САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, МЕХАНИКИ И ОПТИКИ

Факультет технологического менеджмента и инноваций

Кафедра финансового менеджмента и аудита

СТРАТЕГИИ И ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ: отраслевой и региональный аспект

Материалы VII Международной научно-практической конференции 10-12 мая 2017 года

Под общей редакцией проф. В.Л. Василёнка

Том 1

Санкт-Петербург
2017

УДК 338.2
ББК 65.05

Стратегии и инструменты управления экономикой: отраслевой и региональный аспект: материалы VII Междунар. науч.-практ. конф., 10-12 мая 2017 г. / Под общ. ред. проф. В.Л. Василёнка. Т. 1. – СПБ.: Университета ИТМО, 2017. – 229 с.
ISBN 978-5-7577-0557-6
ISBN 978-5-7577-0560-6 Т.1

Редакционная коллегия:
д.э.н., профессор Василёнок В.Л. (главный редактор);
к.и.н., Казин Ф.А.; д.э.н., профессор Сергеева И.Г.; д.э.н., профессор Макарченко М.А.;
к.т.н., доцент Сергиенко О.И.; д.э.н., профессор Шапиро Н.А.

Научно-организационная работа:
доц. В.В. Негреева, к.э.н.

Настоящий сборник включает материалы VII Международной научно-практической конференции «Стратегии и инструменты управления экономикой: отраслевой и региональный аспект», состоявшейся 10-12 мая 2017 года в Санкт-Петербургском национальном исследовательском университете информационных технологий, механики и оптики на базе кафедры финансового менеджмента и аудита (факультет технологического менеджмента и инноваций).
Научные статьи отражают проблемы инновационного отраслевого и регионального развития, актуальные экономические и социально-экономические аспекты жизнедеятельности организаций.
Сборник научных статей состоит из двух томов адресуется научным работникам, преподавателям, аспирантам, магистрантам, бакалаврам, а также практическим работникам.
Материалы конференции публикуются в авторской редакции.

УНИВЕРСИТЕТ ИТМО

Университет ИТМО – ведущий вуз России в области информационных и фотонных технологий, один из немногих российских вузов, получивших в 2009 году статус национального исследовательского университета. С 2013 года Университет ИТМО – участник программы повышения конкурентоспособности российских университетов среди ведущих мировых научно-образовательных центров, известной как проект «5 в 100». Цель Университета ИТМО– становление исследовательского университета мирового уровня, предпринимательского по типу, ориентированного на интернационализацию всех направлений деятельности.

© Университет ИТМО, 2017

©Авторы, 2017

ПРЕДИСЛОВИЕ

Коллектив научно-педагогических работников, образовавших кафедру финансового менеджмента и аудита ФТМИ, длительное время шел в направлении поиска путей научных исследований и практики. Были приложены значительные организационные усилия для того, чтобы отдельные научные направления образовали единую научную школу «Разработка инновационных стратегий и инструментов управления и развития экономики», достижения которой в области методологии и теории научных исследований в экономике и менеджменте получили закономерный отклик в студенческой и аспирантской среде и были признаны профессиональным сообществом экономистов, менеджеров и предпринимателей.

Формой демонстрации достижений и признания результатов научных исследований стала постоянно действующая с 2006 года международная научно-практическая конференция «Стратегии и инструменты управления экономикой: отраслевой и региональный аспект». За этот период научно-исследовательский коллектив кафедры прошел путь от обсуждения общих проблем управления экономикой в отраслевом и региональном аспектах и анализа опыта вузовской работы до разработки рекомендаций органам власти в регионах и на местах по формированию механизма отбора приоритетных направлений экономической и социальной политики, стратегии и тактики антикризисного поведения, актуализации социального и гуманитарного аспектов содержания высшего образования.

Экономические условия настоящего времени мотивировали коллектив к расширению спектра направлений научных исследований, ориентированных на создание моделей и механизмов устойчивого развития национальной хозяйственной системы, инновационного поведения субъектов реального сектора экономики, конкурентоспособности предприятий и организаций, участвующих в реализации программ импортозамещения, разработку экстренных мер по обеспечению экономической безопасности и влияние повышения качества высшего образования на темпы и результаты модернизации экономики.

Самостоятельными направлениями прикладных научных исследований в области устойчивого развития хозяйственных систем и антикризисного поведения субъектов реального сектора экономики признаны: «Механизмы инновационного развития экономики Тюменской области»; «Инновационное проектирование информационных услуг в ФГУП «Российские сети вещания и оповещения»; «Финансирование проектов снижения энергоемкости ВВП в Республике Беларусь»; «Анализ и оценка эффективности инвестиционной поддержки программ социально-экономического развития малых городов Северо-Западного федерального округа», «Анализ новых рисков и вызовов российской металлургии».

Современные направления научных исследований содержательно обогатили образовательный процесс новыми программами, курсами, факультативами.

РАЗДЕЛ 1

ЭКОНОМИКА, МЕНЕДЖМЕНТ, ИННОВАЦИИ

УДК: 338.4

ПРОЕКТНЫЙ ПОДХОД К ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Алексашкина Евгения Игоревна, старший преподаватель
ealexashkina@mail.ru
(Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики, Санкт-Петербург, Россия)

Аннотация. В статье представлены типичные проблемы предприятий в современных экономических условиях. Рассматриваются такие понятия, как «проект» и «проектный подход», «технологическое развитие» и проанализированы факторы, влияющие на эффективность проектного подхода на предприятии.
Ключевые слова: проект, проектный подход, технологическое развитие.

PROJECT APPROACH TO TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF ENTERPRISE

Aleksashkina E.I., Senior Lecturer
ealexashkina@mail.ru
(St. Petersburg National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics, Saint-Petersburg, Russia)

Abstract. In article typical problems of enterprises in the current economic conditions are presented. Considered such concepts as "project" and "project approach", "technological development" and analyzed the factors affecting the effectiveness of the project approach in the enterprise.
Keywords: project, project approach, technological development.

В современных экономических условиях российским предприятиям необходимо адаптироваться к постоянно изменяющемуся рынку, развиваться как в технологическом, так и в техническом направлении, чтобы сохранить и повысить свою конкурентоспособность. Вследствие этого на предприятиях появляется целый комплекс проблем. Естественно, что для каждого предприятия он свой, но существуют и типичные проблемы для всех:

- неполная загрузка производственных мощностей приводит к тяжелому бремени накладных расходов в составе себестоимости изготавливаемой продукции;

- на большинстве предприятий сохранилась организационная структура управления, основанная на бюрократических принципах. Иерархическое распределение полномочий и ответственности, стандартизованные правила, управление исходя из прецедентов – эти принципы плохо работают в современных экономических условиях;

- предприятия, как правило, с одной стороны, остро ощущают дефицит финансирования, а с другой – неэффективно используют ресурсы: оборудование, товарно-материальные запасы, персонал и т. д. [6].

Проектный подход позволяет решить данные проблемы, так как дает возможность сконцентрироваться на достижении поставленных целей, осуществлять прямое воздействие, координацию и четкое разделение труда. По мнению Геннадия Сахарова, директора по капитальным вложениям Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом», «сегодня без проектного управления ни одна серьезная компания не может рассчитывать на успех» [3].

Основным понятием в проектном подходе является «проект». Общепринятого его определения в научной литературе не существует. Но профессор В.И. Воропаев, изучив множество определений и признаки проекта, предлагает следующее: проект – это ограниченное во времени целенаправленное изменение отдельной системы с установленными требованиями к качеству результатов, возможными рамками расхода средств и ресурсов и специфической организацией. Включение в определение «отдельной системы» указывает не только на целостность проекта и наличие у него границ, но и подчеркивает единственность проекта (в отличие от серийного производства или текущей деятельности организации), а значит, его неповторимость и признаки новизны [2].

Следовательно, проектный подход на предприятии можно представить в виде отдельных, связанных между собой проектов со своими целями и ограничениями по времени, содержанию и стоимости, но которые в своей совокупности отвечают общим стратегическим целям.

Технологическое развитие является достаточно сложным процессом, который предусматривает внедрение в практику деятельности компании технологий, направленных на модернизацию существующих основных фондов и увеличение конкурентоспособности предприятия в целом. При этом можно выделить четыре основных стратегии технологического развития:

- создание собственных технологий и их внедрение;
- покупка готовых технологических решений (исключительных или неисключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности);
- покупка готового оборудования на основе необходимых технологий;
- использование услуг сторонних организаций на основе оборудования, построенного на необходимых технологиях [5].

Также на осуществление данных стратегий, на динамику технологического развития предприятия влияет совокупность факторов: уровень конкуренции, доступность финансовых ресурсов, качество человеческого капитала и расстояние до передового уровня технологий.

В рамках проектного подхода к технологическому развитию предприятия выше перечисленные стратегии можно представить в виде

отдельных проектов или портфеля проектов, что будет способствовать построению однозначной матрицы действий и четкому разграничению ответственности, определению конкретных целей и критериев их достижений, оптимизации ресурсов, выявлению и идентификации рисков, более детальному контролю процесса реализации проекта.

И в этой связи следует уделить внимание деятельности Агентства стратегических инициатив (АСИ), которое занимается продвижением новых проектов. Проектная деятельность АСИ имеет следующую структуру [7].

Таблица 1 – Структура проектной деятельности Агентства стратегических инициатив

Проекты Агентства стратегических инициатив	
Инфраструктурные проекты	Системные и лидерские проекты
Форсайт-навигация. Данный вид проекта предполагает разработку дорожных карт, компетентностного подхода с целью стратегического развития предпринимательства в отраслях и регионах, что также способствует формированию кадрового резерва в государственом и реальном секторах экономики	*Виды проектов:* бизнес-проекты, образовательные проекты, социальные проекты
Открытый отбор. Методика направлена на подбор кадрового состава и предусматривает online отбор, очный отбор по ассессмент-технологиям, завершающий отбор, который включает в себя экспертизу профессиональных компетенций	*Предложение проекта.* Проводится экспертная оценка и отбор по утвержденным критериям и компетенциям
Институт развития лидеров сформирован для повышения капитализации человеческого капитала страны за счет эффективного использования потенциала экономически активного населения	*Рекомендации* включают в себя информацию о поддержке проекта, критерии отбора и процедуру проектов, что позволит минимизировать допущение ошибок при предложении и подаче проекта.
Конкурс журналистов, основная задача которого состоит в привлчении средств массовой информации к теме предпринимательства и формирования инвестиционного климата в РФ	*История успеха* представляет собой перечень предложенных проектов, список лидеров проектов, критерии их успешности
Точка кипения является центром общения для конструктивного принятия проектных решений	*Экспертный совет*. В его задачи входит экспертная оценка проектов и стратегически инициатив, разрабатываются предложения по работе наблюдательного совета.

Управление портфелем используется для улучшения процесса определения приоритетов проектных работ и мониторинга эффективности

портфеля проектов целиком. Компании могут определять критические факторы, влияющие на состояние бизнеса и устанавливать меру потенциального воздействия каждого планирующегося или уже активного проекта на достижение поставленной цели.

В то же время следует понимать, что применение проектного подхода на предприятии целесообразно при наличии определенных условий таких, как сложность, комплексность, трудоемкость, важность лежащей в основе проекта задачи, достаточно высокая стоимость ее осуществления, и результат от его использования должен превышать соответствующие затраты. Кроме того, поскольку проектный подход часто требует создания на предприятии дополнительных структурных образований или же использования более сложных в управлении проектных и матричных структур, возрастание организационной сложности управления должно быть оправдано. Далее рассмотрим факторы, влияющие на эффективность проектного подхода на предприятии (таблица) [4].

Таблица 2 - Факторы, влияющие на эффективность проектного подхода на предприятии

Фактор	Содержание фактора
Стратегический	Организует текущую деятельность на выполнение поставленных задач, устанавливая связь стратегического и оперативного управления
Экономический	Обеспечивает более эффективное распределение ресурсов за счет их сосредоточения на наиболее важных задачах предприятия, предупреждается распыление средств, вскрываются внутренние резервы, усиливается контроль над расходованием
Организационный	Обеспечивает ориентацию на корпоративные цели, уменьшает возможность несогласованных, взаимопротиворечащих действий
Мотивирующий	Увеличивается заинтересованность коллективов и исполнителей в конечных результатах, повышается осмысленность и целеустремленность в выполнении профессиональных функций за счет более четких представлений о собственном вкладе в планируемый результат
Консолидирующий	Обеспечивает обоснованность принимаемых решений посредством объединения усилий специалистов, снижает вероятность субъективизма, служебных злоупотреблений
Коммуникативный	Способствует возникновению коммуникаций, выходящих за пределы структурных подразделений, в результате совместной работы в проекте, что благоприятствует обмену опытом, улучшению микроклимата, создает предпосылки для сплочения коллектива
Структурообразующий	Связан с организационным строительством через формирование новых структур и команд проекта, проект служит формальным отображением межфункциональных (горизонтальных) связей

В качестве вывода отметим, чтопринятая Стратегия АСИ дала старт масштабным проектам, нацеленным на развитие экономики России и повышение качества жизни людей, например, разработка дорожных карт по развитию сферы беспилотного транспорта в окружающей среде и нейротехнологий [1]. Таким образом, проектный подход можно считать наиболее эффективным методом для достижения стратегических целей предприятия и его технологического развития.

Литература

1. Василенок В.Л., Алексашкина Е.И. Российский опыт перехода на новый технологический уровень в условиях санкций // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент - 2016. - № 3 (26). - С. 1-11.
2. Воропаев В.И. Управление проектами в России: основные понятия, история, достижения, перспективы / В.И. Воропаев. – М., 1995.
3. Группа компаний ПМСОФТ. Госкопрорация «Росатом» отмечена специальной наградой Международной ассоциации развития стоимостного инжиниринга. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pmsoft.ru/news/all-the-news-aace/goskorporatsiya-rosatom-special-award-of-the-international-association-for-the-advancement-of-cost-e/?sphrase_id=25433
4. Компанейцева Г.А. Проектный подход: понятие, принципы, факторы эффективности // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 17. – С. 363–368. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://e-koncept.ru/2016/46249.htm.
5. Коцюбинский В.А. Российская промышленность: технологическое развитие или деградация? // Инновации. - № 4 (210). – 2016. – с. 21-26
6. Сухотерин П.А., Кошелевский И.С. Управление проектами на промышленном предприятии // Проблемы современной экономики: материалы II Междунар. науч. конф. (г. Челябинск, октябрь 2012 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2012. — С. 184-186.
7. Агентство стратегических инициатив. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://asi.ru

УДК: 332.13: 332.14

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНОВ

Болотин Владимир Васильевич, к.филисоф.н., доцент
Wladimir_195@mail.ru
(Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск, Республика Беларусь)

Аннотация: *В статье раскрыты основные пути инновационного регионального развития. Определены основные требования к руководителю в решении этой общенациональной задачи. Выделены инновационные подходы к подготовке управленцев.*

Ключевые слова: инновационный подход, региональное развитие, руководитель, управленческая деятельность.

MANAGEMENT ACTIVITY IN INNOVATIVE DEVELOPMENT OF REGIONS

Bolotin V.V., PhD, Associate Professor
(Academy of Public Administration under the aegis of the President of the Republic of Belarus)

Abstract: The article describes main directions of innovative regional development. There are defined the main requirements to the leader for the decision of this national task. There are allocated innovative approaches for training of the leaders.

Keywords: innovative approach, regional development, the leader management activity.

Важнейший приоритет социально-экономического развития страны – это кардинальное повышение уровня и качества жизни в регионах. Для решения этой задачи требуется реализация системы мер по инновационному развитию и стимулированию экономической активности в небольших поселениях, эффективное использование человеческого и ресурсного потенциала.

Важнейшими путями реализации этой идеи представляются следующие.

Первое, это создание на местах унифицированного механизма развития бизнеса. Программы поддержки малого предпринимательства, ежегодно разрабатываемые во всех областях, должны совершенствоваться и обеспечивать преемственность с прошлыми вариантами, преследуя цель улучшения настоящего. Поэтому особенно актуальной является работа на региональном уровне центров развития предпринимательства. Данные центры, кроме оказания консультационных услуг, должны быть дополнены определенными полномочиями по определению возможностей использования бизнес-структур в экономике района, оказанию помощи

местным властям по выработке политики в отношении предпринимательства.

Второе, в настоящее время чрезвычайно важно развивать сельское предпринимательство. Оно должно дать возможность самозанятости и повышения доходов сельского населения. Одним из решений данного вопроса является создание центров сельского предпринимательства. Эти центры должны стать катализатором вовлечения сельского населения в предпринимательский сектор. Основной задачей центра может быть распространение бизнес-моделей организации ведения сельскохозяйственных и несельскохозяйственных бизнесов в сельской местности.

Мировой опыт учит: сегодня малый бизнес – это гигантская машина, за счет которой формируется значительная часть ВВП. В ряде зарубежных стран вклад малого предпринимательства в ВВП достигает 50% и более. Вместе с тем, субъектами малого предпринимательства в нашей стране производится чуть более 24% ВВП [1].

Третье, интегрирование и распространение инновационного опыта ведения бизнеса, который необходимо пропагандировать с помощью средств массовой информации и сети Интернет, показывая привлекательность инвестиционных условий в Беларуси. Для повышения информированности инвесторов важно создать банки данных с деловой информацией об имеющихся свободных участках земли и строениях, механизмах кредитования, состоянии рынков товаров и услуг в приоритетных сферах.

Важным условием решения проблем малых и средних городских поселений является эффективное развитие градообразующих предприятий. Для большинства городских поселений основным градообразующим фактором остается промышленность. В этой связи нужно совершенствовать внутриреспубликанское размещение производительных сил.

Следует заметить, что развитие регионов, малых городов может функционировать наиболее успешно при создании у них филиальных сетей и дочерних предприятий крупной индустрии. Крупная организация с сетью структур более устойчива, так как имеет возможность маневра финансами, номенклатурой изделий, кадрами. А малый и средний бизнес лучше ориентируется в местной специфике, более открыт к потребностям местных жителей. Разумное сочетание большого и малого бизнеса позволяет обеспечить их взаимодополняемость.

С учетом небольших масштабов такие производства, как промышленная переработка сельскохозяйственных и лесных ресурсов, могут развиваться на базе технологий, не требующих значительных капитальных вложений. При своих небольших масштабах они могут легко перепрофилироваться под потребности рынка, обеспечивая при этом применение разнообразных форм занятости. Взаимосвязанная система

организаций, совместное решение проблем являются образцом хозяйствования в современных условиях [2].

Многие малые и средние городские поселения, обладая богатыми природными и историко-культурными ресурсами, должны стать центрами массового, в том числе въездного туризма, центрами истории и культуры, оздоровления населения страны. В этой связи нельзя не заметить, что построение в Брестском регионе кольцевой дороги вокруг нашего главного заповедника «Беловежская пуща», создание на этой территории интегрированных групп организаций туристической направленности может в дальнейшем способствовать привлечению инвестиций и зарубежных туристов.

Важнейшим фактором возрождения малых городских поселений является развитие территориального общественного самоуправления. В этом направлении важно продумать конкретные шаги по увеличению того вклада, который могут внести депутаты местных Советов, весь депутатский корпус страны.

Местные советы сегодня должны как никогда заинтересованно подойти к вопросам координации деятельности органов территориального общественного самоуправления. А это довольно внушительная и активная сила, которую необходимо вовремя направлять в нужное русло.

Первоочередная задача советов – мобилизовать и направить этот ресурс на решение проблем жизнеобеспечения населения. Отслеживать «больные» вопросы той или иной местности, изучать их и принимать меры. Что-то решать собственными силами, какие-то вопросы ставить перед местной властью, какие-то – перед республиканскими органами управления.

Вместе с тем местные советы должны занять принципиальную позицию в контроле за реализацией местных бюджетов. Усиление такого контроля – одна из актуальнейших задач местных органов представительной власти. Каждый рубль должен быть вложен по своему предназначению. Здесь даже мыслей не может быть, что сегодня – возьму, а завтра – восполню. То, что можно сделать, нужно с максимальной отдачей делать именно сегодня.

В данный момент на первый план выходит личная инициатива руководителей, их способность правильно организовать процессы, расширяющие возможности регионального развития.

Вместе с тем для решения масштабных задач развития регионов необходимо кардинальное повышение качества управленческой деятельности. Наша система управления должна квалифицировано обеспечить баланс интересов всех социальных слоев и регионов страны, их равномерное развитие. Основным механизмом, который поможет бороться с негативами и успешно решать поставленные задачи, должна стать персональная ответственность руководителей.

Современные управленцы должны быть ориентированы на [3]:

• понимание экономических аспектов глобализации и ее последствий,

• четкое представление о кратко- и долгосрочной перспективе развития;

• создание системы дополнительных индикаторов, оценочных показателей и способов их определения с целью получения в условиях неопределенности необходимой информации для разработки и реализации антикризисной стратегии;

• минимизацию количества уровней управления и повышение ответственности за принятие решения;

• раскрытие источников инновационных идей, таланта и энтузиазма, поиск исполнителей и партнеров, чьи сильные стороны и подходы отличаются от собственных и дополняют их.

На одно из первых мест по своей значимости в настоящее время выходит диагностика и, в первую очередь, поиск и отбор новых талантливых управленцев.

Во всем мире сегодня идет «охота» за талантами, в том числе, управленческими. Основой этого процесса являются открытые конкурсы. Открытый конкурс должен использоваться постоянно и распространяться на все регионы.

Процесс внедрения инновационных подходов для подготовки управленцев во многом зависит от уровня взаимодействия учреждений образования с органами государственного управления, в том числе с зарубежными.

Развитие реальных партнерских отношений может включать:

• проведение совместных исследований и выполнение научных разработок, консультирование, перекрестную экспертизу, инвестиции;

• разработку и реализацию программ по развитию кадров на основе мониторинга реализации государственных целевых программ;

• осуществление контроля и анализа выполнения государственного заказа;

• создание рабочих групп по инновациям в организациях государственного управления и местного самоуправления;

• выработку общего понимания содержания уровня квалификации управленцев;

• определение потребности в подготовке управленческих кадров;

• разработку и включение в учебные программы практико-ориентированных спецкурсов;

• внесение в содержание программ других изменений с учетом предложений заказчиков.

Эти и другие мероприятия позволят поднять на более высокий уровень взаимодействие с органами государственного управления. Кроме того, государственная кадровая политика требует изучения деятельности руководящих кадров. При этом каждый руководящий работник должен

осознавать, что такой мониторинг – составная часть управления. Без этого самые хорошие рекомендации по повышению эффективности управленческой деятельности останутся в какой-то части нереализованными.

Еще древнегреческий философ и социальный мыслитель Платон, говоря об отборе правителей, отмечал, что надо выбирать таких людей, которые «целью всей своей жизни поставили самое ревностное служение государственной пользе и ни в коем случае не согласились бы действовать вопреки ей» [4, с. 89].

В практике управленческой деятельности выделяются ключевые компетенции, которые можно сгруппировать по базовым блокам: это стратегическое мышление, контакты (коммуникации) с внешней и внутренней средой, навыки управления в организации, управление ресурсами в организации. Каждый блок в свою очередь можно подразделить на более конкретные компетенции, которые в дальнейшем преобразуются в профессиональные стандарты.

Целесообразно заметить, что социально-экономическая гармония в развитии территорий – это общественное согласие и общественная стабильность в стране, важный фактор устойчивого развития государства. Главенствующую роль в разрешении этого фактора должны сыграть своевременные организационные меры органов государственного управления.

Литература

1. Малое предпринимательство // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс], 2017, Режим доступа: http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/maloe-predprinimatelstvo/operativnye-dannye_6/.

2. Лукашенко, А.Г. Выступление Президента Лукашенко А.Г. / А.Г. Лукашенко. // Возрождение малых городов и поселков – приоритетная задача социально-экономического развития страны : материалы постоянно действующего семинара руководящих работников республиканский и местных государственных органов. Минск, 29-30 нояб. 2007 г., Мн.: Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2008, 99с.

3. Болотин, В.В. Кадры управления для инновационной стратегии жизнедеятельности / В.В. Болотин // Потребность в новых кадров для государственной администрации и гражданского общества: политика и экономика: Материалы междунар. науч.-практ. конф., Санкт-Петербург, 19–20 фев. 2015г. / отв. ред. Н.В. Бурова, Н.Н. Покровская. СПб. : Нестеров-История, 2015., С. 113–116.

4. Платон. Государство. Антология мировой политической мысли. Т. 1. М.: Мысль, 1997.

УДК 338.22.021.1

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ НА ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Дашкевич Алеся Владимировна,
аспирант кафедры государственного строительства и управления,
магистр управления и экономики,
dashkevich_alesya@mail.ru
(Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск, Республика Беларусь)

Аннотация: Для достижения целей социально-экономического развития путем решения задач логистики необходимо определить степень и характер участия логистики в формировании основных макроэкономических показателей, а также выработать основные направления развития логистической системы. В статье дана оценка влияния развития национальной логистической системы Республики Беларусь на основные макроэкономические показатели, выделены направления средне- и долгосрочного развития национальной логистической системы.

Ключевые слова: логистика, логистическая инфраструктура, макроэкономические показатели, национальная логистическая система, социально-экономическое развитие

EVALUATION OF THE INFLUENCE OF NATIONAL LOGISTICS SYSTEM DEVELOPMENT ON THE MAIN MACROECONOMIC INDICATORS

DashkevichA.V., master of Management and Economics,
postgraduate at the Department of State Building and Public Administration
(Academy of Public Administration under aegis of the President of the Republic of Belarus, Minsk, Republic Belarus)

Abstract: It is necessary to determine the degree and nature of the participation of logistics in the formation of key macroeconomic indicators, as well as to develop the main directions for the development of the logistics system in order to achieve the goals of social and economic development by solving the problems of logistics. The article assesses the impact of the development of the national logistics system of the Republic of Belarus on the main macroeconomic indicators, identifies the directions of medium- and long-term development of the national logistics system.

Keywords: logistics, logistics infrastructure, macroeconomic indicators, national logistics system, socio-economic development

Формирование национальной логистической системы происходит в процессе ее интеграции в национальную социально-экономическую систему. Для достижения целей социально-экономического развития путем решения тактических и стратегических задач логистической системы необходимо определить степень и характер участия логистической

инфраструктуры в формировании основных макроэкономических показателей, а также факторы влияния.

В качестве результирующих показателей социально-экономического развития, подверженных влиянию функционирования логистической инфраструктуры, определены:

- валовой внутренний продукт;
- инвестиции в основной капитал;
- средняя заработная плата работников;
- среднесписочная численность работников;
- выручка от реализации товаров, работ, услуг;
- количество предприятий;
- экспорт услуг;
- импорт услуг.

Выбор показателей функционирования логистической инфраструктуры и как следствие показателей социально-экономического развития, на которые они оказывают влияние, обоснован имеющимися в настоящее время статистическими данными, предоставляемыми по форме 1-логистика (Минтранс) «Отчет о логистической, транспортно-экспедиционной деятельности и указания по ее заполнению», утвержденной Постановлением №144 от 14 октября 2015 г. Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь [1]. Отчет предоставляют юридические лица, обособленные подразделения юридических лиц, имеющие отдельный баланс, осуществляющие логистическую, транспортно-экспедиционную деятельность.

Использование системы одновременных эконометрических уравнений позволило отразить характер и степень влияния факторов развития логистики (в модели выступают независимыми или экзогенными переменными) на показатели участия логистической инфраструктуры в формировании основных социально-экономических показателей развития (доля показателей функционирования логистической инфраструктуры в результирующих показателях социально-экономического развития).

Относительные показатели участия логистики в формировании основных социально-экономических показателей страны выбраны в качестве эндогенных (зависимыхпеременных). В качестве факторов развития логистической системы выбраны 6 показателей оценки индекса эффективности логистики (LPI), оцениваемые Всемирным Банком с 2007 г.: «эффективность таможенной администрации», «качество инфраструктуры», «простота организации международных перевозок», «качество и компетентность логистических компаний», «отслеживание прохождения грузов», «своевременность отгрузки грузов» [2](таблица).

Анализ вклада логистической инфраструктуры в социально-экономическое развитие осуществлен по показателям 2011-2015 годов.

Таблица - Факторы влияния логистики на социально-экономическое развитие (экзогенные показатели)

Год	Эффективность таможенной администрации	Качество инфраструктуры	Простота организации международных перевозок	Качество и компетентность логистических компаний	Отслеживание прохождения грузов	Своевременность отгрузки грузов
2011	2,24	2,78	2,58	2,65	2,58	2,87
2012	2,24	2,78	2,58	2,65	2,58	2,87
2013	2,5	2,55	2,74	2,46	2,51	3,05
2014	2,5	2,55	2,74	2,46	2,51	3,05
2015	2,06	2,1	2,62	2,32	2,16	3,04

Примечание: Показатели рассчитываются раз в 2 года. Автором условно допускается, что значения показателей в год, когда они не рассчитываются, остаются на уровне предыдущего года.

На основе проведенного анализа и полученных результатов сделаны следующие выводы.

1. На вклад логистики в показатели социально-экономического развития в большей степени оказывают влияние факторы: «простота организации международных перевозок», «качество и компетентность логистических компаний», «эффективность таможенной администрации», а также «отслеживание прохождения грузов».

2. При повышении простоты организации международных перевозок и обеспечении своевременности отправки грузов можно рассчитывать в первую очередь на рост валового внутреннего продукта.

3. Строительство логистических центров будет привлекательно для инвесторов только в том случае, если логистическая инфраструктура будет ориентирована на возросший спрос со стороны зарубежногопотребителяв результате упрощения таможенного администрирования.

4. Страна не получает значимой прибыли от реализованной продукции, работ, услуг при повышении качества логистических услуг, компетентности логистических компаний.

5. В настоящее время сложность оценки влияния развития логистической инфраструктуры на социально-экономическое развитие государства объясняется следующими причинами:

- государственная статистическая отчетность по логистической деятельности ведется лишь с 2011 г., что не позволяет в полной мере использовать инструментарий экономико-математических методов для оценки факторов развития логистики на ее участие в формировании основных социально-экономических показателей;

- неучтенной в государственной статистической отчетности остается деятельность организаций, выполняющих логистические функции, которые не являются для них основными;

- о логистической деятельности отчитываются по форме 1-логистика (Минтранс) «Отчет о логистической, транспортно-экспедиционной деятельности и указания по ее заполнению» лишь логистические центры, построенные в рамках государственной программы, неучтенной остается логистическая деятельность оставшихся 20 логистических центров из 38;

- отсутствует национальная система учета факторов развития логистики, таких как комплексность логистических услуг, оказываемых логистическими центрами, мультимодальность логистических центров, логистические затраты и т.п.

Для устранения сложностей использования данной методики оценки необходим учет Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь ряда показателей, которые позволят оценить влияние логистической системы Республики Беларусь на основные макроэкономические показатели развития страны. Это необходимо для оценки текущей ситуации, а также долгосрочного планирования развития логистического потенциала, что позволит повысить степень оценки рисков при принятии стратегических решений по развитию бизнес структур.

Проведенные анализ показывает необходимость включения в социально-экономическую политику развитие логистической инфраструктуры как важнейшего фактора социально-экономического развития. Для этого необходима взаимоувязка стратегических целей и задач логистического и социально-экономического развития государства, учет широкого перечня факторов влияния логистической инфраструктуры на социально-экономическую систему, определение механизма вовлечения широкого круга участников в развитие логистической системы, согласование государственных, частных и общественных интересов по использованию логистической инфраструктуры при реализации социально-экономической стратегии развития государства.

Определение механизма реализации поставленных целей позволит реализовать национальный логистический потенциал.

Литература

1. Об утверждении формы государственной статистической отчетности 1-логистика (Минтранс) «Отчет о логистической, транспортно-экспедиционной деятельности» и указаний по ее заполнению: Постановление Национального статистического комитета Республики Беларусь, 14 окт. 2015 г., № 144// Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.

2. Report // The World Bank [Electronic resource]. – Mode of access :http://lpi.worldbank.org/report. – Date of access: 01.08.2016.

УДК: 338.23:330.341.424 (47+57)

НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ: СОЦИАЛЬНЫЙ СТРУКТУРАЛИЗМ

Клемашева Елена Игоревна, аспирант
eik15@tpu.ru
(Национальный исследовательский Томский политехнический университет,
г. Томск, Россия)

Аннотация: Приоритетный вектор развития экономики в 21 веке определяется через формирование главной производительной силы наукоемкого общества – креативного потенциала человека. Структурный анализ экономики через призму приоритетности социального развития в рамках данного исследования обосновывается как новый принцип методологии исследования модернизационных процессов в экономике.

Ключевые слова: новая индустриализация, человекоцентризм, производительные силы, социальный структурализм, человеческий потенциал.

NEW INDUSTRIALIZATION OF THE RUSSIAN ECONOMY: SOCIAL STRUCTURALISM

Klemasheva E.I., postgraduate student
(National Research Tomsk Polytechnic University, Tomsk, Russia)

The priority vector of economic development in the 21st century is defined through the formation of the main productive force of the knowledge-based society – the creative potential of the person. Structural analysis of the economy through the prism of the priority of social development in this study is justified as a new principle of methodology of research of modernization processes in the economy.

Keywords: new industrialization, human-centrism, productive forces, social structuralism, human potential.

В экономических дискуссиях последних лет дается оценка существующей модели роста российской экономики и характеризуется низкойпроизводственной и отраслевой диверсификацией, невысокой конкурентоспособностью предприятий, низким уровнем социального благополучия, большой долей сырьевого сектора в структуре экономики и экспорта. Эти качества делают российскую экономику крайне чувствительной к изменениям на мировом рынке, в частности к динамике цен на нефть и нарастает структурная уязвимость российской экономики. Это является следствием процесса становления рынка в России, в результате которого привлеченные ресурсыв экономический оборот не мультиплицируют достаточного эффекта для динамичного развития.

В исследовательском плане формируется главная гипотеза в приоритетности общественного развития 21 века через формирование креативного потенциала человека, как главной производительной силы в экономике и как основную воспроизводящуюся социальную доминанту.

Процесс социализации технологий во всем мире при построении постиндустриального общества или же формировании экономики приобретает значение источника экономического роста и общественного развития. Как следствие в рамках данного исследования актуализируется востребованность методологического подхода, в рамках которого обосновывается альянс структурно-технологических и социальных элементов как новых движущих сил в развертывании новой индустриализации в российской экономике.

