы конкуренты не достигли преимущества в разных направлениях производства. Стратегия следование по курсу характеризуется снижением риска ответных действий господствующего предприятия. Окружение – это стратегия накопления преимуществ перед лидирующим конкурентом. Стратегия сохранения позиций основывается на постоянстве поддержания собственного положения на рынке. Другими словами статус — кво, то есть постоянное возвращение в исходное состояние. Некоторые организации используют метод «обхода», то есть избегают конкуренции путем выпуска конкурентоспособных товаров, улучшения качества или просто лучшего обслуживания.

Лидеры могут легко потерять свое место на рынке, поэтому им постоянно приходится стремиться удержать свои позиции, используя разные стратегии. Конкуренция будет существовать всегда и за повышение спроса и за завоевание доли рынка.

Библиографический список

1. Воронин Б.А., Воронина Я.В., Багрецов Н.Д., Донник И.М., Кот Е.М., Лоретц О.Г., Набоков В.И., Некрасов К.В., Пустуев А.Л., Рущицкая О.А., Семин А.Н., Чупина И.П., Шарапова В.М., Хмельницкая З.Б. Теоретические проблемы экономики, управления, маркетинга /Екатеринбург, 2016.
2. Воронин Б.А., Светлаков А.Г., Шарапова В.М. Программно-целевой метод

управления сельским хозяйством как фактор конкурентоспособности // Аграрный вестник Урала. 2012. № 5 (97). С. 91-94.

3. Моисеева Н.К., Анискин Ю.П. Современное предприятие: конкурентоспособность, маркетинг, обновление. – М: Внешторгиздат, 2016. – 304 с.

4. Носкова Н.С., Шарапова В.М. Анализ факторов дальнего окружения (PEST-анализ) для фирмы ООО «Натиру»// Молодежь и наука. 2017. № 1. С. 90.

5. Орехов Н.А., Лаврухина Н.В. Оценка конкурентоспособности промышленной продукции. – Калуга: МГТУ, 2015. – 38 с.

6. Стахеев Д.Э., Шарапова В.М. Анализ рынка: анализ конкуренции на рынке // Молодежь и наука. 2016. № 11. С. 56.

7. Стожко К.П. Конкуренция и ответственность: История. Теория. Практика. / Монография. Екатеринбург: Изд-во Урал. Ун-та, 2010. – 592с.

8. Труш Е.В., Шарапова В.М. Внешний анализ конкурентов организации // Экономические исследования и разработки. 2017. № 2. С. 51-55.

9. Шарапова Н.В., Шарапова В.М. Стратегическое планирование и разработка стратегических программ развития АПК //Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2016. № 9-3 (25). С. 295-299.

10. Шарапова Н.В., Борисов И.А., Шарапова В.М. Технология формирования потребительского спроса на микроуровне //Экономика и предпринимательство. 2016. № 12-1 (77-1). С. 1158-1161.

11. Шарапова Н.В., Борисов И.А., Лагутина Е.Е. Стратегический анализ, или с чего начать? //Экономика и предпринимательство. 2017. № 4-1 (81-1). С. 634-637.

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 33

Зверева С.А., Деева Е.Г. Содействие развитию малого и среднего предпринимательства на муниципальном уровне (на примере муниципального образования «город Екатеринбург»)

Assistance to the development of small and medium-sized business at the municipal level (on the example of the municipal entity «city of Ekaterinburg»)

Деева Екатерина Григорьевна

Магистрант 2 курса,

кафедры региональной, муниципальной экономики и управления

Уральский государственный экономический университет

Научный руководитель

Зверева С. А., к.э.н.,

доцент кафедры региональной, муниципальной экономики и управления ,

Уральский государственный экономический университет

Deeva Ekaterina Grigoryevna

2 rd year student of magistracy

Associate Professor, Department of Regional, Municipal Economy and Management

Ural State University of Economics

Zvereva S.A.

Candidate of Economic Sciences,

Associate Professor, Department of Regional, Municipal Economy and Management

Ural State University of Economics

Аннотация. На примере муниципального образования «город Екатеринбург» рассмотрено осуществление полномочий по созданию условий для развития малого и среднего предпринимательства представительным, исполнительно-распорядительным, контрольно-счетным органами местного самоуправления. В статье проанализированы основные качественные и количественные показатели развития малого и среднего предпринимательства на территории муниципального образования «город Екатеринбург» за период с 2013 по 2016 год включительно, рассмотрены формы и виды муниципальной поддержки, предоставляемой субъектам малого и среднего предпринимательства. Для улучшения информационной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства предлагается расширить перечень информации, размещаемой на официальных сайтах (создание страничек для целевой аудитории, размещение перекрестных ссылок).

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, органы местного самоуправления, муниципальное образование, информационное обеспечение субъектов малого и среднего предпринимательства, вопрос местного значения

Abstract. On the example of the municipal entity "City of Yekaterinburg", the exercise of the powers to create conditions for the development of small and medium-sized businesses by a representative, executive, administrative, control and accounting local government is considered. The article analyzes the main qualitative and quantitative indicators of the development of small and medium-sized businesses in the territory of the municipality "city of Yekaterinburg" for the period from 2013 to 2016 inclusive, the forms and types of municipal support provided to small and medium-sized businesses are examined. It is proposed to improve the information support of subjects of small and medium-sized businesses to expand the list of information posted on official websites (creating pages for the target audience, placing cross-references).

Keywords: Small and medium-sized business, local government, municipal education, information support for small and medium-sized businesses, a local issue

Одной из причин, вызывающих затруднения при осуществлении предпринимательской деятельности в Российской Федерации, субъекты малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) называют недостаточную информационную осведомленность о деятельности органов, способствующих развитию малого и среднего предпринимательства [10]. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (далее – Федеральный закон № 209 - ФЗ) [1] наделяет определенными полномочиями в сфере развития малого и среднего

предпринимательства не только органы государственной власти федерального и регионального уровня, но и органы местного самоуправления.

На примере муниципального образования «город Екатеринбург» рассмотрим выполнение различными органами местного самоуправления полномочия по созданию условий для развития малого и среднего предпринимательства. Уставом муниципального образования «город Екатеринбург» предусмотрена следующая структура органов местного самоуправления: Глава Екатеринбурга – Председатель Екатеринбургской городской Думы – высшее должностное лицо муниципального образования; Екатеринбургская городская Дума – представительный орган; Администрация города Екатеринбурга – исполнительно-распорядительный орган; Счетная палата – контрольно-счетный орган. К полномочиям Главы Екатеринбурга – Председателя Екатеринбургской городской Думы относятся следующие: издание, подписание и обнародование в порядке, установленном уставом муниципального образования, нормативных правовых актов, принятых представительным органом муниципального образования; обеспечение осуществления органами местного самоуправления полномочий по решению вопросов местного значения и отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления федеральными законами и законами субъекта Российской Федерации; представление представителю органа муниципального образования ежегодных отчетов о результатах своей деятельности. Перечисленные полномочия Глава муниципального образования осуществляет, в том числе, при решении вопроса местного значения – содействие развитию малого и среднего предпринимательства.

Можно выделить следующие полномочия представительного органа местного самоуправления в сфере развития МСП: 1) предварительное рассмотрение проектов муниципальных правовых актов на профильных комиссиях представительного органа; 2) участие в проведении процедуры оценки регулирующего воздействия; 3) принятие внесенных Администрацией города Екатеринбурга в Екатеринбургскую городскую Думу проектов муниципальных правовых актов. Среди муниципальных правовых актов представительного органа, влияющих на осуществление предпринимательской деятельности и действующих в настоящее время, следует отметить, например: Решение Екатеринбургской городской Думы от 22.04.2003 № 38/1, регулирующее порядок продажи на аукционе объектов муниципальной собственности, Решение Екатеринбургской городской Думы от 17.02.2009 № 13/72, предусматривающее преимущественное право субъектов малого и среднего предпринимательства (далее – субъектов МСП) на выкуп арендованного муниципального имущества, Решение Екатеринбургской городской Думы от 24.11.2009 № 60/13, регулирующее предоставление муниципальной преференции и другие. Оценка регулирующего воздействия в отношении проектов решений Екатеринбургской городской Думы осуществляется с 2016 года. На активный процесс регулирования и изменения уже сложившихся правоотношений в муниципальном образовании в сфере развития предпринимательства указывают следующие данные: с апреля 2016 по май 2017 года на официальном сайте для публичных консультаций было представлено 20 проектов Решений Екатеринбургской городской Думы и одно действующее Решение [12].

Мы отмечаем, что деятельность депутатов не ограничивается только участием в нормотворческой деятельности представительного органа местного

самоуправления. На заседаниях профильных комиссий Екатеринбургской городской Думы (комиссия по муниципальной собственности, комиссия по экономическому развитию и инвестициям, промышленности и предпринимательской деятельности, комиссия по городскому хозяйству, градостроительству и землепользованию) регулярно рассматриваются отчеты представителей Администрации города Екатеринбурга о выполнении решений Екатеринбургской городской Думы, затрагивающих права предпринимателей; депутаты Екатеринбургской городской Думы также вправе получать информацию по вопросам реализации различных направлений деятельности Администрации города Екатеринбурга, влияющих на предпринимательский климат в муниципальном образовании, направив интересующий запрос в отраслевые, функциональные или территориальные органы Администрации города Екатеринбурга; рассматривать обращения граждан и организаций, в том числе, поступивших от субъектов МСП.

Деятельность Администрации города Екатеринбурга в сфере развития МСП построена на программно-целевых принципах управления, в соответствии с основными стратегическими документами, определяющими политику города и региона в данной сфере. Осветить все направления деятельности Администрации в сфере развития малого и среднего предпринимательства в рамках одной статьи не представляется возможным, поэтому мы выделим только *основные* направления.

К ним мы относим следующие:

1. Подготовка правовых актов Администрации города Екатеринбурга, оказывающих влияние на развитие МСП, осуществление процедуры оценки

регулирующего воздействия таких актов, принятие и реализация данных правовых актов.

Среди муниципальных правовых актов, направленных на развитие МСП отдельно стоит выделить муниципальные программы «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании «город Екатеринбург».

Следует отметить, что муниципальные программы развития и поддержки малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании «город Екатеринбург» разрабатываются и утверждаются с 2008 года. Первая программа была утверждена решением Екатеринбургской городской Думы от 12.02.2008 № 11/53 «Об утверждении программы «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства», с 2010 года, в связи с изменением федерального законодательства, такие программы стали утверждаться не представительным органом, а исполнительно-распорядительным органом муниципального образования – Администрацией города Екатеринбурга. Разработанные и утвержденные Администрацией города Екатеринбурга программы являются долгосрочными. Так, Постановлением Главы Екатеринбурга от 01.11.2010 № 5034 утверждена долгосрочная целевая программа «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании «город Екатеринбург» на 2011-2013 годы» [3]. Результатами действия данной программы являются завершение проектных работ по программе строительства блок-модулей для малых и средних производственных предприятий, увеличение площади бизнес-инкубаторов на 800 кв. м, создание двух новых технопарков – «Европейский» и «Авиценна», расширение информационной поддержки предпринимателей (сервис

«Виртуальный офис» установлен более чем 200 субъектам малого и среднего предпринимательства).

В следующих двух программах также сделаны акценты на развитие сектора малого и среднего инновационного и производственного предпринимательства (Постановление Администрации города Екатеринбурга от 08.08.2013 № 2781 «Об утверждении муниципальной программы «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании «город Екатеринбург на 2014-2016 годы» [4], Постановление Администрации города Екатеринбурга от 26.10.2016 г. № 2126 «Об утверждении муниципальной программы «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании «город Екатеринбург» на 2017 - 2020 гг.») [5]. В 2017 году подведены итоги реализации муниципальной программы «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании «город Екатеринбург на 2014-2016 годы». За данный период было проведено более 500 различных мероприятий, направленных на поддержку и развитие малого и среднего предпринимательства в которых приняло участие около 15500 человек. Более 3700 предпринимателей получили поддержку (обучение по различным вопросам ведения бизнеса; консультационная, связанная с предпринимательской деятельностью, маркетингом и продвижением; коммерциализация инновационных проектов; информационная; оказание содействия в рамках субконтрактации и производственной кооперации), что составляет 8,5% от числа действующих субъектов малого и среднего предпринимательства. Создано более 200 малых предприятий и более 1000 рабочих мест [9].