Теоретические основы формирования неоиндустриальной модели экономического развития, в нашем случае новоиндустриальной модели, как самостоятельного типа общественного трансформационного процесса были заложены в трудах Дж. Гэлбрейта «Новое индустриальное общество» и получили развитие в идеях Д. Бэлла о постиндустриальном обществе, Э. Тоффлера о сверхиндустриальной цивилизации, а так же в работах российских ученых – С.С. Губанова, С.Д. Бодрунова, А.И. Татаркина и тд.

В отечественной литературе спектр различных подходов к трактовке термина новая индустриализация оказался весьма обширным, при этом в научном обсуждении новая индустриализация и неоиндустриализация в большей части исследований рассматривается как слова синонимы.

Автором дефиниция новая индустриализация отграничивается от понятия неоиндустриализации, так как неоиндустриализация – это экономическая политика высокоразвитых стран, направленная на поддержание конкурентоспособности экономики страны на основе возврата производства с территории развивающихся стран на территорию страны.

Под новой индустриализацией автором понимается экономическая политика, направленная на увеличение пропорции удельного веса индустриального комплекса в структуре экономики, основанной на базисных отраслях в условиях глубокой диверсификации на базе высоких технологий.

Политика новой индустриализации имеет двойственную направленность:

1. Первостепенно является средством достижения экономического роста на основе изменения структуры экономки в направлении высокотехнологичных производств, позволяющих удовлетворять возвышающиеся потребности населения России в длительном временном отрезке.

2. Новая индустриализация обосновывается как фундамент, способный формировать социальные группы и измеряющие их социальные индикаторы.

Согласно обозначенному выше методологическому подходу, когда модель новой индустриализации должна строиться через стержневую основу технологической трансформации, но с учетом социального структурализма, т.е. структурного развития через формирование социально

движущих сил.

В свою очередь социально движущие силы (социально устойчивые группы) рассматриваются в качестве движущих сил новой индустриализации - как позитивной структурной политики государства.

В инновационно-ориентированной экономике человеческий капитал является главным фактором экономических отношений, а основным индикатором общественного развития является благополучие человека, поскольку неблагополучный человек не может мультиплицировать творческий и созидательный труд.

Принципиально новый подход в избранной автором методологии социального индустриального развития является диалектика места и роли человека (человеческого потенциала, как ресурса), его доминантного значения в условиях интенсивного развития конвергентных технологий. Характер и функционирование новых технологий требует перехода работником от состояния стороннего регулятора к состоянию органической части современных технологий. Позиция автора в данном вопросе согласуется с методологическим принципом [1,2] – человеконаправленность или человекоцентризм.

Подытоживая проводимые рассуждения, следует отметить, что рассматривая человека, а точнее его способность генерировать новое знание, как ключевой фактор развития модернизационного процесса новой индустриализации, отмечается двойственность роли человека в процессе новой индустриализации.

Двойственность роли человека в модернизационном процессе экономики на основе реализации политики новой индустриализации выражается в том, что человек является ключевым фактором реализации данного процесса и одновременного является главной целью проведения политики новой индустриализации, ведь новое высокотехнологичное развитие отраслей предполагает формирование базиса непрерывного субъективного благополучия человека. В результате получается следующая цепочка зависимости: новая индустриализация может быть реализована только при условии максимального вовлечения человека в модернизационный процесс, но только благополучный человек может мультиплицировать творческий и созидательный труд.

Сделаем вывод, что на старте реализации политики новой индустриализации необходимо параллельно реализовывать меры по высокотехнологичному развитию отраслей и созданию условий формирования объективных факторов непрерывного социального благополучия, ведь качество ключевого воспроизводимого ресурса - Человека с его способностями к интеллектуальному труду, становится ведущим доминантой и конечным мерилом успешности социального общества.

Литература
1. Жернов Е. Е., Нехода Е. В. Концепция социализации экономики знаний в ресурсодобывающем регионе // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2016. – №. 2 (34). - С. 163-174
2. Российская социально-экономическая Система: реалии и векторы развития: Монография / Савченко П.В., Гринберг Р.С., - 2-е изд. - М.:НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 460с.

Исследование выполнено на базе Томского политехнического университета при финансовой поддержке Министерства образования и науки Российской Федерации в рамках выполнения научно-исследовательских работ по направлению «Оценка и улучшение социального, экономического и эмоционального благополучия пожилых людей», договор № 14.Z50.31.0029.

УДК: 338.242

КРИЗИС КАК ФАКТОР ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ В СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Клочкова Александра Валерьевна, к.э.н., доцент
a.v.klochkova@mail.ru
(Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики, Санкт-Петербург, Россия)

Аннотация. Современная экономика – экономика неопределенности. Разрабатывая стратегию предприятия, необходимо учитывать фактор кризиса. В статье рассматриваются основные принципы стратегического анализа и создания стратегии предприятия в условиях кризиса. Анализируется «модель трех компетенций», включающая в себя кризис и его характеристики как дополнительный параметр.

Ключевые слова: стратегия, кризис, предприятие, стратегический анализ.

CRISIS AS A FACTOR OF EXTERNAL ENVIRONMENT IN COMPANY'S STRATEGY

Klochkova Alexandra Valerjevna, Ph.D., Associate Professor
(St. Petersburg National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics, Saint-Petersburg, Russia)

Abstract. Modern economy is uncertainty economy. During developing company's strategy it is necessary to consider a crisis factor. In article the basic principles of the strategic analysis and creation of company's strategy in crisis are described. The "model of three competences" including crisis and its characteristics as additional parameter is analyzed.

Keywords: strategy, crisis, company, strategic analysis.

Современное мировое хозяйство представляет собой сегодня экономику неопределенности, что, безусловно, влияет и на российскую социально-экономическую систему. Неопределенность и сложность, а также быстрые темпы изменений мировой экономики выражаются в системных рисках. Такие риски являются критическими и свойственны на данный момент экономическим системам многих стран. Нестабильность сегодня связана, в первую очередь, с военными конфликтами в ряде регионов и сложной социально-политической ситуацией в странах Европы. Системный риск экономики отдельного государства выражается в его инвестиционном рейтинге, который можно рассматривать как оценку такого риска. Текущее положение мирового хозяйства может быть характеризовано как ситуация неопределенности, т.е. не поддающееся ни прогнозам, ни оценке.

Экономический кризис сегодня – явление системное, многомерное и сложное. Объект современного кризиса – вся мировая социально-экономическая система. Сколь ни сильна была бы экономика той или иной страны, абстрагироваться от ослабляющего воздействия факторов «мирового беспорядка» невозможно. Если стоит задача формирования

гибкой, подстраивающейся под динамику внешней среды стратегию, необходимо учитывать все аспекты кризиса: экономический, политический, социальный. Нельзя не сказать, что политический фактор давно уже можно характеризовать как геополитический. Привычный, формировавшийся несколько десятилетий «рисунок» мирохозяйственных связей кардинально изменился за последние несколько лет. Что касается непосредственно стратегии российских предприятий в условиях кризиса, то очевидной является необходимость ориентироваться на два фактора: мировой кризис и его отражение на российской экономике (во-первых) и специфика российской экономической системы (во-вторых) [2, с. 76]. Важнейшая характеристика такой стратегии – достаточный запас ее гибкости, позволяющий предприятию быстро и безболезненно реагировать на изменения внешней среды.

Если говорить о базовых стратегических мерах адаптации предприятия к факторам внешней среды, обязательно нужно упомянуть следующие:

- изменение видов деятельности предприятия;
- создание запасов (чтобы снизить возможное негативное влияние факторов внешней среды, особенно в долгосрочном периоде);
- переоценка действующих на предприятии нормативов потребления;
- интенсификация производства;
- поддерживать сложившееся равновесие на рынке продукции предприятия [1, с. 415].

На современном этапе, то есть при высоком уровне неопределенности и непредсказуемости поведения факторов внешней среды, стратегическое планирование на предприятии нередко трансформируется в оперативное планирование. Точнее, по своей сущности стратегическое планирование не перестает таковым быть, но кардинально меняются такие параметры планирования, как его сроки и временные рамки возможного пересмотра стратегии [4, с. 52].

При формировании стратегии учитывать фактор кризиса следует на стадии стратегического анализа, который должен комплексно и детально исследовать ресурсный потенциал предприятия на предмет его конкурентоспособности и устойчивости и факторы внешней среды предприятия и их возможные колебания.

Безусловно, если мы определяем конкретные факторы, влияющее на предприятие и эффективность его деятельности, мы должны учитывать специфику как самого предприятия, так и профиля его деятельности. Если же разрабатывается стратегия предприятия в кризис, то необходимо, помимо всего остального, учитывать, к какой отрасли предприятие относится, в каком состоянии находится отрасль, функционирует ли предприятие на мировом рынке, а также влияют ли на предприятие международные факторы прямо или косвенно (это возможно, даже если

предприятие не осуществляет свою деятельность на мировом рынке) [2, с. 77].

Стратегический анализ – неотъемлемая часть стратегического управления, и особенно важную роль стратегический анализ играет, если стратегия разрабатывается в период кризиса. В таких условиях первоочередными целями стратегического анализа становятся:

- определить взаимосвязь ресурсного потенциала предприятия и рыночного потенциала;
- выявить сильные стороны, возможности и конкурентные преимущества предприятия, и определить, какие из этих характеристик будут актуальны в долгосрочном периоде;
- провести полидинамический анализ жизненного цикла предприятия и элементов, его образующих;
- комплексный анализ процессов, происходящих на предприятии;
- выявление условий конкурентоспособности предприятия и факторов его конкурентоспособности.

Важно отметить, что проведение стратегического анализа должно быть системным, комплексным и охватывать жизненные циклы не только исследуемого предприятия, но и всей отрасли, а также рынка и актуальной для данного предприятия технологии [4, с. 159-160].

В процессе формирования конкурентоспособной, актуальной рыночной стратегии эксперты должны осознавать, что стратегия, выбранная как базовая, не является некоей константой. Очевидно, что неопределенность и динамика внешней среды могут потребовать своевременных корректив [1, с. 7-9].

Исходя из сказанного выше, уместно будет рассмотреть модель трех компетенций, предназначенную для формирования стратегии функционирования предприятия в условиях кризиса [3, с. 52-57]. Специфика модели трех компетенций заключается в том, что проявления воздействия кризисной ситуации на отрасль обозначаются неким параметром, влияющим на выбор стратегии предприятия. Это главное, что отличает модель трех компетенций от классических портфельных моделей. Основное преимущество компетентностной модели – возможность максимально полного анализа текущего положения предприятия и выбор адекватной стратегии на основе этого анализа. Большой плюс модели в том, что применять ее можно Значительное достоинство модели – возможность ее использования применительно к предприятиям, функционирующим в любой отрасли.

Модель трех компетенций представляет собой трехмерную матрицу в виде куба размером 2×2×2, расположенного в трех плоскостях.

Параметр К1 (ось К1) обозначает внутренние компетенции предприятия и характеризует его внутренние сильные и слабые стороны. Параметр К1 оценивается по четырем направлениям: финансовое состояние предприятия, его рыночная позиция, внутренние процессы на

предприятии и состояние его нематериальных активов. Методика расчета параметра К1 представлена в таблице [3, с. 54].

Таблица - Расчет параметра К1 «Внутренние компетенции»

№ п/п	Группа Показателей	Вес группы (∑=10)	Оценка										Результат (оценка × вес группы)
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	Финансовое состояние предприятия												
2	Рыночная позиция организации												
3	Внутренние процессы												
4	Нематериальные активы												
	Итого	10											∑=К1

Чтобы заполнить графу «Вес группы», нужно распределить 10 баллов между перечисленными во второй графе группами показателей аналогично тому, как расставляются приоритеты целей по данным четырем направлениям на конкретном предприятии. Далее в графе «Оценка» ставится полученная экспертным методом отметка, характеризующая состояние рассматриваемого показателя применительно к обследуемому предприятию. Графа «Результат» – значение произведения веса группы на оценку, присвоенную экспертами показателю. Итоговое значение параметра К1 – сумма значений в столбце «Результат». Полученное значение откладывается на оси К1.

Параметр К2 (ось К2) – внешние компетенции предприятия, т.е. возможности и угрозы внешней среды как результат взаимодействия предприятия с внешней средой. Компетенции означают потенциал предприятия в виде использования благоприятных возможностей внешней среды и способности противостоять угрозам. В модели трех компетенций выделяется четыре группы факторов, полностью охватывающих внешние компетенции предприятия:

1. влияние экономико-политической ситуации в стране, регионе, районе;
2. возможности развития рынка сбыта продукции и уровень конкуренции;
3. технологическое превосходство и наличие уникальных инновационных разработок;
4. влияние социальных и экологических факторов.

Параметр К2 рассчитывается аналогично параметру К1, и его значение откладывается на оси К2.

Параметр К3 – непосредственно компетенции кризиса, т.е. потенциал влияния факторов кризиса на отрасль. Авторы модели трех компетенций, Е.Ю. Трифонова и Ю.А. Коновалов, рассматривают предприятие нефтехимической отрасли и для оценки воздействия факторов кризиса предлагают следующие четыре параметра: 1) влияние на

рентабельность производства изменения уровня цен на нефть; 2) влияние изменения курса национальной валюты на финансовые показатели деятельности предприятия; 3) степень изменения капитализации компании в зависимости от котировок ее акций на фондовом рынке; 4) влияние на деятельность компании антикризисной политики государства. Для предприятия другой отрасли можно выделить параметры оценки влияния кризиса по аналогичному принципу. Параметр К3 рассчитывается также, как и параметры К1 и К2.

Когда получены значения параметров К1, К2 и К3, их значения откладываются соответственно на вертикальной, горизонтальной и диагональной осях модели. В результате, проекция параметров окажется в одной из восьми частей куба, изображенного на рисунке [3, с. 54].

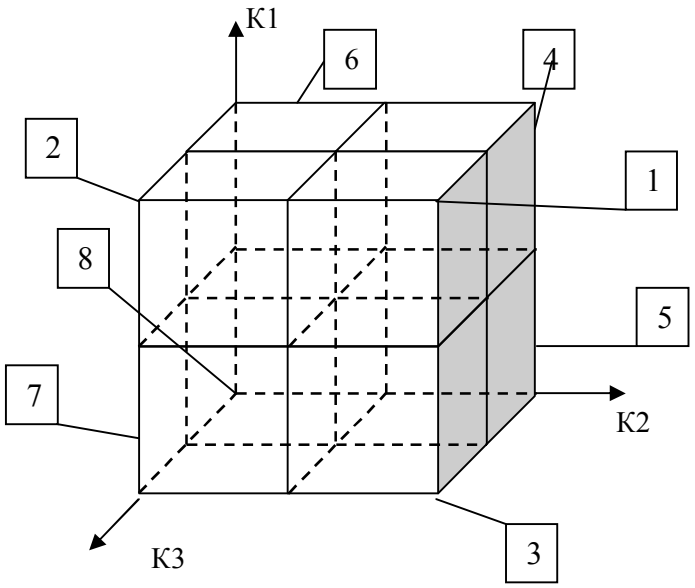


Рисунок. Модель трех компетенций

Восемь секторов куба – это возможные стратегии предприятия в условиях кризиса. Сектор

1 – стратегия активации и стабилизации;

2 – стратегия концентрации и дифференциации;

3 – стратегия модернизации и оптимизации;

4 – стратегия консолидации;

5, 6, 7 – стратегии реструктуризации;

8 – стратегия ликвидации.

Используя данную модель, предприятие может обоснованно, учитывая все значимые факторы, выбрать наиболее перспективную стратегию развития в условиях кризиса [3, с. 52-57]. Фактор кризиса будет заложен в стратегии в виде параметра, т.е. количественно. Качественное проявление «выживаемости» и перспективности стратегии состоит в ее максимальной гибкости и адаптивности к изменениям внешней среды.

Литература

1. Гавриленко Н.И. Формирование конкурентно-рыночных стратегий предприятий в условиях кризиса // Экономический журнал. 2009. Т. 16. № 2. С. 5-17
2. Клочкова А.В. Разработка стратегии предприятия в условиях кризиса // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2016. № 1(97). С. 76-81
3. Трифонова Е.Ю., Коновалов Ю.А. Трехмерная модель развития предприятия в условиях кризиса. Модель выбора стратегии промышленных предприятий в условиях кризиса. Российское предпринимательство. 2010. № 4-1. С. 52-57
4. Фомченкова Л.В. Задачи стратегического анализа в условиях организационно-экономического кризиса. // Евразийское Научное Объединение. 2015. Т. 1. №2 (2). С. 159-160 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://esa-conference.ru/wp-content/uploads/files/pdf/Fomchenkova-Larisa-Vladimirovna.pdf (дата обращения 20.03.2016 г.)

УДК: 331.1

ОРГАНИЗАЦИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ГАРАНТИЙНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Королев Юрий Юрьевич, к.э.н., доцент
yykorolev@sbmt.by
(Институт бизнеса и менеджмента технологий Белорусского государственного университета, г. Минск, Республика Беларусь)

Аннотация: в статье рассмотрены примеры практической реализации модели гарантийных учреждений, обеспечивающих социальные гарантии работникам экономически несостоятельных организаций (банкротов). Акцент сделан на исследование различий в организации и функционировании специализированных гарантийных учреждений по источникам финансирования и компетенции управления.

Ключевые слова: экономическая несостоятельность (банкротство), гарантийные учреждения, гарантийный фонд, гарантии по оплате труда.

ORGANIZATION AND FUNCTIONING OF SPECIALIZED GUARANTEE INSTITUTIONS

Karaleu Y.Y., PhD in Economics, Associate Professor
(School of Business and Management of Technology of Belarusian State University, Minsk, Republic Belarus)

Annotation: The article discussesthe practical realization of the model of guarantee institutions providing social guarantees to workers of economically insolvent companies (bankrupts) are considered. The emphasis is on the study of the differences in the organization and functioning of specialized guarantee institutions in terms of funding sources and management system.

Keywords: Economic Insolvency (Bankruptcy), Guarantee Schemes,Guarantee Fund, Guarantees for Labor Remuneration.

Введение. В результате последовательной политики по обеспечению социальных гарантий работникамэкономически несостоятельных организаций (банкротов), проводимой вЕвропейском союзе и в странах-членах Организации экономического сотрудничества и развития (OECD), сегодня во многих юрисдикциях созданы и функционируют гарантийные учреждения, призванные смягчить негативные последствия неплатежеспособности работодателя для его работников.

Примеры практической реализации модели гарантийных учреждений. В соответствии с РекомендациейМОТ № 180 по защите требований работников в случае неплатежеспособности работодателя (Recommendation concerning the Protection of Workers' Claimsin the Even to the Insolvencyof their Employer) (Рекомендация № 180) [2], такие гарантийные учреждения функционируют на следующих принципах:

1. Административная, финансовая и юридическая независимость от нанимателей.

2. Участие нанимателей в финансировании гарантийных учреждений, если их расходы полностью не покрываются из бюджетных средств.

3. Ответственность в отношении удовлетворения требований трудящихся независимо от выполнения (невыполнения) работодателем своих обязательств по участию в финансировании гарантийных учреждений.

4. Несение субсидиарной ответственности по обязательствам неплатежеспособных работодателей в отношении требований, защищенных гарантией, и возможность предъявления от своего имени требований тех работников, которым они производили гарантированные выплаты в связи с банкротством нанимателя.

Упомянутые выше принципы на практике по-разному реализуются отдельными странами. Например, в Бельгии гарантийные выплаты работникам при экономической несостоятельности (банкротстве) нанимателя осуществляет государственный гарантийный фонд, так называемый Фонд закрытия (Fond stotvergoeding vandeingeval vansluiting vandeon derneming enontslagenwer knemers) [1, p. 943]. Фонд финансируется как за счет взносов работодателей, так и за счет средств государственного бюджета. Выплаты из фонда осуществляются в случае, если работодатель не в состоянии произвести расчеты по заработной плате в течение пятнадцати дней после объявления себя банкротом. Выплаты производятся рабочим в период до одного года до и после фактического закрытия предприятия и служащим – в течение восемнадцати месяцев.

В Швеции работники имеют гарантии по оплате труда (statliglönegaranti), которые предполагают выплаты компенсаций за счет государственных источников в случае недостаточности средств для удовлетворения требований работников по заработной плате у кампании-банкрота [1, p. 990].Выплаты из средств фонда гарантируются за период, равный трем месяцам до момента объявления компании себя банкротом или начала процедуры реорганизации и за месяц после удовлетворения районным судом ходатайства о банкротстве или реорганизации. Гарантированные выплаты покрывают не только заработную плату за указанный период, но и оплату труда за период уведомления о прекращении трудовых отношений, а также суммы отпускных, причитающиеся работнику за год, предшествующий банкротству и в год признания компании банкротом. Размер гарантированных выплат не должен превышать установленного законодательством максимума. Порядок формирования средств фонда в разных провинциях страны различный, однако повсеместно – за счет отчислений нанимателей.

В Греции требования работников по заработной плате, включая выплаты, связанные с прекращением трудовых отношений и по выплате

отпускных, удовлетворяются в третью очередь в составе привилегированных требований кредиторов [1, p. 958]. Удовлетворению в первую очередь подлежат требования работников, возникшие в течение последних двух лет до начала процедуры банкротства, однако требования работников не имеют сроков давности. Для гарантирования выплат в соответствии с требованиями работников в Греции создан Фонд защиты работниковот ненадежности работодателя, который финансируется за счет взносов работодателей (в размере 0,15% от заработной платы) и из средств государственного бюджета. Источником финансирования также являются доходы от размещения свободных средств фонда. Фонд гарантирует выплату задолженности по заработной плате за три месяца, возникшей в течение шести месяцев до момента объявления банкротства.

В соответствии с испанским Законом о банкротстве требования работников по заработной плате (включая отпускные, выходное пособие и компенсацию за прекращение трудовых отношений), возникшие за предыдущий период не позднее месяца до объявления банкротства имеют абсолютный приоритет [1, p. 988]. Требования по заработной плате, возникшие позднее указанного срока, не имеют приоритета перед требованиями обычных кредиторов, не имеющих обеспечение долга. Сумма требований ограничена трехкратным размером минимальной заработной платы. Испанский Гарантийный фонд заработной платы ФОГАСА (FondodeGarantíaSalarial, FOGASA) основан в 1976 г. как самостоятельная, независимая и обособленная организация, ответственность за деятельность, которой возложена на Министерство труда и социального страхования. Фонд финансируется из доходов государственных и частных предприятий. Фонд обеспечивает выплаты по заработной плате (включая компенсации за увольнение) максимум за 120 дней и выходное пособие за период до двенадцати месяцев с ограничением по сумме до трехкратного размера минимальной заработной платы.

Различия в организации и функционировании специализированных гарантийных учреждений по источникам финансирования. Как видно из представленных выше примеров, обеспечение удовлетворения требований работников об оплате труда в случае несостоятельности (банкротства) нанимателя через гарантийные фонды реализуется практически по-разному.

Наиболее распространенным источником финансирования являются взносы работодателей (Австрия, Дания, Норвегия, Польша и др.),размер которых, как правило, устанавливается в пределах от 0,1% до 0,3% от суммы выплат в пользу работников, произведенных в связи с исполнением ими трудовых обязанностей. При этом в некоторых странах финансирование осуществляется в зависимости от сектора или отрасли экономики, на что в свою очередь влияет вероятность риска наступления банкротства. Размер взносов периодически (как правило, раз в год) может меняться органом, отвечающим за функционирование гарантийного фонда,

либо иным уполномоченным органом в зависимости от состояния экономики, количества банкротств и результатов деятельности фонда по итогам предыдущего периода.

В некоторых странах (например, в Словении, Австралии, Финляндии и Канаде) такие учреждения целиком финансируются за счет средств государственного бюджета, источником которого являются налоги. Иногда применяется комбинированная схема финансирования совместно с государством и за счет взносов работодателей (в Греции, Словакии, Бельгии). И, наконец, довольно редко, но встречаются государства, в которых в качестве одного из источников финансирования гарантийных фондов выступают взносы, уплачиваемые работниками (например, Израиль, Таиланд).

На практике могут существовать и более сложные комбинации источников финансирования, как, например, система финансирования гарантийного фонда в Великом Герцогстве Люксембург, предусматривающая пять источников:

1. взносы работодателей частного сектора, которые рассчитываются в процентном отношении от выплачиваемой работникам заработной платы;
2. налог солидарности, являющийся доплатой к подоходному налогу физических лиц и налогу на прибыль для юридических лиц;
3. взносы, уплачиваемые муниципалитетами;
4. дополнительный акцизный сбор, уплачиваемый с определенных видов топлива;
5. субсидия от государства, размер которой каждый год устанавливается законом о бюджете [3,p. 45-46].

Различия в организации и функционировании специализированных гарантийных учреждений по компетенции управления. Другой важной характеристикой функционирования гарантийных учреждений, обеспечивающих выплаты работникам при экономической несостоятельности (банкротстве) нанимателя, является компетенция управления ими. Полномочия по управлению гарантийными фондами обычно передаются органам власти, их подразделениям, а также специально созданным для этих целей организациям, которые в большинстве случаев напрямую контролируются государством. Это в первую очередь относится к странам европейской модели, упомянутой выше. В частности, в Италии управление гарантийным фондом осуществляет государственная организация – Национальный институт социального обеспечения (Fondodigaranzia), который находится в ведении Министерства труда и социальной политики Италии (Italian National Authority for Social Security Contributions, INPS) [1, p. 968], в Словакии – Агентство социального страхования (Social Insurance Agency), председателем которого является Министр труда, социальных дел и семьи Республики Словакия[1, p. 985]; вДании – Фонд гарантирования выплат наемным работникам(the Employees' Guarantee Fund) [1, p. 949].

На Мальте деятельность гарантийного фонда относится к компетенции специально формируемого для этой цели коллегиального органа – Административного Совета (Administration Board), в состав которого входит Директор по делам занятости и трудовым отношениям (Director of Employment and Industrial Relations), действующий в качестве председателя Совета, четыре представителя работников, четыре представителя работодателей, представитель Министерства финансов, Председатель корпорации по трудоустройству и профессиональной подготовке (the Chairperson of the Employment and Training Corporation) и специально назначаемый для заседания в Совете представитель юридической профессии [4].

Более независимыми от государства являются органы управления гарантийным фондом во Франции. Ассоциация управления системой страхования на случай потери заработной платы (Association pourla Gestionduregimed egarantiedescreances des Salaries) представляет собой организацию работодателей, созданную в 27 декабря 1973 года Французским национальным советом работодателей, Всеобщей конфедерацией малых и средних компаний и Национальной конфедерацией взаимного сотрудничества КредиАгриколь (Confédération Nationale de la Mutualité de la Coopération du Crédit Agricole) [5, p. 3].

В 1996 г. оперативное управление гарантийным фондом передано Делегации ЮНЕДИК. ЮНЕДИК (Unionnational pourl`employdansl`industrieetlecommerce) – Национальный союз содействия занятости в промышленности и торговле – неправительственная организация, основной задачей является страхование работников на случай безработицы [5, p.4]. ЮНЕДИК – коллегиальный орган, в состав которого входят представители работодателей и работников, и, хотя при реализации своих функций ЮНЕДИК взаимодействует с государственными структурами, формально он остается самостоятельным и независимым от государства.

В состав Делегации ЮНЕДИК входит 15 территориальных подразделений (Centrede Gestionetd’Etude AGS), выполняющих сбор взносов, взыскание выплаченных сумм, оказание юридической помощи работникам и другие функции в различных регионах по всей территории Франции. В свою очередь за Ассоциацией осталось общее руководство деятельностью фонда и определение размера обязательных взносов, уплачиваемых компаниями.

Таким образом, примеры Мальты и Франции наглядно показывают, что управление гарантийным фондом посредством прямого участия государственных органов не является единственно возможным вариантом управления гарантийным учреждением, обеспечивающим выплаты работникам при экономической несостоятельности (банкротстве) нанимателя. Система управления страхованием в указанной сфере с помощью неправительственных организаций существует во Франции

более 40 лет, что уже само по себе говорит, как минимум, о ее жизнеспособности. Тем не менее, эффективное функционирование подобных систем, как обоснованно полагают специалисты [6, с. 82], требует определенного уровня развития гражданского общества, наличия влиятельных и хорошо организованных объединений работников, а также высокой степени сознательности и понимания своей социальной ответственности перед обществом со стороны предпринимателей, что имеет место далеко не во всех странах.

Кроме различий по источникам финансирования, компетенциям управления специализированные гарантийные учреждения в разных странах могут отличаться, по максимальному периоду возникновения требований работников, максимальной сумме выплат в пользу работника, видам требований работникови т.п. Однако, не смотря на все различия гарантийных учреждений, функционирующих в разных странах, мировой опыт свидетельствует о том, что, за рубежом права работников защищены такими механизмами, которые отсутствуют в отечественном законодательстве.

Литература

1. Paul M. Secunda. An Analysis Of The Treatment Of Employees Pension And Wage Claims In Insolvency And Under Guarantee Schemes in OECD Countries: Comparative Law Lessons For Detroit And The United States, Fordham Urban Law Journal, Volume 41, Issue 3, 2015, p. 869-937
2. R180 – Protection of Workers' Claims (Employer's Insolvency) Recommendation, 1992 (No. 180). Recommendation concerning the Protection of Workers' Claims in the Event of the Insolvency of their Employer. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_INSTRUMENT_ID:312518. (Дата доступа: 19.04.2017).
3. Sarra J., Employee and Pension Claims During Company Insolvency. A Comparative Study of 62 Jurisdictions, Toronto: Thomson Canada, 2008, P.10.
4. The Guarantee Fund Regulations (Subsidiary Legislation 452.84), p. 4. [Электронный ресурс] Режим доступа: http: // www.justiceservices.gov.mt/DownloadDocument.aspx?app=lom&itemid=11218. (Дата доступа: 19.04.2017).
5. Wage guarantee a central component of insolvency proceedings, DélégationUnédic AGS – Réf.: NID DUA-S-J-0005b-2014-10-0000 – Conception/réalisation HCP Groupe. [Электронный ресурс] Режим доступа: http: // www.ags-garantie-salaires.org/files/ags-theme/ags/plaquettes%202014/garantie_%20salaires_eng%20.pdf. (Дата доступа:19.04.2017).
6. Игнатенко, А.С. Защита требований работников при несостоятельности (банкротстве) работодателя в России и зарубежных странах. Дисс. на соиск. уч. ст. канд. юр. наук. М., 2016.

УДК 338.1

КОНЦЕПЦИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кочегарова Татьяна Сергеевна, аспирант
kochegarova.ts@mail.ru
(Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики, Санкт-Петербург, Россия)

Аннотация: обеспечение эффективного функционирования отечественных предприятий является наиболее приоритетным направлением хозяйственной деятельности в условиях устойчивого развития экономики. В статье рассматривается сущность концепции эффективного функционирования, а также исследуются особенности формирования системы эффективного функционирования предприятия.

Ключевые слова: концепция деятельности предприятия, эффективное функционирование предприятия, система эффективного функционирования

THE CONCEPT OF EFFECTIVE FUNCTIONING OF ENTERPRISES

Kochegarova Tatiana Sergeevna, Post-graduate student
(St. Petersburg National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics, St. Petersburg, Russia)

Abstract: ensuring the effective functioning of domestic enterprises is the most priority direction of economic activity in the conditions of sustainable economic development. The essence of the effective functioning concept is considered in the article, as well as the features of the formation of the effective functioning system of an enterprise.

Keywords: the enterprise activity concept, effective functioning of the enterprise, the effective functioning system

Каждое предприятия стремится к эффективному функционированию. Однако большинство отечественные предприятия постоянно сталкивается с низким уровнем эффективности своей деятельности и заняты поиском возможных путей наилучшего выхода из сложившейся ситуации. При этом формирование системы эффективного функционирования способно дать желаемый результат. В этой связи представляется необходимым исследовать сущность и концепцию эффективного функционирования.

Чтобы определить место и роль концепции эффективного функционирования в концепции деятельности предприятия, необходимо рассмотреть эволюцию подходов к теории организации. На рисунке 1 представлены этапы становления и развития основных подходов к теоретическому исследованию функционирования предприятия.

Таблица - Эволюция концепций теории организации (предприятия) [4]

Период	Подходы к теории организации	Основные представители
1776 г.	Классическая	А.Смит, Д.Рикардо, Ж.-Б.Сэй
1919 г.	Неоклассическая	А.Маршалл, Дж.Хикс, Дж.Робинсон, Э.Чемберлин, У.Баумоль, Р.Маррис
20-30-е гг. XX в., 1937 г.	Институциональная и неоинституциональная	М.Вебер, В.Ойкен, Т.Веблен, Дж. Коммонс, Дж. Гэлбрейт, Р.Коуз, О.Уильямсон, О.Харт, С.Гроссман, Дж. Мур
1934 г.	Предпринимательская	Й.Шумпетер, А.Тюнен, Ф.Найт, Д.Тропмен, Д.Морнингстар
1958 г.	Поведенческая	Г.Саймон, Х.Лайбенстайн, Р.Сайерт, Дж. Марч
1973 г.	Эволюционная	Р.Нельсон, С.Уинтер
2002 г.	Интеграционная	Г.Б.Клейнер, В.Л.Тамбовцев, Р.М.Качалов

Каждая из приведенных концепций внесла существенный вклад в теорию развития и анализа поведения организации, однако именно интеграционная концепция представляет интерес в изучении различных аспектов функционирования предприятия. Согласно этой концепции предприятие рассматривается как относительно устойчивая, целостная и отграниченная от окружающей среды самостоятельная социально-экономическая система, интегрирующая во времени и пространстве процессы производства (реализации) продукции и воспроизводства ресурсов [2]. Связующим звеном между этими процессами служит потенциал предприятия, который выражается в совокупности ресурсов, способностей и возможностей, определяющих ожидаемые характеристики развития при тех или иных изменениях окружающей среды.

С точки зрения интеграционной концепции предприятие – это реальная «живая» система, которая интегрирует в себе материальные, трудовые и финансовые ресурсы. В данном подходе к исследованию теории организации наиболее значимым объектом принятия решений является распределение ресурсов, способностей и возможностей предприятия между наращиванием потенциала и его использованием. Основное внимание здесь уделяется вопросам динамики потенциала предприятия как основы его функционирования и процессам взаимосвязи производства и воспроизводства в рамках данного предприятия [2].

Концепция эффективного функционирования предприятия представляет собой концепцию деятельности предприятия и направленности действий, ориентируемых на повышение эффективности, результативности, продуктивности функционирования. Концепция эффективного функционирования, по сути, является стратегическим планом развития предприятия и должна соответствовать современным тенденциям общества.

Непосредственно процесс функционирования представляется в виде цикличных этапов реализации основных задач предприятия и состоит из

трех основных стадий: ресурсное обеспечение, производство продукции и реализация продукции [9], выполнение которых позволит ему функционировать эффективно. Соответственно система эффективного функционирования предприятия в свою очередь может быть представлена в виде функциональных блоков, состоящих из эффективного ресурсообеспечения, эффективного производства, эффективной реализации продукции и управления (см. рисунок). При этом предприятие осуществляет свою деятельность, опираясь на выбранную траекторию развития, которая характеризуется неким оптимумом [8].

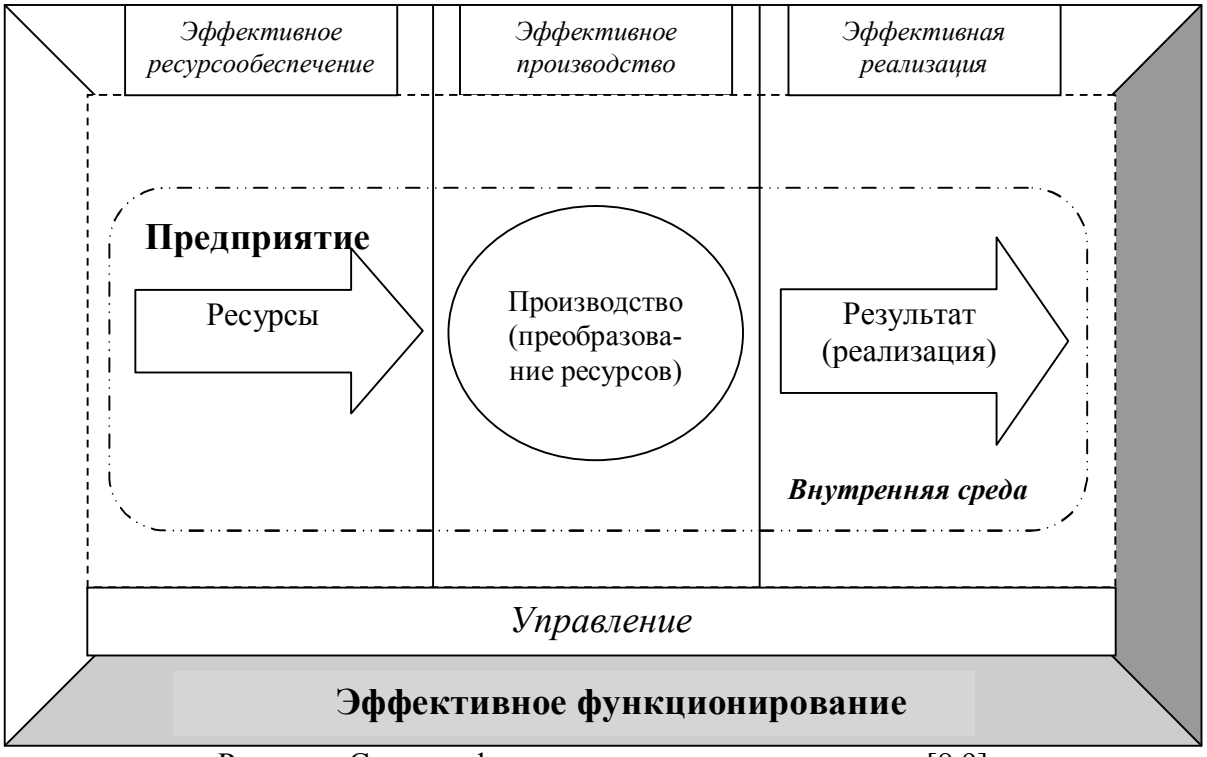


Рисунок. Система функционирования предприятия [8,9]

Так, эффективное ресурсообеспечение предполагает своевременное предоставление предприятию необходимого количества и надлежащего качества ресурсов, от высококвалифицированного персонала до получаемой информации. В целом под ресурсообеспеченностью предприятия следует понимать наличие у хозяйствующего субъекта оборотных средств, трудовых ресурсов, собственного и заемного капитала, необходимых для системной, бесперебойной и эффективной работы в долгосрочной перспективе [6]. Используемые предприятием ресурсы играют ключевую роль в его функционировании и развитии.

Эффективное производство определяет способность предприятия максимально эффективно и рационально использовать имеющиеся ограниченные ресурсы. На сегодняшний день необходимость наличия конкурентного преимущество нацеливает эффективное производство на достижение оптимального соотношения трех основных параметров: качества, затрат и сроков.

Эффективная реализация продукции в первую очередь связана с системой маркетинга предприятия и отвечает за высокое качество управления сбытом готовой продукции. Под сбытом продукции понимают доведение готовой продукции предприятия до конечного потребителя [7]. Эффективное управление маркетинговой деятельностью предприятия в свою очередь выражается в увеличении объемов реализации продукции и удовлетворении потребностей потребителей [5].

Управление обеспечивает эффективное взаимодействие ресурсообеспечения, производства и реализации продукции, посредством координации деятельности персонала предприятия. Управление должно соблюдать принципы эффективного менеджмента. Современный подход к эффективному менеджменту основывается на системном применении всего многообразия управленческих инструментов в процессах подготовки, принятия и контроля управленческих решений и воздействий в различных сферах деятельности менеджеров [1].

Поскольку деятельность любого хозяйствующего субъекта многогранна, сложность формирования системы его эффективного функционирования во многом определяется тем, что, каждый отдельный элемент системы способен воздействовать на эффективность деятельности данного субъекта [3]. В данном случае нельзя пренебрегать значимостью каждого элемента. Только при гармоничном управлении всеми элементами системы функционирования может быть достигнуто эффективное и устойчивое развитие предприятия.

Литература

1. Акмаева Р.И. Подходы к развитию эффективного менеджмента на промышленных предприятиях // Вестник АГТУ, 2008. – №4. – URL: http://cyberleninka.ru/article/n/podhody-k-razvitiyu-effektivnogo-menedzhmenta-na-promyshlennyh-predpriyatiyah (дата обращения: 09.04.2016).
2. Василенко В.А. Оценка эффективности функционирования предприятий и системы менеджмента //Вісник економічної науки України, 2012. – № 2(22). – С. 26–30.
3. Гаджиев М.М., Наурханов Х.Я. Концепция эффективности предприятий промышленного производства в современных условиях // Вопросы структуризации экономики, 2003. – №2. – URL: http://cyberleninka.ru/article/n/kontseptsiya-effektivnosti-predpriyatiy-promyshlennogo-proizvodstva-v-sovremennyh-usloviyah (дата обращения: 19.02.2017)
4. Галсанова И.Б. Трансформация экономического поведения фирмы в современных условиях: автореф. дисс. … к-та экон. наук: 08.00.01. – Улан-Удэ, 2011. – 20 с.
5. Гончарова Е. В., Баханова Г. И. Способы продвижения продукции промышленных предприятий в условиях реализации стратегии

импортозамещения // Научно-методический электронный журнал «Концепт», 2016. – Т. 11. – С. 3326–3330.
6. Климова Н.В. Ресурсообеспеченность основа экономической безопасности организаций аграрной сферы // ИВД, 2012. – №1. – URL: http://cyberleninka.ru/article/n/resursoobespechennost-osnova-ekonomicheskoy-bezopasnosti-organizatsiy-agrarnoy-sfery (дата обращения: 09.04.2017).
7. Наумов В.Н. Развитие принципов маркетинга взаимодействия для управления каналами сбыта // Проблемы современной экономики, 2008. – № 2. – С. 222–226.
8. Орлова М.Е. Развитие механизмов эффективного функционирования промышленного предприятия: диссертация к-та. экон. наук: 08.00.05. – М., 2007. – 148 с.
9. Шишелов М.А. Оценка ключевых факторов роста эффективности деревообрабатывающей промышленности (на примере Республики Коми): диссертация… к-та экон. наук: 08.00.05. – М., 2015. – 162 с.

УДК: 65.011.56

УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ КАК МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Минченко Лидия Викторовна, к.э.н, доцент
lidia2505@mail.ru
Рауппов Сухроб, к.т.н., магистрант
loran-89@mail.ru
(Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики, Санкт-Петербург, Россия)

Аннотация: В данной статье изложены современные проблемы функционирования предприятий, выделены проблемы снижения конкурентоспособности. Рассмотрена концепция реинжиниринга бизнес-процессов
Ключевые слова: Информационные технологии, инновационное предприятие, бизнес-процессы

MANAGEMENT OF BUSINESS PROCESSES AS METHOD OF INCREASE IN COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

Minchenko Lidiya Viktorovna, PhD (economic), Associate professo PMITT
Raypov Syhrob, PhD, Undergraduate
(St. Petersburg national research university of information technologies, mechanics and optics, St. Petersburg, Russia)

Abstract: In this article modern problems of functioning of the enterprises are stated, problems of decrease in competitiveness are allocated. The concept of reengineering of business processes is considered
Keywords: Information technologies, innovative enterprise, business processes

В условиях современной конкуренции, обладание уникальными материальными активами не всегда означает лидерство компании на рынке. Мировая практика показывает, что для обеспечения долгосрочного успеха компаниям важно уметь эффективно управлять не только материальными активами, но и информационными ресурсами.

Быстрое развитие научно-технического прогресса стремительно меняет технологии, что приводит к сокращению жизненного цикла продуктов, при выполнении заказов часто допускаются ошибки. Большое значение при организации бизнес-процессов приобретает рациональное использование имеющихся ресурсов и активов предприятия. Большое количество предприятий обладает избыточной производственной инфраструктурой, а также наличие полного производственного цикла, с неравномерной нагрузкой цехов и использованием устаревшего оборудования.

При наличии трудностей, связанных с рисками узкоспециализированной деятельности, низким уровнем доверия к

качеству товаров новых предприятий на рынке, рисками монополизации рынка, отсутствие квалифицированных сотрудников, частая смена поставщиков, недостаток финансовых средств, руководству приходится принимать решения о функционировании и развитии предприятия. В таких условиях необходимо использовать новые подходы к реформированию, организации и управлению предприятием, которые позволят эффективно использовать весь потенциал компании. Руководители многих российских предприятий внедряют современные методы управления для более эффективной деятельности [1].

Прибыльное развитие инновационного предприятия невозможно представить без согласованной и взаимосвязанной работы всех инновационных бизнес-процессов внутри предприятия и взаимовыгодного сотрудничества с внешней средой. Работа предприятия в условиях стратегического развития предусматривает построение системы управления на основе единой модели управления инновационными бизнес-процессами [2].

Выстраивание такой модели будет способствовать более устойчивой работе предприятия и повысит его конкурентные преимущества на рынке и позволит быстрее эффективнее достигать поставленных целей.

Важной задачей каждого руководителя предприятия является создание эффективной системы управления. Для успешной реализации данной задачи необходимо использование современных научных управленческих концепций, высоких технологий и наличие доступа к информационным ресурсам. Одной из таких концепций является концепция реинжиниринга бизнес-процессов. Решаемые в процессе реинжиниринга задачи, как правило, являются слабоструктурированными, и для их успешного решения целесообразно использовать инструментальные методы, основанные на применении средств современных информационных технологий.

Налаживая управление бизнес-процессами важно сохранить качество рабочей силы и способствовать ее повышению. Необходимо, чтобы система карьерного продвижения была гибкой, сохранять соотношение полномочий сотрудников и уровня их ответственности, уровень удовлетворения выполняемой работой возрастал, и были дополнительные возможности реализации потенциала сотрудников

Литература

1. Стюарт Т. А.. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации / Пер. с англ. В. Ноздриной. М.: Поколение ,М.: 2015
2. Дон Дебелак, Бизнес-модели. Принципы создания процветающей организации, М.: И.Д. Гребенников, 2009

УДК 338.242

THE FEATURES OF THE TECHNOLOGICAL APPROACH IN THE MODERN ECONOMY OF RUSSIA

Mkrtumova Anait, graduate student
mkrtumova-anait@mail.ru
(Saint-Petersburg State University Of Economics, Saint-Petersburg, Russia)

Abstract: The theme is quite extensive and relevant, especially in the current situation in the world economy. XXI century is the century of technology. The development and introduction of new technologies at a rapid pace. It is necessary not just to keep up with the leaders, but also to set targets for faster technological growth.

Keywords: technological system, technological development, geopolitical competition, development strategy, nanomaterials

The feature of modern stage of socio-economic development was the broad use of information technologies, greatly expanding the capacity to generate and transfer knowledge. The consequence of the information revolution was the transformation of science into a leading productive force, which constantly generates new technological opportunities. The transition to the knowledge economy has caused a major shift in the structure of social production, dramatically increasing needs and opportunities of education and creative activities.

Many of the technological developments characteristic of modern post-industrial economy, is not captured by traditional methods of measurement and processes of technical and economic development. As stated in the "economic society where material production and material interests are dominant, giving way to a post-economic society in which commodity production ceases to be the main source of progress in social production" [7]. From this it follows that the usual indices of physical volume of production no longer adequately reflect the processes of economic development, characterized by the leading value of STP and new knowledge. A significant part of the knowledge economy not covered by official statistics, in many fast growing industries and intellectual capital (e.g., health, public administration, science and education), it is impossible to measure the performance, resulting in their output to artificially equate to the cost. The rapid rise of production efficiency in the fastest growing sectors leads to a sharp decline in prices, resulting in underestimation of their contribution to economic development.

Today the dominant technological way began to take shape in the whole reproductive system in the 50-60-ies and became a technological basis of economic growth after the structural crisis of 70-ies [4].

The core of this technological structure are microelectronics, software, computers and technology of information processing, manufacture of automation means, space and fibre-optic network. The development of this technological structure is accompanied by corresponding changes in energy

consumption (increase of natural gas consumption), transportation systems (air traffic growth), in production of structural materials (growth of production of composite materials with predetermined properties) [1]. There was a transition to new principles of organization of production: a continuous innovation process, flexible automation, individualization of demand, the organization of logistics on the principle of "just in time", the new types of public consumption and lifestyle.

The latter is characterized by changing values and consumer preferences in favor of education, information services, good nutrition, a healthy environment - the stereotypes of the "consumer society" is replaced with the benchmarks of quality of life.

Most of the innovations associated with the new technological structure, are introduced, usually in the phase of dominance of the previous. According to some estimates, about 80% of the major innovations in technological structure was introduced until the mid 80-ies. As a starting point in the life cycle of information technology structure can be called 1947 the year of production of the first transistor. With the advent of the first computer (1949), operating system (1954), a silicon transistor (1954) formed the nucleus of the new technological order and began his formation. Simultaneously with the development of the semiconductor industry has made rapid progress in the field of software. By the end of 50-ies there appeared a collection, first software high-level languages, which opened up new possibilities of data processing [6].

Key among the supporting production technological structure has played a flexible automated production, and supplementing them CALS technology. Means flexible automation of industrial production have dramatically expanded the range of products. Along with the informatization of the sphere of circulation, it created the conditions for the individualization of consumption. Significantly increased consumer properties of traditional products. For example, the cost of a modern car about 70% are information components.

In the next decade, developed countries will proceed to the formation of a new technological basis of economic systems based on the use of the latest achievements in biotechnology, Informatics and nanotechnology, including health care and other fields.

From the theory of long-term economic development it is known that the limit of sustainable growth today the dominant (modern) technological structure will be reached in the second decade of the next century. By this time, formed the reproductive system, the following (recent) technological structure, the development of which is currently taking place.

Most likely the key factors of the new technological order will be: biotechnology, artificial intelligence systems, global information networks and integrated high-speed transport system [2]. Further development of flexible automation of production, space technologies, production of constructional materials with predetermined properties, nuclear energy; the growth in natural gas consumption will be supplemented by expanding the use of hydrogen as a

clean energy source. Happens even greater intellectualization of production, transition to continuous innovation process in most industries and continuing education in most professions. Progress in technologies of information processing, telecommunication, and financial technologies will lead to further globalization of the economy, the formation of a single world markets of goods, capital, labor.

During the formation of the newest technological structure formed of comparative advantage, which will determine the geopolitical competition of the mid-XXI century. The main factors determining the national competitive advantage will be: education and health, development of science, the possibilities of the information environment, provision with public administration conditions for disclosure of creative abilities of individuals, a clean environment and a high quality of life, rapid development of key industrial engineering systems, new technological order.

In geopolitical competition will further amplify the value of scientific and technical progress, ability to learn new technologies. Increase the role of the human factor and the organization of creative labor. The country is not able to provide the necessary level of education of the population, development of science and high quality information environment, will be doomed to unequal external economic exchange and a deep dependence on external financial and information centers; they will retain mainly the functions of the sources of natural raw materials and "human material" for transnational corporations and developed countries that concentrate the global intellectual potential.

Global competition will be fought not so much between countries as between transnational reproductive systems, each of which integrates the national system of education of the population, capital accumulation, organization science, production and business structures operating in the global market. The world economy will shape some of these systems are closely related to each other and define the global economic development. At present there are four such transnational system: North American free trade agreement (NAFTA), the European community, Japan, China. More recently, among them the Soviet Union was. Today, the prospects of the formed after the collapse of the CIS countries, including Russia, is very unfavorable. Likely contenders for the role of the independent systems of global economic development in the next century are: Korea, Brazil, India, Indonesia. The competition between these systems will be accompanied by collaboration and co-operation, concentration of intellectual and economic activity [5].

The main factor of global competition will be the intellectualization of labor. Fifteen years of quality education and knowledge of modern information technologies will be necessary for a full life and work in the twenty-first century. Countries that are unable to guarantee these conditions, most citizens will be separated from global economic growth, a widening gap in the level and quality of life, education, intellectual potential and risk forever disappear from among the independent subjects of world economic space.

For Russia, the availability of research capacity and high-tech production creates the conditions for:

- provide technological leadership in a number of critical areas;
- forming of complex high-tech industries and strengthening of positions in world markets of science-intensive products;
- increasing strategic presence of Russia on the markets of high technology products and intellectual services;

the upgrading of traditional industries including through the deployment of globally-oriented specialized production.

At the same time, the lag in the development of new technologies can reduce the competitiveness of the Russian economy and increase its vulnerability in the context of growing geopolitical competition.

As follows from the existing rhythm of long-term economic development, a limit to sustainable growth today is the fifth of the dominant (modern) technological structure in the center of which will be nanoelectronics, genetic engineering, alternative energy, will be reached in the second decade of the twenty-first century [4]. By this time, formed the reproductive system of the new, sixth technological structure, the development of which is currently taking place.

In spite of the rudimentary condition of the components of the information mode of production, nevertheless, already now it is possible to indicate its main features:

- humanizing technology, which consists not only in minimizing hard physical and monotonous work, but also in giving the work of a creative nature;
- the increasing knowledge-intensity of production, the share of it technologies, implementing the latest achievements of scientific thought;
- miniaturization techniques to individualize and diversify the labor involved in the production of people to carry work home, etc.;
- ecologization of production, involving the use of low-waste and waste-free technologies, stringent environmental standards.

The transition to the sixth technological way is through the next technological revolution, dramatically increasing efficiency the main directions of development of the economy. The cost of production and operation of computer equipment based on nanotechnology will be reduced by another order of magnitude, many times to increase the volume of its use in connection with the miniaturization and adaptation to specific consumer needs. Medicine will have at its disposal the technology to combat diseases on a cellular level, involving precise delivery of drugs in minimal amounts and with the maximum use of the abilities of the organism to regenerate. Nanomaterials have unique properties that are created purposefully. Transgenic crops repeatedly reduce costs in pharmaceutical and agricultural production. Genetically modified organisms greatly speed up the process of extracting metals and pure materials from the mining of raw materials, revolutionizing chemical and metallurgical industry.

No less impressive changes are projected in engineering. On the basis of the system "nanocomputer - nanomanipulator" it will be possible to organize an Assembly automated systems, able to collect any macroscopic object at a pre-filmed or developed a three-dimensional grid arrangement of the atoms. With the development of nanomedical robots will become possible to extend human life. There will also be problems of adjustment of the human organism for a quality increase of the natural abilities [3, p. 18-19].

Although available statistics do not allow a comprehensive assessment of the development of the sixth ONE there is no doubt that its development in Russia also is lagging. But this lag occurs in the phase of embryonic development and can be overcome in the growth phase. To do this, to a large-scale restructuring of the global economy to master key production core of the new technological order, a further extension which will allow to receive intellectual rent on a global scale. Russian science has sufficient potential of already acquired knowledge and highly promising achievements, practical and timely development which can ensure the leading position of Russian enterprises on the crest of the next long wave of economic growth. Russian scientist belongs priority in the discovery of technologies of cloning of organisms, stem cells, optoelectronic measurements. Review of existing results allows to conclude that science and industry of Russia have the necessary potential for innovation in the field of nanotechnology and nanomaterials.

No less impressive changes are projected in engineering. Based on the system "nanocomputer - nanomanipulator" it will be possible to organize the Assembly of automated systems that can collect any macroscopic object on a pre-filmed or developed a three-dimensional grid arrangement of the atoms. With the development of nanomedical robots will be possible to extend human life. There will also be problems of transformation of the human body to improve the quality of the natural abilities [3, p. 18-19].

Although available statistics do not allow a comprehensive assessment of the development of the sixth one there is no doubt that its development in Russia also lags behind. But this lag occurs in the phase of embryonic development and can be overcome in the growth phase. To do this, a large-scale restructuring of the global economy to master key production core of the new technological order, a further extension which will allow to receive intellectual rent on a global scale. Russian science has sufficient potential of already acquired knowledge and highly promising achievements, practical and timely development which can ensure the leading position of Russian enterprises on the crest of the next long wave of economic growth. Russian scientist belongs priority in the discovery of technologies of cloning of organisms, stem cells, optoelectronic measurements. A review of existing results allows us to conclude that science and industry of Russia have necessary potential for innovation in the field of nanotechnology and nanomaterials.

Referents:

1. Ershov M. K. "Economic growth: new problems and new risks" to the economy. No. 12,2006.
2. Klavdienko, V.L. "Stimulation of innovative activity" Society and economy. No. 7-8,2008.
3. Nizhegorodtsev R.M. "National innovation system of Russia: problems of formation and development" //Problems of the information economy. No. 5, 2007.
4. Ratkin L.V. "Nanotechnology potential of the Russian economy" // Investments in Russia. No. 7,2009.
5. Salnikov V.A., Galimov D. I. "The Competitiveness of Russian industries - current status and perspectives" // problems of forecasting. No. 2,2009.
6. Fedosov E.A. "Innovative way of development as the main
global trend" Herald of the Russian Academy of Sciences, 2006. No. 9.
7. Schumpeter A. the Theory of economic development. M., 2002.

УДК: 330.341

ОТКРЫТОСТЬ И ДИНАМИКА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Никифорова Вера Дмитриевна, д.э.н., профессор
ver.niko2011@yandex.ru
Никифоров Александр Александрович, к.э.н.
naaket@yandex.ru
Коваленко Анна Владимировна, к.э.н.
lav85@mail.ru
(Санкт-Петербургский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Санкт-Петербург, Россия)

Аннотация: в статье исследуются современные проблемы формирования открытой национальной экономики, обусловленные процессами глобализации и экономическими санкциями. Анализируется влияние внутренних и внешних факторов, оказывающих как позитивное, так и негативное воздействие на экономическое развитие в стране. В статье отражены результаты исследования структурных изменений в российской экономике, обосновываются рекомендации по преодолению стагнационного состояния и противоречий в национальной экономике.

Ключевые слова: экономическая глобализация, экономические санкции, импортозамещение, структурные изменения национальной экономики.

THE OPENNESS AND DYNAMICS OF THE RUSSIAN ECONOMY

Nikiforova V.D., Dc., Prof.
Nikiforov A.A., PhD (Economics)
Kovalenko A.V., PhD (Economics)
(St.Petersburg branch of Financial University under the Government of the Russian Federation, St. Petersburg, Russia)

Abstract: the article examines the modern problems of formation of open national economies due to globalization processes and economic sanctions. Examines the influence of internal and external factors that have both positive and negative impacts on economic development in the country. The article reflects the results of the study of structural changes in the Russian economy, and substantiates recommendations to overcome the stagnation state and contradictions in the national economy.

Keywords: economic globalization, economic sanctions, import substitution, structural changes in the national economy.

Вопрос об открытости национальной экономики в период существования СССР вплоть до времен «перестройки» и в настоящее время является весьма дискуссионным. По мнению большинства экспертов, советская экономика была закрытой и ее отличительной чертой является автаркия, которая проявлялась во всех сферах общественной жизни общества (политической, экономической, культурной). Автаркия в экономике вела к выстраиванию упрощенной системы хозяйственных

отношений, основанной преимущественно на прямых связях, тотальном вмешательстве государства в экономику, исключающей возможность к самоорганизации. Реформирование советской системы хозяйствования, в связи со сменой модели экономического развития, ориентированной на использование рыночных отношений, потребовало отказаться от экономической автаркии, что нашло отражение в российских «перестроечных» реформах.[1, с. 28-34]

Опыт перехода к формированию открытой национальной экономики и постепенного увеличения степени ее открытости выявил ряд значительных последствий, приведших как к позитивным, так и негативным результатам.[2, с. 4-20] Наиболее значимыми результатами позитивного характера, способствующими ускоренному развитию многих отраслей национальной экономики, стали:

– повышение уровня конкурентоспособности российских производителей за счет улучшения качества продукции, снижения издержек, обеспечения стабильности поставок, технического переоборудования производства, укрепления трудовой дисциплины персонала, внедрения современных методов менеджмента и других радикальных изменений;

- расширение потребительского выбора за счет демассовизации и индивидуализации потребления и рост качества жизни населения во многом за счет импорта продукции и преимущественно для населения с высоким и средним уровнем дохода;

-технологическое обновление российской экономики и появление новых продуктов вследствие прихода из-за рубежа современных ноу-хау, оборудования, материалов, новых технологий, передового опыта;

- распространение на многие российские компании западного стиля ведения бизнеса, для которого характерны более развитое администрирование, высокий информационный контроль, более качественный финансовый менеджмент, высокий уровень партнерской дисциплины, более дружеские и гибкие отношения с клиентами;

- расширение экспортных возможностей для некоторых отечественных производителей в связи с сокращение внутреннего спроса в периоды экономических кризисов и наращиванием экспортного потенциала.

К значимым негативным результатам открытия национальной экономики для внешнего мира можно отнести:

- макроэкономические диспропорции вследствие неравномерной динамики основных структурных элементов совокупного спроса в реальном выражении, что повлекло изменение структуры реального ВВП по расходам; в результате чего за последние 20 лет доля потребления увеличилась в 2 раза, а доля валового накопления снизилась в 2 раза, доля экспорта увеличилась в 5,3 раза, а импорта – в 8,5 раз, доля внутреннего спроса снизилась в 1,4 раза [3];

- изменение отраслевой структуры отечественной экономики в пользу производств с низкой добавленной стоимостью и спад производства в перерабатывающих отраслях, что во многом было обусловлено тем, что большинство энергетических и сырьевых компаний, переориентировавшиеся с внутреннего рынка на экспортные поставки, быстро получили высокие доходы и доступ к дешевым зарубежным финансовым ресурсам в отличие от компаний отраслей инвестиционного комплекса;

- подавление импульсов развития в легкой промышленности, большинстве отраслей машиностроения, химической промышленности и других, ориентированных на внутренний спрос, вследствие утраты их позиций на внутреннем рынке из-за отсутствия денег для проведения крупной технологической модернизации, отказа государства от введения ограничений на импорт и нежелания иностранных инвесторов осуществлять инвестиции в эти отрасли;

- распад российской экономики на экономические анклавы в силу того, что финансово успешные отрасли и территории, отказавших от хозяйственных связей с внутренними производителями и поставщиками, переориентировались на иностранных поставщиков; в результате чего компании отечественных перерабатывающих отраслей неспособны продать свои высококачественные товары на внутреннем рынке из-за отсутствия потребителей;

- ежегодный вывоз капитала за рубеж в значительных объемах вследствие либерализации трансграничных финансовых операций.

Открытие национальной экономики, вполне очевидно, ведет к специализации страны и формированию структуры производства исходя из ее конкурентных преимуществ, если следовать логике гипотез совершенных рынков, основанных на теоретических посылках об оптимальности политики либерализма и свободной конкуренции. Однако, стоит заметить, что существование свободной конкуренции доказано лишь для ситуаций совершенных рынков капитала и совершенной информации. Что касается российской экономики, то она вряд ли может характеризоваться наличием совершенных рынков. Да, и рынки развитых зарубежных стран тоже не стоит уподоблять экономической модели, представляющей идеализированное состояние рынка.

Реализация неолиберальной модели глобализации, направленной на реализацию преимущественно интересов индустриально развитых стран, ведет к тому, что общий выигрыш этих стран от роста уровня открытости национальных экономик превышает их потери. Убеждая менее развитые страны в целесообразности ликвидации торговых препятствий и сохраняя собственные на основе политики двойных стандартов, развитые страны консервируют экономическую отсталость стран третьего мира и укрепляют их технологическую зависимость, углубляя деление мира на развитый центр и зависимую периферию. Так, за последнее десятилетие

XX в. мировой доход возрастал в среднем на 2,5 % в год, численность бедных людей, которые живут менее чем на $2 в день, увеличилась на 100 млн человек, а возрос показатель соотношения доходов 20% богатейших людей планеты и 20% беднейших более чем в 2 раза и составил 70,4 раза (в 1970 г. он не превышал 30 раз) [4, с.4-8].

Следование требованиям, предъявляемым к нашей стране международными институтами, о создании открытого конкурентного рынка приводит к противоречивым результатам для национальной экономики. В частности, приведение внутрироссийских цен на энергоносители в соответствие с мировыми оказалось одним из существенных факторов негативного влияния на экономический рост страны, поскольку сделало многие отечественные предприятия нерентабельными, неконкурентоспособными. Одновременно, нужно отметить и позитивные моменты от приведения внутренних цен на энергоносители в соответствие с ценами мирового рынка – это воздействие на российские предприятия, стимулирующее изменение модели их поведения на рынке в сторону оптимизации энергопотребления.

В этой связи особую актуальность приобретает вопрос о направлении, в котором идут структурные изменения в национальной экономике. Казалось бы, высокий уровень образования населения выступает сравнительным преимуществом, которое могло бы использовать и обеспечивать сдвиг отечественной экономики в направлении развития производств с высокой добавленной стоимостью. В этом же направлении на промышленную структуру экономики может оказывать воздействие и рост спроса на потребительские товары, обусловленный ростом производительности труда и средней заработной платы. Однако, как показывает анализ, по-прежнему сохраняется сырьевая направленность внешней торговли и крайне медленно осуществляются структурные реформы в экономике.

В 2015 году текущий спад инвестиций в основной капитал достиг максимума, в 2016 г. падение инвестиций замедлилось. Основной негативный вклад в общую динамику за I полугодие 2016 г. внес спад объема инвестиций в обрабатывающие производства (-6,5%) и транспорт и связь (-5,2%). Позитивную динамику на протяжении трех лет имеют только сельское хозяйство и добыча полезных ископаемых, что позволяет ожидать сохранения сырьевой направленности российской экономики и превращения ее в аграрную экономику [3].

В ходе инвестиционных спадов сокращается доступ компаний к привлеченным средствам из-за осложнения доступа к внешнему финансированию вследствие экономических санкций, применяемых к России западными странами, а также из-за выросших ставок по банковским кредитам на внутреннем финансовом рынке в 2014 г. В результате впервые с 1999 г. доля привлеченных средств в структуре

финансирования инвестиций в основной капитал крупных и средних организаций упала ниже 50% [5,с.41-42].

Если рассматривать финансово-банковский сектор национальной экономики, то он то же подвергся влиянию экономической открытости. При этом следует отметить, что отечественный финансовый рынок подвергся ускоренной либерализации, а валютное регулирование и денежная сфера – существенному рыночному реформированию. Наряду с этими явлениями, сохраняются проблемы превращения внутренних сбережений в инвестиции при посредничестве коммерческих банков. В целом в сфере финансовых рынков влияние их открытия на национальную экономику можно оценить, как воздействие, связанное со значительными рисками.

В условиях экономических санкций преодоление стагнационного состояния и противоречий в национальной экономике во многом придется осуществлять с опорой на собственные ресурсы и рынок. Стратегическое значение приобретает политика импортозамещения. При этом нужно учитывать, что протекционистская поддержка производств не будет стимулировать рост их конкурентоспособности, направит потоки капитальных и человеческих ресурсов в неконкурентные сектора экономики. В том же направлении действуют разнообразные ограничения интеграционных процессов, в том числе на движение капитала, конвертируемость национальной валюты и т.п. Для обеспечения технологического прорыва особое значение приобретает расширение взаимодействия со странами-партнерами в разных форматах кооперации и интеграции с высокотехнологичными экономиками (Китаем, Кореей, Японией и др.). Такое взаимодействие может проявляться через образование и участие в новых мегарегиональных союзах, обеспечивающее необходимые предпосылки для роста и диверсификации экспорта, повышения международной конкурентоспособности национальной экономики.

В настоящее время государственное регулирование национальной экономики ориентировано, прежде всего, на снятие регулятивных и административных барьеров, сдерживающих присутствие российских компаний на глобальных рынках, на поддержку, в том числе финансовую, экспортного производства в приоритетных отраслях промышленности и сельского хозяйства. Наряду с этим, применяются инструменты таможенно-тарифного и нетарифного регулирования, направленных на рационализацию импорта, стимулирование импортозамещения на основе использования инструментов защиты внутреннего рынка.[6,с.31-34] Эти обстоятельства не позволяют иностранной конкуренции активно проявлять себя на внутреннем российском рынке и могут создавать негативный эффект для национальной экономики и ее экономического роста. По оценкам специалистов, Россия по степени вовлеченности в международную торговлю относится к среднему уровню среди стран с

сопоставимым объемом ВВП, что является оптимальным с учетом ее сравнительных конкурентных преимуществ и способности к самообеспечению [7, с.5-7].

Выбор модели импортозамещения в сочетании с экспортной ориентацией национальной экономики, возможно, является оптимальным для России. С одной стороны, политика импортозамещения может способствовать решению проблем, связанных с высокими ценами вследствие высокой зависимости внутреннего рынка от импорта и при спаде национального производства. Производство импортозамещающей продукции ослабляет эту зависимость, позволяет снизить уровень цен, а также повысить уровень потребления отечественной продукции. С другой стороны, экспортная ориентация экономики требует наличия высококвалифицированной рабочей силы, мобилизации внутренних финансовых ресурсов и использования источников внутреннего накопления. В условиях ограниченности внутренних финансовых возможностей и во избежание обострения долговой проблемы крайне важно обеспечение рациональности использования внешних финансовых ресурсов.