Новая сформированная Администрацией города Екатеринбурга муниципальная программа «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании «город Екатеринбург» на 2017 - 2020 гг.» также предусматривает объемный перечень оказания помощи предпринимателям, а именно: расширение информационной и имущественной поддержки (оказание на постоянной основе бесплатных консультационных услуг, выделение субсидий за счет средств местного бюджета, передачу муниципальных помещений на льготных условиях в аренду). За период 2017 - 2020 гг. планируется создание не менее 300 новых малых и средних предприятий, не менее 1200 новых рабочих мест, а также не менее 8 новых малых инновационных производств [5]. В целом прогнозируется увеличение количества малых и средних предприятий обрабатывающей промышленности, организаций, работающих в сфере информационных и интернет-технологий. На новых предприятиях предполагается использование современных автоматизированных производств, а также организация модернизированных высокопроизводительных рабочих мест.

Мы отмечаем, что «эффект от наличия самой программы развития МСП, заметен не столько в краткосрочном периоде, сколько в среднесрочном и долгосрочном, поскольку ценность программы состоит не столько в предоставлении разовых мер поддержки, сколько в *создании необходимых условий на уровне муниципального образования* для реализации возможности жителей в предпринимательской деятельности, при этом достигаются несколько целей: включая не только обеспечение занятости населения, но и наполнение бюджета муниципального образования» [6, с. 124].

2. Анализ финансовых, экономических, социальных и иных показателей развития малого и среднего предпринимательства и эффективности применения мер по развитию МСП, прогнозирование развития МСП на территории муниципального образования «город Екатеринбург».

В соответствии с требованиями Бюджетного кодекса Российской Федерации в муниципальном образовании «город Екатеринбург» Администрацией города Екатеринбурга в лице Департамента экономики и Департамента финансов с 2014 года проводится ежегодно оценка эффективности реализации муниципальных программ (по методике, утвержденной Постановлением Администрации города Екатеринбурга от 29.07.2013 № 2626) [2].

Основными критериями для оценки реализации муниципальных программ являются выполнение плановых объемов финансирования и достижение плановых значений целевых показателей муниципальной программы. В таблице 1 приведена интегральная оценка эффективности реализации муниципальной программы «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании «город Екатеринбург» на 2014 – 2016 годы» в баллах (таблица 1).

Таблица 1

Оценка эффективности реализации Муниципальной программы «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании «город Екатеринбург» на 2014-2016 годы» (извлечение) [13].

Год	Ответственный исполнитель	Оценка эффективности реализации программы (баллы)	Уровень эффективности реализации программы
2014	Комитет промышленной политики и развития предпринимательства Администрации города Екатеринбурга	4	Приемлемый
2015	Комитет промышленной политики и развития предпринимательства Администрации города Екатеринбурга	4	Приемлемый
2016	Комитет промышленной политики и развития предпринимательства Администрации города Екатеринбурга	4	Приемлемый

Исходя из статистических данных за период 2013 - 2015 гг. мы отмечаем положительную динамику роста количества субъектов МСП в муниципальном образовании «город Екатеринбург». С 2014 года в муниципальном образовании «город Екатеринбург» наблюдается значительное увеличение числа субъектов МСП (в 2015 г. число субъектов МСП увеличилось в два раза, по сравнению с 2013 г. (таблица 2).

Таблица 2

Показатели социальной эффективности деятельности малых и средних предприятий в муниципальном образовании «город Екатеринбург», за период 2013-2015 гг.¹

Наименование	2013	2014 (без средних предприятий)	2015
Общее количество субъектов МСП, ед.	59 795	91 700	114 780
Доля среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) занятых на МСП, %	36	37,8	40
Число субъектов малого предпринимательства в расчёте на 10 000 человек населения, ед.	587	523	525
Количество созданных субъектов МСП	39 000	62 000	92 000
Количество организованных мест	375	422	420

В таблице 3 представлена информация о численности субъектов МСП за период 2014-2016 год с разбивкой по категориям.

¹ Составлено авторами по [9]

Таблица 3

Численность субъектов малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании «город Екатеринбург» по категориям за период 2014 - 2016 гг.²

Категории субъектов МСП/год	2014	2015	2016 ³
Микропредприятия, ед.	40 700	63 400	58 500
Малые предприятия, ед.	6 500	4 700	6 300
Средние предприятия, ед.	н/д	280	н/д
ИП, ед.	44 500	46 400	51 800
Среднесписочная численность (без внешних совместителей), занятых на МСП, тыс. чел.	280 (37,7%)	300 (40%)	300 (40%)

Анализ статистических данных численности субъектов МСП в муниципальном образовании «город Екатеринбург» за период 2014 - 2016 гг. позволяет сделать вывод об увеличении микропредприятий и ИП. Число ИП с 2014 г. увеличилось на 1900 ед. (по сравнению с 2013 г., когда произошло резкое сокращение ИП, в городе насчитывалось около 20 тыс. ед. ИП, к концу 2015 г. число ИП возросло почти два раза). Рост числа субъектов МСП (не только расширение существующих предприятий, но и создание новых) ведет к организации рабочих мест, решает вопрос занятости населения. Среднесписочная численность занятых в организациях МСП в 2016 г. в муниципальном образовании «город Екатеринбург»

² Составлено авторами по [9,14]

³ Показатели представлены по оценочным данным Комитета промышленной политики и развития предпринимательства Администрации города Екатеринбурга

составила 40% от общей численности занятых, это свидетельствует о том, что больше трети экономического активного населения работают в сфере МСП.

3. Создание при Главе Администрации города Екатеринбурга совещательного органа – Совета по малому и среднему предпринимательству для проведения постоянного мониторинга субъектов МСП, определения приоритетных направлений их развития, координации деятельности общественных союзов и объединений предпринимателей, консолидации их усилий на реализацию конкретных мероприятий и проектов.

4. Формирование инфраструктуры поддержки развития малого и среднего предпринимательства, содействие деятельности некоммерческих организаций, выражающих интересы субъектов МСП, и структурных подразделений указанных организаций.

Для реализации бесплатных муниципальных инструментов развития предпринимательства (имущественная, консультационная, информационная поддержка, подготовка и переподготовка кадров) в 2010 году Администрацией города Екатеринбурга создан Фонд «Екатеринбургский центр развития предпринимательства» (далее – Фонд), как первая городская инфраструктура поддержки по комплексному развитию начинающих и действующих предпринимателей. Деятельность Фонда курирует Комитет промышленной политики и развития предпринимательства Администрации города Екатеринбурга. К задачам данного подразделения относятся: формирование и реализация промышленной, научно-технической и инновационной политики на территории муниципального образования «город Екатеринбург», создание благоприятных условий для осуществления предпринимательской деятельности предприятий,

организаций промышленности и науки, субъектов МСП. На официальном сайте Фонда в информационно-телекоммуникационной сети Интернет по адресу <http://ekbiznes.ru/> размещается информация, которая актуальна как для начинающих предпринимателей, так и для уже действующих предпринимателей. В целях предоставления консультационных услуг на постоянной основе за период 2013-2015 гг. экспертами Фонда было бесплатно проконсультировано 2 584 субъекта МСП (2013 г. – 792 ед., 2014 г. – 882 ед., 2015 г. – 910 ед.) [15].

Следует отметить, что в информационно-телекоммуникационной сети Интернет по адресу <http://www.dsmb.ru/> для предпринимателей Екатеринбурга создан и функционирует еще один Интернет-ресурс – городской информационный портал «Деловая Сеть малого бизнеса» (проект, созданный по инициативе Общественных Советов по малому предпринимательству города Екатеринбурга). Данный Интернет-ресурс информирует предпринимателей не только о правовых актах, регулирующих ведение предпринимательской деятельности, но и о мероприятиях, направленных на поддержку субъектам малого и среднего предпринимательства, предоставляет возможности ознакомления с успешными готовыми бизнес-планами, сделать заявку на разработку бизнес-плана, реализована «горячая телефонная линия». Количество посетителей портала с каждым годом возрастает. За период с 2013-2015 гг. количество посетителей сайта около 107 тыс. пользователей, из них было зарегистрировано на сайте 13 тыс. человек.

5. В 2016 году в муниципальном образовании «город Екатеринбург» впервые реализована программа мероприятий «Школа бизнеса», предусматривающая

проведение обучающих семинаров для молодежи в возрасте от 15 до 35 лет включительно [11].

6. Предоставление муниципальных услуг и исполнение муниципальных функций в сфере развития малого и среднего предпринимательства в соответствии с административными регламентами. В 2016 году Администрацией города Екатеринбурга предоставлялось 11 услуг для субъектов МСП и исполнялось 8 функций в целях содействия развитию малого и среднего предпринимательства. Среди муниципальных услуг, предоставляемых Администрацией города Екатеринбурга, особо следует выделить следующие услуги для субъектов МСП: предоставление муниципальной преференции, передачу в аренду нежилых помещений без проведения торгов, предоставление субсидий, а также отчуждение объектов муниципального имущества. С целью соблюдения принципа государственной политики в сфере развития малого и среднего предпринимательства – предоставление равного доступа субъектам МСП к предоставлению поддержки, Администрацией города Екатеринбурга осуществляется в соответствии с Административным регламентом муниципальная функция ведение реестра субъектов малого и среднего предпринимательства – получателей поддержки (таблица 4).

Таблица 4

Сведения реестра субъектов малого и среднего предпринимательства – получателей муниципальной поддержки в муниципальном образовании «город Екатеринбург», 2013-2015 гг.⁴

Год	2013		2014	2015
Форма поддержки субъектов МСП	МП	СП	МП	МП
Финансовая поддержка	90	2	97	139
Поддержка в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров	139	0	198	282
Имущественная поддержка	35	0	3	42
Консультационная поддержка	6	0	881	1200
Поддержка в области инноваций и промышленного производства	1	0	9	15

Анализ сведений, содержащихся в реестре субъектов МСП – получателей муниципальной поддержки в муниципальном образовании «город Екатеринбург», позволяет сделать вывод об активизации работы предпринимательских структур по использованию муниципальных форм поддержки субъектов МСП. Наблюдается значительный рост числа получателей муниципальной поддержки (если в 2013 г. – 271 ед., то 2015 г. – 1655 ед.). Наиболее востребованной предпринимателями является консультационная поддержка (за период 2013 – 2015 гг. было проведено

⁴ Составлено авторами по [7]

2087 консультаций субъектов МСП), далее следует имущественная поддержка – заключение договоров аренды муниципального нежилого фонда (таблица 5).

Таблица 5

Информация о деятельности Департамента по управлению муниципальным имуществом в сфере аренды муниципального имущества ⁵

Показатель	2016 год
Количество заключенных договоров аренды, ед. (в т.ч. на торгах)	1 263 (353)
Площадь, переданная в аренду, кв.м. (в т.ч. на торгах)	229 286,03 (79 795,05)
Средняя стоимость аренды за 1 кв.м. в год, руб.	2 189,87
Средний размер годовой арендной платы, сложившийся по результатам аукционов, руб./кв.м.	6 045,55

Еще один орган местного самоуправления, действующий на территории муниципального образования «город Екатеринбург» – Счетная палата, также участвует в реализации вопроса местного значения – содействие развитию малого и среднего предпринимательства. Можно отметить следующие аспекты деятельности данного органа, играющие роль для субъектов МСП: участие в заседаниях постоянных комиссий Екатеринбургской городской Думы и заседаниях Екатеринбургской городской Думы, оценка эффективности предоставления налоговых и иных льгот и преимуществ, бюджетных кредитов, предоставляемых за

⁵ Составлено авторами по [8]

счет средств бюджета муниципального образования «город Екатеринбург», а также оценка законности предоставления муниципальных гарантий и поручительств или обеспечения исполнения обязательств другими способами по сделкам, совершаемым юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями за счет средств бюджета муниципального образования «город Екатеринбург» и имущества, находящегося в собственности муниципального образования «город Екатеринбург», проведение проверок определения полноты и достоверности отчета об исполнении бюджета города по доходам и источникам, подготовка представлений о выявленных нарушениях, проведение финансово-экономической экспертизы проектов муниципальных правовых актов и муниципальных программ (ответы на вопросы: какое влияние окажет реализация муниципальной программы на достижение показателей и цели программы, требуется ли корректировка бюджета муниципального образования). Так, в 2014 году Счетной палатой проводилась проверка расходования средств бюджета города, направленных на реализацию мероприятий муниципальной программы «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании «город Екатеринбург» на 2014-2016 годы», по итогам проверки в Администрацию города Екатеринбурга направлено Представление. В 2016 году Счетной палатой подготовлены заключения на проекты постановлений Администрации города Екатеринбурга об утверждении 22 муниципальных программ, в том числе и новой программы, направленной на развитие малого и среднего предпринимательства; проведена проверка исполнения Департаментом по управлению муниципальным имуществом Прогнозного плана (Программы) приватизации муниципального имущества в части полноты и своевременности поступления в бюджет города доходов от приватизации за 9 месяцев 2016 года [16].