Литература

1. Сабинин В.Е., Ковалев С.Г. Глобализация как этап экономической цивилизации. – СПб: Изд-во СПбГЭУ, 2011.
2. Долгов С.И., Савинов Ю.А. Глобализация и экономический рост глазами европейского экономиста//Внешнеэкономический вестник. - № 9. – 2014.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL : http://www.gks.ru/
4. Мау В., Улюкаев А. Глобальный кризис и тенденции экономического развития//Вопросы экономики. - № 11. – 2014.
5. Логинова И.В., Титаренко Б.А., Саяпин С.Н. Экономические санкции против России // Актуальные вопросы экономических наук. 2015. № 47.
6. Благих И.А. Механизм кризиса в российской экономике и антикризисные действия правительства//Проблемы современной экономики. – № 3(55). – 2015.
7. Моисеев В.В. Импортозамещение: проблемы и перспективы развития в России: монография/В.В. Моисеев. – М.; Берлин: Директ-Медиа, 2016.

УДК 330.101

ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОСВЯЗИ ИННОВАЦИЙ И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Олехнович Светлана Александровна, к.э.н., доцент
svetlana-111@mail.ru
Карашаева Бэлла Бесланович, магистрант
bellz_9494@mail.ru
(Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики, Санкт-Петербург, Россия)

Аннотация: В статье рассмотрено влияние современных условий на деятельность отечественных организаций и обусловлена необходимость осуществления инновационной деятельности. Кроме того раскрыта взаимосвязь между понятиями инновационный процесс и интеллектуальный капитал организации.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, интеллектуальный капитал, экономика знаний, факторы внешней среды.

THE RELATION BETWEEN INNOVATION AND ORGANIZATION'S INTELLECTUAL CAPITAL

Olekhnovich, S. A., candidate of economic sciences, associate professor
Karashaeva, B. B., master of the department
(Saint-Petersburg national research University of information technologies, mechanics and optics, Saint-Petersburg, Russia)

Annotation: The article considers the influence of current conditions on the activities of national organizations and the necessity of implementing innovative activity. There is also a characteristic of relation between two concepts: innovation process and organization's intellectual capital.

Keywords: innovations, innovative activity, intellectual capital, knowledge economy, environmental factors.

Современные условия, в которых осуществляют свою деятельность российские организации, оказывают большое влияние на их конкурентоспособность. Во-первых, следует отметить финансово-экономические кризисы 2008 и 2014 гг., которые были вызваны различными причинами: первый явился следствием мирового экономического кризиса, так как российская экономика значительным образом зависела от мировой рыночной конъюнктуры; второй же кризис был обусловлен стагнацией экономики, внешними обстоятельствами (санкции со стороны западных стран, падение рыночных цен на нефть, ограничение доступа к заимствованиям и др.) и внутриполитическими ошибками государства. По заявлениям правительства Российской Федерации по итогам 2016 г. экономика страны имеет тенденцию к восстановлению, но эксперты подвергают сомнению данное утверждение. По итогам прошлого года ВВП сократился на 0,7%, реальные доходы населения на 5,9%, а товарооборот на 5,2%. Падение цен на

углеводороды и нефть, высокий уровень колебания валютных курсов так же не лучшим образом сказываются на внешнеторговом обороте, который сократился на 16,9% [1]. Внешнеполитическая ситуация также остается крайне нестабильной: позиция страны по ситуации в Восточной Европе, Ближнем Востоке и Северной Африке привела к введению обоюдных санкций со странами Западной Европы и США. С одной стороны они сказались положительным образом: у отечественных производителей появились возможности развития с введением программ импортозамещения, с другой стороны по данным экспертов ожидаемых результатов эти программы так и не принесли.

Во-вторых, несмотря на кризисную ситуацию в стране, экономики лидирующих стран мира не стоят на месте: они характеризуются увеличением темпов научно-технического прогресса и увеличением нематериальной составляющей в производстве товаров и услуг (США, Южная Корея, Япония, Израиль, Швеция и др.), что оказывает давление на отечественный бизнес. По уровню развития технологий страна отстает от западных коллег: количество отечественных зарегистрированных объектов интеллектуальной собственности существенно ниже, чем за рубежом. Так, по данным Всемирной организации интеллектуальной собственности (WIPO) в России за 2015 год зарегистрировано 33786 патентов, 3215 промышленных образцов и 51983 торговые марки [2]. В ведущих зарубежных странах данные показатели больше в десятки и сотни раз (см. таблица). Это объясняется, прежде всего, объемами расходов на научно-исследовательскую деятельность: по данным всемирной организации UNESCO в абсолютном выражении Россия тратит на научные разработки около 44 млрд. долларов и занимает 8-е место в мире. В данном рейтинге страна находится на уровне таких государств как Индия, Бразилия, Франция и др. Кроме того, имеет значение источник средств финансирования НИОКР: за рубежом большую часть расходов несет бизнес (доля частного капитала в расходах на научные исследования: США – 70,6%, Китай – 77%, Израиль – 85%), а в России же бизнес и государство несут практически равный объем расходов. Кроме того, интересен тот факт, что в технологически развитых странах доходы от продаж интеллектуальной собственности составляют значительную сумму: в США данная статья доходов приносит около 150 млрд. долларов в год (для сравнения в России сопоставимая сумма дохода, 90 млрд. долларов, приходится на продажу нефти и углеводородов) [3].

Учитывая современные реалии (увеличение роли информации и знаний в производстве; сильная конкуренция со стороны зарубежных товаропроизводителей, которые освоили более передовые технологии; нестабильная экономическая и политическая ситуация в стране), организация, чтобы оставаться успешной и сохранять свою долю на рынке, должна производить высококачественную продукцию с меньшими затратами, чем ее конкуренты. До определенного этапа, уменьшения затрат

можно добиться традиционными методами, однако, чтобы стать лидером, организация должна предложить рынку нечто совершенно новое.

Таблица - Количество объектов интеллектуальной собственности, зарегистрированных в 2015 г. в различных странах мира [2]

	Объекты интеллектуальной собственности зарегистрированные в 2015 г.		
	Патенты	Торговые марки	Промышленные образцы
США	526 296	941 622	112 365
Германия	174 109	691 919	111 951
Япония	454 285	225 706	66 106
Южная Корея	238 015	240 438	98 016
Россия	33 786	51 983	3 215
Швеция	24 267	96 348	18 388
Швейцария	44 458	163 713	38 803

Инновации являются результатом инновационного процесса, состоящего из нескольких основных этапов: фундаментальные исследования, прикладные исследования, освоение производства новшества, собственно производство новшества, реализация новшества. То есть условно, инновационный процесс представляется двумя основными стадиями: создание и реализация новшества [4]. Исходя из того, какие стадии включены в инновационную деятельность, организации можно разделить на два типа:

- инновационные организации - организации, которые заняты созданием и реализацией инноваций, т.е. осуществляют весь инновационные процесс от создания до реализации инноваций;
- инновационно-активные организации - те, которые занимаются только внедрением (реализацией) инноваций [5].

Первый тип организаций может работать по модели и «закрытых», и «открытых» инноваций. Модель «закрытых» инноваций - полный цикл исследований и разработок, проходит на базе организации, которая стремится собрать лучших научных исследователей. При модели «открытых» инноваций предполагается двустороннее движение технологий: от внешних разработчиков к организации, от организации внешним разработчикам. Вторая модель более эффективна, так как предполагает и аккумулирование большего числа человеческих интеллектуальных ресурсов, и то, что «входящие» идеи и технологии перешагнули этап зарождения.

Инновационные организации осуществляют инновационную деятельность в следующих видах:

- исследования и разработки новых продуктов (услуг, технологий, методов и процессов производства);
- купля-продажа новых технологий, прав на патенты, лицензии и др.

− обучение и подготовка сотрудников, которая связана с разработкой и внедрением инноваций;

− маркетинговые исследования.

Инновационно-активные организации осуществляют более узкую инновационную деятельность: осуществляют переподготовку сотрудников в связи с внедрением новой технологии, оборудования; маркетинг новых продуктов; приобретение технологий (интеллектуальной собственности) [5].

Учитывая проведенный в предыдущих публикациях анализ компонентов интеллектуального капитала и сущности инновационной деятельности организации, можно сделать следующий вывод: взаимодействующие и взаимозависимые элементы интеллектуального капитала являются основой осуществления инновационной деятельности (рисунок). Инновационный процесс неотделим от человеческого интеллектуального капитала, который является источником идей и компетенций (способности применять знания и навыки, опираться на предыдущие и генерировать новые знания), структурного капитала – источника процессов, помогающих осуществлять исследования и разработки (превращать идей в новшества), отношенческого капитала – источника знаний о рынке, потребителях, командах разработчиков (малых технологических организаций, которые сотрудничают с крупными на основе модели «открытых» инноваций).

Необходимость осуществления инновационной деятельности обусловлена тем, что изменился процесс достижения конкурентных преимуществ за счет перехода к постиндустриальной стадии развития общества. Если на доиндустриальном этапе ключевыми преимуществами были природные ресурсы и земля, на индустриальном этапе – труд и капитал, то на современном этапе основой является информация, интеллектуальный капитал [6].

Для обеспечения себе устойчивой конкурентной позиции необходима постоянная инновационная активность организации, которая направлена на усовершенствования конкурентных преимуществ товаров (услуг). В связи с этим, для сохранения прочной позиции на рынке процесс формирования конкурентных преимуществ организации должен стать постоянным, ритмичным и с минимальными затратами. Такой процесс включает в себя трансформацию информации различного рода в неявные, а затем в явные знания, которые с помощью организационной составляющей структурного капитала трансформируются в инновационные технологии и оформляются в объекты интеллектуальной собственности, а затем коммерциализируются (воплощаясь в конкретном инновационном продукте). Следует учитывать тот факт, что иметь конкурентное преимущество – это не конечная цель организации, главное – правильно сориентировать ее деятельность, чтобы умело следовать

выбранной конкурентной стратегии и достичь успеха в конкурентной борьбе.

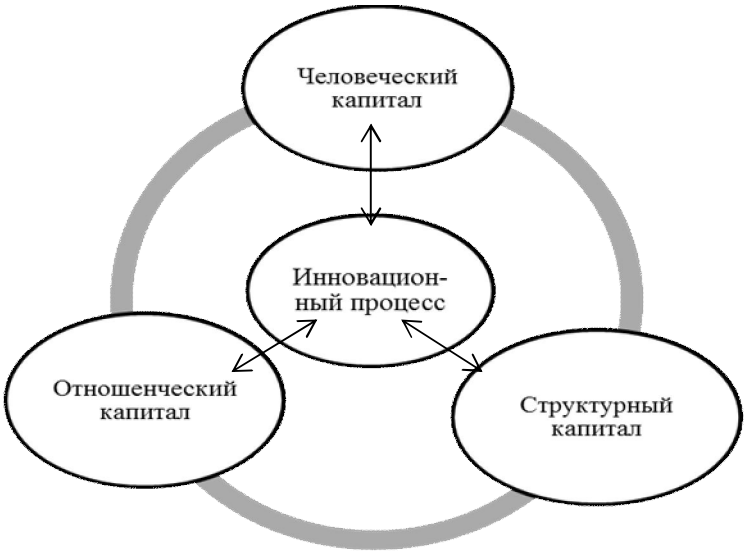


Рисунок. Взаимосвязь инновационного процесса и компонентов интеллектуального капитала организации

Очевидно, что при идеальном состоянии на выходе данного процесса должен быть инновационной товар, но на практике очень сложно добиться такого состояния, при котором все разработки будут «прорывными». Поэтому в любой организации можно выделить две группы инновационных проектов: проекты разработок принципиально нового товара и проекты, улучшающие ранее освоенные товары и совершенствующие существующие технологии. Следует отметить, что первая группа проектов требует значительных вложений финансового и интеллектуального капитала, а их реализация приводит к ухудшению основных показателей деятельности на определенный период. Такие проекты подвержены очень высокому уровню риска, однако, если он оправдается, прибыль во много раз перекроет вложенные средства.

В заключении следует отметить, что понятия инновации и интеллектуальный капитал тесно связаны между собой. Инновации являются результатом интеллектуальной деятельности человека, а основой инновационной деятельности является интеллектуальный капитал организации. Эффективное осуществление инновационного процесса, т.е. выпуск на рынок качественно новой, конкурентоспособной продукции, увеличивает интеллектуальный капитал организации путем увеличения рынков сбыта, роста клиентской базы, увеличения узнаваемости бренда, торговой марки и др.

Литература

1. Информация о социально-экономическом положении России (2016): Федеральная служба федеральной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/info/oper-12-2016.pdf

2. Statistical country profiles: The World Intellectual Property Organization [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.wipo.int/ipstats/en/statistics/country_profile/#I
3. Сколько тратят на НИОКР государство и бизнес: Инжиниринговый химико-технологический центр. Исследования и разработки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ect-center.com/blog/rashodi-niokr
4. Кравец, Л.Г. Современные формы использования интеллектуальной собственности в инновационном процессе [Электронный ресурс] // Патентная информация сегодня. – 2012. – №3. – Режим доступа: http://www.patent-kravets.ru/2015/12/07/sovremennye-formy-ispolzovaniya-intelektuaoj-sobstvennosti/
5. Филиппов, О.А. Интеллектуальный капитал как социальная основа устойчивых инновационных преимуществ компании: автореф. дис. ... канд. соц. наук: 22.00.03. Москва, 2011.
6. Купцов, М.М. Инновации как основа конкурентоспособности предприятия // Современная конкуренция. – 2007. – №5. – С.85–92.

УДК 334.722.1

ПРОБЛЕМАТИКА ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В РОССИИ

Приходько Роман Васильевич, к.э.н., доцент
rprihodjko@gmail.com
(Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики, Санкт-Петербург, Россия)

Аннотация: Статья посвящена состоянию малого бизнеса в России и тем трудностям, с которыми сталкиваются малые предприятия в нашей стране, а также сложностям, возникающим при оценке их стоимости. Среди прочего рассмотрены возможные ошибки при расчете стоимости малых предприятий с помощью трех основных подходов к оценке бизнеса: доходного, сравнительного и затратного. Рассмотренные трудности и недостаточная государственная поддержка представлены как одна из важнейших причин того, что численность малых предприятий в России в последние годы сократилась.

Особое внимание автор уделяет малым инновационным предприятиям, которые представляются более гибкими и конкурентоспособными, чем малые предприятия, не занимающиеся инновациями. Оценивать их рыночную стоимость по доходному подходу в целом легче, т.к. прогнозировать их будущие денежные потоки можно с большей вероятностью, чем у обычных малых предприятий. И это несмотря на то, что все инновационные проекты, которые могут реализовывать такие предприятия, по определению связаны с риском и неопределенностью. Предприятия, разрабатывающие и внедряющие инновации, имеют перспективу роста конкурентоспособности и финансовой устойчивости и с большей уверенностью могут смотреть в будущее.

Ключевые слова: малый бизнес, оценка бизнеса, малые инновационные предприятия

POTENTIAL DIFFICULTIES OF SMALL BUSINESS COST ESTIMATION IN RUSSIA

Prikhodko R. V., PhD in Economic sciences
(St. Petersburg National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics, Saint-Petersburg, Russia)

Abstract: The article is devoted to a condition of small business in Russia and to those difficulties which small enterprises meet in our country, and also to the problems arising during an assessment of their cost. Among other points possible mistakes when calculating cost of small enterprises by means of three main approaches (profitable, comparative and expensive) to a business assessment are considered. The considered difficulties and insufficient state support are presented as one of the major reasons that the number of small enterprises in Russia was reduced in recent years.

The author pays special attention to the small innovative enterprises which are represented more flexible and competitive, than the small enterprises which aren't engaged in innovations. In general it is easier to estimate their market value on profitable approach because their future cash flows are more predictable, than at usual small enterprises. It takes place in spite of the fact that all innovative projects, which can realize such enterprises, are always connected with risk and uncertainty. The enterprises, which are developing and

introducing innovations, have prospect of growth of competitiveness and financial stability and with bigger confidence can look forward.

Keywords: small business, business assessment, small innovative enterprises

Значение малого бизнеса для развития экономики любой страны трудно переоценить. Не секрет, что малый бизнес во многом определяет темпы экономического роста, качество и структуру ВВП, вносит колоссальный вклад в формирование конкурентной среды [9].

На сегодняшний день в нашей стране оценка малого бизнеса представляется одним из дискуссионных вопросов оценочной деятельности [1]. Дело в том, что сегодня в России большое количество малых фирм в своей работе применяют упрощенную систему налогообложения [5] . Поскольку у таких хозяйствующих субъектов, как правило, отсутствует перечень основных средств, не имеется документального подтверждения наличия основных средств в собственности, а также данных о кредиторской и дебиторской задолженности, система бухгалтерского учета не развита, то естественно, что это существенно усложняет работу оценщика бизнеса в процессе оценки стоимости таких предприятий. В таких условиях рыночная оценка бизнеса возможна в рамках только доходного подхода. Но и тут возникают проблемы [3].

В том случае, если в качестве объекта оценки выбран объект малого бизнеса с фондоемким характером предоставляемых услуг (например, магазин или гостиница), то процедура прогнозирования будущих денежных потоков и определения стоимости такого бизнеса доходным подходом не представляется трудоемкой. Но если мы определяем стоимость бизнеса, основанного на предоставлении услуг, таких, как, например, консалтинг, оптовая торговля и т.д., то тогда возникает проблема клиентской базы или оценки личного вклада руководителя в формирование денежных потоков (т.е. так называемая предпринимательская способность) [4]. В Санкт-Петербурге зарегистрировано множество предприятий и организаций, которые на 100% завязаны либо на одного крупного клиента, либо на них завязаны другие компании, имеющие личные (деловые, семейные, рабочие) связи с топ-менеджерами. При уходе такого менеджера из данного бизнеса часть клиентов автоматически уходит вслед за ним [12]. Оценить стоимость такого предприятия неимоверно сложно, а получение в будущем спрогнозированных денежных потоков будет иметь очень низкую степень достоверности. Вероятность же перехода или переманивания таких менеджеров в другую компанию в связи со сменой собственника данного бизнеса или его продажей весьма высока. Это может произойти в связи с реструктуризацией компании, которую может инициировать новый ее владелец.

В общем случае, стоимость предприятия равна сумме его активов за вычетом обязательств. В нашей ситуации придется оценивать основные

фонды предприятия по весьма скудной информации, добавлять деньги в кассе и на счету, прибавлять дебиторскую задолженность и отнимать кредиторскую. Именно в ходе подобных расчетов может возникнуть проблема «серых доходов», «черной кассы», «второй бухгалтерии».

Зачастую для принятия срочных управленческих решений требуется сделать экспресс-оценку бизнеса компании. Для проведения такой экспресс-оценки бизнеса действующего предприятия необходимо будет ознакомиться с бухгалтерской отчетностью. Если компания динамично развивается или находится в стабильном положении, то в принципе ее стоимость равна стоимости чистых активов на дату оценки. Это все справедливо, если активы предприятия учтены на балансе по рыночной стоимости. Если же нет, то будет необходимо провести оценку активов предприятия или оценку основных средств предприятия. В результате получится приблизительная оценка рыночной стоимости предприятия [13].

Сложности оценки при применении доходного подхода.

Доходный подход – это общий способ определения стоимости предприятия и/или её собственного капитала, в рамках которого используется один или более методов, основанных на пересчете ожидаемых доходов. Иными словами, оценка заключается в прогнозировании результатов деятельности компании в некоем будущем периоде времени и калькуляции суммы доходов, которые возможно получить за счет использования собственного капитала. Исходные данные о текущих доходах берутся из финансовой отчетности фирмы, а перспективы получения будущих доходов определяются на базе собственных прогнозов фирмы, а также общих перспектив данного бизнеса [11].

Основная трудность применения этого подхода состоит в том, что предприятия малого бизнеса применяют различные схемы минимизации налоговых обязательств, вследствие чего отчётность предприятия не отражает её действительного финансового положения. Практически каждое малое предприятие имеет те или иные способы ухода от налогов, которые сложно учесть при оценке. При анализе доходов предприятия, прежде всего, необходимо выяснить реальную цену реализации продукции, не проходящей по балансу, а при анализе расходов учесть реальную стоимость приобретения сырья и материалов, а также реальную заработную плату. В данном случае точность оценки будет зависеть от того, насколько хорошо оценщик поймёт реальное положение дел. Поэтому собственникам предприятия необходимо предоставить оценщику информацию, выходящую за рамки официальной. Иначе стоимость компании будет существенно занижена [14].

В процессе оценки часто возникают трудности еще из-за того, что, как уже отмечалось выше, малые компании находятся в собственности весьма ограниченного круга лиц, которых связывают либо родственные, либо дружеские отношения. Данное обстоятельство бывает решающим при

построении системы управления бизнесом, формировании его отчетности. У таких предприятий отсутствует множество документов, дающих представление об их реальной прибыли, они не составляют стратегические планы развития, предприниматели не имеют желания и возможности планировать такие показатели, как объемы сбыта, себестоимость, управление запасами и др.

Сложности оценки при применении сравнительного дохода.

Сравнительный (рыночный) подход - общий способ определения стоимости компании и/или её собственного капитала, который предполагает применение одного или более методов, основанных на сравнении выбранной компании с аналогичными фирмами. К данному подходу относятся три метода: метод рынка капитала, метод сделок и метод отраслевой специфики (отраслевых коэффициентов). Этот подход представляет собой процесс сопоставления фактически уже состоявшихся продаж аналогичных объектов [15]. Сравнительный подход к оценке основан на принципе замещения, в соответствии с которым в условиях существования нескольких товаров или услуг с сопоставимой по величине потребительской стоимостью (полезностью), наиболее популярным и пользующимся спросом становится товар, реализуемый по наименьшей цене. Основным инструментом реализации подхода выступает сбор информации об аналогичных предложениях и продажах для последующего сравнения, которое дает возможность выбрать те корректировки, которые необходимо осуществить по несовпадающим у сопоставляемых компаний критериям.

Специфика применения этого подхода к малым предприятиям заключается в том, что в процессе купли-продажи компании покупатель располагает весьма скудной информацией о сделке. Поэтому даже если стоимость проданного предприятия – аналога известна, трудно сказать, какие именно факторы ее сформировали, не было ли при этом каких-нибудь тайных и не подлежащих разглашению сделок продавца и покупателя.

Сравнительный подход не всегда применим еще и по причине уникальности и специфики предприятий малого бизнеса. Дело в том, что такие предприятия в большинстве своем не могут быть подвергнуты точному сравнению – их доходы зависят от уникальных характеристик компании, и лишь немногие фирмы обладают достаточным количеством общих экономических черт. Подбор адекватного аналога для малой непубличной фирмы представляет немалую трудность даже на развитых рынках. Достаточно точно оценить на базе рассчитанного ценового мультипликатора стоимость компании удается лишь с большой натяжкой.

Таким образом, поиск информации в целях оценки стоимости малых предприятий – это весьма трудоемкий процесс. Прикидывая стоимость своего бизнеса по цене продажи схожего предприятия-аналога, достаточно просто можно переоценить, либо наоборот, недооценить свое предприятие.

Даже если есть информация о цене сделки и общем объеме продаж, то других необходимых для оценки данных – например, об уровне рентабельности бизнеса – часто нет. А даже незначительные отклонения этого показателя способны существенно изменить итоговую цену.

Сейчас владельцы отечественных компаний часто задействуют при оценке зарубежные мультипликаторы. Однако в России они практически неприменимы.

Вывод: рыночный метод для России пока неприемлем, так как налицо недостаток достоверной информации и малая степень прозрачности рынка. Именно по этим причинам многие оценщики сегодня заняты просто сбором и накоплением необходимой информации.

Например, департамент оценки компании МГБ начал статистическую обработку информации по сделкам, в подготовке которых она принимала участие, – их уже более ста, в основном это предприятия малого бизнеса. Возможно, что такого объема данных еще недостаточно для надежных оценок, но все же этот ориентир ближе к реальности, чем мультипликаторы западных рынков.

Участвующие в исследовании МГБ компании разбиты на три группы. Первая – компании, ведущие бизнес на арендованных площадях с договорами на срок менее года; вторая – с договорами от года до трех; третья – договоры сроком свыше трех лет. Так вот, для компаний первой группы мультипликатор «цена/чистая прибыль» оказался равным 1,21, второй – 1,67. В третьей группе этот показатель равен 2,33 для ресторанов и только 1,42 – для предприятий торговли (зато мультипликатор «цена/стоимость материальных активов» для торговли значительно выше, чем для ресторанов) [14].

Метод отраслевой специфики применяется в немногих отраслях, имеющих весьма ограниченный ассортимент производства товаров и оказания услуг. Однако данный метод, подразумевающий использование специальных ценовых показателей, основанных на сопоставлении цены компании и объемов ее продаж за определенный период, в нашей стране также испытывает сложности, связанные с недостатком информационной базы и неполнотой либо полным отсутствием системы оценок и показателей.

Сложности оценки при применении затратного подхода

Затратный (имущественный) подход (на основе использования активов) - способ определения стоимости предприятия и/или её собственного капитала, в котором задействуются один или более методов, основанных непосредственно на расчете стоимости имущественных активов компании за вычетом ее обязательств.

Главная особенность использования этого подхода для оценки малых предприятий состоит в том, что, как правило, бухгалтерская и фактическая рыночная стоимость активов компании существенно различаются. Как показывает практика, оценка активов по рыночной

стоимости значительно повышает их стоимость, указанную в бухгалтерской отчетности. Прежде всего, это касается машин и оборудования, т.е. так называемых основных фондов. Во многих малых фирмах значительная часть вполне работоспособного оборудования имеет нулевую остаточную стоимость при том, что рыночная стоимость такого оборудования может составлять весьма значительную величину. При анализе запасов рекомендуется отбросить их неликвидную часть, а при оценке дебиторской задолженности вычесть безнадёжную.

Таким образом, все возможные проблемы и трудности, которые могут возникнуть в процессе оценки стоимости компании, относящейся к сфере малого бизнеса, сводятся к следующему.

1. Зависимость малых компаний от узкого круга лиц, связанных дружескими или родственными отношениями. Как следствие, закрытость и непрозрачность информации о компании и ее реальных доходах.

2. Неустойчивость малого бизнеса и, как следствие, невозможность точного прогнозирования на длительную перспективу.

3. Ошибка некорректного сравнения (доходы малых предприятий зависят от уникальных их характеристик и не могут быть точно спрогнозированы по другим аналогичным компаниям).

4. Ошибка коэффициентов (неприменимость зарубежных коэффициентов в российских условиях).

5. Ошибка сложения (не уделяется внимания нематериальным активам при определении стоимости компании как сумме стоимостей ее активов).

6. Ошибка субъективности (завышение стоимости компании при попытке ее владельца самостоятельно оценить ее стоимость).

Стоимость предприятий малого бизнеса в России в последние годы заметно снизилась, т.к. малые предприятия сталкиваются подчас с непреодолимыми трудностями в своей деятельности, что негативно влияет на их финансовое состояние, а значит и на стоимость. К тем проблемам, с которыми сталкивались на внутреннем рынке малые предприятия до вступления России в ВТО, добавились проблемы, связанные с необходимостью конкурировать теперь не только с отечественными малыми предприятиями, но и после вступления страны в ВТО обеспечивать достойный уровень качества и высокотехнологичности продукции в сравнении с зарубежными фирмами [6]. А это отечественному малому бизнесу, задавленному налогами и не получающему со стороны государства обещанной поддержки, пока абсолютно не под силу. Отчасти такое положение вещей объясняет тот факт, что начиная с 2008 г. количество малых предприятий в России значительно уменьшилось [10]. Этому способствовал также и мировой экономический кризис, затронувший и Россию.

Особо хочется выделить малые инновационные компании (МИПы), т.е. компании, создаваемые специально для разработки и внедрения инновационных проектов. Как нам представляется, такие компании

оценивать легче, поскольку нематериальные активы (технологии) играют в деятельности таких компаний определяющую роль, и не уделять им должного внимания в процессе оценки стоимости компании невозможно, а значит, ошибка сложения при оценке их стоимости маловероятна.

Кроме того, несмотря на присущую всем малым предприятиям нестабильность и слабую прогнозируемость будущих доходов, можно сказать, что у МИПов эта непредсказуемость будущих поступлений выражена слабее, т.к. эти предприятия создаются для реализации идеи или проекта, которые основаны на изучении общественных потребностей и априори будут иметь спрос у определенной категории потребителей. Чтобы обеспечить себе стабильные доходы в будущем, надо позаботиться о том, чтобы ценовая политика в отношении будущего товара была достаточно гибкой и учитывала меняющуюся конъюнктуру, а также внимательно следить за конкурентами (в том числе и появляющимися на рынке) и их возможными действиями, направленными на увеличение своей доли рынка. Проводить такую политику МИПам легче, т.к. структура таких компаний более гибкая и адаптивная, что позволяет сосредотачивать усилия на реализации важных проектов и привлечении клиентов быстрее более крупных конкурентов [2].

Нужно отметить, что МИПы тратят существенно меньше времени на прохождение инновационного цикла, нежели крупные корпорации. Поэтому и организация инновационной деятельности сопряжена для них со значительно меньшими рисками [7]. Это делает исход реализации проектов, осуществляемых МИПами, более предсказуемым и легче прогнозируемым, а значит, облегчает оценку их стоимости.

Величина стоимости МИП будет зависеть в значительной степени от эффективности деятельности проектного менеджера, управляющего такой компанией и проектами, реализуемыми в ней [8].

Адекватная оценка стоимости малых инновационных предприятий тем более важна, что они зачастую являются объектом интересов крупных корпораций, которые желают диверсифицировать свою деятельность и повысить количество инноваций, внедряемых в рамках корпорации. Для того, чтобы определить ту сумму, которую придется заплатить за покупку контрольного пакета акций таких компаний в процессе их поглощения, корпорации должны иметь представление об их истинной рыночной стоимости.

Литература

1. Акимов О.Ю. Малый и средний бизнес: эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития. – М., Финансы и статистика, 2011. 192 с. [Электронный ресурс] URL: http://mybrary.ru/books/collections/business/malyiy-biznes/

2. Алексеев В.С., Макарченко М.А. Управление инновационной деятельностью в малом бизнесе // Научный журнал НИУ ИТМО, 2014, № 1 [Электронный ресурс] URL: http://economics.ihbt.ifmo.ru/ru/article/8821/.htm
3. Асаул А.Н., Старинский В.Н.,Старовойтов М.К. Оценка организации (предприятия, бизнеса). Учебник. - СПБ, АНО «ИПЭВ», 2014. 476 с.
4. Балашевич М.И. Экономика и организация малого бизнеса. – Минск, изд-во БГЭУ, 2012. 335 с. [Электронный ресурс] URL: http://institutiones.com/download/books/2286.html
5. Газалиев М.М., Осипов В.А. «Особенности налогообложения малого бизнеса». Уч.пос. – М., Дашков и К., 2014. – 115 с. [Электронный ресурс] URL: http://www.knigafund.ru/books/174220
6. Конотопов М.Н., Ананьев А.А. Анализ проблем эффективности деятельности производственных предпринимательских структур малого и среднего бизнеса //Научный журнал НИУ ИТМО, 2014, №1 http://economics.ihbt.ifmo.ru/ru/article/8827/analiz_problem_effektivnosti_deyatelnosti_proizvodstvennyh_predprinimatelskih.htm
7. Мухина Т.Н., Минайченкова Е.И., Филатов В.В. Актуальные проблемы осуществления управленческих нововведений на предприятиях малого бизнеса // Научный журнал НИУ ИТМО, 2015, №1/ http://economics.ihbt.ifmo.ru/ru/article/11632/aktualnye_problemy_osuschestvleniya_upravlencheskih_novovvedeniy_na_predpriyatiyah_malogo_biznesa.htm
8. Назарова В.В., Бирюкова Д.С. Стоимостные методы оценки эффективности менеджмента компании // Научный журнал НИУ ИТМО, 2014, №3 [Электронный ресурс] URL: http://economics.ihbt.ifmo.ru/ru/article/10991/stoimostnye_metody_ocenki.htm
9. Негреева В.В., Алексашкина Е.И., Алексашкин Ю.Н. Централизованные и децентрализованные стратегии и методы управления малым бизнесом // Научный журнал НИУ ИТМО, 2015, №2 / http://economics.ihbt.ifmo.ru/ru/article/13581/centralizovannye_i_decentralizovannye_strategii_i_metody_upravleniya_malym_biznesom.htm
10. Хныкина Т.С., Фомиченко И.А. Динамика развития малого предпринимательства: проблемы и перспективы // Научный журнал НИУ ИТМО, 2014, №3 [Электронный ресурс] URL: http://economics.ihbt.ifmo.ru/ru/article/10579/dinamika_razvitiya_malogo_predprinimatelstva:_problemy_i_perspektivy.htm
11. Оценка бизнеса: Учебник / А.Г. Грязнова, М.А. Федотова. – М.: «Финансы и статистика», 2011. – 387 с.
12. Оценка малого бизнеса [Электронный ресурс] URL: http://ocenka-spb.com/otsenka-malogo-biznesa.html
13. Предпринимательство: учеб. / под редакцией В.Я. Горфинкеля, Г.Б. Поляка, В.А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011 – 581 с.
14. Сложности, возникающие при оценке малых предприятий [Электронный ресурс] URL: http://www.referat.ru/referat/slojnosti-voznikayushchie-pri-ocenke-malyh-predpriyatiy-19054

15. Экономический словарь /Отв. ред. А.И. Архипов. – М.; ТК Велби, Изд-во Проспект, 2011. – 486 с.

УДК: 338.242

ТРИКОТАЖНАЯ ОТРАСЛЬ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ

Рубанцев Александр Михайлович, аспирант
rubantsau@mail.ru
(Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск, Республика Беларусь)

Аннотация: В данной статье дана оценка актуальности укрепления конкурентных позиций предприятий легкой промышленности Республики Беларусь. Обозначен вклад трикотажной отрасли в производство потребительских товаров в масштабах государства. Проанализированы проблемные вопросы развития легкой промышленности и трикотажной отрасли в частности. Предложены некоторые пути решения проблемных вопросов и определены перспективные направления развития отрасли.

Ключевые слова: легкая промышленность, Республика Беларусь, трикотажная отрасль, перспективы, ассортимент, управление.