Отмечая большую работу, проделанную органами местного самоуправления муниципального образования «город Екатеринбург» по оказанию информационной поддержки субъектам МСП, мы предлагаем расширить перечень информации, размещаемой на различных официальных сайтах. В частности, на официальных сайтах информационной поддержки субъектов предпринимательской деятельности возможно создать отдельные странички, посвященные целевой аудитории: молодежному предпринимательству, предпринимательству для более старшего поколения – «для тех, кому за 50», а также странички, посвященной деятельности Совета по малому и среднему предпринимательству. Считаем, что, размещение на официальных сайтах информационной поддержки субъектов предпринимательской деятельности ссылок, позволяющих ознакомиться с деятельностью Уполномоченного по защите прав предпринимателей, Акционерного общества «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» позволит субъектам МСП не только оперативно получать необходимую информацию, но и расширит выбор инструментов поддержки МСП.

В целом положительно оценивая результаты деятельности органов местного самоуправления по выполнению полномочий в сфере развития малого и среднего предпринимательства следует отметить, что закрепление за муниципальными образованияами вопросов местного значения и полномочий органов местного самоуправления по их реализации означает не только право органов местного самоуправления действовать в определенных сферах определенным образом, но и обязанность выполнять соответствующие функции и предоставлять соответствующие услуги. Доступность информации о перспективах развития муниципального образования, о планируемой деятельности муниципалитета,

наличии административных регламентов предоставления муниципальных услуг и функций по различным направлениям деятельности муниципалитета, формах и видах предоставляемой муниципальной и государственной поддержки, возможностях оперативно получить квалифицированную консультационную помощь – все это непосредственно влияет не только на количественный состав субъектов малого и среднего предпринимательства, работающих на территории муниципального образования, но и на многообразие различных видов деятельности, осуществляемых такими субъектами.

Библиографический список:

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ [Электронный ресурс]: Федеральный закон РФ от 24.07.2007 N 209-ФЗ (в ред. от 2016 г.). – Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».- Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/
2. Об утверждении положения о муниципальных программах муниципального образования «город Екатеринбург» (в ред. от 17.03.2015 г.) [Электронный ресурс]: Постановление Администрации города Екатеринбурга N 2626 – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/429009434>
3. Об утверждении муниципальной программы «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании «город Екатеринбург» на 2011–2013 годы» [Электронный ресурс]: Постановление Главы Екатеринбурга от 01.11. 2010 г. № 5034 - Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/429009239>
4. Об утверждении муниципальной программы развития малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании «город

Екатеринбург» на 2014 - 2016 годы» [Электронный ресурс]: Постановление Администрации города Екатеринбурга от 08.08.2013г. № 2781 - Режим доступа <http://екатеринбург.рф/официально/мп>

5. Об утверждении муниципальной программы развития малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании «город Екатеринбург» на 2017 - 2020 годы» [Электронный ресурс]: Постановление Администрации города Екатеринбурга от 26.10.2016 №2126 - Режим доступа <http://docs.cntd.ru/document/429069340>

6. Зверева С.А. Повышение конкурентоспособности крупнейшего города: институциональный аспект: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук Екатеринбург. – 2010. – 249 с.

7. Данные реестра субъектов малого и среднего предпринимательства – получателей муниципальной поддержки в муниципальном образовании «город Екатеринбург», 2013-2015 гг. [Электронный ресурс]: Официальный портал «город Екатеринбург» - Режим доступа: <https://xn--80acgfbsl1azdqr.xn-p1ai/%D0%B4%D0%BB%D1%8F%D1%80%D0%B0%D0%B1%D0%BE%>

8. Департамента по управлению муниципальным имуществом в сфере аренды муниципального имущества [Электронный ресурс]: Официальный портал «город Екатеринбург» – Режим доступа <https://xn--80acgfbsl1azdqr.xn-p1ai/%D0%BE%D1%84%D0%B8%D1%86%D0%B8%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE/%D0%B2%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%8C?item=1>
172

9. Доклады главы Администрации города Екатеринбурга» [Электронный ресурс]: Официальный портал «город Екатеринбург» - Режим доступа: <https://xn--80acgfbsl1azdqr.xn-->

<http://xn--80acgfbsl1azdqr.xn--p1ai/%D0%B4%D0%BB%D1%8F%D1%80%D0%B0%D0%B1%D0%BE%D1%82%D1%8B/%D1%8D%D0%BA%D0%BE>

10. Консалтинг для государства и бизнеса [Электронный ресурс]: Малый бизнес: проблемы и перспективы - Режим доступа: http://nisse.ru/articles/details.php?ELEMENT_ID=129271

11. О достигнутых значениях показателей эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов за 2016 год и их планируемых значениях на 3-х летний период [Электронный ресурс]: Доклад главы Администрации города Екатеринбурга А.Э. Якоба – Режим доступа <https://екатеринбург.пф/file/233fc73b8742a18da2acc0061b55cf73>

12. Оценка регулирующего воздействия. [Электронный ресурс]: Официальный сайт Екатеринбургской городской Думы - Режим доступа: <http://egd.ru/official/995/>

13. Оценки эффективности реализации муниципальных программ муниципального образования «город Екатеринбург» в 2014, 2015 году». [Электронный ресурс]: Официальный портал «город Екатеринбург» - Режим доступа: екатеринбург.пф/file/ce4291071114b316ba2645c218969857, екатеринбург.пф/file/f48ad43d15c038236346d70d90db55d5, <https://екатеринбург.пф/дляработы/экономика/планирование/программы>

14. Официальный портал «город Екатеринбург» [Электронный ресурс]: Режим доступа <https://xn--80acgfbsl1azdqr.xn--p1ai/>

15. Официальный сайт «Екатеринбургский центр развития предпринимательства» - Режим доступа <http://ekbiznes.ru/>

16. Официальный сайт «Счетная палата города Екатеринбурга» [Электронный ресурс]- - Режим доступа <https://xn--80aaaav2blrolg5cyg.xn--80acgfbsl1azdqr.xn--p1ai/>

ЭКОНОМИКА ТРУДА

УДК 331.1

Дербенева А.А. Управление затратами на обучение и развитие персонала как вид инвестиций в человеческий капитал

Managing the costs of training and development of personnel as a type of investment in human capital

Дербенева А.А.

ФГБОУ ВО Уральский государственный экономический университет

Derbeneva A.A.

FGBOU VO Ural State University of Economics

Аннотация: В статье рассмотрены основные этапы анализа затрат на обучение персонала. Особенное внимание уделяется этапу оценки. Ведь именно оценка затрат на персонал организации позволяет выявить, насколько эффективны денежные вложения, и вместе с тем, насколько оптимален их уровень. Зачастую в современном мире под оптимальными затратами понимается минимальная сумма денежных средств, которая позволяет существовать организации. На наш взгляд, такой подход является ошибочным. Цель организации должна предполагать не просто ее существование, а перспективу для дальнейшего роста и развития.

Ключевые слова: затраты на персонал; обучение и развитие персонала; оценка эффективности затрат на персонал; оптимизация затрат.

Abstract: In the article the main stages of the analysis of expenses for personnel training are considered. Particular attention is paid to the evaluation stage. After all, it is the assessment of the personnel costs of an organization that makes it possible to determine how efficient the monetary investments are, and at the same time how much their level is optimal. Often in the modern world, at an optimal cost is meant the minimum amount of money that allows an organization to exist. In our opinion, this approach is erroneous. The purpose of the organization should assume not just its existence, but a prospect for further growth and development.

Keywords: personnel costs; Training and development of personnel; Evaluation of the effectiveness of staff costs; cost optimization.

Работник любой сферы деятельности, предлагая и осуществляя свои профессиональные знания, умения и навыки, безусловно, ждет от организации взаимной отдачи, будь то в виде нематериальных или материальных аспектов стимулирования. В данной ситуации вопрос взаимного здорового и эффективного сотрудничества работника с организацией определяется концепцией «человеческого капитала». Данная концепция выделяет понятие «инвестиции в человеческий капитал», которое подразумевает под собой некое вложение, способствующее развитию потенциала работника, его степени мотивации к эффективной трудовой деятельности посредством повышения квалификации работника, усовершенствования его профессиональных умений и навыков, предоставления социальных льгот и других аспектов. Взамен, ожидая от реализованных вкладов отдачу в виде повышения производительности труда, а как следствие, и увеличения прибыли [5].

«Обучение персонала – это целенаправленно организованный, планомерно и систематически осуществляемый процесс овладения профессиональными знаниями, умениями, навыками и способами общения под руководством опытных преподавателей, наставников, специалистов, руководителей» [2, с. 101]. Таким образом, посредством качественного и количественного увеличения профессиональных знаний и компетенций работника, в некоторой степени гарантируется его востребованность не только внутри организации, но и на рынке в целом, а также обеспечивается значительный рост показателей эффективности и тем самым создается конкурентное преимущество данной организации среди других [7].

На сегодняшний день сфере обучения и развития персонала уделяется довольно значительное внимание не только ввиду ее важности и необходимости как одного из компонентов успешной деятельности организации, но и влекущей за собой значительные затраты. Поскольку доля данного вида затрат на персонал имеет большой вес, то к процессу учета, анализа, планирования и оценке подходят с особой тщательностью [8]. Стоит отметить, что при определении эффективности затрат на персонал от обучения на текущий момент возникает некоторая сложность, ввиду того, что нередко эффект от обучения может быть получен лишь в перспективе, а не по принципу «здесь и сейчас» [6].

Как правило анализ затрат на обучение персонала призван решить следующие задачи:

- «калькуляция затрат на проведение обучающих мероприятий (например, оплата услуг внешних провайдеров или выплата заработной платы внутренним сотрудникам, занимающимся обучением);
- выявление дополнительных затрат, связанных с реализацией функций обучения и развития системы управления персоналом (например, оценка снижения производительности труда, когда во время отсутствия сотрудника его работа не выполнялась, затраты на содержание штата кадровой службы (менеджеров по обучению));
- оценка экономических результатов обучения и развития;
- оптимизация затрат на обучение и развитие персонала» [4, с. 71].

Безусловно, при анализе данного вида затрат каждая из задач имеет определенную степень важности, однако наибольший интерес представляет

непосредственно оценка экономических результатов обучения и развития посредством расчета экономических показателей, представленных в таблице 1.

Таблица 1

Оценка экономических результатов обучения персонала [3, с. 135]

Показатель	Единица измерения	Оценка
Общее количество работников, прошедших обучение за отчетный период	Чел.	Учетная информация
Количество работников, прошедших обучение за отчетный период, по подразделениям и категориям персонала	Чел.	Учетная информация показывает распределение численности работников, например, чаще других проходят обучение специалисты аппарата управления, инженеры
Общая стоимость обучения	Руб.	Общий объем обучения, умноженный на стоимость всех обучающих мероприятий. Оценка показателя имеет смысл при сравнении с другими предприятиями отрасли
Стоимость обучения на одного сотрудника	Руб. / человек	Общая стоимость обучения / Среднесписочная численность персонала. Оценка показателя имеет смысл при сравнении с другими предприятиями отрасли
Дифференцированная стоимость обучения на одного сотрудника	Руб. / человек	Стоимость обучения на одного сотрудника по подразделениям и отдельным категориям персонала
Стоимость одного дня (одного часа) обучения	Руб. / день (час)	Общая стоимость обучения / Общий объем обучения

Показатель	Единица измерения	Оценка
Доля затрат на обучение в себестоимости	%	Общая стоимость обучения / Себестоимость
Доля затрат на обучение в выручке	%	Общая стоимость обучения / Выручка
Доля затрат на обучение в прибыли	%	Общая стоимость обучения / Прибыль предприятия
Соотношение затрат на обучение и фонда оплаты труда	%	Затраты на обучение / Фонд оплаты труда (предприятия, подразделения, сотрудника)
Текущность персонала, прошедшего обучение	%	Количество работников, уволившихся в течение квартала, полугодия, года после обучения / Среднесписочная численность персонала

Как правило, для любого экономического показателя должен быть установлен некий норматив, однако в ситуации с данными рода показателями однозначного ответа на вопрос о том, «сколько и какое» обучение должно быть нет. При этом специалисты-практики все же придерживаются мнения, что «обучения в организации должно быть столько, сколько необходимо для поддержания качества персонала на нужном уровне и его развития. Успешность компании сегодня нередко оценивается не только относительно ее финансового и имущественного положения, но и с учетом уровня подготовленности и потенциала персонала, поэтому показатели обучения, очевидно, напрямую влияют на оценку стоимости компании» [1, с. 170].

В некоторой степени прямую отдачу от затрат на обучение все же можно определить, если программа обучения направлена непосредственно на конкретную работу сотрудника. К таким показателям можно отнести: снижение потерь, связанных с выпуском некачественной продукции (услуг); снижение затрат на компенсацию вреда здоровью работников из-за уменьшения количества случаев травматизма и заболеваемости на производстве и так далее.