KNITWEAR BRANCH OF THE REPUBLIC OF BELARUS AND ITS FUTURE DEVELOPMENT

Rubantsev A.M., graduate student
(Academy of Public Administration under the Aegis of the President of the Republic of Belarus, Minsk, Republic Belarus)

Abstract: This article provides estimation of the actuality of competitive position strengthening of Belarusian light industry companies. It also describes contribution of knitwear branch to the consumer products manufacturing on a nationwide scale. Problematic points of light industry development and knitwear branch in particular are also analyzed here. Some ways of solutions to the problematic points and prospective lines of development are given.

Keywords: light industry, the Republic of Belarus, knitwear brunch, perspectives, assortment, management.

По объему потребления продукция легкой промышленности стоит на втором месте после продовольственных товаров. Это подчеркивает роль отрасли в обеспечении экономической и стратегической безопасности Республики Беларусь, импортозамещения и занятости трудоспособного населения. Она обладает потенциалом, который можно эффективно использовать для динамичного экономического и социального развития страны.

Необходимость укрепления конкурентных позиций отечественных предприятий в системе промышленной политики Республики Беларусь неоднократно подчеркивалась в государственных программах и концепциях на самом высоком уровне.

Недаром концепция Программы развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года определила необходимость формирования конкурентоспособного промышленного производства [1].

Поставлена задача сохранить и укрепить конкурентные позиции предприятий на традиционных рынках, что невозможно сделать без конкурентоспособного ассортимента продукции.

Изменение структуры промышленного комплекса в ближайшем будущем будет определяться динамикой развития отдельных видов экономической деятельности в соответствии с потребностями внутреннего рынка и изменениями мировой рыночной конъюнктуры. Программой развития промышленного комплекса Республики Беларусь определены три блока отраслей, использование конкурентных преимуществ которых позволит обеспечить качественный рост отечественной промышленности.

Одним из таких блоков выступает традиционный сектор экономики и экспортоориентированные производства, в том числе текстильное и швейное производство, а также трикотажное производство как подотрасль текстильной отрасли.

Необходимость сохранения и укрепления конкурентных позиций отечественных предприятий на традиционных рынках нашла свое логическое отражение в концепции государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы [2].

Позже в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы также отмечена необходимость повышения конкурентоспособности традиционных отраслей промышленности [3].

Учитывая необходимость обеспечения устойчивого экономического роста и эффективного развития легкой промышленности, протоколом Совета концерна «Беллегпром» 26.02.2016 г. №1 утверждена Программа развития легкой промышленности в 2016 – 2020 годах. Основная цель программы – максимальное удовлетворение запросов потребителей в качественных и модных товарах в широком ассортименте [4].

В полной мере это касается и трикотажной отрасли как части текстильной промышленности. В настоящее время трикотажная отрасль является одной из важнейших отраслей по производству потребительских товаров в промышленном комплексе Республики Беларусь.

В состав концерна «Беллегпром» входят 11 предприятий трикотажной отрасли:

- открытое акционерное общество «Алеся»;
- открытое акционерное общество «БЕЛФА» г. Жлобин;
- открытое акционерное общество «Бобруйсктрикотаж»;
- открытое акционерное общество «Брестский чулочный комбинат»;
- витебское открытое акционерное общество «Классика индустрии моды»;
- открытое акционерное общество «Купалинка» г.Солигорск;
- открытое акционерное общество «8 Марта»;

- открытое акционерное общество «Пинское промышленно-торговое объединение «Полесье»;
- открытое акционерное общество «Світанак» г. Жодино;
- частное производственное унитарное предприятие «Ромгиль-Текс»;
- общество с ограниченной ответственностью «Трикотажная фабрика «Ареола».

Следует отметить, что во всей отрасли наблюдается динамика снижения выпуска трикотажных изделий. Основной причиной снижения выпуска является наличие высокой степени конкуренции, а также развитие гипермаркетов, супермаркетов и дискаунтеров, в которых представлена продукция стран Средней Азии невысокого качества, по низким ценам.

Для успешной реализации выпускаемой продукции и увеличения степени присутствия предприятия на рынке необходимо осуществлять комплекс последовательных и взаимосвязанных между собой мероприятий, направленных на рост объема продаж и в целом формирование положительного имиджа предприятий.

Таким образом, повышение конкурентоспособности отечественных предприятий легкой промышленности в условиях жесткой конкуренции стало одной из ключевых целей экономического развития Республики Беларусь. Без реализации перспективных направлений развития ассортимента, оптимизации его структуры, невозможны структурная перестройка реального сектора экономики и преодоление существующих трудностей в инновационном развитии предприятий производственной сферы.

В период с 2000 по 2015 гг. удельный вес текстильного и швейного производства в структуре обрабатывающей промышленности Республики Беларусь снизился с 8,2% до 3,2%, что подчеркивает наличие проблем в развитии данной отрасли и обуславливает необходимость изучения состояния и перспектив развития текстильной и швейной промышленности в стране.

Основной задачей в рамках развития текстильной, швейной промышленности, в том числе и трикотажной, является модернизация производства с увеличением производительности труда, выполнение которой позволит осуществить решение основной проблемы белорусских предприятий, заключающейся в недостаточном уровне конкурентоспособности на мировых рынках сбыта и обусловленных этом трудностях на пути к диверсификации белорусского экспорта.

На трикотажных предприятиях, помимо названной проблемы, наблюдается значительная зависимость от импортного сырья.

В связи с этим ставки ввозных таможенных пошлин и налог на добавленную стоимость, взимаемый таможенными органами, оказывают существенное влияние на уровень себестоимости выпускаемой продукции.

При этом продукция трикотажных предприятий должна оставаться доступной для широких слоев населения в целях удовлетворения

внутреннего спроса. В связи с этим актуальной является переориентация на внутренние сырьевые источники, расширение ассортимента выпускаемой продукции с приданием ей новых функциональных и потребительских свойств, освоение производства принципиатыю новых видов материалов.

Одним из перспективных направлений развития трикотажной промышленности является производство одежды из льносодержащей пряжи.

Это связано, прежде всего, с возможностью использовать местные сырьевые ресурсы, а также с наличием спроса на производимую продукцию как на местном рынке и рынке Евразийского экономического пространства, так и на мировом рынке в целом.

Назрела острая необходимость решения одной из внутренних проблем промышленного комплекса в Республике Беларусь – высокой степени противоречий между динамикой количественных и качественных показателей выпускаемой продукции, что зачастую приводит к неоптимальной структуре ассортимента выпускаемой продукции.

В свою очередь, неоптимальная структура ассортимента приводит к снижению не только потенциального, но и реального уровня прибыли. В результате промышленное предприятие теряет свои конкурентные преимущества на перспективных потребительских и товарных рынках, что ставит под угрозу его экономическую устойчивость.

Развитие ассортимента является одним из основных маркетинговых направлений любого предприятия, что связано с тем, что потребитель предъявляет высокие требования к качеству товара, а также к его внешнему виду. Компетентность в ассортиментной политике, овладение методами ее реализации позволяет повысить конкурентные преимущества предприяя и увеличивает эффективность его управления.

Отсюда следует необходимость более глубоких исследований проблемы управления ассортиментной политикой, чтобы своевременно оказать методологическую помощь предприятиям для разработки успешной стратегии управления ассортиментом продукции на современных, динамичных рынках.

Литература

1. Концепция Программы развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года, Минск, 2012.
2. Концепция государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы, Минск, 2015.
3. Программа социально-экономического развития Беларуси на 2016 – 2020 годы, Минск, 2016.
4. Программа развития легкой промышленности в 2016 – 2020 годах: Протокол Совета концерна от 26.02.2016 г., №1.

УДК 330. 342.24

НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ И ПОСТИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ СПОСОБ ПРОИЗВОДСТВА

Румянцев Алексей Александрович, д. э. н., профессор
aarum1@yandex.ru
(Институт проблем региональной экономики Российской академии наук,
Санкт-Петербург, Россия)

Аннотация: в статье рассмотрена роль постиндустриальной технологии в новой индустриализации. Даны определения ее и постиндустриального способа производства. Приведены примеры постиндустриальных технологий. Показано совместное влияние индустриальных и постиндустриальных технологий на обновление технологического базиса экономики.

Ключевые слова: новая индустриализация; технологии индустриальные, постиндустриальные; технологический способ производства; симбиоз технологий.

NEW INDUSTRIALIZATION AND POSTINDUSTRIAL TECHNOLOGICAL WAY OF PRODUCTION

Rumyantsev A.A., Dc.,Prof.
(Institute for Problems of Regional Economics of the Russian Academy of Sciences,
Saint- Petersburg, Russia)

Abstract: The article examines the role of post-industrial technology in the new industrialization. Definitions of its and post-industrial mode of production are given in this article also. Examples of post-industrial technologies are given. The joint influence of industrial and post-industrial technologies on updating the technological basis of the economy is shown.

Keywords: new industrialization; industrial, post-industrial technologies; technological method of production; symbiosis of technologies.

Новая индустриализация – термин, означающий кардинальное изменение технологического базиса производства на основе современных достижений науки и технологии. Глубокая модернизация применяемых технологий назрела не только из-за накопления энтропии, масштабной замены оборудования, повышения конкурентоспособности продукции и услуг на внутреннем и внешнем рынках, но и необходимости повышения экономической устойчивости, импортозамещения.

Новая индустриализация возможна не только на базе новейших достижений индустриальных технологий – технологий обработки предоставляемых природой ресурсов: древесины, углеводородного сырья, рудных и нерудных полезных ископаемых и в конечном счете уничтожение (потребление) их в процессе производства продукции с большим объёмом отходов, но и постиндустриальных технологий. Постиндустриальные технологии основаны на использовании природных

процессов, когда продукты и услуги для жизнедеятельности людей получают путем управления природными процессами. К ним могут быть отнесены технологии получения возобновляемой энергии; нанотехнологии, в том числе аддитивные; атомно-молекулярные, в том числе биотехнологии, биоэлектроника, а также информационные технологии. Характерным становится не воздействие человека на вещество природы с помощью создаваемых им орудий производства, а управление им природными ресурсами с целью получения необходимых продуктов и услуг [1]. Индустриальные технологии в совокупности образуют индустриальный технологический способ производства, а постиндустриальные технологии в совокупности – постиндустриальный технологический способ производства. Под технологическим способом производства понимается единство техники и ее технологической заданности [2], то есть он характеризуется единым технологическим принципом производства продукции, услуг.

В настоящее время господствующим является индустриальный технологический способ производства. Постиндустриальные технологии в значительной мере еще находятся на стадиях исследований, лабораторных образцов и единичного промышленного применения. Хотя не следует ожидать в скором времени бума в их применении [3], они по мере внедрения в существующие производственные системы постепенно модернизируют технологическую базу экономики. Так, имеется опыт применения нанотехнологии в станкостроении – от прочностных покрытий деталей до станков прецизионной обработки металлов, создания линейки металлообрабатывающих станков с точностью на уровне долей нанометра Для получения сложных по геометрии деталей применяются аддитивные технологии в энергетическом машиностроении, авиастроении, судостроении, оборонно-промышленном комплексе в основном на импортном оборудовании. Российские компаний создают новые сегменты энергетики и энергетического оборудования в области технологий возобновляемой энергии [4]. Из измельченной до наноуровня стали изготовлены металлические заготовки, использованные при построении морских ледостойких платформ по добыче углеводородного сырья.

Здесь не ставится задача перечислить все области уже применяемых постиндустриальных технологий. Приведены примеры, лишь иллюстрирующие возможности участия постиндустриальных технологий в новой индустриализации. Это участие в экономической литературе трактуется как применение технологий VI технологического уклада (нано-, био-, информационные технологии) [5]. Однако технологии до VI уклада относятся к индустриальным технологиям, к индустриальному технологическому способу производства, а технологии VI технологического уклада, исходя из природы объединяемых им технологий могли бы быть идентифицированы как I уклад постиндустриального технологического способа производства, отличный

от природы индустриальных технологий. Некоторые авторы называют его «перспективным технологическим укладом на основе нано-, био-, инфо-, когнитивных и аддитивных технологий» [6, с. 6].

Итак, характеристика «постиндустриальное» может иметь лишь технологический аспект. Тем не менее, она нередко в экономической литературе «привязывается» к понятию «общество» - постиндустриальное общество. Словосочетание «постиндустриальное общество» нельзя признать корректным, так как основой понятия «общество» является форма собственности, производственные отношения. В зависимости от них общество может быть феодальным, капиталистическим, социалистическим. Термины «индустриальное» и «постиндустриальное» отражают тип производства материальных благ и услуг, характеризующийся совокупностью применяемых технологий – технологическим способом производства: индустриальным или постиндустриальным.

Концепция постиндустриального общества с его основной чертой – превалированием в структуре производства сферы услуг, разработанная Д. Беллом [7] справедливо подвергается в экономической литературе критике как тупиковой, значительно игнорирующей материальное производство как основу экономики [8]. Вместе с тем, неправомерно развитие современного производства сводить только к его индустриальному типу.

Новая индустриализация, предусматривающая развитие технологического базиса производства, объединяет как высшие достижения индустриальных, так и постиндустриальных технологий [9]. Современные постиндустриальные технологии, с одной стороны, могут преобразовывать индустриальные технологии, питая, обогащая их постиндустриальными технологическими компонентами в создании, например, новых материалов с крайне важными свойствами (нанобетон, наноцеллюлоза). С другой стороны, индустриальное производство остается необходимым сегментом производства энергетического оборудования для возобновляемой энергетики, аддитивных машин для изготовления изделий из порошкообразного материала, оборудования для биотехнологических производств, производство зондовых сканирующих туннельных и атомно-силовых микроскопов для лабораторного и промышленного применения и др. Формируется технологический симбиоз, создаются новые гибридные направления технологического совершенства, которые в этом своем качестве могут относиться не только к будущему типу производства, но и участвовать в решении современных проблем технологического обновления экономики.

Литература

1. Румянцев А.А. Постиндустриальный технологический способ производства: время зарождения // Экономический и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2013. №4. С. 48-62.

2. Основы современной философии. - СПб.: «Лань». 2001. 382 с.
3. Перес К. За двадцать лет до бума. Интервью с Карлотой Перес // Эксперт. 2012 №2. С. 37.
4. Румянцев А.А., Рогова А.А. Постиндустриальные технологии как вектор структурно-технологической модернизации экономики // Инновации. 2016. №11. С. 35-40.
5. Глазьев С. Какая модернизация нужна России // Экономист. 2010. №8. С. 3-17.
6. Бодрунов С. Д. Переход к новому индустриальному обществу второго поколения: общекультурное измерение // Экономическое возрождение России. 2017. №1. С. 4-11.
7. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: опыт социального прогнозирования. - М.: Academia. 2004. 458 с.
8. Маслов Г.А. Теории постиндустриального общества: историческая обусловленность и методологические противоречия // Экономическое возрождение России. 2017. №1. С. 132-140.
9. Румянцев А.А. Постиндустриальные технологии в новой индустриализации // Экономическое возрождение России. 2014. №4. С. 100-105.

УДК: 338.24: 332.74

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ КАК ОСНОВА ЭКОЛОГИЗАЦИИ СТРОИТЕЛЬСТВА

Рябова Светлана Сергеевна, к.э.н.
s-6093981@yandex.ru
(Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск, Республика Беларусь)

Аннотация: В представленной статье проанализирована концепция устойчивого развития. Выделены виды негативного воздействия от строительной деятельности. Определены формы развития строительства в зависимости от показателя устойчивости. Рассмотрены этапы жизненного цикла при экологичном строительстве.

Ключевые слова: жизненный цикл, строительство, устойчивое развитие, экологизация.

SUSTAINABLE DEVELOPMENT AS BASE OF CONSTRUCTION GREENING

Rabava S. S., PhD
(Academy of Public Administration under the aegis of the President of the Republic of Belarus)

Abstract: In the submitted article is analyzed the concept of sustainable development. There are allocated types of negative impact from construction activity. There are defined forms of development of construction depending on a stability indicator. There are considered stages of life cycle at eco-friendly construction.

Keywords: the life cycle, construction, sustainable development, greening.

Современная ситуация в окружающей среде обусловлена природопокорительской идеологией человечества. К настоящему времени сложилась система антропоцентристских взглядов, которые определяют развивающийся экологический кризис, как проявление социального, общечеловеческого кризиса, и ставят во главу угла проблемы человека. А человеку, как центру мироздания необходимо улучшать среду своего обитания, подчиняя окружающий мир и все его составные элементы.

Для разрешения глобального экологического кризиса необходим выбор: либо антропоцентризм – все для человека за счет природы, либо адаптация человечества к природе, ее законам как «непреходящей ценности, передаваемой по наследству последующим поколениям» [1].

В 70-е гг. прошлого века Джоном Хартвиком было сформулировано условие устойчивого развития, которое можно обеспечить, инвестируя всю ренту от природных ресурсов, определяемую как разность между рыночной ценой ресурса и предельными издержками его добычи в воспроизводимый капитал [2].

Одно из принятых определений устойчивого развития – «развитие, которое способно обеспечить потребности настоящих и не ставит под

угрозу возможности будущих поколений удовлетворять свои потребности». Устойчивое развитие стремится слить приоритеты экономической, экологической и социальной сфер в их рациональном взаимодействии [3].

В концепции устойчивого развития под устойчивостью понимается, недолговечность живых существ, их экосистем и потребляемых ими ресурсов и одновременно научно-технический прогресс и экономическая эффективность. Целью при этом является прибыль, а стоимость определяется устойчивостью. Прибыль минусуется, то есть дискретно остается после измерения стоимости продукции. Устойчивость есть величина, получаемая по совокупности [4].

С философией устойчивого развития тесно связано рациональное природопользование и охрана природной среды, которые являются двумя сторонами деятельности человека в окружающем мире и особенно ярко проявляющиеся в строительной деятельности.

Строительная деятельность формирует среду жизни для значительного числа последующих поколений. Экологизация строительства должна обеспечить снижение негативного воздействия на экосистему.

Виды негативного воздействия строительства может быть определены следующим образом:

- загрязнение атмосферного воздуха непосредственно при осуществлении строительных процессов невелико, за исключением производства строительных материалов, что подпадает под оценки загрязнений как в любом промышленном производстве;

- воздействия и загрязнения гидросферы, поверхностной и подземной являются весьма значительными и могут оказывать дестабилизирующее влияние на экосистемы высоких иерархических уровней вплоть до биомов;

- воздействия и загрязнения почв и литосферы также весьма значительны и могут дестабилизировать экосистемы достаточно высоких уровней [5].

Ученые предлагают три варианта развития строительства в рамках реализации концепции устойчивого развития:

1. Интенсивная устойчивость предполагает рассматривать природный капитал отдельно от капитала, создаваемого искусственно, под которым понимают инструменты, оборудование, недвижимость, технологии. Капитал, создаваемый искусственно, не может полностью и адекватно заменить природный капитал. При этом отвергается идея возможности в будущем компенсировать экологический ущерб. Капитал, создаваемый искусственно, никогда не заменит естественное существование биосистемы и экобаланс в природе.

2. Средняя устойчивость основана на создании совокупного капитала и поддержание его на одном уровне. В состав совокупного капитала

включаются природный капитал, капитал, создаваемый искусственно, и социальный капитал (профессионализм персонала). Такая форма развития основана на ограничении потребления совокупного капитала и препятствует, но не ликвидирует саму возможность, истощения природного капитала и негативного воздействия на экосистему.

3. Статус-кво (без устойчивости). Происходит постоянное истощение природного капитала, что, в конечном счете, приводит к его значительному сокращению и как следствие ведет к уменьшению ресурсов для формирования капитала, создаваемого искусственно [4].

Экологизация строительства происходит через деятельность по реализации строительных проектов, которая формирует определенный круг задач и создает предпосылки для формирования экологизации строительного проекта на протяжении всего его жизненного цикла. Каждый из компонентов строительного проекта в отдельности или все вместе могут быть экологизированы.

Современное строительство имеет следующие стадии:

- «замысел проекта», обусловленный внешними социально – экономическими причинами;
- инвестиции в проект;
- архитектурно – градостроительное решение;
- комплекс инженерных изысканий с акцентом на оценку характеристик жизнеобеспечивающих сфер;
- проектирование и конструирование природно-техногенной системы;
- возведение строительного объекта, согласно разработанной, проектной технологии строительного производства в режиме обеспеченной экологической безопасности;
- эксплуатация возведенного строительного объекта в созданной антропогенной экосистеме с предупреждением и локализацией негативных воздействий эксплуатационного характера;
- ликвидация, перепрофилирование, реновация, реконструкция строительного объекта;
- рекультивация природно-техногенной среды после окончания деятельности проекта (завершение жизненного цикла строительной системы) [6].

Последние три этапа жизненного цикла строительного проекта присущи только экологическому строительству.

Анализ жизненного цикла строительного проекта показывает, что он полностью и каждый из его этапов многоаспектны и в подавляющем большинстве своих решений зависят от условий природной среды, в которых проект реализуется и на которые воздействует, а также от качества информации об этих условиях при их использовании. В противном случае этап жизненного цикла проекта или проект в целом становится невыполнимом или многозатратным, или же его реализация

может нести значительный ущерб природе и поставить под угрозу безопасность человека.

Идеалом для каждого современного архитектора и строителя является создание сооружения «дружественного» природной среде. Одним из таких архитекторов был Фрэнк Ллойд Райт, который создал «органическую архитектуру», идеалом которой является целостность и единение с природой. На пути к достижению этого идеала строительство может приобрести «поддерживающий», «устойчивый» характер. При глобализации строительного освоения биосферы оно должно приобрести синхронный характер по отношению к биосферным процессам, являясь основой для экологизация строительства.

Таким образом, для осуществления противодействия экологическому кризису и сохранения качества природной среды необходим переход к экологическому строительству, максимально совместимого с окружающей природой и социальной средой, в основе которого должны лежать принципы устойчивого развития.

Литература

1. Реймерс Н.Ф. Надежды на выживание человечества. Концептуальная экология. М.: «Россия молодая», 1992. 365 с.
2. Коростелев, С.П. Теория и практика для целей девелопмента и управления недвижимостью / С.П. Коростелев. М. : Маросейка, 2009. - 416 с.
3. Национальная экономика Беларуси : учебник / [В.Н. Шимов и др.]; под. ред. В.Н. Шимова. 2-е изд., перераб. и доп., Минск, БГЭУ, 2006. - 751 с.
4. Roper, K., Beard, J. Exploring outer space technologies for sustainable buildings / K. Roper, J. Beard // Journal of corporate real estate. 2006. Vol. 8, № 2. P. 91–103.
5. Потапов А.Д. Экология. Учебник. М. Высшая школа. 2005. - 528 с.
6. Рябова, С.С., Потапов, А.Д. Экологизация строительства – анагенез ноосферной концепции В.И. Вернадского // Вернадская революция в научно-образовательном пространстве России : коллективная монография / Под науч. ред. А.И. Субетто, В.А. Шамахов. СПб., Астерион, 2013.414 с. (в соавторстве С. 230–247).

УДК 378.4, 338

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УНИВЕРСИТЕТА КАК УСЛОВИЕ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ЕГО ИНТЕГРАЦИИ В НИС

Силакова Любовь Владимировна, ассистент
silakovalv@niuitmo.ru
(Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики, Санкт-Петербург, Россия)

Аннотация: С позиций системного подхода в статье рассматривается инновационная деятельность университета как элемента национальной инновационной системы. Исследуется опыт организации инновационной деятельности в ВУЗах разных стран. Выявляются проблемы и предлагаются направления развития инновационной деятельности в российских ВУЗах.

Ключевые слова: университет, национальная инновационная система, инновационная деятельность университета

DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY OF THE UNIVERSITY AS A CONDITION FOR INCREASING THE LEVEL OF INTEGRATION IN NIS

Silakova Lyubov Vladimirovna, Assistant
(St. Petersburg National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics, Saint-Petersburg, Russia)

Abstract: Using system approach this article considers the innovative activity of University as component of the national innovation system. The study examines the experience of organizing innovation activities in Universities of different countries. There identified the problems and suggested directions for the development of innovative activities in Russian Universities.

Keywords: University, national innovative system, innovative activity of the University

Университет априори является элементом национальной инновационной системы (НИС) в силу характера его деятельности по подготовке кадров для инновационной экономики, формированию интеллектуальной собственности (ИС), а также распространению и коммерциализации результатов научных исследований. Однако превращение ВУЗа в действенный элемент НИС возможно только в случае формирования хозяйственных взаимосвязей между обществом как потребителем услуг и университетом. В результате ВУЗ увеличивает внебюджетные доходы от осуществления всех элементов его инновационной деятельности (ИД). В нашем исследовании мы классифицировали ИД университета на три вида: образовательная, научно-исследовательская и предпринимательская.

Особенно проблема поиска внебюджетных источников финансирования актуализируется в связи с сокращением государственного

финансирования ВУЗов. Так, по Распоряжению Правительства РФ № 281-р от 17 февраля 2017 г. финансирование ведущих университетов в 2017-2019 гг. сократится на 12 млрд. рублей относительно заложенных цифр на этот период. Поэтому проблема повышения уровня интегрированности университета в национальную инновационную систему, в том числе, через активизацию инновационной деятельности представляет интерес с научной и практической точки зрения.

Целью работы является исследование инновационной деятельности университета и выявление направлений ее развития как главного условия интеграции университета в НИС.

Достаточно много зарубежных исследований посвящены проблеме влияния функционирования инновационных систем и, в частности, университетской науки на экономическое развитие стран. Однако в российской практике наблюдается сравнительный недостаток таких работ, связанный с тем, что процессы активизации инновационной деятельности в университетах начались сравнительно недавно. В научных работах по данной тематике остается пробел в понимании, как должна измениться деятельность ВУЗа, чтобы поддерживать финансовую устойчивость в условиях рыночной экономики и глобальной конкурентной среды.

На основе анализа существующих в российской и зарубежной практике понятий НИС, выделены ее характеристики: институциональный децентрализованный характер, центральное положение инноватора и методов согласования интересов участников инновационного процесса, необходимость наличия инновационной инфраструктуры и государственного механизма поддержки и стимулирования инноваций. Предложен состав элементов НИС: институты генерации новых знаний, институты их коммерциализации и комплекс институтов инновационной инфраструктуры (институты государственного развития, инновационного посредничества, гражданского общества, регистрации и охраны интеллектуальной собственности (ИС), финансовые институты) [1, С. 59]. Примечателен уникальный характер университетов в НИС, которые могут выступать в роли институтов генерации и коммерциализации, инновационного посредничества и финансовых институтов.

Исследование моделей интеграции университетов в НИС позволили выделить из основных («Mode 2», «треугольника знаний», «тетраэдра знаний», «тройной спирали», «пертаспирали») наиболее подходящую для России – модель тройной спирали, предложенную Генри Ицковичем и Лоетом Лидесдорффом [5]. При становлении данной концепции были использованы аналогии из биологических наук и математических задач относительного движения трех тел, где общее решение отсутствовало, но имелись частные решения для некоторых конкретных начальных условий. Это свидетельствует о трудности реализацию данной модели на практике, индивидуальном характере систем управления и используемых методов согласования интересов участников инновационного процесса в ВУЗах.

Специфика управления ИД в каждом ВУЗе зависит от его специализации, инновационного потенциала, месторасположения, имеющихся профессиональных связей, понимания руководством приоритетов развития и пр.

Анализ зарубежного опыта организации ИД в ВУЗе позволяет выделить два основных подхода к выстраиванию структуры вокруг инновационного процесса: первый подход заключается в наличии в структуре ВУЗа подразделения, координирующий всю деятельность по коммерциализации результатов ИД. В этом смысле ярким представителем является Питтсбургский университет, годовой бюджет НИОКР которого составляет порядка 650 млн. долл.; второй подход – наличие пула структур, содействующих развитию ИД на каждом этапе инновационного процесса. Например, при университете Северной Каролины функционируют несколько структур, функционирующих на принципах самоокупаемости. В их число входят: офис трансфера технологий, технологический инкубатор (бизнес-инкубатор), центр развития малого бизнеса и технологий Северной Каролины, работающий под управлением университета Северной Каролины в тесном сотрудничестве с Администрацией малого бизнеса США.

На основе анализа ряда российских ВУЗов, входящих в проект «5 в 100», посредством анализа информации из открытых источников, в т.ч. с официальных сайтов ВУЗов, нами были выделены тенденции к выделению в организационной структуре отдельного подразделения, осуществляющего централизованное управление ИД (например, Высшая школа экономики, Университет ИТМО, Политехнический университет Петра Великого и др.).

Однако наличие такой административной надстройки, отвечающей за управление ИД ВУЗа, не обеспечивает постоянного взаимодействия между субъектами ИД внутри ВУЗа с внешними заказчиками на инновации. Используемые внутри ВУЗа методы и инструменты управления ИД обеспечивают формирование благоприятной среды для активизации генерации новых знаний отражая задачи интеграции университета в НИС.

Яркий пример применения такого подхода наблюдается в Университете ИТМО, который является одним из лидеров проекта «5 в 100». ВУЗ имеет в своей структуре подразделение, отвечающее за координацией ИД в ВУЗе и позволившее выстроить инфраструктуру поддержки проектов на каждом из этапов инновационного процесса. Элементами этой инфраструктуры являются акселератор, центр трансфера технологий, малое инновационное предприятие, реализующее функции ЦТТ, инжиниринговый центр, бизнес-инкубаторы и технопарк. Таким образом, создаются условия для формирования творческой среды, стимулирующей к активизации ИД. Положительный эффект от применения данного подхода отражен на рис. 1.

Как видно, по объему НИОКР и числу привлеченных грантов Университет ИТМО вдвое превышает средние показатели по группе ВУЗов-участников проекта «5 в 100».

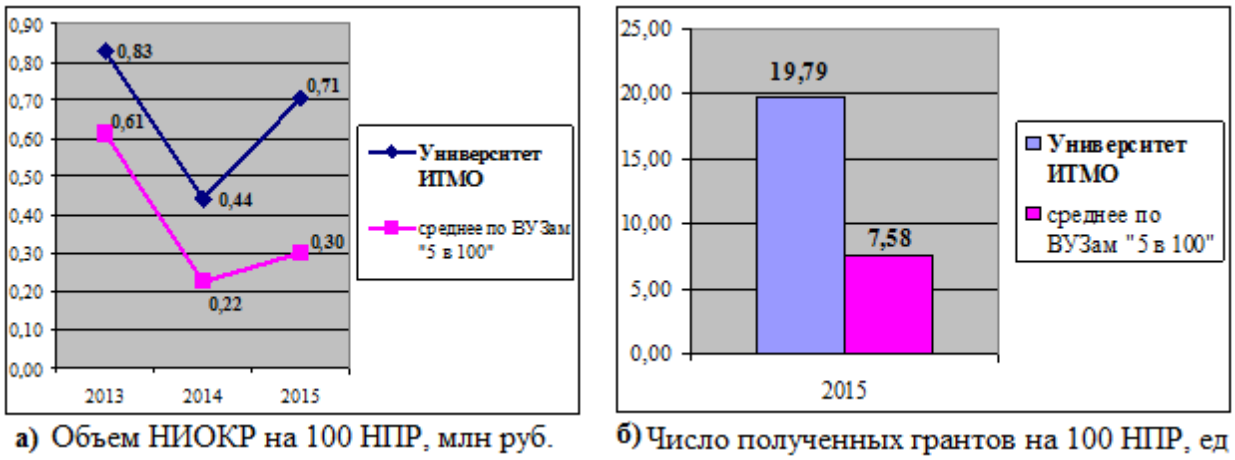


Рис. 1. Сравнение показателей университета ИТМО со средними показателями по группе ВУЗов «5 в 100» [2]

Анализ опыта зарубежных предпринимательских университетов показывает целесообразность наличия внешней структуры по коммерциализации рожденных в университете технологий. Поэтому направлением развития ИД является налаживание взаимодействия между руководством ВУЗа и внешним Центром по взаимодействию элементов НИС на уровне региона или страны. Такое взаимодействие будет осуществляться на основе обмена информационными и ресурсными потоками по поводу имеющегося потенциала и заказов со стороны внешней среды (рис. 2).

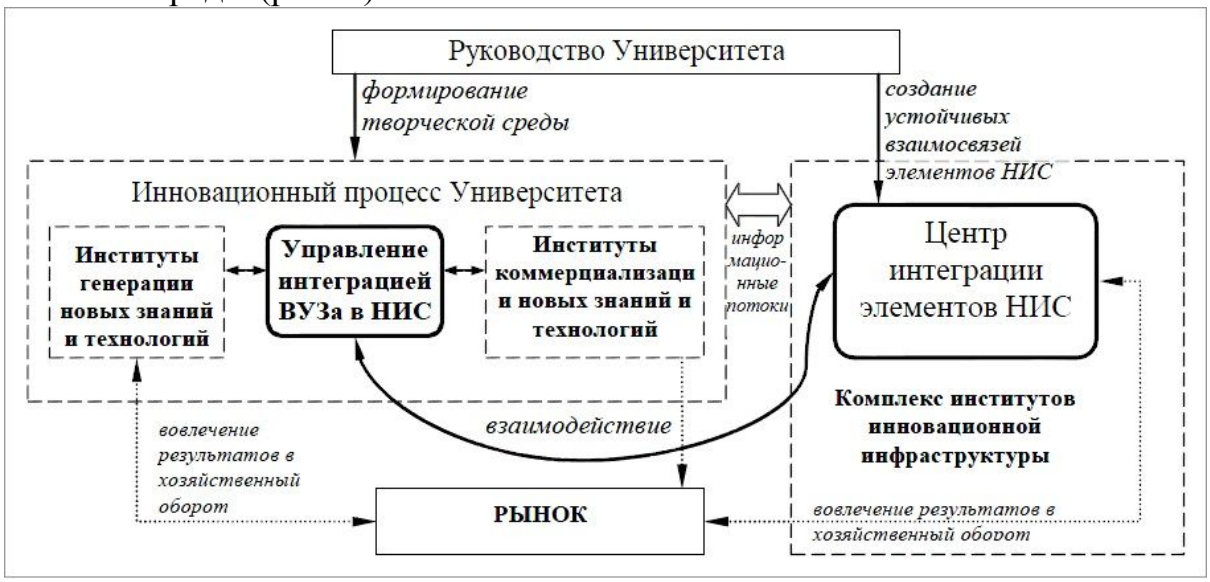


Рис. 2. Взаимодействие внутреннего и внешнего организационных элементов механизма интеграции Университета в НИС [4]

Внутренний элемент механизма интеграции ВУЗа в НИС включает методы и средства согласования интересов сотрудников и обучающихся ВУЗа с целью повышения инновационной активности. Внешний элемент механизма включает методы и средства налаживания сотрудничества ВУЗа с внешними участниками инновационного процесса и элементами НИС. При этом интересы ВУЗа состоят в коммерциализации технологий, а внешнего элемента – в обеспечении потока инновационных проектов. Руководство ВУЗа может выступить инициатором или участвовать в создании данного центра, получив тем самым доступ к необходимой информационной и ресурсной базе. Главным принципом работы внешнего элемента станет принцип эффективности и выход на самоокупаемость.