Заключительным и одним из важнейших этапов анализа затрат на обучение персонала является их оптимизация. Решения по оптимизации затрат на обучение и развитие персонала принимаются в случаях:

- «низкой эффективности мероприятий, когда обусловленные обучением результаты не дают нужного эффекта — показатели труда не улучшаются или повышаются незначительно;
- затраты на обучение признаются высокими для текущей ситуации в организации — нет финансовых возможностей или они ограничены;
- объемы требуемого обучения постоянно высоки из-за необходимости регулярной подготовки работников или высокой внешней динамики персонала и другие» [4, с. 74].

Следует отметить, что экономический эффект данного вида затрат состоит в выработке на рынке привлекательного имиджа организации, тем самым обеспечивая ценность и престиж работы в ней как для внешних кандидатов, так и для своих сотрудников, что, в свою очередь, минимизирует затраты на привлечение высококвалифицированных специалистов, а также обеспечивает высокий профессионализм коллектива и стабильный рост производительности труда.

Библиографический список

1. Асалиев, А.М. Развитие трудового потенциала [Текст] : учебное пособие / А.М. Асалиев. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 281 с.
2. Зайцева, Ю.А. Обучение на рабочем месте и оценка его эффективности [Текст] : учебник / Ю.А. Зайцева. – М. : Экзамен, 2015. – 208 с.
3. Конюкова, Н.И. Экономика управления персоналом [Текст] : учеб. пособие / Н.И. Конюкова, О.С. Межова. – СибАГС, 2013. – 198 с.
4. Ряковский С.М. Планирование затрат на обучение [Текст] / С.М. Ряковский // Справочник по управлению персоналом. – 2015. – № 2. – С. 69-78.
5. Трушков С.А., Шарапова Н.В. Управление персоналом в современных условиях //Экономические исследования и разработки. 2017. № 2. С. 77-86.
6. Шарапова В.М., Шарапова Н.В. Стимулирование трудовой деятельности: характеристика, основные понятия //Агропродовольственная политика России. 2016. № 11 (59). С. 82-84.
7. Шарапова Н.В., Шарапова В.М., Унжакова Е.А. Оценка эффективности программы обучения персонала //Экономика и предпринимательство. 2017. № 2-2 (79-2). С. 715-718.
8. Ялухина А.А., Шарапова В.М. Роль анализа в конкурентоспособности предприятия / В сборнике: Конкурентоспособность территорий и предприятий во взаимозависимом мире. Материалы IX Всероссийского форума молодых ученых и студентов. Ответственный за выпуск В.П. Иваницкий. 2006. С. 290-291.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 338.242.4

Арутюнов Ю.А., Архипов И.П., Глинских В.А., Рудой А.А., Чашин Е.А. Об анализе экономической среды в категориях эффективность и оптимальность

On the analysis of the economic environment in the categories of efficiency and optimality

Арутюнов Ю.А., Архипов И.П., Глинских В.А., Рудой А.А., Чашин Е.А.

1. Федеральный научно-клинический центр специализированных видов медицинской помощи и медицинских технологий Федерального медико-биологического агентства, Россия, г. Москва
2. ГБП ОУ Московской области «Ногинский колледж», Россия, Московская обл., городской округ Балашиха
3. ООО «НоваАрт», Россия, г. Челябинск
4. ОАО Производственный проектно-технический центр "Нечерноземпроекттехцентр", Россия, г. Москва
5. ФГБОУ ВО «Ковровская государственная технологическая академия имени В.А. Дегтярева», Россия, г. Ковров

Arutyunov Y.A., Arhipov I.P., Glinskih V.A., Rudoj A.A., Chaschin E.A.

1. Scientific-Clinical Center of Sports Medicine Federal Medical-Biological Agency of Russia, Russia, Moscow
2. Noginsk College, Russia, Moscow
3. Novart, Russia, Chelyabinsk
4. Production design-technical centre "Nechernozemagropromtrans", Russia, Moscow
5. Kovrov State Technical Academy, Russia, Kovrov

Аннотация: Статья посвящена одной из актуальных проблем современного экономического анализа путем совместного рассмотрения вопросов эффективности экономики и размещения ресурсов. Показано, что оптимальное размещение ресурсов может свидетельствовать о полном соответствии структуры потребительского спроса перечню товаров и услуг, создаваемых на базе хозяйствующих субъектов экономики. Причем высокие показатели эффективности могут быть достигнуты только при условии оптимального размещения ресурсов. Основное внимание уделено анализу составляющих экономической среды, а именно товарному потоку и его деформациям, приводящим к искомым показателям эффективности и оптимальности. Делается предположение о применении методов топологической оптимизации для целей анализа экономической среды.

Ключевые слова: эффективность, оптимизация, воспроизводственный процесс, товарный поток, движение, деформация.

Abstract: The article is devoted to one of actual problems of modern economic analysis by the joint

consideration of issues of economic efficiency and resource allocation. It is shown that the optimal allocation of resources may indicate full compliance of the structure of consumer demand the list of goods and services created on the basis of economic entities. Moreover, high performance can be achieved only with the optimal allocation of resources. The focus is on the analysis of the components of the economic environment, namely the commodity flow and its deformation, resulting in the desired efficiency and optimality. The assumption on the application of topology optimization methods for the analysis of the economic environment.

Keywords: efficiency, optimization, the reproduction process, the flow of goods, motion, deformation.

Введение

Известно, что экономика, как искусство управления хозяйством, строится на эффективном использовании имеющихся ресурсов для производства экономических благ, в виде тех или иных товаров и услуг, с целью наиболее полного удовлетворения потребностей общества. Непрерывный и постоянно увеличивающийся спрос на товары и услуги является первопричиной их воспроизводства, охватывающего период от момента создания товаров и услуг до их полного потребления, за которым следуют очередные циклы производства и потребления. При этом каждый воспроизводственный цикл проходит четыре стадии своего развития: производство, распределение, обмен и потребление [1]. Такая циклическая закономерность может характеризовать экономику как совокупность большого количества воспроизводственных процессов, характер протекания которых и их взаимное согласование осуществляется с помощью определенного для данной экономической системы регулятора. Его средствами регулирования потенциально являются объем спроса в совокупности с инструментами денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики государства.

Действие регулятора в разной степени осуществляется по всем стадиям воспроизводственного процесса. Причем регулирующему воздействию, иначе деформациям, подвергаются как физические параметры потока товаров и услуг, так

и параметры его финансового эквивалента. Кардинальные деформации происходят на стадии обмена. В этой узловой точке рыночных отношений устанавливается соответствие, т.е. происходит согласование, интересов спроса и предложения с образованием цены на востребованную продукцию. Поток из пространства физических измерений переходит в пространство стоимостных измерений. Чтобы оценить эффективность такого согласования, нужен аппарат анализа экономической среды, позволяющий переходить с одного структурного уровня экономической системы на другой и дающий возможность оценивать эффект, связанный с такими переходами.

Целью исследований в настоящей статье является анализ отдельных аспектов, связанных с деформацией потока товаров и услуг на стадиях воспроизводственного цикла, и обоснование рекомендаций по совершенствованию аппарата анализа экономической среды по критериям эффективности и оптимальности.

Критерии эффективности.

Рассмотрим критерии эффективности экономики. Экономика государства представляет собой комплексную систему, осуществляющая производство товаров и услуг с целью удовлетворения потребностей спроса. Важнейшими структурными элементами системы являются спрос (потребление), предложение (производство и поставка на рынок товаров и услуг), рынок (как форма обмена — сфера взаимодействия спроса и предложения), на котором устанавливается равновесная (компромиссная) цена на реализуемую продукцию. Стержневым связующим элементом системы, объектом особого внимания и условием функционирования всей системы служит товарный поток. Форма, содержание и параметры товарного потока, состоящего изначально из потребляемых для производства благ

экономических ресурсов, зависят от вида деформации, которым он подвергается в процессе движения по стадиям воспроизводственного цикла.

На стадии производства осуществляется превращение потребляемых ресурсов в факторы производства, а затем в готовую продукцию (товары и услуги). Факторы производства могут сочетаться в различных пропорциях. Теоретически фирмы выбирают такую комбинацию факторов для производства данного объема выпуска, которая минимизирует затраты производства [2].

На стадии распределения объем созданной продукции подвергается очередной деформации в форме расчетов с внешними поставщиками факторов производства. Оставшаяся продукция предприятий принимает форму потока (в общепринятом понимании – товары и услуги), поступающего на рынок (в сферу обмена). В процессе обмена товарный поток подвергается наиболее кардинальным деформациям: это момент превращения потока из физической формы в стоимостную (топологический аспект) с образованием компромиссной цены – ключевого показателя рыночной экономики. Следствием установления цены является определение важнейших показателей деятельности хозяйствующих субъектов — объема прибыли и рентабельности производства.

Высокая рентабельность служит ориентиром (стимулом, критерием) выработки управленческих решений по рациональному (оптимальному) размещению используемых ресурсов в интересах эффективных (высокорентабельных) производств в соответствии со структурой потребительского спроса. Проблема размещения ресурсов обостряется тем обстоятельством, что совокупный спрос на товары и услуги (валовый внутренний продукт как критерий эффективности экономики) в силу объективных причин

является постоянно возрастающим, в то время как потребляемые в производстве ресурсы, так же по объективным причинам, имеют тенденцию к сокращению, они ограничены. Возникает вопрос: какой комбинацией ресурсов должен обладать товарный поток, чтобы по завершении цикла воспроизводства был достигнут желаемый показатель эффективности экономики?

Поиск путей решения проблемы исторически составляет предмет многочисленных фундаментальных и прикладных исследований. Их отличительной особенностью является поиск оптимальных решений (преимущественно, однокритериальных) на основе анализа влияния отдельных параметров товарного потока на итоговые результаты (параметрическая оптимизация) на фоне искусственного деления экономики на сферы макро- и микроэкономики. При этом из экономического анализа выпадает такой аспект, как превращение товарного потока из пространства одних измерений в пространство других измерений, в результате чего возникает разрыв в целостности информации, подвергаемой анализу. Такого рода подход к решению проблемы не носит объективного и достоверного характера. Поэтому имеется острая необходимость в разработке способов экономического анализа, основанных на применении современных достижений в различных сферах науки и практики, особенно, в области математики, экономико-математического моделирования, технологического и инновационного менеджмента и др., позволяющих синтезировать оптимальные решения в рамках комплексного учета влияния внешних факторов на характер воспроизводственного процесса и итоговый показатель эффективности экономики.

В экономической теории эффективность экономики рассматривается как отношение между затратами редких ресурсов (факторов производства) и выпуском товаров и услуг. Это соотношение измеряется либо в физическом выражении (технологическая эффективность, производственная функция), либо в стоимостном выражении (экономическая эффективность, функция затрат). При этом концепция эффективности используется в качестве критерия оценки того, насколько хорошо экономическая среда (рынки) осуществляет размещение (распределение) ресурсов в соответствии со структурой потребительского спроса [2].

Российская макроэкономическая практика определяет эффективность экономики системой макроэкономических показателей: внутренний валовый продукт (ВВП), уровень занятости населения, уровень безработицы, индекс конкурентоспособности, паритет покупательской способности [3]. Из приведенных показателей наиболее широко применяется показатель ВВП – обобщающий экономический показатель, выражающий совокупную стоимость, произведенную внутри страны, в рыночных ценах. Другие показатели оценивают следующим образом:

Уровень занятости = $\frac{\text{Занятые}}{\text{Рабочая сила}} \cdot 100\%$,

Уровень безработицы = $\frac{\text{Безработные}}{\text{Рабочая сила}} \cdot 100\%$.

Индекс конкурентоспособности получается путем оценки нескольких основных факторов: факторов, повышающих эффективность (параметры эффективности рынка, технологического развития, уровне профессионального и высшего образования), базовых (факторы, характеризующие систему здравоохранения, макроэкономическую среду, инфраструктуру, общественные и

государственные университеты) и инновационных (факторы, отражающие внедрение новых технологий, развитость предпринимательской деятельности).

Паритет покупательской способности. Этот показатель отражает общий объем денежной единицы, который выражен в единицах валюты другой страны для совершения покупки одного товара или услуги на внутреннем рынке каждой из стран.

Несмотря на востребованность приведенных агрегированных показателей, они не позволяют вскрыть существующую зависимость показателя эффективности экономики от истинных параметров той сферы, которая создает экономику, а именно, от параметров производственной сферы, в которой основным фактором и движущей силой эффективности является мощность предприятий. Последнее принято определять, как максимально возможный выпуск продукции за единицу времени при использовании передовой технологии и научной организации труда [1].

Сердцевиной производственной мощности является технология — способ соединения труда и капитала, как факторов производства, для достижения заданного объема производства. В процессе разработки и внедрения технологии всегда требуется ответить на вопросы:

- а) как распределить имеющиеся ограниченные ресурсы между альтернативными способами производства?
- б) как обеспечить рациональное соединение этих ресурсов и факторов производства для достижения заданного объема производства?