Кроме того, передача функций по взаимодействию с заказчиками из внутреннего административного элемента внешнему позволит высвободить средства от содержания неэффективных подразделений ВУЗа и объединить процесс генерации и коммерциализации новых знаний, ускорив инновационный цикл, то есть интегрировать ВУЗ в НИС.

Однако данное направление может осуществиться только при наличии автономии ВУЗа во всех ее проявлениях: академическая, финансовая, автономия при построении организационной структуры, в области кадровой политики, только тогда ВУЗ по-настоящему заинтересован в выходе товаров и услуг на рынок и стремится диверсифицировать деятельность [3].

Таким образом, в условиях сокращения государственного финансирования ВУЗам необходимо искать дополнительные источники. Основными направлениями развития ИД являются: 1) выделение внешнего элемента координирующего деятельность по коммерциализации рождаемых в ВУЗе технологий; 2) совершенствование методов и инструментов стимулирования сотрудников к активизации деятельности по генерации и коммерциализации новых знаний и технологий; 3) совершенствование методов оценки эффективности интеграции, для чего необходимо проводить постоянный мониторинг состояния и анализ динамики уровня интеграции университета в НИС. Предложенные направления развития ИД направлены на повышение внебюджетных доходов ВУЗа за счет увеличения его интеграции в НИС.

Литература

1. Монастырный Е.А., Чистякова Н.О. Структурно-функциональная модель подсистемы «инфраструктура» в региональной инновационной системе // Инновации. – 2007. – № 6. – С. 58-65.
2. Мониторинг эффективности ВУЗов России. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://indicators.miccedu.ru/monitoring/2015 (дата обращения: 25.02.2017).
3. Силакова Л.В. Условия интеграции Университета в национальную инновационную систему // Сборник тезисов докладов конгресса молодых

ученых. Электронное издание [Электронный ресурс]. – Режим доступа: ссылка на страницу с тезисом, своб. – 2016.
4. Силакова Л.В. Формирование и развитие механизма интеграции университета в национальную инновационную систему: дис. … канд. экон. наук: 08.00.05 / Силакова Любовь Владимировна. – Санкт-Петербург. – 2016. – 220 с.
5. Etzkowitz H., Leydesdorff L. The dynamics of innovation: from National Systems and «Mode 2» to a Triple Helix of university–industry–government relations // Research Policy. – 2000. – 29. – С. 109–123.

УДК 338.266

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ КОНТРОЛЛИНГА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ БЕЛАРУСИ

Смирнова Елена Александровна, соикатель
subort@tut.by
(Академия управления при Президенте Республики Беларусь,
г.Минск, Республика Беларусь)

Аннотация: Контроллинг на предприятиях строительной отрасли Беларуси. Статья рассматривает существующие подходы к пониманию и структуре контроллинга на предприятиях строительной отрасли в РБ. Большое внимание уделяется выбору и систематизации данных для проведения контроллинга

Ключевые слова: Контроллинг, строительное предприятие, управленческое решение, контроль, анализ, учет, планирование.Controlling, construction enterprise, management solution, control, analysis, accounting, planning.

CONTROLLING ON ENTERPRISES OF BUILDING BRANCH IN BELARUS

Smirnova A.A., Competitor

(The Academy of Public Administration under the aegis of the President of the Republic of Belarus, Minsk, Republic Belarus)

Abstract: Controlling on enterprises of building branch in Belarus. The article reviews existing approaches to understanding and structure of controlling on enterprises of building branch in Belarus. Much attention is focused on selection and classification of data for realization the controlling.

Keywords: Controlling, construction enterprise, management solution, control, analysis, accounting, planning.

Строительная отрасль Республики Беларусь многопрофильна и многофункциональна. Она объединяет более 7 тыс. субъектов хозяйствования различных форм собственности, а именно: строительные тресты и объединения, предприятия промышленности строительных материалов и стройиндустрии, проектные институты, научно-исследовательские и конструкторско-технологические организации. В настоящее время более половины объемов продукции, работ и услуг выполняют предприятия негосударственной формы собственности [3].

Однако если рассматривать динамику развития строительной отрасли за последние годы, то отчетливо наблюдается спад основных показателей деятельности. Прямые инвестиции в строительство за первое полугодие 2016 года снизились по отношению к аналогичному периоду предыдущего года на 25,1% [4]. Данные по показателям приведены ниже в таблице.

Таблица - Основные показатели деятельности организаций строительства

Наименование показателя	Годы					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Инвестиции в основной капитал, млрд. р	2 271,4	2 122,8	3 329,5	4 939,3	4 494,7	3 348,
Основные показатели деятельности млрд. р	26 412,60	39 841,90	68 729,9	94 360,6	104 807,4	91 653,2

Строительная отрасль в Республике Беларусь на сегодняшний день имеет ряд проблем:

- значительное перенасыщение рынка строительными организациями;

- ограниченный внутренний рынок. Мелкие застройщики при строительстве и ремонте используют серые схемы строительства, а именно привлекают напрямую исполнителей по договорам подряда.Государственные предприятия строительной отрасли получают достаточно большую часть строительных объемов с использованием административного ресурса. Отсюда следует, что реально открытый строительный рынок это крупные частные застройщики, а именно: ТАПАС, Айрон, Дана холдинг, КМК-Инвест, А-100; Инвестиционные проекты белорусских и зарубежных компаний по модернизции существующих производств, построенных в советское время; инвестиционные проекты зарубежных и частных белорусских компаний по созданию новых производств.

- сложность выхода на зарубежные рынки. В Российской Федерации на данный момент сосредоточено значительное количество «дешевой» рабочей силы из стран ближнего зарубежья и азиатских стран. Этот фактор влияет на окончательную стоимость услуг. При равном качестве работ себестоимость услуг у белорусского предприятия будет значительно выше. В странах Европейского союза на сегодняшний день белорусские строительные предприятия работать не могут в связи с разными стандартами производства работ.

При реализации масштабных строительных проектов, таких как: застройка квартала «Минск-Мир», индустриальный парк «Великий Камень», многофункциональный комплекс «Сокол», Белорусская атомная электростанция, как правило, Заказчики хотят иметь дело с одной крупной строительной компанией Генподрядчиком, которая выстраивает отношения с более мелкими строительными организациями – субподрядчиками, контролирующим сроки строительства, отвечающим за качество строительных работ, рациональное использование материальных ресурсов.

В связи с длительностью цикла реализации строительных проектов, как правило, более года, существует ряд проблем при анализе управленческих данных (планово-прогнозные, финансово-учетные и аналитические), а именно:

- сложность сопоставимости стоимости выполненных работ с первоначальным планом реализации проекта и сводным сметным расчетом.
- существенные изменения условий реализации проекта (экономическая ситуация, ситуация на рынке недвижимости, изменения законодательства)
- своевременность получения данных от всех участников поекта.

Для организаций, которые участвуют в реализации проекта, на сегодняшний день очень остро стоит проблема планирования и контроля собственных оборотных средств. Эта проблема возникает в связи с тем, что Заказчик, проводя переговоры со строительной организацией, ставит одним из обязательных условий отсрочку платежа за выполненные работы, не предоставляя при этом аванс на материалы. Следовательно, строительная организация «замораживает» свои оборотные средства на закупку материалов, оборудования и заработную плату. При рассмотрении одного из крупнейших сайтов www.icetrade.by можно провести мониторинг критериев отбора различными организациями компаний поставщиков строительных услуг. На официальном сайте функционирует информационная система «Тендеры», созданная для размещения информации о закупках, осуществляемых предприятиями и организациями за счет собственных средств. Размещение информации о закупках в ИС «Тендеры» регламентировано Постановлением Совета Министров от 15.03.2012 № 229 [5].

Как частные, так и государственные компании выставляют на нем свои конкурсные предложения. Если не принимать во внимание разные сценарии проведения отбора, то основным критерием отбора являются два наиболее существенных показателя: стоимость работ и сроки исполнения работ.

Это показатели достигается за счет снижения таких элементов затрат как плановая прибыль, общехозяйственные и общепроизводственные расходы.

На данный момент при реализации строительных проектов существует ряд проблем, которые не позволяют в полной мере принять верное управленческое решение:

- отсутствие четко сформулированного плана реализации проекта,
- отсутствие взаимосвязи производственных и экономических показателей,
- отсутствие четко сформированной цели у всех участников строительного проекта,
- сложность обработки информации.

При реализации проекта строительное предприятие существует в реальных условиях, где есть внешние и внутренние факторы влияния. В этих условиях изменения внешней и внутренней среды перед руководством предприятия стоит вопрос об их выживаемости, длительном и эффективном функционировании. Это побуждает участников строительного проекта искать новые, не применяемые ранее инструменты управления, к числу которых относится контроллинг [1].

Контроллинг – это функционально обособленное направление экономической работы на предприятии, связанное с реализацией информативной, т.е. обобщающей информацию, функции управления для принятия управленческих решений.

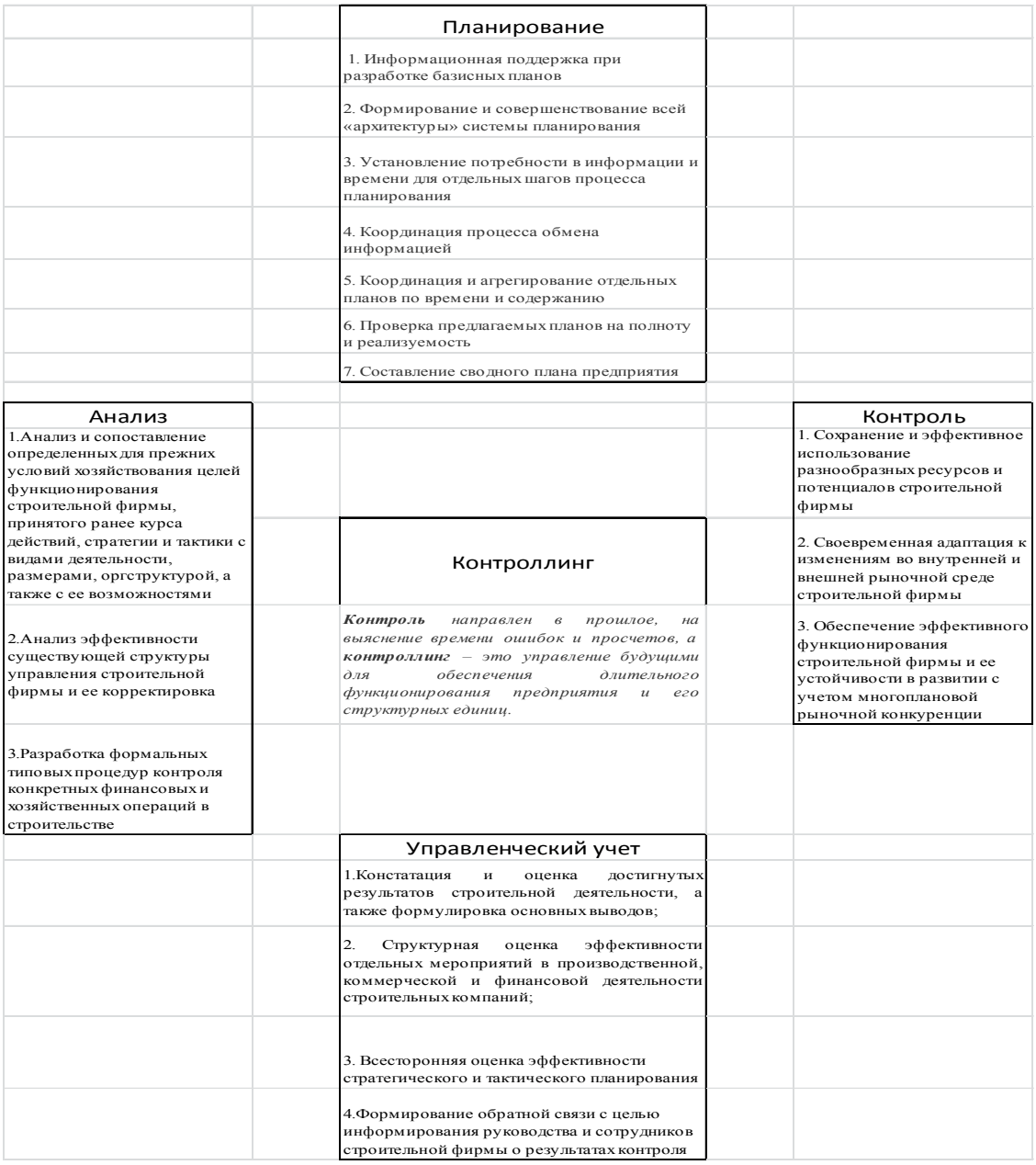


Рисунок. Основные функции контроллинга.

Система контроллинга предприятия должна ориентироваться на обеспечение следующих основных параметров эффективности функционирования в современных условиях:

- на устойчивое положение предприятия на рынке
- на своевременную адаптацию систем производства и управления предприятия к динамичной внешней рыночной конъюнктуре.

В современных рыночных условиях, эффективное управление предполагает значительный объем плановой и контрольной работы.

Следовательно: контроллинг строительного предприятия должен присутствовать на всех уровнях ее управления. Эффективная система контроллинга - это гарантия успешной деятельности строительного предприятия.

Задача контроллинга заключаются в том, чтобы обеспечить достоверные данные о следующих показателях эффективности управления на строительном предприятии:

- соответствия деятельности строительного предприятия принятому курсу действий и стратегии;
- устойчивости строительного предприятия с финансово-экономической, рыночной и правовой точки зрения;
- сохранности ресурсов и потенциала строительного предприятия;
- уровня полноты и точности первичных документов и качества первичной информации для успешного руководства и принятия эффективных управленческих решений;
- рационального и экономного использования всех видов ресурсов строительного предприятия;
- соблюдения работниками строительного предприятия установленных администрацией требований, правил и процедур;

Отсюда становится ясным, что построение системы контроллинга в строительной организации - это сложный многоступенчатый процесс, состоящий их следующих этапов :

1. Анализ и сопоставление существующих достижений строительного предприятия со стратегическими целями.

2. Анализ эффективности существующей структуры контроллинга строительного предприятия и ее корректировка. Этот этап включает в себя разработку положения об организационной структуре контроллинга, в которых описаны все организационные звенья с указанием административной, функциональной, методической подчиненности, направления их деятельности, функций, которые они выполняют, устанавливается регламент их взаимоотношений, права и ответственность, показывается распределение информационных потоков по звеньям.

3. Разработка формальных типовых процедур контроллинга конкретных финансовых и хозяйственных операций в строительстве. Это позволяет упорядочить взаимоотношения работников по поводу контроля за финансово-хозяйственной деятельностью строительной фирмы,

эффективно управлять ее ресурсами, оценивать ее уровень достоверности информации для принятия разумных управленческих решений. Здесь важнейшее место в системе управления строительной компанией занимает контроль и анализ стратегических решений. Имеется в виду выяснение того, в какой мере принятие решения приводит к достижению целей строительного предприятия [2].

В современных строительных предприятиях появление контроллинга можно объяснить следующими причинами:

- повышение нестабильности внешней среды выдвигает ряд дополнительных требований к системе управления строительным предприятием;
- увеличение скорости реакции на изменения внешней среды;
- необходимость в непрерывном отслеживании изменений, происходящих во внешней и внутренней средах строительного предприятия;
- необходимость системы действий по обеспечению выживаемости строительного предприятия и предотвращению кризисных ситуаций;
- усложнение систем управления строительной фирмой требует механизма координации внутри системы управления в целом.

Таким образом, контроллинг представляет собой совокупность методов оперативного и стратегического управления в строительстве: учета, планирования, анализа и контроля, объединяемых на качественно новом этапе принятия решений.

Разработка формальных типовых процедур контроллинга - позволяет упорядочить поток информации необходимой для принятия грамотного управленческого решения. Взаимоотношения организаций-участников проекта при внедрении контроллинга получают четкую структуру.

Литература

1. Асаул А.Н.,Управление затратами в строительстве– СПб: ИПЭВ, 2009. - 392с.
2. Кабанов В.Н., Волкова Н.В. Практическая методология финансового контроллинга строительной отрасли // Аудит и финансовый анализ -2012-№4-с.287 -296.
3. Организация строительства. Конспект для подготовки к экзаменам по лекционному курсу студентам специальности 1 70 02 01 «Промышленное и гражданское строительство» дневной и заочной форм обучения [Электронный ресурс] URL: http://cdo.bru.by/course/distan/PGS/organis_stroitel_10s_pgsdz/Fail/lekcher_
4.Строительство и инвестиции. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. URL:http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/investitsii-i-stroitelstvo
5. Постановление Совета Министров от 15.03.2012 №229. URL: http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=C21200229

УДК: 339.138

ОСОБЕННОСТИ СТРУКТУРНО-ДИНАМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Солдатова Анастасия Владимировна, к.э.н.
avsoldatova@corp.ifmo.ru
(Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики, Санкт-Петербург, Россия)

Аннотация: В статье рассматриваются концептуальные вопросы проведения структурно-динамического анализа маркетинговой деятельности компании. Предлагаются принципы проведения такого анализа, обосновываются субъект и объект анализа, цель его проведения. Рассматриваются вопросы проведения экономического анализа затрат на маркетинговую деятельности в компании и результатов маркетинговой деятельности, а также – процесса маркетинговой деятельности.

Ключевые слова: маркетинговая деятельность, структурно-динамический анализ, затраты на маркетинговую деятельность, результаты маркетинговой деятельности, принципы анализа.

FEATURES OF STRUCTURAL-DYNAMIC ANALYSIS OF MARKETING ACTIVITIES

Soldatova A.V., PhD in Economic sciences
(St. Petersburg National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics, Saint-Petersburg, Russia)

Abstract: The article deals with idea of structural-dynamic analysis of marketing activities in a company. The article brings forward principles of economic analysis, determine aim, subject and object of analysis. Issues of economic analysis of marketing expenses, marketing results and marketing processes in a company examined.

Keywords: marketing activities, structural-dynamic analysis, marketing expenses, marketing results, principles of analysis of marketing.

Способность компаний анализировать результативность - экономическую и коммуникативную - маркетинговой деятельности (МД) напрямую влияет на формирование и структурирование маркетинговых бюджетов и эффективность маркетинговых мероприятий, что является одним из значимых факторов конкурентоспособности коммерческих структур. Существуют различные виды экономического анализа маркетинговой деятельности, так по аспектам исследования различают функционально-стоимостный, технико-экономический, социально-экономический анализ МД; по времени принятия решений: стратегический, оперативный и текущий анализ МД; по методике изучения объектов: качественный, количественный, маржинальный и экономико-математический анализ; по преимущественному применению того или иного метода: сравнительный, корреляционно-регрессионный и структурно-динамический анализ [1]. В данной статье показаны возможности

применения инструментария структурно-динамического анализа для выработки и обоснования управленческих решений в области маркетинга.

Актуальность применения структурно-динамического анализа МД вызвана изменчивостью внешней среды, порождающей различные структурные сдвиги в маркетинговых показателях, преобразованием фаз жизненного цикла товаров или организации, цикличностью экономических процессов, которые необходимо своевременно определять с помощью исследования показателей динамики, координации, структуры.

Субъектом структурно-динамического анализа является специалист из отдела маркетинга или финансового отдела, занимающийся анализом маркетинговой деятельности и подготавливающий аналитические сведения (отчеты) для руководства службы маркетинга и предприятия в целом. Структурно-динамический анализ МД чаще всего бывает внутренним, то есть проводится силами соответствующего аналитика или подразделения, в редких случаях внешним консультантом или аутсорсинговой специализированной компанией.

Объектом структурно-динамического анализа является непосредственно сама МД, состоящая из ресурсов, процесса (подпроцессов, операций) и результатов, требующая исследования.

Целью структурно-динамического анализа МД является своевременное информирование высшего управленческого персонала об экономическом состоянии МД на предприятии для обеспечения принятия грамотных управленческих решений.

Опишем ряд задач структурно-динамического анализа МД:

а) структурно-динамический анализ ресурсов МД:

– анализ распределения, движения, использования маркетинговых ресурсов;

– анализ состава, структуры и динамики маркетинговых затрат (на что ресурсы были израсходованы);

б) структурно-динамический анализ исполнения процесса «Маркетинговая Деятельность»:

– анализ динамики выполнения операций МД внутри подразделения или сторонними организациями;

– анализ распределения ответственности по выполнению маркетинговых операций (рациональность, наличие взаимозаменяемости сотрудников др.);

с) структурно-динамический анализ результатов МД:

– выявление экономических потерь, неиспользованных экономических маркетинговых возможностей в разрезе различных направлений МД;

– выявление влияния принятых маркетинговых решений на параметры развития маркетинговой деятельности и предприятия в целом (экономические последствия таких результатов МД как известность, лояльность компании);

– накопление аналитического материала, необходимого для разработки маркетинговых планов, повышения их обоснованности [2].

Динамическое измерение маркетинговой деятельности – это мера изменения характеристик МД во времени. Анализу подвергаются три уровня: базисный, планируемый и фактический.

$$ОВ_{пз} \times ОВ_{вп} = Т_р$$

$$(Х_{пл} / Х_о) \times (Х_ф / Х_{пл}) = Х_ф / Х_о$$

$$(Х_{пл} / Х_о) \times (Х_1 / Х_{пл}) = Х_1 / Х_о$$

$Т_р$ – темп роста;

$Х_ф$, $Х_1$ – фактический показатель;

$Х_о$ – сравниваемый показатель

При динамическом измерении затрат МД существуют следующие особенности:

– динамика переменных затрат МД отображает увеличение или уменьшение объемов деятельности (объема производства, объема продаж, товарного ассортимента, количества рекламных объявлений, количества купивших, лояльных потребителей) и влияет на маржинальный доход. Динамика условно-постоянных (ступенчатых) затрат также возможна вследствие принятия управленческих решений (увеличение рекламного бюджета с целью усиления конкурентного положения) и изменения внешних факторов (инфляционные процессы, увеличение налога на рекламу).

– динамику текущих затрат МД важно рассматривать в ракурсе выбранной стратегии предприятия, жизненного цикла товара, внешних условий на рынке. Динамика прямых затрат МД согласуется с полученными результатами по каждому направлению деятельности. Особое внимание должно уделяться негативным тенденциям роста слабо регулируемых или необоснованных косвенных затрат.

При динамическом измерении процесса «МД» рассматривают показатели длительности, стоимости, производительности, показатели качества выполнения подпроцессов с целью определения рациональности тех или иных операций МД.

При динамическом измерении результатов МД существуют следующие особенности:

– обеспечение динамической сбалансированности исследуемой совокупности индикаторов (согласованности темпов изменения экономических, социальных и стратегических показателей);

– динамические нормативы определяются экспертами в соответствии со стратегическими и оперативными маркетинговыми целями. Идея изучения порядка темпов изменения показателей описана в концепции результативности деятельности И.М. Сыроежина, Тарасовой Т.Ф., Мотышиной М.С. и др. авторов. В зависимости от реализуемой стратегии, ЖЦТ, рыночного положения должны быть определены

результирующие показатели, с помощью экспертных методов проставлены ранги последовательности изменения показателей:

$$T1_р > T2_р > \ldots > Tn_р$$

Динамические измерения результатов необходимо применять в условиях каких-либо изменений: интеграции с бизнес-партнерами, применением новых маркетинговых технологий, перемен во внешней среде. Факторами позитивного роста затрат, результатов и показателей процессов МД являются: рост объемов деятельности предприятия, улучшение организации МД, повышение эффективности работы персонала службы маркетинга, совершенствование или применение новых маркетинговых технологий, успешная реализация маркетинговой стратегии и политики и т.д [3].

В МД предлагаем рассматривать структуру затрат, процессов и результатов в разрезе торговых марок, товаров, товарного ассортимента, клиентов, сегментов, рынков, каналов сбыта.

Относительная величина структуры (d) в маркетинговой деятельности представляет собой соотнесение определенной части затрат, результатов или показателей подпроцессов (f) и их совокупной суммы (суммы всех частей затрат, результатов или показателей подпроцессов ($\sum f$). Показатель структуры показывает какую долю (сколько процентов) составляет часть совокупности в общем объеме совокупности (синонимы: «удельный вес», «доля»).

$$d = f / \sum f$$

f – показатель, характеризующий часть совокупности

$\sum f$ – общий итог изучаемой совокупности

Структура затрат, результатов и процессов МД различается в зависимости от отрасли, объема реализации продукции, масштаба организации, особенностей учетной политики. Структуру показателей МД предлагаем рассматривать в разрезе: функций, маркетинговых проектов и программ, рынков и сегментов сбыта, клиентских потоков, каналов сбыта, торговых марок, а также подразделений и служб. Исследование структуры позволяет сделать выводы о распределении затрат и результатов МД между различными направлениями МД, выявлении нерезультативных направлений, различных возможностей и резервов.

Возможности адаптации МД к изменениям внешней и внутренней среды проявляется в виде постоянных структурных изменений. Структурные сдвиги в МД являются следствием различий в темпах роста ее ресурсов, показателей процессов или результатов различных направлений. Изменение взаимосвязей затрат, результатов и показателей процессов приводят к качественному преобразованию МД и предприятия в целом.

$$d_0 = f_0 / \sum f_0$$

$$d_1 = f_1 / \sum f_1$$

$$d_1 / d_0 = (f_1 / f_0) / (\sum f_1 / \sum f_0)$$

Расчет структурных изменений явления во времени определяется соотношением изменения части явления во времени с изменением во времени явления в целом. Характер направления изменений МД может быть: позитивный или негативный, обратимый или необратимый, эволюционный или революционный, естественный или искусственный.

Прогрессивные структурные сдвиги МД можно описать как:

– Соответствующие современным тенденциям развития маркетинга. Например, обогащение маркетингового инструментария (применение новых информационных, электронных и коммуникативных технологий) и использование новых подходов (расширение партнерских отношений, «кастомизация») ведут к позитивным изменениям в структуре стратегических, экономических и социальных результатов МД, к ускорению показателей подпроцессов МД и экономии ресурсов.

– Соответствующие критерию текущей конкурентоспособности в отрасли. Например, наличие более высокого уровня интенсивности позитивных преобразований МД, ведущих к росту темпов ее экономических показателей, по сравнению с конкурентами.

– Соответствующие критерию применения инновационных маркетинговых технологий (реализация новой маркетинговой стратегии, новых приемом по продвижению, новых каналов продаж, новой методики ценообразования, и др.) и/или созданию инновационного маркетингового продукта (упаковки, дизайна).

Результатом применения структурно-динамического анализа МД является снижение информационной неопределенности в сфере формирования и использования маркетинговых ресурсов и результатов до уровня, позволяющего принимать обоснованные по всем направлениям МД управленческие решения. Результат структурно-динамического анализа МД может носить как информационный характер («собрать информацию», «прояснить ситуацию», «подтвердить / опровергнуть предположения), так и рекомендательный характер с целью корректировки управленческих решений.

Литература

1. Солдатова А.В. Виды анализа маркетинговой деятельности // Современный менеджмент: проблемы и перспективы: Материалы VII Международной научно-практической конференции. – СПб: СПбГИЭУ - 2012. - С. 137-145

2. Семенов В.П., Будрин А.Г., Зонис М.М., Солдатова А.В. Концепция комплексного экономического анализа маркетинговой деятельности компании // Дискурс -2016. - № 2. - С. 57-67

3. Будрин А.Г. Методология формирования и управления взаимоотношениями предприятий на рынке на основе концепции маркетинга. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2008.

УДК:339.97, 339.9, 339

ГЛОБАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Соснило Андрей Игоревич, к.и.н.
a_sosnilo@mail.ru
(Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики, Санкт-Петербург, Россия)

Аннотация: Статья посвящена проблемам глобальных экономических факторов в современной геополитической обстановке, рисков развития международной экономической системы, влиянию санкций на развитие РФ.
Ключевые слова: глобальные геополитические факторы, стратегическое управление, международное сотрудничество, экономическое развитие.

THE GLOBAL ECONOMIC ISSUES AND PROSPECTS OF STRATEGIC DEVELOPMENT OF THE RUSSIA UNDER THE THREATS OF SANCTIONS

Sosnilo Andrei Igorevich, Associate ProfessorPh.D in History
(St. Petersburg National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics, Saint-Petersburg, Russia)

Abstract: The article is devoted to the problems of global economic factors in the modern geopolitical environment, to the risks of the international economic system and the influence of the sanctions on the development of the Russian Federation and on the cooperation between Russia and other countries.
Keywords: global geopolitical factors, strategic management, international cooperation, economic development.

Современная геополитическая ситуация делает, как никогда, актуальным известное высказывание В.И.Ленина: «Политика есть самое концентрированное выражение экономики...» [1]. История многих стран и народов говорит о том, что частный капитал везде ищет возможности получения сверхприбыли. Часто в этом стремлении его не может остановить ни война, ни гражданские или религиозные конфликты, ни революции, ни экономические кризисы. Сколь бы низким не был инвестиционный рейтинг страны, всегда найдутся желающие рискнуть ради заманчивых перспектив крупной прибыли.

Например, в 2014 году компания ЛУКОЙЛ начала добычу нефти на месторождении «Западная Курна-2», расположенном на юге Ирака, несмотря на то, что около четверти страны находится под контролем ИГИЛ.

Глобальная ситуация в мире за последние три года существенно увеличила градус геополитических противоречий и сильно накалилась. Концепция «столкновения цивилизаций» С.Хантингтона, как может

показаться, искусственно реализуется на наших глазах и приобретает всё более видимые очертания. Общую ситуацию изменяют те, кто предпринимают определённые шаги и действия, чем более активные и масштабные, тем более значимые. Во время Великой октябрьской социалистической революции большинство граждан сидело по домам или отдыхало в увеселительных заведениях, в Мариинском театре шёл спектакль, активное меньшинство же – действовало. Череда цветных революций, показывает роль этого организованного меньшинства, готового к активным действиям.

Ситуация такова, что на сегодняшний день возможности для развития Запада, в первую очередь США, всё больше исчерпываются. Реальный экономический рост зачастую подменяется «играми» с методиками подсчёта ВВП, в России – с дефлятором ВВП.

Прежних ресурсов для сохранения уверенного единоличного глобального лидерства США становится недостаточно. Один из немногих факторов, которые сегодня удерживают развитые страны от тяжелейшего экономического кризиса, является постоянно растущий долг и эмиссия (программа QE), а также низкие ставки рефинансирования. Количественное смягчение осуществляется и в США, и в Европе, и в Японии. Внешние долги большинства развитых стран крайне велики, если к ним прибавить долги внутренние (корпоративные), то ситуация становится ещё более плачевной.

При этом не стоит испытывать иллюзий по поводу слабости США, доходы от промпроизводства в США больше, чем весь российский бюджет вместе взятый. Валовая добавленная стоимость всей произведенной продукции в обрабатывающей промышленности в США около 2079 млрд. долл., в России всего лишь 267 млрд. В США в обрабатывающей промышленности работало около 12 млн. чел., а в России 10 млн. [2] На долю высокотехнологичных отраслей промышленности РФ приходится всего около 8% ВВП.

С внешними долгами у России тоже не всё так радужно, как могло показаться. По данным ЦБ на 01 января 2015 г. на госсектор приходилось 39,241 млрд. долл. Долг Центрального банка России составлял 11,083 млрд. долл., на долю российских банков приходилось 154,017 млрд. долл., на др. сектора экономики приходилось 355,019 млрд. долл.

По итогам 2016 года внешний долг России вырос до 518,7 млрд долларов.

В условиях санкционного давления, ограничения доступа к дешёвому капиталу, экономической рецессии, падения товарооборота, негативного изменения торгового баланса, замедления обращения денег в экономике, снижения покупательской способности граждан, роста безработицы и пр., выплата совокупного внешнего долга становится сложной проблемой. По методологии МВФ, Россия достигла

критического порога по соотношению «Платежи по внешнему долгу/Экспорт» в 25%.

Экономические сложности испытывает не только Россия. США в поисках новых источников доходов раскупорили свои запасы и превратились в одного из ведущих производителей нефти. Объем добываемой в США сланцевой нефти (нефти находящейся на глубине залегания сланца), уже к 2015 году практически достиг сопоставимого уровня добычи Саудовской Аравии или России (около 4,5 млн. баррелей в день), а это ни много, ни мало около половины от их уровня добычи. В 2016 г. США вошли в тройку крупнейших производителей (см. рисунок 1).

Когда один из крупнейших покупателей нефти за короткий срок достигает такого значительного роста производства нефти – это не может не повлиять на рынок.

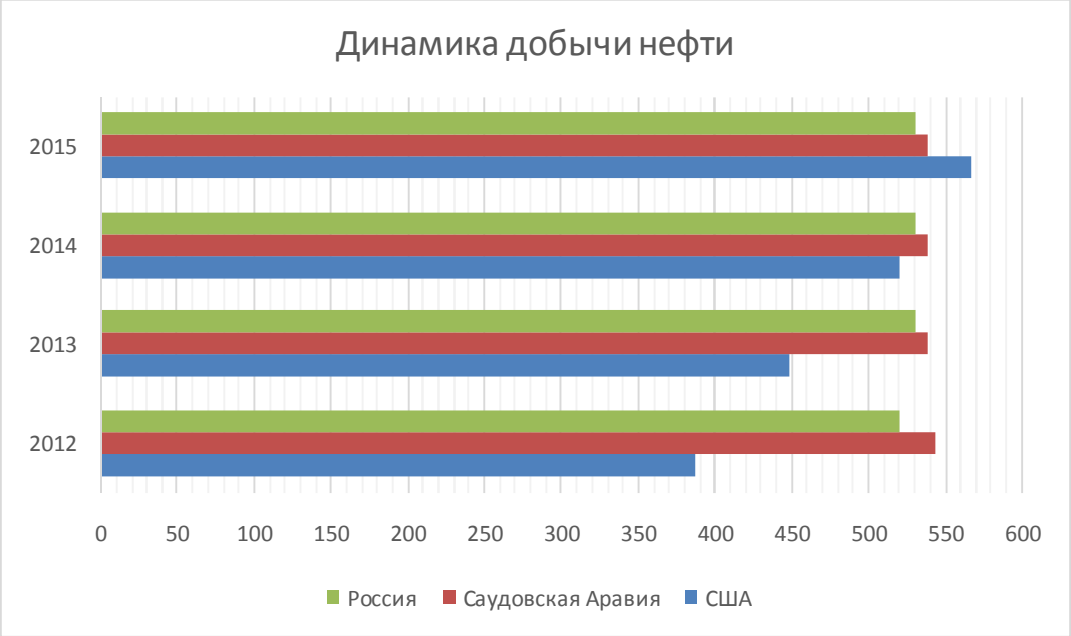


Рис.1 Динамика добычи нефти

В 2016 г. Соединенные Штаты экспортировали нефть в 26 стран, в то время как в 2015 г. лишь в 10. Основными покупателями являются Нидерланды, Кюрасао, Китай, Италия. В 2016 г. США увеличили свои экспортные поставки нефти на 12%. В мае 2016 г. число буровых в США составляло 318 шт., то в 2017 г. это число выросло на 332 шт. и составляет уже 652 шт. (см. рисунок 2).