В практической деятельности приходится сталкиваться с проблемой: с одной стороны, знаем, из чего растет экономика (производственной мощности, технологии), а, с другой стороны, оценить этот рост через действующие агрегированные макроэкономические показатели не можем, поскольку в приведенных выше агрегированных показателях эта фундаментальная взаимосвязь между показателем эффективности экономики и параметрами производственной мощности не просматривается. Т.о. является весьма актуальной и требует своего дальнейшего исследования проблема обоснования строгой функциональной зависимости типа:

$$\mathcal{E} = f(\text{ПМ}), \quad (1)$$

где $\mathcal{E}$ — эффективности экономики; ПМ — производственная мощность.

Причем в этом случае наиболее емкой является проблема формализации взаимосвязи (1) и четкого представления для целей анализа реальной ситуации, на базе которой и может быть получена ее формализация.

Проблема выравнивания экономической среды

Экономическая практика связана с принятием управленческих решений, в обосновании которых важнейшую роль играет анализ экономической среды — внешней среды (внешней относительно некоторого хозяйствующего субъекта). Экономическая среда определяется множеством экономических агентов, принимающих участие в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ и с которыми данный субъект имеет дело, множествами производимых товаров и возможных способов их использования.

Экономическая среда – это сфера взаимодействия, направленное на создание экономических благ и продвижение их от производителя к потребителю. Формой существования экономических благ и основным объектом экономического анализа является товарный поток – поток перерабатываемых в производственных пределах экономических ресурсов, отнесенный к определенному временному интервалу [1]. Характерными чертами товарного потока являются его непрерывность (под действием непрерывного и возрастающего спроса) и цикличность (стадия производства начинается вновь и вновь, чтобы производить востребованные спросом экономические продукты).

Для отдельного предприятия товарный поток, состоящий из произведенной продукции и соотнесенный с временным интервалом, определяет производственную мощность, а суммарный материальный поток по всем предприятиям, соотнесенный с временным интервалом, приобретает форму валового внутреннего продукта.

Товарный поток является стержневым связующим элементом экономической среды, он возникает в результате последовательности производственного воздействия (переделов) на исходные потребляемые ресурсы. Важно заметить, что отличительной чертой ресурсов является их редкость, они изначально ограничены. Поэтому в экономических взаимоотношениях всегда существует проблема, связанная с оптимальным распределением и размещением исходных ограниченных ресурсов между альтернативными способами производства товаров и услуг в соответствии со структурой потребительского спроса. Когда оптимальное размещение ресурсов достигается, рыночные спрос и предложение приобретают

компромиссное сочетание (эластичный характер), свидетельствующее о наступлении равновесия, стабильности и выравнивании экономической среды.

Размещение факторов производства можно исследовать с помощью производственной функции, например, с помощью функции Кобба – Дугласа [1], позволяющей оценить процентный рост объема производства в зависимости от увеличения труда и капитала на 1%. Производственные функции могут составляться как для краткосрочного периода (однофакторная, когда изменяется только один фактор), так и для долгосрочного периода (многофакторная, когда изменяются все факторы производства). Однако известные производственные функции характеризуются тем недостатком, что охватывают только производственную стадию в воспроизводственном процессе и, в большинстве своем, носят умозрительный, основанный на предположениях, характер. Их практическая полезность может проявляться только по результатам составления вначале реальной общей схемы движения товарного потока, начиная от стадии размещения ресурсов и до стадии конечного потребления готовой продукции, а уж затем построения адекватной модели, пригодной для анализа принципа оптимальности экономической среды и взаимосвязи между эффективностью экономики и структурой применяемых факторов производства.

Принцип оптимальности в задачах экономического анализа.

Принцип оптимальности возникает каждый раз, когда из множества альтернативных решений необходимо выбрать (принять) одно, которое обеспечивает достижение цели в рамках действующих ограничений (области допустимых значений). Критерий оптимальности – фундаментальное понятие экономики, это тот показатель, по которому функционирование системы

признается наилучшим из возможных вариантов ее функционирования, оценивается оптимальность найденного решения [2]. Критериями могут быть, например, максимум прибыли, дохода, минимум затрат, кратчайшее время достижения цели и т.д. Исходным побудительным мотивом для разработки и принятия оптимальных экономических решений может быть появление на рынке признаков неэластичности (рассогласования) спроса и предложения (признаков неустойчивой экономической среды), в то время как индикатором оптимального состояния в экономике может служить момент наступления соответствия рыночной цены на потребляемые товары и услуги минимальным затратам на их производство. В такой рыночной ситуации спрос и предложение становятся эластичными.

В теоретическом аспекте существует метод решения экономических задач – оптимальность по Парето [2]. Его суть сводится к достижению максимального экономического благосостояния общества, т.е. такого состояния экономики, при котором улучшение положения одного или нескольких лиц невозможно без ухудшения положения другого или других. Из этого можно предположить, что в обществе существует некая константа, характеризующая потребление, составляющие элементы которой могут переходить от одного лица к другому, не нарушая сложившегося для общества некоторого фиксированного уровня потребления. Утверждается, что для заданного состояния спроса оптимальность по Парето предполагает:

а) оптимальное распределение благ, т.е. результатов производства, между поставщиками факторов производства, государством и потребителями конечного продукта;

б) оптимальное размещение ресурсов среди сфер производства;

с) оптимальный объем выпуска, при котором отношение дополнительных затрат к дополнительной полезности должно быть одинаково для выпускаемых товаров.

В совокупности приведенные условия оптимальности по п.п. а), б) и с) составляют основу многокритериальных задач в экономике. Оптимизационные задачи традиционно используются в тех случаях, когда важно получение высокоэффективного результата, например, максимизация объема производства, выбор параметров технологических процессов в целях минимизации затрат на производство, максимизация уровня надежности продукции и многое другое. Примером технико-экономической оптимизационной задачи может быть, например, нахождение оптимальной производственной программы предприятия (максимизация выпуска продукции в стоимостном выражении с учетом действующих ограничений на ресурсы и контрактных требований заказчиков) [4]. Другая задача оптимизации — выбор диаметра трубопровода, по которому насосом перекачивается жидкость [5]. При уменьшении диаметра трубы снижается ее себестоимость, но увеличиваются затраты энергии на перекачку жидкости из-за возросшего гидравлического сопротивления и т.д. Приведенные примеры ориентированы на решение однокритериальных задач, которые можно обозначить как задачи параметрической оптимизации. Однако в действительности вся окружающая нас природа как живая, так и неживая, построенная на принципе оптимальности, демонстрирует реализацию многокритериальных способов ее достижения. Человеку остается лишь наблюдать за ними, исследовать, копировать и находить область и средство их практического применения.

Отличие общественной практики от природных явлений состоит в том, что в обществе на все изменения и переходы сильное влияние оказывает субъективный т.е. человеческий фактор, в то время, как в природе все изменения и развитие происходят естественным или оптимальным образом. В этой ситуации для исследователей в области экономики возникает задача более высокого уровня, состоящая в разработке такого механизма анализа экономической среды, который позволял бы находить способы принятия объективно обоснованных управленческих решений по достижению заданных показателей эффективности и оптимальном размещении исходных ограниченных ресурсов.

В процессе поиска решения следует рассмотреть некоторые моменты воспроизводственного процесса. Прежде всего, вновь отметим, что формой существования товаров и услуг и их перемещения от производителя к потребителю является товарный поток продукции предприятий и организаций. На своем пути товарный поток подвергается ряду деформаций (преобразований), в том числе, на этапе обмена трансформации из физического состояния в стоимостное, в результате которой товарный поток приобретает рыночную оценку. Исходная схема для анализа движения товарного потока представлена на рис. 1.

Под товарным потоком, в данном случае, понимается поток продукции производства в виде товаров и услуг, осуществляющий в определенном интервале времени движение от стадии производства (А) через стадии распределения (В), обмена (С) к стадии конечного потребления (D). Совокупность выделенных на рис. 1 стадий А, В, С и D представляет собой схему воспроизводственного цикла.

На схеме отдельным элементом обозначено размещение экономических ресурсов. Это условное выделение сделано для показа важности этого элемента при

анализе принципа оптимальности экономической среды. В действительности размещение экономических ресурсов является составной частью процесса производства.

К экономическим ресурсам относятся предпринимательство, знания, природные ресурсы, человеческие ресурсы, финансовые ресурсы, т.е. ресурсы необходимые для производства экономических благ – товаров и услуг. Товары и услуги определяют характер функционирования экономики, темпы, структуру и масштабы ее развития и представляют собой базу для экономического роста [6].

На стадии производства экономические ресурсы приобретают форму факторов производства. В связи с этим, проблема размещения ресурсов превращается в проблему размещения факторов производства между альтернативными способами их использования в соответствии со структурой потребительского спроса. На этой стадии осуществляется первая деформация товарного потока, поступающего на предприятия в виде экономических ресурсов, в товарный поток в виде факторов производства, использование которых в определенном технологией сочетании позволяет получить готовую продукцию.

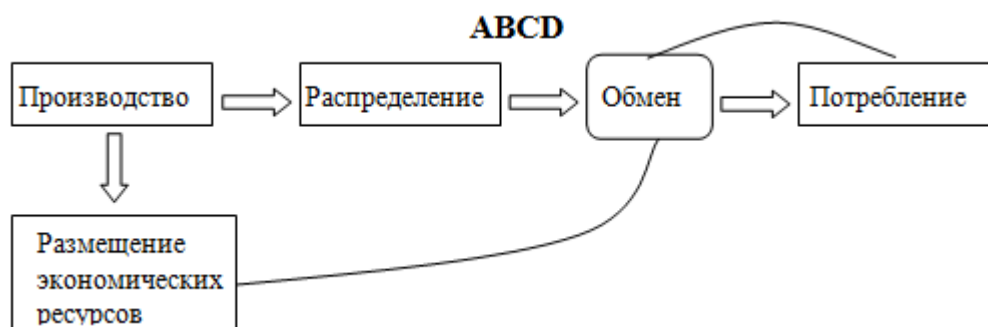


Рисунок 1. Схема движения товарного потока по стадиям производства (A), распределения (B), обмена (C) и конечного потребления (D)

На стадии распределения(В) происходит отделение одной части товарного потока (в физической или денежной форме) для расчетов с внешними поставщиками факторов производства, а также на нужды собственного потребления, например, для оценки уровня качества выпускаемой продукции на предприятии и пр.

Дальнейшие деформации с товарным потоком происходят на стадии обмена (С) Здесь осуществляется превращение потока из физической формы в стоимостную с установлением цены, уровень которой позволяет выявить рентабельную продукцию и мотивировать перераспределение ресурсов в пользу перспективных производств.

На заключительном этапе движения товарного потока осуществляется распределение продукта производства между домашними хозяйствами, физическими и юридическими лицами, а также для формирования запасов в интересах федеральных, региональных и местных органов власти и управления. На этой стадии материальный поток из пространства физических измерений превращается в пространство социально-экономических параметров, которое может быть представлено контрактными обязательствами на новый уровеньпотребляемого продукта.

Кардинальные деформации с материальным потоком проявляются на этапе обмена. В результате превращения потока из физической формы в стоимостную появляется дополнительный доход (прибыль), который и служит катализатором оптимального порядка размещения ресурсов. Высокая рентабельность заставляет перебрасывать ресурсы в наиболее выгодные производства. Эта логическая цепочка

отражена на схеме (см. рис. 1) в виде соединительной линии между структурными элементами «Обмен» и «Размещение».

Совокупность структурных элементов «Производство» — «Распределение» — «Обмен» — «Размещение ресурсов» образует малый воспроизводственный цикл (в рыночных терминах – предложение), а в совокупности с элементом «Потребление» (в рыночных терминах – спрос) составляет большой воспроизводственный цикл. Малый и большой воспроизводственные циклы связаны между собой точкой обмена (важнейший узел преобразований). Спрос формируется на макроуровне, а предложение — на микроуровне. Равновесие как баланс между спросом и предложением происходит на стадии обмена итерационным путем и проявляется в установлении такого уровня цены на товары и услуги, который соответствует минимальным затратам на их производство, что служит свидетельством оптимального размещения исходных экономических ресурсов. Складывающаяся таким образом экономическая ситуация может служить основой достижения высокой эффективности экономики, максимизации создаваемого ВВП. Взаимодействие спроса и предложения, рассматриваемое в их органическом единстве, служит ключевым моментом в анализе экономической среды. Такой подход, несмотря на свою очевидность, в экономической практике не нашел пока широкого распространения.

Представление показателя ВВП в рыночных ценах производимой предприятиями и организациями продукции осуществляется в интересах изучения динамики этого показателя. Однако для анализа технологической сути и выбора обоснованных способов повышения эффективности показатель ВВП следует рассматривать с точки зрения физического наполнения, т.е. в форме N — мерного

товарного потока, зависящего от производственной мощности предприятий и организаций, участвующих в создании товаров и услуг (рис. 2).