По прогнозу банка Goldman Sachs, при условии, что цены на нефть будут выше $50 за баррель, сланцевые компании смогут наращивать добычу примерно на 1 млн. баррелей в день. Таким образом, к 2018 г. на рынке образуется избыток, сопоставимый с тем, что был в 2014 г., после чего цены на нефть рухнули в два раза.

Рис 2. Динамика объёма добычи нефти в США (Баррелей в сутки).

При этом, на одного сотрудника в США создаётся около 170 тыс. долларов добавленной стоимости произведенных товаров, а в России всего лишь 26 тыс., что 6.5 раз меньше. Промпроизводство России смещено в область низко-средне технологического производства с низкой добавленной стоимостью. Обычно, чем более технологичнее производство, тем выше норма добавленной стоимости по выручке.

Тем не менее, возможные финансовые риски ввиду роста государственных и корпоративных долгов для мировой финансовой системы очевидны. Многие развитые страны находятся в крайне уязвимом состоянии и если с текущими экономическими проблемами они более или менее успешно пока справляются, то возможное воздействие любых масштабных непредвиденных факторов, может спровоцировать коллапс.

Новым экономическим драйвером роста в свете демонизации России может стать американский ВПК и пролоббированные государственные заказы, в т.ч. из других стран (Ливии, Ирака, Афганистана, Украины). Для этого нужны и новые военные конфликты. В каком именно формате и виде они будут проходить вопрос технический. Будут ли государства Ближнего востока воевать друг с другом или столкновения будут происходить на африканском континенте, или же в войну окажутся, втянуты Европа и Россия, не столь принципиально. Значимо, чтобы возрастало (или не уменьшалось) влияние США в регионе, а позиции Америки позволяли продавливать экономические заказы для её компаний для восстановления инфраструктуры, разработки полезных ископаемых воюющих государств.Удивительным образом США сначала поддерживали Саддама Хусейна, осуществляли значительные финансовые вливания, потом вторглись в Ирак и боролись с ним. Поддерживали талибов, когда те воевали с СССР, потом вторглись в Афганистан и боролись с Талибаном.

Ирак, Афганистан, Ливия, Сирия и др. страны, втянутые в конфликты, всё это возможные заказчики для восстановления

разрушенной инфраструктуры. Схема достаточно проста: разрушили инфраструктуру, потом дали кредит на восстановление с условием заказа у американских компаний, получили прибыль, относительный контроль над слабой полуразрушенной страной, полностью или частично завладели ключевыми ресурсами и производствами региона.

На наших глазах последние годы планомерно реализуется подрыв восприятия образа Ислама в мире. Исламизм постепенно сращивается в сознании западных граждан с террористами, фанатиками с АК-74 и поясами шахидов.

Недалёкая демографическая политика Европы привела к значительной исламизации континента. При этом политика мультикультурализма провалилась, вторые и третьи поколения эмигрантов, так и не ассимилируются в европейской семье и, наоборот, насаждают свои собственные традиции, взгляды, нормы и ценности, диктуют собственные условия и правила.

Если 10 лет назад в Париже, удивляли цветные, которые безостановочно перепрыгивали турникеты в метрополитене, при равнодушном взгляде его сотрудников и полиции, то теперь туристическое посещение некоторых районов города открыто, не рекомендовано. И это происходит не где-то в диких джунглях Амазонки, а в центре просвещенной Европы. Протестующие национальные меньшинства громят витрины, грабят магазины, сжигают автомобили.

С одной стороны, коренное население высказывает всё большее недовольство этим, что видно по уровню поддержки националистических партий. С другой стороны, население Европы сокращается и существует потребность в низкоквалифицированном труде. Вкупе с высокими налогами, ростом безработицы, растущим антагонизмом европейских традиций и традиций исламских (ношение хиджаба, запрет на изображение пророка Мухаммеда, ограничение прав женщин и пр.), это создаёт благородную почву для разжигания конфликтов, как на национальной, так и на религиозной почве.

Почему именно носители Ислама выбраны в качестве дров, которые должны быть брошены в топку войны? Ответ прост - на территории Ближнего востока сосредоточены около 61,5% углеводородов всей планеты.[3] Регион подготовлен для того, чтобы любая мелочь могла перерастать в хаос и всплеск насилия (в результате политики США в регионе и их вторжений).

Как и с индейцами Северной Америки, американцы заключали множество договоров с национальными элитами стран и столь же просто эти договорённости нарушали. Не секрет, что и лидеры Аль-Каиды и лидеры ИГИЛ имели связи с руководством государственных структур США. Эти структуры имели и существенную финансовую поддержку Америки.

С сентября 2011 г. началась масштабная глобальная PR кампания по внедрению в массовое сознание мысли о том, что Ислам это практически синоним терроризма. Есть ещё один вопрос, на котором стоит сделать акцент. Дело в том, что в массовое сознание американцев долгое время внедряется мысль о том, что ресурсы планеты (кроме ресурсов США) принадлежат всему человечеству (американцам). Поэтому если начнётся какой-то конфликт, то они будут вести праведную «освободительную» войну с узурпаторами ресурсов за свободу и демократию. Последних двух часто не существует и в самих США (зато активно делается вид, что они есть, особенно на бытовом уровне).

В целом конфликты внутри Европы ослабляют её и усиливают позиции США. Конфликт, который ослабляет Россию, также выгоден для Соединённых Штатов. Долгое время на глобальной геополитической арене США не сталкивались с жёстким противостоянием и отстаиванием своей позиции, особенно с привлечением вооружённых сил. Россия смогла проявить такую независимую позицию и даже возродила в своих гражданах немного затухшую имперскую лидерскую искру и патриотизм.

После того, как многочисленному Кремлёвскому десанту всё-таки удалось продавить победу Януковича на Украине массовое сознание начало готовиться к реваншу проамериканских сил. Благо основные украинские СМИ находились и находятся практически под тотальным контролем.

К сожалению безвольное и малоэффективное руководство Януковича сыграло свою отрицательную роль и создало почву для прихода во власть националистических сил. Справедливое народное недовольство было искусственно подогрето жертвами и кровью (теми самыми знаменитыми снайперами, неизменно появляющихся в тех странах, где США нужно совершить переворот), и ситуацию уже было невозможно вернуть в управляемое русло. На Майдане было много простых украинцев недовольных политикой властей и экономической ситуацией, но как мы уже отмечали среди этих простых (при этом более активных) недовольных людей были и ярые националисты, были силы, которые оказывали финансовую, консультативную, организационную поддержку, что и сыграло решающую роль.

Простые люди не осознавали, чем закончится силовое решение всех политических вопросов. Основной ошибкой новых властей стало принятие закона о языке. При том, что более половины населения говорит не на мове, а в лучшем случае, на суржике (смеси с русским) или на русском, это было сродни выдернутой чеке гранаты, зажатой в руке. Оставалось только разжать пальцы.

Высвобожденная сила национализма вырвалась наружу, рассчитывая схожим образом решить все вопросы на Востоке, которые они смогли решить в Киеве и на западе страны. Силовые захваты местных администраций, проведение выборов в условиях оказания

жесточайшего силового давления на своих политических оппонентов (угрозы физической расправы, избиение, забрасывание зелёнкой, использование газовых баллончиков и пр.), события в Одессе в доме профсоюзов, травля нелояльных новой власти, заявления о вхождения в состав НАТО, сделали своё дело. Восток Украины занял твёрдую антагонистическую позицию по отношению к националистам.

Признаем очевидное, в такой ситуации Россия, как и любая другая сильная страна, не могла оставаться в бездействии. Особенно при условии, что в прошлом Украина и Россия были единым государством, около 20% населения страны являются русскими, на территории страны была расположена военно-морская база, существует значимая экономическая кооперация.

Россия долгие годы вела многочисленные ожесточённые войны за выход к чёрному морю. В рамках существовавшего Советского союза принадлежность Крыма, не играла существенного значения. Но Беловежские соглашения допустили непростительное - переход Крыма в состав другого государства. Граждане СССР высказались на референдуме за сохранение единого государства, но их мнение тогда не было услышано. Даже, если учесть, что распад Союза был неизбежен, выходить из его состава страна должна была с той территорией, с которой в него входила. Это касается и территорий, отошедших Прибалтике. Сложная политическая обстановка, экономическая слабость и недостаток политической воли, сделать этого тогда России не дали. Поэтому в сложившейся на Украине в 2014 году ситуации Россия организационно и информационно помогла крымчанам провести референдум о самоопределении. Когда Крым перешёл к Украине мнение граждан услышано не было, хотя оно было высказано на референдуме о сохранении единого государства.

Проведённый в Крыму референдум, позволил это мнение услышать и он ни на йоту не был грязнее выборов Президента Украины и Рады, и, наоборот, был максимально открыт и прозрачен. Любой, кто сомневается в легитимности референдума, может поехать в Крым и спросить мнение жителей. Примеру Крыма последовали и восточные регионы Украины, в которых проживает этническое большинство русских.

Россия, которая видит себя как самостоятельного игрока на мировой арене не может себе позволить вхождение Украины в Североатлантический альянс (НАТО), так же как США не могли позволить разместить СССР свои ракеты на Кубе. События на территории современной Украины можно сравнить с битвой на реке Калка и в этих событиях Россия пытается выйти из под ига США, и обрести свою самостоятельность. Вхождение Украины в НАТО и размещение на её территории баз альянса невозможно, поскольку это делает систему ПРО РФ практически бесполезной для всех центральных регионов страны, где проживает большинство населения.

Кроме применения грубой силы, никаких компромиссных политических решений новые власти на Украине найти так и не смогли. Несколько тысяч человек вовлекли Украину в кровопролитную войну, экономические убытки от которой для экономики страны трудно переоценить.

Большинству военных специалистов ясно, что без технической и экономической поддержки России шансы Новороссии выстоять в полномасштабном военном противостоянии с использованием всех имеющихся средств были и остаются невелики. Сдерживающим фактором продолжения масштабной войны является экономическая слабость Украины, устаревшая техника в армии и нехватка ресурсов для ведения продолжительных военных действий.

Россия после 1917 г. находилась в жесточайшей экономической блокаде (по сравнению с которой нынешняя смехотворна) и это не помешало стране провести индустриализацию за несколько пятилеток. Напомню, что после отказа от выплаты долгов Российской империи и начала национализации предприятий, страны Запада ввели запрет на приобретение у СССР любых товаров, за исключением природных ресурсов и продовольствия. В СССР было запрещено поставлять любое технологическое и военное оборудование. Позднее во времена Карибского кризиса (1962 г.) США запретили на поставку в СССР труб для строительства нефте и газопроводов.

Несмотря на все запреты американские и европейские фирмы успешно создавали в стране промышленность, зарубежные специалисты строили новые предприятия и обучали сотрудников. Сегодня Россия находится в схожем состоянии и крайне важно выработать верную экономическую политику для возрождения промышленности и сельского хозяйства РФ.

Литература

1. Ленин В.И., Полное собрание сочинений, 5 изд.,- М.: Издательство политической литературы Т. 42, - 1958 - С. 278
2. [Электронный ресурс] Официальный Интернет сайт государственной службы статистики – URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/05-05.htm - Режим доступа свободный, дата последнего обращения 01.08.2015 г.
3. [Электронный ресурс] Интернет ресурс «Мир нефти» URL: http://www.mirnefti.ru/index.php?id=3– дата последнего обращения 15.07.2015 г., режим доступа свободный

УДК 332.8

ФОРМИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЖИЛИЩНО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ КАК ДРАЙВЕРА НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Черкасов Павел Сергеевич, к.э.н.
Vlozhko@mail.ru
(ОАО ИНГРАД, г. Москва, Россия)

Аннотация: статье рассмотрены подходы к формированию новой индустриальной региональной жилищно-строительной политики (ИРЖСП), обеспечивающей решение жилищной проблемы на основе концепции стратегического менеджмента. Показаны направления которые должна стимулировать ИРЖСП в интересах новой индустриализации и развития российских регионов.

Ключевые слова: глобализация, глобальный капитал, деиндустриализация, система средств воздействия на общество, спекулятивно-рыночная экономика, декультуризация, реиндустриализация, индустриальная региональная жилищно-строительная политика, социальное государство, человеческий капитал, этическая экономика, стратегический менеджмент.

THE FORMING REGIONAL HOUSE-CONSTRUCTION POLICY AS THE DRIVER NEW INDUSTRIALIZATIN BASED ON STRATEGIC MANAGEMENT CONCEPTIN

Cherkasov P.S., Ph.D,
(JSC INGRAD, Vice-President, Moscow, Russia)

Abstract: The article discusses approaches to forming new industrial regional house-constructin (IRHCP), which provide the solution house problem based on strategic management conception. The article show the directions, which will be stimulate IRHCP for interests new industrialization end development of russian regions.

Keywords: globalization, global capital, deindustrialization, system of tools for social impact, speculativ-market economy, deculturization, reindustrialization, industrial regional house-construction policy, social state, human capital, ethic economy, strategic management.

В условиях деструктивных процессов экономической глобализации ни одна отрасль экономики не может существовать без научно-обоснованной стратегии развития, которая должна быть реализована в составе любой региональной отраслевой политики как управленческой практики в соответствующей сфере целеполагания и ответственности.

Неэффективность жилищно-строительной отрасли обусловлена с одной стороны отсутствием разработки и применения необходимой политики на основе стратегической управленческой модели, а с другой - устаревшей ее производственно-промышленной и технологической базой, разрушенной системой индустриальных производств во взаимосвязанных отраслях промышленности, что представляет собой основной комплекс отраслевых и региональных производственных и экономических проблем.

Решение этих отраслевых и региональных проблем требует перехода к современному индустриальному обществу и во многом связано с теорией постиндустриализма, которая со средины прошлого века целенаправленно задекларировала три стадии развития общества: аграрную, индустриальную и постиндустриальную. Квинтэссенцией этой теории стала вышедшая в то время книга. Д Белла «Грядущее постиндустриальное общество: опыт социального прогнозирования» [1]. Однако технократическому прогнозу автора о смене индустриального уклада, на так называемое постиндустриальное информационное общество с преобладанием сферы услуг не суждено было полностью состояться, хотя многочисленные данные статистики в развитых странах, казалось бы, свидетельствовали об этом. Очевидно, что в глобализующемся мире теория постиндустриализма как часть праволиберальной идеологии сыграла свою деструктивную роль. В результате во многих странах была разрушена система индустриальных промышленных производств. При этом в мировом пространстве сформировался глобальный капитал [2], претендующий на управление глобальными мировыми процессами, возвысивший себя над всей системой общества, производства, реальным сектором экономики, сформировав новую сущность – виртуальную спекулятивно-рыночную экономику.

Последовав праволиберальной идеологии, в эту ловушку попала и экономика России, в которой под руководством либеральных «младореформаторов» был системно разрушен реальный сектор экономики. В страну хлынул поток иностранных продуктов производства и сферы услуг, почти полностью подавив отечественных производителей. Резко сократились или прекратили свое существование многие промышленные производства, резко упали доходы населения. Кажущееся изобилие импортных товаров и услуг замаскировало целый ряд социально-экономических проблем, а создание так называемых условий для формирования рыночной экономики вылилось в поддержку спекулятивно-рыночных процессов и отодвинуло на задний план обязанности государства по обеспечению основ конституционного строя, ключевую стратегическую задачу формирования социального государства, позволяющую соблюдать и защищать права и свободы российских граждан. В результате оказались негарантированными такие права как право на достойную жизнь, на труд, здоровье, необходимую оплату труда, социальное обеспечение. ***Особенно резко негативно спекулятивно-рыночная экономика повлияла на реализацию конституционно установленного права граждан на жилье, без которого невозможна реализация и всех основных прав человека, обеспечивающих его существование, функционирование и развитие, то есть его жизнь.***

Исследования «Института нового индустриального развития» (ИНИР), проводившиеся под руководством С.Д. Бодрунова по государственному заказу показали, что экономические реформы по

западному типу сделали экономику российских регионов и страны крайне уязвимой для насаждаемой в России рыночной конъюнктуры. В результате такого курса были сформированы процессы глубокой «деиндустриализации» [3] всех регионов Росси (четыре ключевых «Д»): дезорганизация процессов производства, деградация применяемых технологий, деквалификация труда в производстве, декомплицирование (упрощение) продукта производства. Это повлекло за собой дестабилизацию финансово-экономического состояния большинства производственных предприятий, дезинтеграцию промышленных структур и их кооперационных связей, что привело к деградации таких тазовых индустриальных отраслей как станкостроение, приборостроение, двигателестроение, общее и специальное машиностроение и др. Для преодоления этих деструктивных процессов, в ИНИР была разработана модель «реиндустриализации».

Однако до настоящего времени никто не обращает серьезного внимания на процессы, детерминирующие «деиндустриализацию» и представляющие по сути «декультуризацию» российского общества под влиянием внешней системы средств воздействия на общество. Смысл процессов «декультуризации», происходящих в российских регионах - деформация системы духовных, материальных, и социальных ценностей и достижений общества во всех сферах его деятельности. Произошло мощное влияние внешней системы средств воздействия на общество с целью деформации культуры и последующего влияние деформированной культуры, как всесторонней системы ценностей, на экономику, политику, управление и все процессы жизнедеятельности в обществе, государстве и его регионах. Экономика оказалась заложницей навязанных стране спекулятивно-рыночных процессов. Преодоление такой глубокой деформации фундаментальной системы ценностей потребовало трансформации ценностно-целевых основ общества, направленных на формирование нравственного мировоззрения, нравственного государственного управления и этической (справедливой) экономики, ключевой составляющей которой является промышленное производство.

Понимание этих проблем вызвало необходимость разработки российскими учеными новой индустриальной парадигмы [3], предусматривающей качественное обновление материального производства с помощью реиндустриализации российской экономики, содержание которой предусматривает: разворот экономики от спекулятивно-рыночной к индустриальной; переход от стагнирующей экспортно-сырьевой к современной развивающейся неоиндустриальной экономике; преимущественное развитие высоких технологий как основы новой индустриализации; формирование новой смысловой производительной роли промышленности в экономике страны и восстановление ее места в структуре ВВП в качестве базовой компоненты; постановка и реализация задачи создания нового, передового

технологического уклада, позволяющего доходы справедливой экономики направлять на формирование основ социального государства.

Важнейшими практическими действиями необходимыми для осуществления стратегии новой индустриализации следует считать разработку и реализацию масштабных долговременных направлений государственной экономической политики, высокотехнологичного индустриального развития отраслей экономики, обеспечивающих решение важнейших социально-экономических проблем. Одним из таких экономических драйверов приоритетного развития индустриальной экономики «второго поколения», интегрирующей высокотехнологичное производство, образование, науку, инженерно-техническое творчество с национальной инновационной системой должна стать жилищно-строительная отрасль. Она способна внести достойный вклад в ускорение перехода страны к неоиндустриальной, наукоемкой, креативной экономике. В своих выступлениях на заседании Государственного совета 17 мая 2016 г. по вопросам совершенствования развития строительного комплекса и совершенствования градостроительной деятельности Президент РФ В.В. Путин и участники госсовета отметили множество нерешенных проблем. Среди них несовершенство ипотечного кредитования и его высокие ставки, заоблачные цены на жилье и низкий уровень доверия граждан строительным компаниям в связи с огромным число обманутых в жилищно-строительной отрасли граждан во всех регионах страны и многое другое. Вместе с тем, Президент характеризовал строительную отрасль как важнейшее, стратегическое направление социально-экономического развития страны: «Это один из самых динамичных, перспективных сегментов рынка, на который приходится почти 6 процентов ВВП страны. У отрасли есть все возможности, чтобы стать одним из ключевых драйверов роста российской экономики, и для этого важно в полной мере реализовать её огромный колоссальный потенциал» [4].

Необходимость стратегической направленности социально-экономического развития российских регионов требует адекватного современного понимания ИРЖСП. Исходя из наших предыдущих исследований [5], следует формировать ***ИРЖСП как системную деятельность региональных органов государственной власти и государственного управления, бизнес сообщества и населения, представляющую собой совокупность мер и действий законодательного, нормативного, планового, управленческого, научно-инновационного, институционального, инвестиционного, производственного, информационного, правоприменительного и правоохранного характера, направленных на создание оптимальной системы расселения людей на территории региона, позволяющей формировать и поддерживать необходимый уровень главного ресурса экономики региона – человеческого капитала, обеспечивающего***

создание и функционирование территориально-производственного индустриального каркаса экономики региона, главной целью которой является обеспечение достойного качества жизни населения.

ИРЖСП должна содержать в себе содержательно-сущностную структуру стратегического управления, которая представляет собой системный процесс разработки, принятия и реализации стратегических решений, определяющих главное звено – выбор стратегических целей с учетом развития перспективного ресурсного потенциала отрасли, ее возможностей и внешних воздействующих угроз. Следует особо отметить главную цель стратегического управления, которая представляет собой развитие такого потенциала и поддержание такой стратегической способности жилищно-строительной отрасли, которые позволят ей не только существовать, но и эффективно функционировать в условиях нестабильной экономической среды. Что касается сущности стратегического управления, то она, очевидно, состоит в разработке и реализации стратегии в составе жилищно-строительной политики отрасли на основе: ранжирования стратегических задач, принятия стратегических решений, создания управленческих, организационных, производственных и технологических, инноваций, направленности на перспективные цели и возможности, постоянного контроля и оценки состояния процессов Функционирования отрасли.

Необходимо выделить новые функции РЖСП, которые делают ее системообразующей в качестве драйвера нового социально-экономического развития и новой индустриализации. К таким функциям ИРЖСП относятся: новая идеологическая роль в стратегическом развитии российских регионов; функция катализатора формирования социального государства; функция обеспечения решения национальной жилищной проблемы и снижения социальной напряженности; функция катализатора индустриализации регионов России, развития многих видов промышленного производства; функция формирования и развития справедливой (нравственной) государственной финансово-кредитной системы; функция инновационного развития отрасли и смежных отраслей; функция катализатора роста и развития образования, науки и здравоохранения; Функция катализатора механизма взаимообусловленного стратегического территориального и социально-экономического развития регионов; Функция катализатора формирования этической экономики, нравственного государственного и бизнес управления; функция катализатора рационального формирования общественных институтов и нравственного гражданского общества.

Таким образом, в исследовании обозначены возможности и подходы к формированию новой индустриальной региональной жилищно-строительной политики, обеспечивающей решение жилищной проблемы, которые должны содержать основополагающие принципы, направленные на восстановление и развитие индустриального производства, как в самой

жилищно-строительной отрасли, так и во всех взаимосвязанных отраслях промышленности. Ключевыми принципами должны стать:

новое понимание, формирование ИРЖСП на основе концепции стратегического менеджмента и практическое применение как одного из ключевых драйверов создания нового индустриального общества;

системная научная разработка всех направлений ИРЖСП как стратегического инновационного общественного продукта и применения конкретной системной методологии ее разработки для всех регионов России;

новые возможности для формирования качества жизни населения и воспроизводства человеческого капитала;

создание современной инновационной основы жилищного строительства законодательно формируемой и регулируемой государством, которая реализуется регионами в системе взаимосвязанных производств ведущих отраслей промышленности;

внесение значительных корректив в существующие законодательно-правовые основания для разрешения жилищной проблемы и первичное формирование таковых в области ИРЖСП как нового для регионов постоянно действующего стратегического инструмента системного решения проблемы, развития жилищно-строительной индустрии и других видов индустриальных промышленных производств;

создание единой государственной системы стратегического управления, обеспечивающей обоснованные меры, условия и институты для формирования ИРЖСП, обеспечивающей развитие в регионах системы высокотехнологичных индустриальных производств.

Литература

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: опыт социального прогнозирования. М., 1999.
2. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Глобальный капитал. В 2-х тт. Т. 2. Теория: Глобальная гегемония капитала и ее пределы («Капитал» re-loaded). Изд. 3-е, испр. и сущ. доп. М.: ЛЕНАНД, 2015.
3. Бодрунов С.Д. Формирование стратегии реиндустриализации России. /Монография/ Изд. 2-ое, перераб. и доп. В двух частях. – СПб.: ИНИР, 2015.
4. Заседание Госсовета по вопросам развития строительного комплекса и совершенствования градостроительной деятельности / Текстовая версия. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.kremlin.ru/events/state-council/51926. Дата публикации: 17.05.2016. Дата доступа: 02.02.2017.
5. Черкасов П.С. Региональная жилищно-строительная политика для формирования качества жизни населения как цели региональных стратегий /Россия: тенденции и перспективы развития. Ежегодник. Вып. 11. / РАН. ИНИОН. Отд. науч. сотрудничества; Отв. ред. В.И. Герасимов. – М., 2016. – Ч. 3. – С. 811.

УДК 658.014.1:334.784

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Яровой Денис Олегович, аспирант
9119687@gmail.com
Научный руководитель: Растова Ю.И. д.э.н., профессор
(Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
Санкт-Петербург, Россия)

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению влияния государственной политики на институциональное развитие корпоративных отношений. Рассмотрены изменения, касающиеся организационно-правовых форм предприятий. На основе статистических данных проанализированы реальные последствия внедрения модернизированных организационно-правовых форм.

Ключевые слова. Публичные акционерные общества, корпоративное управление, инвестиционная привлекательность, институциональное развитие

INSTITUTIONAL DEVELOPMENT OF CORPORATE RELATIONS

Denis O. Yarovoy, PhD Student
Supervisor Yuliya I. Rastova, PhD, Associate Professor
(St. Petersburg State University of Economics, St. Petersburg, Russia)

Abstract. This article considers the impact of public policies on the institutional development of corporate relations. The article discusses the changes concerning the organizational legal forms of enterprises. On the basis of statistical data on analyzed the real impact of the introduction of the modernized legal forms.

Keywords: joint stock companies, corporate management, investment prospects, institutional development.

Цели и приоритеты политики Правительства Российской Федерации определены в «Основных направлениях деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года». В соответствии с данным документом российская экономика должна перейти к новой модели экономического развития, базирующейся на повышенной конкурентоспособности малых и средних компаний.

Вместе с тем в «Основных направлениях» подчеркивается, что для того, чтобы отечественный финансовый рынок стал надежным источником долгосрочного долгового и акционерного финансирования отечественных компаний, необходима постоянная работа по совершенствованию инфраструктуры финансового рынка, формированию высокого уровня корпоративного управления и повышению защиты прав инвесторов и потребителей финансовых услуг. Дополнительно требуется обратить внимание на защиту прав миноритарных инвесторов и акционеров при проведении общих собраний акционеров, при принятии решения о дополнительной эмиссии акций, влияющей на распределение голосов.

Важное место среди мероприятий такого рода занимает вступивший в силу 01.09.2014 г. Федеральный закон от 05.05.2014 №99-ФЗ, внесший существенные изменения в главу 4 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ).

Изменения касаются упразднения организационно-правовых форм открытых и закрытых акционерных обществ. Начиная с 01.09.2014 г. акционерные общества подразделяются на публичные и непубличные (ст. 663 ГК РФ) [1].

По мнению российских законодателей, закрытые акционерные общества и общества с дополнительной ответственностью не оправдали себя. Так, статус первых практически полностью дублируется статусом обществ с ограниченной ответственностью, а вторые просто не получили широкого распространения [6].

Ст. 663 ГК РФ дает следующее определение публичному акционерному обществу (ПАО) – «публичным является акционерное общество, акции которого и ценные бумаги которого, конвертируемые в его акции, публично размещаются (путем открытой подписки) или публично обращаются на условиях, установленных законами о ценных бумагах» [1].

Признаками публичного общества выступают: свободная продажа акций, указание в наименовании на признак публичности.

В качестве дополнительных характеристик публичного общества можно отметить следующее:

- информационная открытость, т.е. сведения о структуре собственности и результатах финансово-хозяйственной деятельности общества находятся в открытых источниках;
- ценные бумаги общества размещаются на фондовой бирже или реализуются по открытой подписке;
- информация о совершённых сделках с акциями общества доступна всем участникам рынка.

Таким образом, выполняется существенное условие привлечения ресурсов отечественных и зарубежных инвесторов в капиталы компаний, а именно, прозрачность бизнеса, и прежде всего равнодоступность и необременительность получения доступа к информации и документам общества для акционеров [7, с. 57].

Деятельность публичных обществ в большей мере регламентируется императивными нормами, предписывающими однозначные правила поведения и незначительную свободу внутрикорпоративной самоорганизации [2].

В качестве иллюстрации императивности норм можно привести следующие положения Федеральный закон от 05.05.2014 №99-ФЗ: функции реестродержателя и счётной комиссии публичного может осуществлять только независимая организация, имеющая соответствующую лицензию; состав коллегиального органа управления в

публичном акционерном обществе не может быть менее пяти членов; в публичном акционерном обществе не могут быть ограничены количество акций, принадлежащих одному акционеру, их суммарная номинальная стоимость, а также максимальное число голосов, предоставляемых одному акционеру. Уставом публичного акционерного общества не может быть предусмотрена необходимость получения чьего-либо согласия на отчуждение акций этого общества [8].

С 1 сентября 2014 г. из российского корпоративного законодательства исчезла такая организационно-правовая форма, как ЗАО. Зарегистрированные до 1 сентября 2014 г. ЗАО и не вносившие изменения в Устав после 01.09.2014 г. продолжают действовать по правилам, установленным законом №208-ФЗ «Об акционерных обществах» для закрытых акционерных обществ [3].

Вместе с тем, даже в случае неизменного Устава ЗАО, новые поправки к законодательству влияют на корпоративное управление обществом. С 01 октября 2014 г. за ЗАО закреплена обязанность в передаче ведения реестра акционеров лицу, имеющему предусмотренную законом лицензию. Отказ от публичного статуса может быть получен обществом путем обращения в Банк России с заявлением об освобождении от обязанности раскрывать информацию, а также путем внесения в Устав соответствующих изменений. Решение об отказе от публичного статуса принимается общим собранием акционеров (3/4 голосов акционеров - владельцев всех голосующих акций, участвующих в собрании).

Несмотря на изменения в гражданском законодательстве относительно организационно-правовых форм, Федеральная налоговая служба (ФНС) при учете количества юридических лиц, зарегистрированных и прекративших свою деятельность, использует устаревшие понятия открытого и закрытого акционерных обществ.

В период с 01.01.2016 по 01.11.2016 гг. по данным ФНС на территории РФ было зарегистрировано 983 акционерных общества, 774 из которых вновь созданные, 209 образованы путем реорганизации.

На Закрытые акционерные общества (непубличные в соответствии с действующим законодательством) приходится 858 зарегистрированных юридических лиц (около 87% от общего количества зарегистрированных акционерных обществ). К ОАО (публичным акционерным обществам) относятся 52 юридических лица (около 13%).

За аналогичный период 2014 г. количество зарегистрированных АО составило 2304, из которых к ЗАО относится 1 747 (что составляет чуть более 75%), к ОАО – 411.

Соответственно можно констатировать, что по прошествии 2 лет институциональные изменения, затрагивающие корпоративное управление через преобразование организационно-правовых форм предприятий, оказали меньшее влияние, чем предполагалось на стадии их внедрения. Федеральная налоговая служба – федеральный орган, осуществляющий

регистрацию юридических лиц, в своих статистических отчетах по-прежнему использует понятия открытого и закрытого акционерных обществ. Количество вновь зарегистрированных акционерных обществ за последние 2 года сократилось более чем в два раза, в тоже время количество обществ с ограниченной ответственностью увеличилось [4].

Таблица - Динамика изменения зарегистрированных акционерных обществ

Количество организаций	Количество юридических лиц, сведения о которых внесены в Единый государственный реестр юридических лиц, с присвоением ОГРН за 01.01.2014 – 01.11.2014 гг.			Количество юридических лиц, сведения о которых внесены в Единый государственный реестр юридических лиц, с присвоением ОГРН за 01.01.2016 – 01.11.2016 гг.		
	всего	в том числе		всего	в том числе	
		вновь возданные	путем реорганизации		вновь возданные	путем реорганизации
акционерные общества	2 304	1 794	510	983	774	209
в том числе						
закрытые акционерные общества	1 747	1 419	328	858	678	180
открытые акционерные общества	411	250	161	52	48	4

Источник: по данным ФНС:
https://www.nalog.ru/rn03/related_activities/registration_ip_yl/#t5

Вместе с тем нельзя не отметить положительное влияние институциональных изменений в корпоративном управлении. По данным исследования «Doing business» проводимым, группой Всемирного банка, несмотря на общее снижение места Российской Федерации в рейтинге инвестиционной привлекательности (с 25-ого места в 2014 г. на 40-ое место в отчете 2017-ого г.) показатель «защита миноритарных инвесторов» демонстрирует положительную динамику (с 115-ого места в 2014 г. на 53-ье место отчете 2017-ого г.) [5].

Подобная ситуация, когда невозможно однозначно определить эффект влияния институциональных изменений, может свидетельствовать как о переходном периоде и, вследствие чего, необходимости более длительных временных затрат для адаптации к новым «правилам игры», так и о нежелании предприятий переходить к более структурированным нормам корпоративного управления.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 23.05.2016). URL: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;

2. Леванова Л.Н. Инновации в корпоративном управлении в России // Известия Саратовского университета. Новая серия. Сер.: Экономика. Управление. Право. – 2015. – Вып. 4. – С. 405-411.

3. Об акционерных обществах: федер. закон от 26.12.1995 №208-ФЗ (ред. от 03.07.2016).URL:http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=194915#0 (дата обращения: 30.03.2017).

4. Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года (новая редакция) (утв. Правительством РФ 14 мая 2015 г.). URL: http://base.garant.ru/70309020/ (дата обращения: 30.03.2017).

5. Портал Внешнеэкономической информации Министерства экономического развития Российской Федерации. URL: http://www.ved.gov.ru/rus_export/partners_search/torg_exp/?action=showproduct&id=3655 (дата обращения: 30.03.2017).