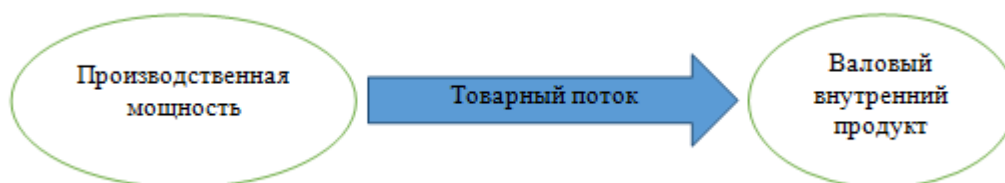


Рисунок 2. Производственная мощность как источник формирования ВВП.

Из схемы на рис.2 видно, что функциональную зависимость ВВП от производственной мощности можно представить, по аналогии с формулой (1), в виде зависимости:

$$\text{ВВП} = f(\text{ПМ}). \quad (2)$$

Такая модель является отражением реального положения в системе воспроизводства, но пока не является предметом распространенных теоретических и прикладных исследований. Результаты такого рода исследований должны служить основой принимаемых управленческих решений по повышению эффективности экономического развития. Эта проблема далеко не решена, нуждается как в проведении исследований и в практических обобщениях.

Из анализа схем (см. рис. 1, 2) видно, что интегральный показатель эффективности экономики зависит от производственной мощности конкретных предприятий, которая, в свою очередь, зависит от объема реальных инвестиций. В связи с этим, поиск путей повышения эффективности экономики следует искать как в разработке методов оптимизации структуры размещения экономических

ресурсов, так и связанных с ними способов развития производственной мощности путем увеличения объема инвестиций в новые технологии.

Применение и реализацию инновационных технологий и проектов следует рассматривать как механизм изменения параметров движения товарного потока, вызывая в нем деформации, которые при соблюдении условий цикличности и непрерывности преобразований могут носить топологический характер. Обоснование целесообразности и приоритетности применения методологии инновационного проектирования в решении экономических задач находит отражение в исследованиях [7-11], в которых инновационное проектирование рассматривается как эффективное средство и способ экономического развития. При этом процесс принятия управленческого решения по инновационному развитию должен начинаться, прежде всего, с трансформации действующей системы показателей оценки эффективности в систему показателей инновационного развития, что, по своей сути, может служить предметной областью топологического анализа в экономике.

Заключение.

В статье сделано предположение о применении топологических инструментов в системе анализа экономической среды. Выполненные исследования показали, что важнейшим объектом анализа экономической среды является товарный поток, являющийся источником и средством удовлетворения общественных потребностей. Новые подходы и принципы анализа движения товарного потока и способов его анализа и преобразования могут служить основой повышения показателей эффективности экономики при условии обеспечения оптимального размещения потребляемых ресурсов.

Библиографический список

1. Азрилиян А.Н. Большой экономический словарь. — М.: Институт новой экономики, 1999. — 574 с.
2. Пасс К, Лоус Б, Дэвис Л. Словарь по экономике COLLINS. Пер. с англ. под ред. П.А. Ватника. — СПб. : Экономическая школа, 1998. — 752 с.
3. Показатели экономики // UTMAG. URL: utmagazine.ru/posts/9298-rokazateli-ekonomiki (дата обращения: 7.08.2017).
4. Оптимизация производственной программы предприятия // Поиск Лекций. URL: <http://poisk-ru.ru/s10968t3.html> (дата обращения: 7.08.2017).
5. Расчет и подбор трубопроводов // ИНТЕХ ГмбХ. URL: <http://www.intech-gmbh.ru/index.php> (дата обращения: 7.08.2017).
6. Экономические ресурсы // StudFiles. URL: <http://www.studfiles.ru/preview/1449501/page:7/> (дата обращения: 7.08.2017).
7. Арутюнов Ю. А, Архипов И. П, Барыкин А. Н. Модель инновационного развития // Предпринимательство. - № 6, 2006. С. 137-139.
8. Арутюнов Ю.А., Шаранин А.С. Развитие диктует перемены. Инновационное развитие как экономическая категория // Креативная экономика. - № 2, 2011 С. 8-12.
9. Гончаренко Л.П., Арутюнов Ю.А. Инновационная политика. – М.: КНОРУС, 2012. – 352 с.
10. Понижение инновационных рисков и экономическое регулирование Ю.А. Арутюнов, И.П. Архипов, А.А. Дробязко, В.А. Глинских, В.Б. Зотова, А.А. Рудой, Е.А. Чашин/ Экономические исследования и разработки.- №5, 2017. С. 119-128.
11. О прогнозировании создания и финансирование производства новой

продукции /Ю.А. Арутюнов, И.П. Архипов, А.А. Дробязко, В.А. Глинских, В.Б. Зотова, А.А. Рудой, Е.А. Чашин/ Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. - №5(4), 2017. С. 105-110.

УДК 33

Дата публикации: 29.08.2017

Журба М.В. Критический взгляд на теорию подталкивания

Critical View on the Nudge Theory

Журба Михаил Васильевич

к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики и управления
НГЛУ им. Н.А.Добролюбова. Нижний Новгород

Zhurba Mikhail Vasilyevich

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and
Management

NGLU them. N.A. Dobrolyubova. Nizhny Novgorod

Аннотация: В данной статье рассматриваются возможные отрицательные последствия применения теории подталкивания в рамках государственной политики. Дается краткое описание теории подталкивания или наджа, приводятся примеры ее успешного применения в различных странах. Далее описываются два основных ограничения, которые могут возникнуть, по мнению автора, при использовании инструментов подталкивания для реализации государственной политики.

Abstract: The article deals with possible negative consequences of using the nudge theory within public policies. A brief description of the nudge theory is given as well as some examples of its successful implementation in different countries. Then we describe two basic reservations against using nudges that could arise while implementing public policy.

Ключевые слова: теория подталкивания, иррациональное поведение, поведенческая экономика, новая экономическая политика, принятие решений

Keywords: nudge theory, behavioral economics, irrational behavior, new economic policy, decision making

В последние годы во многих странах мира набирает популярность теория подталкивания или надж (nudge). Еще в 2008 г. С.Ю. Глазьев и Г.И. Микерин назвали появление этой теории преодолением «затянувшегося кризиса экономической науки, которую критикуют за неспособность служить надежным руководством к практике хозяйствования и экономической политике» [1].

Сама теория стала известной благодаря книге американских исследователей Р.Тейлора и К.Санстена «Подталкивание: улучшение решений по поводу здоровья,

богатства и счастья», которая, кстати, в России не издавалась. Авторы книги не изобретали понятие «надж» или подталкивание, а перенесли его в экономику из психологии. Они дают следующее определение: «Надж — это любой аспект архитектуры выбора, который меняет поведение человека предсказуемым способом, не ограничивая при этом его возможности выбора или не меняя в значительной степени его экономические стимулы» [10, с.6]. По мнению Р.Талера и К. Санстейна, с помощью подталкивания можно подвести человека к принятию более разумного решения, не ограничивая его свободу. При этом для того чтобы действие государства или бизнеса можно было отнести к наджу (подталкиванию), оно должно быть простым и недорогим [10, с.6].

В нашей стране обсуждение данной теории носит ярко выраженный междисциплинарный характер, многие статьи написаны не только экономистами, но и психологами, социологами. Наиболее полное описание теории подталкивания можно найти в работе Жильцова В.А. и Пахомова А.П. «Nudge» – теория «мягкого подталкивания», которая посвящена анализу возможностей этого относительно нового направления в управлении мышлением и принятием решения человека [3]. Можно также отметить работы Капелюшников Р.И. [4], Чашина В.В.[7], Пономаревой С.И. и Юшковой Т.А.[5], Дрогобыцкого И.Н.[2] и др., посвященные в целом поведенческой экономике и либерально-партерналистскому подходу. Однако пока идеи авторов теории подталкивания не получили большого распространения в России, особенно в сфере государственного управления.

В зарубежных источниках встречается большое количество статей, посвященных использованию теории подталкивания в рамках государственной политики, государственного регулирования рынков. К ним можно отнести работы классиков поведенческой экономики Э.Тверски и Д.Канемана [13], экспертов из

группы Behavioral Insights [8], П.Хансена [9], Блюменталья-Барби Дж [11], Шелленбаха Й. [12], и др.

С элементами подталкивания давно работают маркетологи, пытаясь мягко «подтолкнуть» потребителя к выбору нужного для компании товара. Например, супермаркет путем соответствующего расположения полок и товаров на полках, увеличения объема тележек и другими скрытыми способами убеждают потребителя покупать больше разнообразных товаров, даже если он в них особо не нуждается.

В последнее время в ряде стран мира, особенно в Великобритании, теория подталкивания активно используется в социальной политике, в здравоохранении, в политике защиты прав потребителей и т.д.. Существует мнение, что теория подталкивания может справиться с неуплатой налогов, решить проблемы защиты окружающей среды, повысить сберегательную активность населения, увеличить пенсионные накопления.

В Великобритании был создан специальный орган Behavioral Insights Team, в задачу которого входит применение достижений поведенческой экономики и, в частности, теории подталкивания, в рамках государственной политики, с целью сделать выбор граждан более рациональным. Один из авторов книги [9] Касс Санстейн был советником бывшего Президента США Б.Обамы, который также допускал использование теории подталкивания в государственной политике США.

В различных источниках, в том числе в книге Р. Талера и К.Санстейна приводится ряд примеров удачного использования мягкого подталкивания. Например, крупные надписи о вреде курения на пачках сигарет или билборды с изображением негативных последствий курения являются примерами использования теории подталкивания. В данном случае человек имеет свободу

выбора и сам несет ответственность за возможные негативные последствия курения.

Интересен пример в сфере дорожного движения: в Чикаго, на одном из опасных участков дороги, где происходило большое количество аварий, нарисовали специальную разметку. Промежутки между пунктирами линии постепенно уменьшались, создавая иллюзию увеличения скорости, и подталкивали водителей к ее снижению. Благодаря такой простой мере удалось снизить количество аварий на 36%.

Как правило, в разных источниках приводятся примеры успешного решения проблем с помощью теории подталкивания. При этом мало кто задумывается о том, что ее использование может иметь и отрицательные последствия. Действительно, осуществляя регулирование с помощью мягкого подталкивания, государство не ограничивает свободу выбора, однако «подталкивает» индивида к принятию решения, выгодного государству.

На наш взгляд, использование теории подталкивания в сфере государственного регулирования имеет два основных ограничения.

Во-первых, применение теории подталкивания основано на предпосылке об иррациональном поведении человека. Однако, наблюдения за поведением человека не могут дать однозначного ответа о рациональности или иррациональности его действий, которые в рамках классической экономической теории оцениваются с позиции максимизации полезности. Например, можно выделять краткосрочную и долгосрочную полезность. Если человек предпочитает тратить свои доходы полностью сейчас, наслаждаясь всеми возможными благами, он максимизирует свою текущую потребность. В данном случае невозможно утверждать однозначно, что этот человек ведет себя иррационально. Если государство «подталкивает» его к

увеличению сбережений в ущерб текущего потребления, оно лишает данного человека возможности удовлетворить какие-то потребности сейчас, т.е. снижает его текущую полезность. Другими словами, получается, что государство решает за человека, как ему распоряжаться заработанными деньгами.

Таким образом, несмотря на то, что множество исследований доказывают иррациональность поведения человека в целом, в одной и той же ситуации оно может рассматриваться с точки зрения теории полезности как рациональное или иррациональное. Это значит, что попытки изменить поведение отдельного человека могут идти в разрез с его целями и ценностями.

Любое государственное регулирование, какими бы методами оно не осуществлялось, направлено на все общество, а не только на изменение поведения отдельного человека. В этой связи использование мягкого подталкивания целесообразно, прежде всего, для первичных социальных благ, т.е. благ, к которым, по определению Дж. Роулза, относятся «вещи, которые каждый рациональный человек хотел бы иметь» [6, с.67]. Это, например, здоровье, энергия, интеллект, воображение и т.д. [6, с.67].

Здоровье является основой благосостояния человека и всего общества, и довольно сложно найти человека, который осознанно делал бы выбор в пользу болезни. Поэтому государственная политика, использующая инструменты подталкивания с целью улучшения здоровья человека, является вполне оправданной. Иначе говоря, если свобода выбора предполагает вариант, способный нанести вред здоровью или жизни человека, то целесообразно либо полностью запретить такой выбор, либо с помощью подталкивания направить человека на выбор полезного варианта.

Однако широкомасштабное использование теории подталкивания в государственном регулировании означает, что люди практически всегда ведут себя иррационально и без мудрого направляющего воздействия государства будут принимать абсолютно нерациональные, безответственные решения.

Также здесь возникают ограничения этического характера. Теорию подталкивания в какой-то степени можно приравнять к манипулированию волей людей, поскольку государство или бизнес, по сути, вынуждают человека принимать нужные им решения. Маркетологи давно используют мягкое подталкивание для того, чтобы убедить потребителей покупать все больше и больше, не задумываясь о своем здоровье и финансовом состоянии. В условиях изобилия товаров и услуг, когда принять рациональное решение на основе тщательного анализа полезностей благ довольно сложно, задачей маркетинга является как раз подтолкнуть потребителя к нужному выбору, не всегда заботясь об этической стороне такого выбора. В этом случае у государства возникает дилемма: предоставить человеку свободу самостоятельного выбора и мягко подтолкнуть его к нужному варианту или же запретить товары или услуги, способные нанести вред. Причем поскольку речь идет о регулировании в масштабах общества, контроль за этической стороной такого подталкивания должен быть в разы строже, чем в бизнесе. Например, в сфере высшего образования государство может либо закрыть какие-то образовательные учреждения, сославшись на низкое качество получаемого в них образования, либо предоставить потребителю право самостоятельно выбирать вуз, при этом демонстрируя преимущества обучения в лучших государственных вузах и тем самым мягко подталкивая человека к нужному выбору. Однако, на наш взгляд, большое количество запретов означает, что государственная власть считает

поведение большинства людей иррациональным, требующим коррекции, что ставит под сомнение существование демократического государства вообще.

Во-вторых, теория подталкивания направлена на изменение поведения человека, а не на устранение причин, вызвавших такое поведение. Например, если речь идет о здоровом питании, то инструменты подталкивания, используемые государством, могут быть направлены не на коррекцию поведения человека, т.е. на то, чтобы подтолкнуть его к принятию рационального решения питаться правильно, а на причину, мешающую принять такое решение. Государству целесообразно с помощью теории подталкивания оказать влияние на предприятия, которые производят продукты питания, способные навредить здоровью человека. Например, во многих странах существует обязанность производителя указывать на упаковке состав данного продукта. Однако, обычный человек не всегда способен быстро разобраться в перечисленных мелким шрифтом ингредиентах и сделать вывод об их пользе или вреде. Поэтому государство может обязать производителей указывать только самые важные компоненты или те, которые реально могут отразиться на здоровье человека (например, привести к увеличению веса). В данном случае государство с помощью теории подталкивания помогает человеку принять рациональное решение, и тем самым корректирует его поведение. Другими словами, в ряде случаев государству целесообразно оказывать влияние на коммуникативную политику предприятий с тем, чтобы устранить возможные «подталкивания» к принятию негативных для здоровья решений.

Часто поведение человека, возможно иррациональное с точки зрения экономической теории, оказывается под влиянием социальной и экономической обстановки в той местности, где проживает данный человек. Например, высокий уровень правонарушений среди молодежи в отдельных районах города или в

небольших городах с низким уровнем развития может быть вызван эффектом подражания, и отказ от такого, на первый взгляд иррационального поведения, может означать риск быть отвергнутым своим сообществом. Поэтому мягкое подталкивание человека к принятию рациональных решений должно сопровождаться вполне конкретными мерами по решению социально-экономических проблем данной территории.

Таким образом, использование теории подталкивания требует определенной осторожности, понимания причин иррационального поведения, и должно быть направлено, скорее, на устранение причины, а не на простую коррекцию поведения человека.

Понятно, что любой инструмент можно использовать не только во благо, но и во вред. Однако мягкое подталкивание в виду того, что оно практически незаметно, но эффективно меняет поведение людей, может превратиться в инструмент политического давления, выходящий из-под всеобщего контроля.

Библиографический список

1. Глазьев С.Ю., Микерин Г.И. Либерально-патерналистская интерпретация «третьего пути» как реакция на переход к инновационной экономике // Российский экономический журнал. 2008. №5-6. – Режим доступа: http://www.e-rej.ru/Articles/2008/Glazyev_Mikerin.pdf (дата обращения: 20.08.2017)
2. Дрогобыцкий И.Н. Контуры поведенческой экономики // Вестник Таганрогского института управления и экономики. - 2016 - №1. – С.94-105
3. Жильцов В.А., Пахомов А.П. «NUDGE» – теория «мягкого подталкивания» // Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe (East European Scientific Journal). - 2016. – Т.11. - №3. – С. 129-137

4. Капелюшников Р.И. Поведенческая экономика и «новый» патернализм // Вопросы экономики – 2013. - №9. – С.66-90
5. Пономарева С.И., Юшкова Т.А. Нормативная программа поведенческой экономики: соотношение индивидуального и общественного блага // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2017. – 1(69). – С. 5-15
6. Роулз Дж. Теория справедливости. Изд-во Новосибирского университета, 1995 – 507 с.
7. Чащин В.В. Социальная ответственность бизнеса и либертарианский патернализм: теоретические аспекты // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. - 2015. - № 25. - С. 22-24.
8. Costa E., King K., Dutta R., Algate F. Applying behavioural insights to regulated markets. – Режим доступа: <http://www.behaviouralinsights.co.uk/wp-content/uploads/2016/05/Applying-behavioural-insights-to-regulated-markets-final.pdf>. (Дата обращения: 21.08.2017)
9. Hansen, Pelle Guldberg The Definition of Nudge and Libertarian Paternalism: Does the Hand Fit the Glove? - Режим доступа: http://www.lexxion.de/pdf/ejrr/Pelle_2016_01.pdf (Дата обращения: 18.08.2017)
10. Thaler Richard H., Sunstein Cass R. Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness Yale University Press, 2008
11. Swindell Blumenthal-Barby J. S. (2013): On Nudging and Informed Consent—Four Key Undefended Premises, The American Journal of Bioethics, 13:6, 31-33. – Режим доступа: <https://philpapers.org/archive/BLUONA.pdf> (Дата обращения: 18.08.2017)

12. Schnellenbach, J. (2012): Nudges and norms. On the political economy of soft paternalism, *European Journal of Political Economy*, 28(2), 266-277. - Режим доступа: <https://ideas.repec.org/a/eee/poleco/v28y2012i2p266-277.html> (Дата обращения: 17.08.2017)

13. Tversky, A., Kahneman, D. (1981): The framing of decisions and the psychology of choice, *Science*, 211(4481), 453-458. Режим доступа: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.321.5479&rep=rep1&type=pdf> (Дата обращения: 23.08.2017)

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

УДК 332.012

Дата публикации: 29.08.2017

Латышенко Е.П. Приоритетные механизмы диверсификации монопрофильных муниципальных образований в современных условиях Priority mechanisms for the diversification of mono-profile municipal entities in modern conditions

Латышенко Елена Петровна
Уполномоченный по защите прав предпринимателей в Кемеровской области
Кемерово, Российская Федерация

Latyshenko Elena Petrovna
Business ombudsman
Kemerovo, Russian Federation

Аннотация: Целью исследования является выявление и сравнительная характеристика приоритетных механизмов диверсификации экономики муниципальных образований. Показаны основные свойства, достоинства и недостатки диверсификации на основе использования бизнес-территорий, в частности, свободных экономических зон и кластеров. Выявлена специфика их применения в условиях монопрофильных муниципальных образований.

Abstract: The purpose of the papers is to identify and compare the priority mechanisms for diversifying the economy of municipalities. The main properties, advantages and disadvantages of diversification are shown on the basis of the use of business territories, in particular, free economic zones and clusters. The specifics of their application in the conditions of monoprofile municipal formations are revealed.

Ключевые слова: монопрофильное муниципальное образование, бизнес-территория, диверсификация, свободная экономическая зона, региональный кластер.

Keywords: monoprofile municipal entity, business area, diversification, free economic zone, regional cluster.

Одной из ключевых проблем пространственного развития России продолжает оставаться наличие значительного числа населенных пунктов (муниципальных образований), экономика которых критически зависит от одного вида экономической деятельности или единственного предприятия [1, 2]. Данные

населенные пункты принято называть монопрофильными муниципальными образованиями, или, короче, моногородами (хотя второй вариант менее точен, поскольку зависимость от монокультуры может быть свойственна и поселкам городского типа, поселениям, не имеющим городского статуса).

Формирование моногородов исторически обусловлено эволюцией социально-экономических систем, жизненным циклом отраслей и видов экономической деятельности. Исторически моногорода возникают как «города-заводы», «города-шахты», как правило, на новых территориях хозяйственного освоения. Постепенно бурное развитие сменяется стабильностью, а затем – стагнацией, поскольку градообразующее предприятие и его продукция становятся невостребованными.

Характерный пример – угольные моногорода Кемеровской области и некоторых других регионов. Когда они создавались в 1930-1950-х гг. каменный уголь был действительно «хлебом промышленности», жизненно важным сырьем для ускоренной индустриализации. Переход от индустриального типа роста к постиндустриальному, снижение потребности в угле, вытеснение его газом, резкий экономический спад в России 1990-х гг. поставил угольные города в крайне тяжелое положение. В настоящее время они критически зависят от спроса и цен на уголь на мировом рынке, тогда как перспективы расширения рынков сбыта крайне призрачны. Сходная траектория развития присуща также металлургическим, химическим, машиностроительным градообразующим предприятиям и соответствующим моногородам [1].

Пути решения проблем моногородов не отличаются разнообразием. Принципиально возможно только два варианта. Первый из – «ликвидация» моногорода как такового, т.е. закрытие и банкротство градообразующего

предприятия, переселение жителей на другие территории, консервация застройки и коммуникаций. Определенный опыт в этом направлении имеют США и Канада [3]. Безусловно, первый вариант – это радикальное решение проблем монопрофильного муниципального образования посредством его ликвидации. Однако у него много недостатков – высокая затратность переселения большого числа людей, возникновение проблемы их трудоустройства на новом месте, переполнение существующих агломераций, безвозвратная потеря производственного потенциала. С социально-психологической точки зрения переселение может быть очень тягостным, даже трагичным событием для многих жителей. Для России важным недостатком является еще и то, что растет асимметрия экономического пространства, обезлюживаются целые районы, сужается экономическая ойкумена страны [4]. Экономическое пространство страны и так крайне неоднородно, поэтому его сжатие имеет неблагоприятные геополитические последствия и риски.

Второй путь – диверсификация моногорода, т.е. создание новых отраслей и производств, не связанных с градообразующим предприятием. Она решает основную часть проблем моногорода – повышает устойчивость во внешней среде, обеспечивает полную занятость, формирует новые источники роста. Диверсифицированное муниципальное образование, по большому счету, перестает быть моногородом и соответствующие проблемы исключаются.

При этом обеспечение диверсификации представляет собой большую трудность. В условиях рыночной экономики товарные рынки в достаточной мере насыщены и потенциал сбыта значительного объема продукции крупных предприятий относительно невелик. Реализация крупных инвестиционных проектов в моногороде за счет частных инвестиций в принципе маловероятно, поскольку инвестиционная привлекательность таких территорий низка. Они не

располагают специфическими ресурсами для развития новых видов экономической деятельности. Более того, в условиях кризиса происходит концентрация инвестиционной активности в крупнейших городах.

Наиболее перспективный путь диверсификации экономики моногорода – использование современных механизмов поляризованного пространственного развития, которые также называют «бизнес-территориями». К их числу обычно относят особые экономические зоны со специфическим правовым режимом (свободные экономические зоны), кластеры, технологические и промышленные парки и т.п. [5, 6]. Их преимущества заключаются в наличии специфических экономических эффектов, способствующих повышению эффективности бизнеса и развитию территории в целом. Создание бизнес-территорий на основе формирования адекватных институциональных условий, организационно-управленческих механизмов, интеграционного фактора способствует более продуктивному освоению новых видов деятельности (что и составляет сущность диверсификации). Рассмотрим их возможности и ограничения применительно к моногородам.

Свободные экономические зоны (СЭЗ) имеют широкое распространение в экономике самых разных стран мира. Однако их четкого определения пока не сложилось, что обусловлено разнообразием самих существующих СЭЗ, которые сложно определить единообразно. В нормативно-правовом подходе к определению СЭЗ подчеркивается принцип экстерриториальности, в соответствии с которым свободная зона (зона-франко) определяется как часть территории страны, где любые товары считаются находящимися за пределами таможенной территории страны [7, с. 29].

Но подобное представление о СЭЗ было наиболее актуально в период 1960-1970-х гг., когда в мире доминировали именно зоны свободной торговли, предполагавшие стимулирование экспорта и импорта, а не экономического развития в целом. Как раз для СЭЗ такого типа критически важен особый экспортно-импортный режим. В последующем, как справедливо замечают Н.Н. Котляров, Гао Тяньмин, происходила эволюция организационно-функциональных форм различных экономических зон от простых, связанных в основном с торговлей товарами, к более сложным, ориентированным на массовое производство потребительской продукции, разработку и производство новых товаров, предоставление различных услуг, а также, что особенно важно, разработку и внедрение инновационных технологий [8, с. 10]. Одним словом, зоны свободной торговли как таковые перестали быть ведущим типом экономических зон, появилось множество типов экономических зон.

Базовым признаком зон такого рода стала не просто выделенность из общей таможенной границы государства, но и преференции иного рода – льготное налогообложение, снижение административных барьеров, определенная автономия в управлении самой зоной. Поэтому экономическую зону стало возможным определить как часть национальной территории (иногда выделенной из общей таможенной границы государства), имеющей определенную самостоятельность в решении хозяйственных вопросов, особый режим управления и предоставляющей преференциальные условия экономической деятельности, как для иностранных, так и для национальных предпринимателей [8, с. 10].

СЭЗ представляют собой ограниченные участки территории страны, в пределах которых устанавливается льготный по сравнению с общим режим хозяйственной деятельности, в т.ч. внешнеэкономической. При этом СЭЗ, будучи

неотъемлемой частью национальной территории, с точки зрения таможенного, бюджетно-налогового и финансового режима рассматривается как находящаяся за пределами государственной границы. СЭЗ создаются с целью активизации как внешнеэкономической деятельности, так и регионального развития [9].

Иными словами, СЭЗ – это часть территории страны с особым действующим режимом. Этот режим регулирует специальное законодательство, которое охватывает следующие вопросы: таможенное регулирование; налогообложение; лицензирование; визовое оформление; банковскую деятельность; имущественные и залоговые отношения (в том числе касающиеся прав собственности на землю); предоставление концессий; управление свободной зоной. Определенную специфику в СЭЗ могут иметь также акты трудового и социального законодательства.

В монопрофильных муниципальных образованиях России начат процесс формирования территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР), хотя они не специфичны только для моногородов. Согласно постановлению Правительства Российской Федерации от 22 июня 2015 г. №614 «Об особенностях создания территорий опережающего социально-экономического развития на территориях монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов)» регламентирован порядок и особенности создания территорий опережающего социально-экономического развития в монопрофильных муниципальных образованиях [10].

В частности, 28 января 2016 г. создана первая в стране территория опережающего развития «Набережные Челны», определяющую роль в экономике которой в настоящее время играет ПАО «КамАЗ». Проекты диверсификации муниципальной экономики опираются, в первую очередь, на формирование

объектов транспортно-логистической и коммунальной инфраструктуры, а также создание промышленного парка «Развитие». Их ввод в действие позволит реализовать ряд инвестиционных проектов, способствующих как латеральной диверсификации, не связанной с уже имеющимися производствами (ООО «АПК Камский» – переработка мяса и производство колбасных изделий, модернизация мебельного производства, производства газобетонных блоков); так и связанной диверсификации.

Примерами такой диверсификации являются проекты по утилизации отработанных аккумуляторных батарей, модернизации металлообрабатывающего производства, производство компонентов грузовых шасси, а также выпуску теплового оборудования. Данные проекты направлены на «достройку» уже существующих в городе цепочек создания добавленной стоимости, повышение эффективности муниципальной экономики в целом [11].

К преимуществам СЭЗ в контексте диверсификации моногорода можно отнести создание режима наибольшего благоприятствования новым инициативам, привлечение существенных объемов финансирования, использование возможностей государственно-частного партнерства. Важно также и то, что государственная помощь на создание инфраструктуры ТОСЭР выделяется с учетом перспективных проектов развития новых производств. К недостаткам ТОСЭР следует отнести необходимость значительных финансовых вливаний со стороны государства, создание искусственных условий для определенных территорий, ослабление принципа единства правового и экономического пространства. Поэтому к использованию СЭЗ и ТОСЭР в моногородах необходим взвешенный подход.

Кластер – еще один устоявшийся механизм пространственного развития экономики [12, 13, 14, 15]. Под региональным кластером понимается

«пространственно локализованное неформальное специализированное объединение тесно взаимодействующих предприятий различного размера, основой интеграции которых является участие в общих цепочках создания добавленной стоимости и получение экономического эффекта от пространственной концентрации» [16, с. 166]. Кластер позволяет получить следующие эффекты пространственного развития:

- 1) доступность для участников кластера специализированных человеческих ресурсов с необходимыми компетенциями;
- 2) активизация информационного обмена и диффузия инноваций;
- 3) экономия транспортно-логических издержек за счет территориальной близости;
- 4) удешевление, упрощение производства и сбыта за счет активизации взаимодействий внутри кластера;
- 5) рационализация разделения и кооперации труда [17].

Таким образом, кластер позволяет повысить экономическую эффективность предприятий во взаимосвязанных сферах деятельности. Важно то, что кластер, в отличие от СЭЗ, может развиваться самостоятельно, без вливаний бюджетных средств (хотя государственная поддержка кластеров широко практикуется в ряде стран). Региональный кластер представляет собой один из механизмов саморазвития экономики за счет собственных усилий и положительных эффектов.

Однако не любые кластеры перспективны для формирования в моногородах. Монопрофильные муниципальные образования обычно не обладают потенциалом формирования экспортноориентированных кластеров с 1-2 крупными предприятиями и обслуживающими их малыми. Градообразующее предприятие чаще всего является участником интегрированной холдинговой структуры и имеет

более прочные экономические связи с инорегиональными аффилированными организациями, чем с территорией присутствия [18]. Высокая централизация управления, в частности, политики снабжения и сбыта, сокращает возможности продуктивной интеграции градообразующего предприятия с другими бизнес-структурами территории. Поэтому построение кластера на базе градообразующего предприятия как такового маловероятно. В тех случаях, когда ранее существовавшие обслуживающие производства и хозяйства выводятся на аутсорсинг (субподряд), кластера как такового также не возникает, поскольку имеет место дробление единой ранее хозяйственной структуры, а не построение новой цепочки добавленной стоимости.

Поэтому автором разделяется точка зрения тех ученых, которые полагают, что наибольшими перспективами в решении задачи диверсификации экономики моногорода обладают малые и средние производственные предприятий. С одной стороны, их развитие требует меньших инвестиционных вложений, они могут работать при меньшей емкости рынка, обладают значительной гибкостью в поиске новых источников сбыта. С другой стороны, малые и средние производственные предприятия способны производить новые для моногорода виды товаров, дополнять существующие технологические цепочки, производить из имеющихся полуфабрикатов продукт с высокой добавленной стоимостью [19]. Таким образом, можно ставить вопрос о формировании кластеров малых и средних предприятий как реальном направлении диверсификации экономики моногорода.

Создание кластера малых и средних предприятий как единой цепочки создания ценности позволяет создать новые производства готовой продукции, не связанные с градообразующим предприятием моногорода [20]. Среди

приоритетных видов деятельности кластеров малых и средних предприятий в моногородах представляется возможным выделить:

- 1) агропродовольственные кластеры с интеграцией производителей, переработчиков сельскохозяйственной продукции, сбытовых организаций («от поля до прилавка»);
- 2) туристско-рекреационные кластеры (при наличии у моногорода, его окрестностей рекреационного потенциала);
- 3) кластеры производства строительных материалов и малоэтажного строительства;
- 4) кластеры по переработке отходов;
- 5) кластеры традиционных ремесел, народных промыслов и т.д. [21].

Базовыми преимуществами кластера малых и средних предприятий в диверсификации экономики моногорода можно считать значительное укрепление и усиление позиций малого предпринимательства за счет интеграции, отсутствие необходимости крупных государственных капиталовложений, формирование новых видов экономической деятельности, имеющих устойчивый потребительский спрос. Агропродовольственные и туристско-рекреационные кластеры малых и средних предприятий обладают потенциалом регионального экспорта, выхода на межрегиональный и национальный рынок.

Потенциал таких кластеров имеет определенные ограничения. Прежде всего, масштабы их деятельности в моногороде ограничиваются наличными факторами производства, поэтому такой кластер, вероятнее всего, останется скромным по размерам. Во-вторых, ограничен спектр видов экономической деятельности, поскольку для формирования инновационных кластеров малых и средних предприятий (например, в сфере информационных технологий) в моногородах явно

недостает компетенций. Многие обрабатывающие производства вообще не могут быть эффективно организованы в масштабах малого и среднего бизнеса.

Следовательно, диверсификация экономики моногорода не достигается на основе использования какого-то одного механизма пространственной организации экономики. Необходимо взвешенное их использование с учетом достоинств, недостатков и местных условий.

Библиографический список

1. Боярко Г.Ю., Матюгина Э.Г., Пожарницкая О.В., Гринкевич Л.С. Горнозаводские моногорода России // Горный журнал. 2017. №1. С. 4–10.
2. Концептуальные подходы к разработке стратегии развития монопрофильного города / Е.Г. Анимица, В.С. Бочко, Э.В. Пешина и др.; под науч. ред. А.И. Татаркина, М.В. Федорова. Екатеринбург: Издательство Уральского государственного экономического университета, 2010. 81 с.
3. Stoltman P.J. 21st Century Geography: A Reference Handbook. Thousand Oaks: SAGE Publications, 2011. 920 p.
4. Татаркин А.И., Лаврикова Ю.Г. Кластерная политика регионов в пространственном обустройстве Российской Федерации // Современные производительные силы. 2015. №2. С. 111–126.
5. Герасименко О.Н. К вопросу оценки маркетинговой привлекательности бизнес-территорий // Проблемы современной экономики. 2009. №2. С. 464–465.
6. Анимица Е.Г., Анимица П.Е. Бизнес-территории: определение, сущностные характеристики, основные модели развития и регулирования // Известия Уральского государственного экономического университета. 2010. №2. С. 110–115.

7. Клим И.В. Свободная экономическая зона как институт инновационного развития экономики // Российский внешнеэкономический вестник. 2008. №4. С. 26–32.
8. Котляров Н.Н., Гао Тяньмин. Экономические аспекты функционирования особых экономических зон в условиях глобализации // Российский внешнеэкономический вестник. 2009. №6. С. 10–15.
9. Meng G. Experiences and Prospects of China's Free Economic Zones after over 20 years // Chinese Business review. 2005. Vol. 4, №9. P. 29–40.
10. Иванова О.П., Антонов Г.Д. ТОСЭР в моногородах // ЭКО. 2017. №3. – С. 120–133.
11. Петухова О.В. Анализ проблем развития моногородов РФ // Материалы IX международной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Молодежь и наука: реальность и будущее». Кемерово: Кемеровский государственный университет, 2017. – 1 электрон. опт. диск (DVD-ROM).
12. Бувальцева В.И., Корчагина И.В. Протокластер малоэтажного строительства в регионе ресурсного типа // Вестник Кемеровского государственного университета. 2012. №2. С. 198–202.
13. Лаврикова Ю.Г., Котлярова С.Н. Инновационное развитие строительного комплекса региона на основе кластерного подхода // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2014. №3. С. 169–179.
14. Корчагина И.В. Вопросы методологии формирования кластеров малых предприятий в регионе ресурсного типа // Общественные науки. 2011. №6. С. 397–402.

15. Fedulova E.A., Medvedev A.V., Kosinskiy P.D. et al. Cluster approach to the development of food market of the region: theoretical and applied aspects // Foods and raw materials. 2016. Vol. 2, №4. P. 157–166.

16. Корчагина И.В., Корчагин Р.Л. Кластеры малых предприятий в экономическом пространстве региона и институциональные ограничения их развития // Экономика и предпринимательство. 2016. №11-1. С. 165–171.

17. Кластерные политики и кластерные инициативы: теория, методология, практика / под. ред. Ю.С. Артамоновой, Б.Б. Хрусталева. Пенза: ИП Тугушев С.Ю., 2013. 230 с.

18. Корчагина И.В. Процессы кластеризации в регионе: формирование протокластера малоэтажного строительства // Казанская наука. 2012. №2. С. 98–100.

19. Старикова А.В., Куприянова Т.Б., Рогова К.В. Формирование кластеров малых и средних предприятий как инструмент диверсификации экономики моногородов // Экономика и предпринимательство. 2017. №2-1. С. 322–326.

20. Корчагина И.В., Бувальцева В.И. Концептуальные основы кластерной политики по развитию кластеров малых предприятий в регионе // Экономика и предпринимательство. 2016. №10-2. С. 164–171.

21. Анимица Е.Г., Новикова Н.В. Проблемы и перспективы развития моногородов России // Управленец. 2009. №1-2. С. 46–53.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru>

Электронное научное издание

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ

**НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ**

№ 8/2017

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. 8,1. Тираж 100 экз.

Издательство Индивидуальный предприниматель Краснова Наталья Александровна

Адрес редакции: Россия, 603186, г. Нижний Новгород, ул. Бекетова 53.