6. Пояснительная записка к проекту федерального закона № 47538-6 «О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в отдельные законодательные акты Российской Федерации». URL: http://base.garant.ru/58024598/#friends#ixzz4RtrAMAhw (дата обращения: 30.03.2017).

7. Растова Ю.И. Корпоративное управление: методические императивы совершенствования. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016. – 113 с.

8. Федеральный закон от 5 мая 2014 г. N 99-ФЗ "О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями) URL: http://base.garant.ru/70648990/#ixzz4RtxkC9n6 (дата обращения: 30.03.2017).

РАЗДЕЛ 2

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ, ФИНАНСОВЫЙ ИНЖИНИРИНГ, ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

УДК: 658.14 : 368 (476)

СИСТЕМООБРАЗУЮЩИЕ ПРИЗНАКИ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ПОСТРОЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ СТРАХОВЩИКОВ

Верезубова Татьяна Анатольевна, д.э.н., доцент
verezubova@mail.ru
(Белорусский государственный экономический университет,
г. Минск, Республика Беларусь)

Аннотация: в статье на основе изучения методологических основ стратегического управления финансами страховых организаций определены системообразующие признаки оптимизации процесса построения их финансовой стратегии. При этом предложено использование широкого круга прогрессивных методов и экономических инструментов, действенность которых подтверждена практикой формирования и реализации финансовой стратегии страховых организаций, функционирующих на национальном рынке Республики Беларусь.

Ключевые слова: финансовая стратегия, страховые организации, оптимизация процесса, системообразующие признаки

SYSTEM-BUILDING SIGNS OPTIMIZING PROCESS OF THE CONSTRUCTION OF THE INSURANCE COMPANIES' FINANCIAL STRATEGY

Verezubova T.A.
Dc., docent
(Belarusian State Economic University, Minsk, Republic of Belarus)

Abstract: in the article, based on the study of the methodological foundations of strategic management of finances of insurance organizations, system-forming indicators of optimization of the process of building their financial strategy are defined. At the same time, it was suggested to use a wide range of progressive methods and economic instruments, the effectiveness of which is confirmed by the practice of forming and implementing the financial strategy of insurance organizations operating on the national market of the Republic of Belarus.

Keywords: financial strategy, insurance organizations, optimization of the process, system-building symptoms.

В силу специфики своей деятельности страховые организации Республики Беларусь особенно остро нуждаются в предвидении и обосновании ключевых направлений своего развития в будущем. Это вызвано характером осуществляемых ими рискованных операций, находящихся под постоянным прессом непредвиденных событий в связи с необходимостью возмещения потерь своих клиентов [1–4]. Такая ситуация влечет за собой неопределенность поступления и расходования финансовых ресурсов, грозит перебоями в непрерывном функционировании страховых организаций и снижает их конкурентоспособность на финансовом рынке.

В Республике Беларусь государственные страховые организации и те, у которых часть акций принадлежит государству, должны определять и представлять в Министерство финансов планы предполагаемого развития своей деятельности. Аналогичный порядок применялся прежде в административной командной экономике, когда планируемые на пятилетку финансово-экономические показатели доводились министерством до страховых органов. Однако в этих планах требуется обосновать лишь такие ее показатели как: объем страховых взносов, страховых выплат, расходов на ведение дела и ожидаемые финансовые результаты. За пределами прогнозов на пятилетнюю перспективу остается существенная часть финансовых потоков (другие доходы и расходы, страховые резервы) и главное ядро финансовой стратегии – ее ключевая цель намечаемого развития и определение механизма выполнения предлагаемых параметров.

В последнее время (с 2017 г.) и страховщики другой формы собственности обязаны представлять в Минфин бизнес-планы своего развития на три года согласно Указа Президента Республики Беларусь [5]. Однако, как правило, долгосрочных финансовых прогнозов на перспективу они не составляют. Только в ряде случаев по настоянию их собственников обосновывают отдельные позиции бизнес-планов, в которых определяется также и общая потребность в финансовых ресурсах на перспективу.

Что касается непосредственно финансовой стратегии их развития, то даже крупные страховые организации комплексные программы финансового обеспечения стратегических задач не разрабатывают. До настоящего времени в большинстве случаев отсутствуют целостные финансовые стратегии, обосновывающие финансовые параметры общехозяйственной деятельности страховых организаций в длительном периоде. Это касается выбора стратегической цели развития и необходимых объема, структуры и динамики всех финансовых потоков, конечных результатов деятельности, а также определения активного механизма реализации намечаемых задач на всем периоде жизнедеятельности финансовой стратегии.

Эти и другие достижения в расширении возможностей позитивного решения данной проблемы подтверждают, что на современном уровне общественного развития возросли реальные шансы построения и реализации финансовой стратегии, адаптированной к особенностям страховщиков. Этому способствуют значительное развитие науки, ее методологическое и техническое оснащение, нововведения прогрессивных методов анализа, прогнозирования и контроля, содействующих научной обоснованности стратегических цели и задач. Они обеспечивают целостное представление о главных связях в данной области знаний и возможностях обоснования стратегии будущего развития.

Не менее важное значение для решения этой проблемы имеет разработка научной теории формирования и реализации финансовой

стратегии страховых организаций. Отсутствие конкретных методик определения системообразующих признаков и расчетов прогнозных показателей финансовой стратегии во многом снижает возможности ее практического использования. Это затрудняет приспособление намечаемых долгосрочных задач и не учитывает фактическое состояние внешних и внутренних условий хозяйствования.

Мировой опыт подтверждает, что даже идеально структурированная финансовая стратегия развития конкретных организаций в современных условиях остается лишь путеводителем, определяющим приоритетные источники формирования финансового капитала и его главные направления для достижения намеченных целей в перспективе. В связи с этим даже наилучший вариант обоснованной финансовой стратегии является только декларацией желаний и намерений субъекта, пока в нем не учтены специфика финансовой деятельности и возможности ее расширения, методы обоснования и реализации прогнозируемых параметров конкретной организации на всех этапах ее функционирования.

В результате проведенного исследования практической деятельности белорусских страховых организаций за длительный период их функционирования выявлены системообразующие признаки финансового обеспечения решаемых задач. Одновременно обобщены теоретические положения, что позволило обосновать цельную систему знаний, характеризующих содержание и главные элементы финансовой стратегии страховых организаций.

Так, нами разработана теория, представляющая собой достоверную научно-обоснованную систему познания экономической природы финансовых явлений, происходящих в деятельности страховщиков [6]. В ней определены объекты и результаты основных страховых операций, а также влияющее на изменение их величины факторы и приоритеты ориентации разработчиков при выборе долгосрочной стратегической цели.

Выявленные особенности ключевых параметров, как и взаимосвязи между их активными элементами, содействуют включению в теорию финансовой стратегии научного инструментария, адаптированного к специфике страхования и способствующего рационализации формирования и реализации финансовой стратегии страховой организации.

Первостепенное значение в разработанной теории финансовой стратегии страховщиков уделено установлению и обоснованию ключевых объектов, которые определяют важнейшие системообразующие признаки их специфической деятельности. К ним отнесены финансовые потоки, которые, как уже отмечалось, охватывают взаимоотношения между всеми участниками страховых операций и тем самым обеспечивают непрерывность хозяйственного оборота. Входные финансовые потоки отражают поступление финансовых ресурсов (приток), а выходные – их расходование (отток).

Для полноты обоснования финансового обеспечения намечаемых нововведений в перспективе, кроме общего их объема, целесообразно прогнозировать:

1. По входным финансовым потокам – все источники их формирования, которые у страховщиков выступают в виде страховых взносов (премий) за предоставление страховых услуг, доходов от инвестирования и прочих доходов;

2. По выходным финансовым потокам, характеризующим целевое расходование аккумулируемых поступлений ресурсов, прогнозируется их направление: на ведение страхового дела, выплаты страховых возмещений при наступлении страхового случая, отчисления в страховые резервы и фонды предупредительных мероприятий, а также прочие расходы.

В представленной теории финансовой стратегии страховщиков включены и факторы, оказывающие существенное влияние на величину входных и выходных финансовых потоков. Тем самым раскрываются обязательные элементы стратегического управления деятельностью любой структурной единицы. Именно они позволяют учитывать и соответственно реагировать на происходящие изменения в длительном периоде ее функционирования. Следует отметить, что содержание факторов и степень их воздействия на прогнозируемые показатели дифференцируются в основном в зависимости от вида страховых услуг и условий их предоставления конкретным страхователям.

При выявлении факторов, которые отражают значительные изменения внешней и внутренней среды функционирования страховой организации расширяются возможности их применения в процессе формирования и реализации долговременной программы развития страховой деятельности.

Руководствуясь целесообразностью оптимизации объема и структуры прогнозируемого финансового обеспечения стратегических задач на перспективу, нами выявлены и сформулированы основные экономические ориентиры, которые необходимо соблюсти при конструировании финансовой стратегии страховщиков. Они учтены в разработанной теории в качестве обязательных приоритетов модернизации и развития всех страховых организаций. Это в первую очередь касается подчиненности всех намеченных управленческих действий и мероприятий гармонизации общегосударственных, корпоративных и личных экономических интересов. Для достижения этой цели предлагается при обосновании объема и структуры финансовых потоков учитывать взаимоотношения с партнерами и членами своего коллектива.

При расчете параметров финансовой стратегии каждой страховой организации следует руководствоваться потребностями и мотивацией заинтересованности в достижении стратегических целей и задач. Например, общегосударственные интересы защищены посредством

использования в качестве одного из важнейших ориентиров обоснованных стратегических параметров развития страхового сектора республики [7].

Общие корпоративные интересы во многом зависят от рационализации отношений между партнерами, к которым кроме посредников, кредитных и других финансовых институтов относятся и клиенты – страхователи.

Все экономические интересы способно защитить соблюдение принципа полезности при проведении страховых операций. Это находит реальное выражение в качестве страховых услуг, умеренной их цене, влияющих на спрос и заинтересованность в их потреблении, а также рационализации способов реализации страховых услуг и организации возмещения потерь.

Одним из особо важных ориентиров при осуществлении страховых операций был и остается риск, уровень которого существенно воздействует на конечные финансовые результаты страховщиков. В экономической литературе, особенно на современном этапе хозяйствования, риску уделено много внимания, поскольку учащается вероятность снижения доходов и увеличения убытков по сравнению с запланированными заданиями. Это происходит вследствие нарушений результативного функционирования воспроизводственного процесса.

В зависимости от конкретных причин и сферы его возникновения различаются производственный, коммерческий и финансовый риски. В настоящее время, когда расширяются горизонты управления хозяйственной деятельностью, вводится в обиход понятие стратегического риска. Он становится неизменным спутником на пути реализации долгосрочных целей и задач. Особенно важен его учет хозяйствующими субъектами в условиях часто происходящих изменений законодательных актов, политических и экономических ситуаций, природных катаклизмов и других трудно предвиденных перемен во внешнем окружении субъектов. Стратегический риск по своей сущности и величине способен включать все виды рисков, в т.ч. и финансовый риск. Последний возникает в сфере финансовых отношений с государством, партнерами по бизнесу и во многих случаях является результатом инфляционных процессов, изменения курсов иностранных валют. Как подтверждает исследование деятельности страховых организаций Республики Беларусь, степень финансового риска за два последних пятилетия оставалась значительной и отрицательно влияла на их финансовые возможности и позиции национального страхового рынка на мировом финансовом рынке.

В этой связи считаем необходимым условием повышения достоверности финансовой стратегии страховщиков обязательный учет степени предельного уровня стратегического риска при обосновании объема финансового потенциала на перспективу. Для этой цели автором разработана методика определения уровня предельного риска, суть которой представлена в монографии.

Для обоснованности вышеизложенных обязательных элементов и составляющих частей процесса формирования и реализации финансовой стратегии страховых организаций определен научный инструментарий, включающий разные методы, которые предполагается использовать для достижения намечаемых задач. К ним отнесены:

1. Анализ состояния и тенденции динамики основных параметров деятельности страховых организаций, а также их окружающей среды, которые в определенной степени содействуют выбору стратегической цели развития и определению возможности решения поставленных задач.
2. Прогнозирование объема и структуры финансовых потоков на перспективу с помощью экономико-математических методов (корреляционно-регрессионного анализа, коэффициентов, средних величин и др.).
3. Бюджетирование входных и выходных финансовых потоков, доходов и расходов для их синхронизации в короткие отрезки времени.
4. Поэтапная оценка выполнения ключевых прогнозных показателей с целью выявления отклонений фактических достижений от прогнозируемых параметров.
5. Корректировка стратегических задач на каждом этапе стратегии исходя из изменений внешних и внутренних условий хозяйствования.
6. Способы вскрытия резервов роста объема финансового потенциала с помощью построения матриц, обеспечивающих расширение ассортимента высокорентабельных услуг.
7. Всесторонняя диагностика эффективности принятых и реализованных стратегических задач за весь период деятельности долговременной финансовой стратегии конкретной страховой организации.

Обоснование методологических основ стратегического управления финансами страховщиков, использование широкого круга прогрессивных методов и экономических инструментов в процессе формирования и реализации финансовой стратегии страховых организаций, функционирующих на национальном рынке Республики Беларусь, направлены на успешное решение практических проблем стратегического управления финансами страховщиков.

Литература

1. Хоминич, И.П. Страховые механизмы реформирования социальной сферы / И.П. Хоминич [и др.] ; под ред. И. П. Хоминич. – М.: Дашков и К°, 2012. – 252 с.
2. Болдырев, М.М. Повышение конкурентоспособности страховых организаций на основе централизованных бизнес-процессов. / М.М. Болдырев, А.В. Дячкова, А.А. Цыганов // Сб. науч. тр. – М. : Русайнс, 2015.

3. Гаманкова, О.О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика: моногр. / О.О. Гаманкова. – Київ : Київ. нац. екон. ун-т, 2009. – 283 с.
4. Verezubova, T. Modeling Input Financial Flows of Insurance Companies as a Component of Financial Strategy [Electronic resource] / T. Verezubova, T. Paientko // ICTERI 2016. 5th International Workshop on Information technologies in economic research (ITER 2016) – P. 566–574 // http://ceur-ws.org/Vol-1614/paper_99.pdf.
5. О страховой деятельности [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 25 авг. 2006 г., № 530 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
6. Верезубова,Т.А. Финансовая стратегия страховых организаций в условиях развития национальной экономики / Т.А. Верезубова. – Минск : Белорус. гос. экон. ун-т, 2015. – 185 с.
7. О республиканской программе развития страховой деятельности на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 15 нояб. 2016 г., № 922 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

УДК: 338.242

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

Дружинина Светлана Владимировна, д.э.н., профессор
sdruzhinina@mail.ru
Кольцова Анна Александровна, к.э.н., доцент
3a77@mail.ru
Яковлева Тамара Владимировна, к.э.н., доцент
Tamara80@yandex.ru
(Российский государственный педагогический университет им А. И. Герцена, Санкт-Петербург, Россия)

В статье рассматриваются особенности трактовки понятия «инвестиции» применительно к сфере образования, специфические черты инвестирования в образование как на макроуровне, так и на микроуровне.Проведен анализ проблем, препятствующих увеличению финансирования, рассмотрены базовые методики оценки отдачи от инвестиций.

Ключевые слова: *инвестиции в образованиицелевое финансирование,человеческий капитал, рентабельность инвестиции.*

FEATURES OF INVESTMENT ACTIVITY IN THE SPHERE OF EDUCATION

Druzhinina S. V., Dr. of Ec. Sc., Prof.
Koltsova A. A.,Cand. of Ec. Sc., Assoc.
Yakovleva T. V., Cand. of Ec. Sc., Assoc.
(Herzen State Pedagogical University of Russia, Saint- Petersburg)

Abstract: The article discusses differentpoints of view to the term "investment" inappliance to the field of education, specific features of investment in education at both the macro and micro levels. Carried out the analysis of constraints to increasing of funding, the basic methods of return on investment evaluating.

Keywords: investment in education, targeted funding, human capital, return on investment.

Сегодня можно говорить об общемировой тенденции изменения структуры инвестиционных вложений. Наблюдается перенос акцентов с вложений в материальные и физические активы на вложения в нематериальные активы, в частности, в образование.

С учётом специфики образовательной сферы понятие «инвестиции» может иметь различную юридическую и экономическую трактовку.С одной стороны, под инвестициями в образовании обычно понимают все финансовые потоки, поступающие на уровень образовательной системы, в силу высокой социально-экономической отдачи образования.С другой стороны, раскрывая юридическую трактовку понятия «инвестиции», мы можем говорить о вложении средств непосредственно в образовательную организацию.С третьей позиции, опираясь на экономическое понимание

инвестиционных процессов, мы можем анализировать инвестиционные вложения, осуществляемые самой образовательной организацией.

Таким образом, инвестиционная деятельность осуществляется различными субъектами и на разных уровнях экономики. Основным участником системы социально значимого инвестирования в сфере образования выступает государство, что обусловлено, прежде всего, характеристиками образования, как квазиобщественного блага.

Государство осуществляет общее регулирование системы образования с применением целого комплекса правовых, административных, и экономических регуляторов.Посредством прямого и целевого финансирования государство осуществляет инвестиционные вложения части перераспределенного национального дохода в пользу других участников – потребителей в системе образования.

При этом необходимо учитывать возможные противоречия целей осуществления инвестиций частных инвесторов и государства. Так, например, за счет бюджетных средств может быть профинансирована подготовка по тем направлениям, которые не заинтересуют частных лиц, потенциальных обучающихся. Программы подготовки, реализуемые государственными и муниципальными учебными заведениями, могут быть не привлекательны для представителей реального сектора экономики, так как их образовательный результат далёк от насущных потребностей осуществляемой хозяйственной деятельности.Возможные противоречия разрешаются при построении модели многоканального инвестирования.

Инвестиции в образование имеют ряд специфических характеристик. Образование – доверительное благо, что определяет необходимость учета высокой степени риска инвестиций в данной сфере. Не всегда частному инвестору доступна информация, необходимая для проведения расчета окупаемости вложений. Так, например, родители, оплачивая обучение в вузе, не имеют никаких гарантий дальнейшего трудоустройства их ребенка по полученной специальности и не могут предсказать потенциальный размер будущей заработной платы. При этом, необходимо также учитывать значительный временной разрывмежду моментом осуществления инвестиций и началом поступления отдачи. И еще одна особенность вложений в человеческий капитал: он неотделим от своего носителя. Независимо от источников финансирования, которые могут быть государственными, семейными, частными использование человеческого капитала и получение прямых доходов контролируется самим человеком.

Важно проводить комплексную оценку отдачи от инвестиций как на макроуровне, так и на микроуровне. Накоплен богатый практический опыт определения отдачи от вложения средств в эту сферу. Наибольшее число разработок представлено в теории человеческого капитала.

Все базовые принципы расчета отдачи от инвестиций в образование на макроэкономическом уровне опираются на выявление факторов, влияющих на экономический рост (рост реального ВВП) и определение

степени воздействия на эти факторы изменений в образовании. Т.Шульц, Э. Денисон, Р. Солоу, Дж. Кендрик привели в своих работах неопровержимые доказательства высокой отдачи вложений в образование [4, с. 27]. Ю. С. Васильев, В. В. Глухов, М. П. Федоров определили 6 основных факторов,влияющих на увеличение производительности труда, определили в процентном соотношении значимость каждого фактора [2, с 135]. Так, согласно их расчетам:повышение производительности обеспечивает рост реального валового внутреннего продукта примерно на 70%, а остальное дает увеличение трудозатрат. Непосредственно к последствиям образования можно отнести 60% (технический прогресс плюс обучение плюс решения по улучшению распределения ресурсов минус сдерживающие факторы) роста производительности труда и 42% роста реального валового внутреннего продукта (70%*0,6), то есть 60% от 70%. Таким образом, годовой доход от образования можно оценивать, как 42 % от суммы реального прироста валового продукта.

Отдача от вложений в образование отдельного человека может быть определена посредством анализа возрастающего денежного потока доходов, заработной платы после окончания обучения. Г. Беккер, Б. Чисуик разработали единую формулу для расчета величины доходов как владельца человеческого капитала, так и физического капитала (собственности).Применительно к владельцу человеческого капитала: общий заработок любого лица, после того как он закончил инвестирование в человеческий капитал, равен сумме доходов на эти инвестиции и заработков от его первоначального уровня человеческого капитала.

Г. Беккер первым осуществил статистически корректный подсчет экономической эффективности образования.Для определения дохода, например, от высшего образования из пожизненных заработков тех, кто окончил колледж, вычитались пожизненные заработки тех, кто не пошел дальше средней школы. При расчете издержек обучения во внимание принимался «упущенный заработок». Определив отдачу от вложений в обучение как отношение доходов к издержкам, Беккер получил цифру в 12-14% годовой прибыли [1, с 56.].Выгоду от инвестиций в образование можно наглядно представить по данным, характеризующим дифференциацию заработной платы в зависимости от уровня образования.

Согласно данным различных соцопросов, граждане РФстремятся к получению высокого уровня образования, видят экономическую выгоду от инвестиций в человеческий капитал. Физические лица имеют соответствующую налоговую льготу при осуществлении расходов в образовании. Но при этом, можно выделить ряд факторов, препятствующих значительному расширению частных инвестиций домохозяйств в образование:

- Снижение уровня доходов населения и высокая дифференциация доходов.
- Структурная безработица, особенно в крупных городах России.

- Наличие бюджетных мест в образовательных организациях, прежде всего профессиональных.
- Низкая оценка качества платных образовательных услуг, выявляемая в ходе опроса выпускников вузов.

За последние 10 лет, финансирование образовательной сферы значительно увеличилось и, прежде всего, за счет бюджетных средств (см. рисунок 1) [3, с.70].

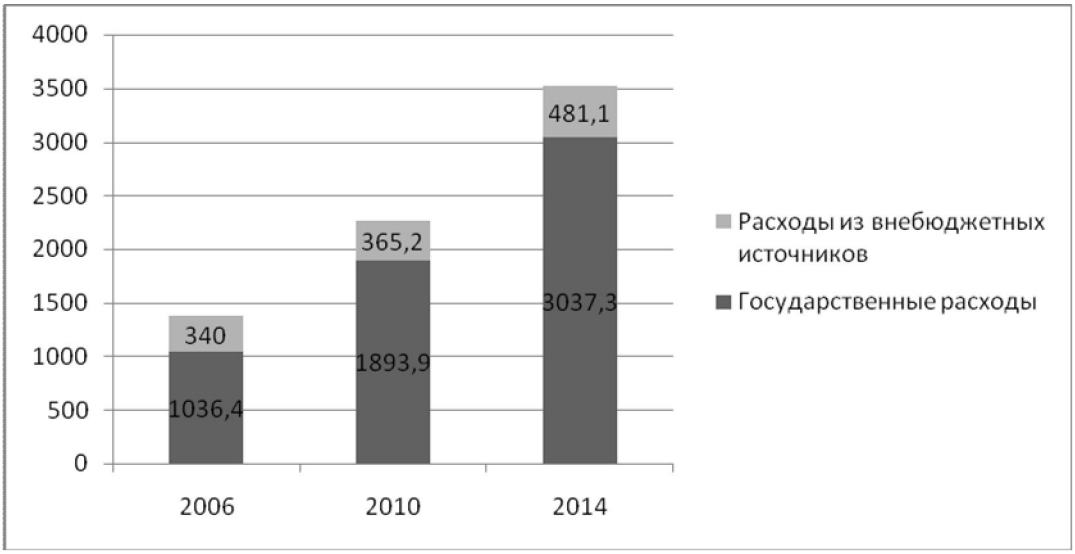


Рис. 1 Финансирование образования, млрд. руб

Во всех развитых странах фирмы становятся активными субъектами инвестирования в образование. Причины и направления инвестиций в образование внутри фирм:

- Многие компании осуществляют подготовку вследствие того, что не могут найти на рынке труда специалистов необходимой квалификации.
- Переманивание специалистов из других компаний часто связано с более высокими издержками, чем подготовка по месту работы.
- Специалиста, имеющего общую подготовку, приходится доучивать в фирме в связи со специфическими условиями производства.
- Подготовка на предприятии воспитывает в работниках лояльность и чувство гордости своей компанией.

Инвестиции в человека являются не менее рентабельными, чем инвестиции в физический капитал.Оценка эффекта от корпоративных инвестиций в образование может быть проведена на основе показателя ROI (Return of investments). Однако, сложность его применения связана с определением степени влияния обучения на прирост прибыли.

Финансовые трудности компаний ряда отраслей национальной экономики, а также отсутствие детально проработанной нормативной базы, которая могла бы позволить фирме-заказчику осуществлять полный контроль за качеством оказываемых образовательных услуг – являются сегодня основными причинами низкой вовлеченности российских фирм в

инвестирование в образование. Данные официальной статистики подтверждают это (см. рисунок 2).

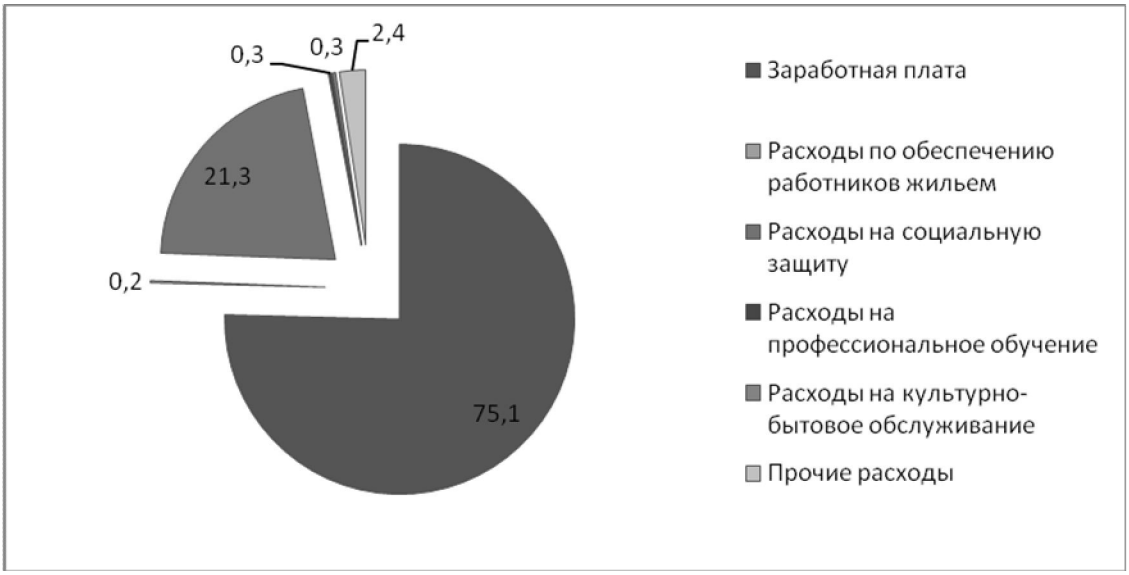


Рис. 2. Структура затрат организаций на рабочую силу за 2013 год в РФ.
(Составлено по данным: http://www.gks.ruДата обращения -13.03.2017)

Мы видим, что расходы на профессиональное обучение сотрудников в 2013 году составили 0,3% от общей суммы затрат организаций на рабочую силу, что по величине сопоставимо с расходами на культурно-бытовое обслуживание и расходы на обеспечение работников жильем.

Анализ инвестиций в образовании исходя из общей трактовки понятия, как «инвестиции в образование», позволил выявить основных субъектов, осуществляющих вложения, определить круг причин, препятствующих увеличению финансирования, установить базовые методики оценки отдачи от инвестиций.

Литература

1. Беккер Гэри. Человеческий капитал (главы из книги). Воздействие на заработки инвестиций в человеческий капитал // США: экономика, политика, идеология. - 1993. - N 11-12.
2. Васильев Ю.С., Глухов В.В., Федоров М.П. Экономика и организация управления вузом. Учебник. 2-е изд., испр. и доп. / Под ред. д. э. н. А.В. Глухова. – СПб.: Изд-во «Лань», 2001. – 544 с.
3. Индикаторы образования 2016: статистический сборник/ Л. М. Гохберг, И. Ю. Забатурина, Н. В. Ковалева и др. –М.: НИУ ВШЭ, 2016.
4. Shultz T. Investment in Human Capital. N.Y., London, 1971.

УДК 334.7

КООПЕРАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Катаева Екатерина Яковлевна, старший преподаватель
Katya_kurguzova@mail.ru
(Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики, Санкт-Петербург, Россия)

Аннотация: В статье актуализируются проблемы повышения конкурентоспособности предприятий. Применение кооперации представлено, как способ повышения конкурентоспособности. Установление кооперированных связей дает возможность разрешать такие вопросы, как повышение конкурентоспособности отдельных предприятий и надежности их работы; повышение имиджа кооперированных предприятий; объединение финансовых средств для закупок крупных партий товаров по более низким ценам.
Ключевые слова: Кооперация, конкурентоспособность предприятия

COOPERATIVE COMPONENTS INCREASE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

Kataeva Ekaterina Yakovlevna, Senior Lecturer
(St. Petersburg National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics, St. Petersburg, Russia)

Abstract: The article actualizes the problems of increasing the competitiveness of enterprises. The use of cooperation is presented as a way to increase competitiveness. Establishment of cooperative ties makes it possible to resolve such issues as increasing the competitiveness of individual enterprises and the reliability of their work; Enhancing the image of cooperative enterprises; The pooling of funds for purchases of large quantities of goods at lower prices.
Keywords: Cooperation, enterprise competitiveness

В настоящее время у большинства предприятий, как российских, так и зарубежных, достаточно остро стоит проблема повышения собственной конкурентоспособности. Она основывается на наиболее продуктивном использования ресурсов для предупреждения угроз и обеспечения устойчивого развития, а также, функционирования предприятия.

Одним из способов целесообразно считать применение преимуществ кооперации. Термин кооперация (cooperatio (лат.) – сотрудничество) представляет собой форму организации труда, при которой значительное число людей участвуют в одном или разных, но связанных между собой процеах труда. В экономической литературе выделяют потребительскую кооперацию, которая является системой организаций потребительской кооперации, созданных в целях удовлетворения материальных и иных потребностей их членов [6].

Деятельность организаций **кооперации** регулируется Гражданским кодексом РФ (ст. 48, 50, 61, 65, 116, 410, 413, 414) [1], Налоговым

кодексом РФ (главы 21,23,24, 25, ст. 39) [2], Законом РФ от 19 июня 1992 г. № 3085-1 «**О потребительской кооперации** в РФ» и другими законодательными актами Российской Федерации [3].

Анализ кооперации участников инновационного процесса заключается в исследовании мотивации, искомых целей и приемлемых форм. По мнению зарубежных специалистов межфирменная кооперация обладает следующими особенностями: способна объединять ресурсы; может являться организационным инструментом для приобретения сложно передаваемыми ресурсами, а также дает возможность создавать стоимость [5].

В современных экономических условиях развиваются структуры, для которых характерна пониженная чувствительность к конъюнктурным рискам и как следствие повышенная устойчивость к кризисам, – это крупные многопрофильные кооперации и межфирменные сети.

Задача заключается в создании благоприятных условий для разрешения экономических, социально-бытовых проблем и сокращении социальной напряженности посредством становления и совершенствования устоявшихся и новоявленных областей, а также в некоторых случаях решения проблем в области экологии (к ним можно отнести проблему переработку отходов для производственных предприятий).

Кооперация как правило, имеет синергетический эффект не только за счет увеличения свободной энергии и ее более эффективного экономичного использования в пользу кооперирующихся элементов − систем, но главным образом за счет увеличения свободной информации и развития «интеллекта» кооперативной концепции.

Установление кооперированных связей дает возможность разрешать такие вопросы, как повышение конкурентоспособности отдельных предприятий и надежности их работы за счет взаимной поддержки кооперированных предприятий и снижению издержек на единицу продукции (объединение маркетинговых усилий, поиск крупного надежного поставщика и т.д.); повышение имиджа кооперированных предприятий (определенная гарантия надежности и стабильности работы таких предприятий, которые зачастую используют по договоренности единую торговую марку, что гарантирует высокий уровень качества товаров и услуг); объединение финансовых средств для закупок крупных партий товаров по более низким ценам; формирование единую ассортиментную политику и устанавливать унифицированные требования к качеству покупаемой продукции (возможно, например, создание лабораторной базы для всех участников соглашения о кооперировании) [4].

Международный опыт управления устойчивостью в условиях кризиса показывает, что для повышения конкурентоспособности и

устойчивости развития предпринимательской деятельности необходим наиболее приемлемый выбор ниш на мировом рынке.

На сегодняшний день процесс создания и развития кооперации держит курс на расширение ее институциональных элементов и развитие ориентирования на социальный принцип деятельности. Она ведет деятельность в соответствии с экономическими законами, которые предопределяют особенности кооперативной сферы расширенного воспроизводства а также определенные факторы, так как она является многоотраслевой хозяйственной системой и фигурирует в создании и реализации конечного продукта и услуги. Потребительская кооперация благоприятствует сокращению времени цикла производства продукции. Одна из основных ее экономических функций доведение материальных благ до потребителя. Формирование и развитие взаимоотношений между кооперацией и отраслями промышленности опосредуется кооперативными связями.

Применение кооперация целесообразно в области товарного обеспечения малых и средних предприятий, формирования устойчивого и разнообразного ассортимента, исследования рынка и выхода на него и т.д.

К перспективным областям кооперации можно отнести: исследования в области маркетинга оптового рынка и перспективы его развития; повышение доли оптового рынка; область закупок; логистика; сбытовая политика, а также некоторые экологические проблемы.

С точки зрения экологического менеджмента следует отметить, что вопросам экологии уделяется все больше внимания, как со стороны государства, так и со стороны промышленных предприятий. Так, к примеру, все более остро стоит проблема переработки отходов. Эту проблему можно решить посредством кооперации промышленных предприятий с мусороперерабатывабщими заводами (МПЗ). Оборудование МПЗ предназначено для сокращения коммунальных бытовых отходов, предварительную обработку органических «хвостов», пиролиз с получением синтетического топлива и углеродосодержащего остатка. Технология позволяет утилизировать углесодержащие отходы с соблюдением норм экологической безопасности. Взаимодействие МПЗ такого класса с иными промышленными предприятиями может быть полезным не только для самих предприятий, но и для региона в целом с точки зрения экологической безопасности [2].

Несмотря на множество преимуществ кооперирования предприятия достаточно часто отказываются от данной формы взаимодействия, так как такое сотрудничество всегда требует учитывать интересы всех участников. При принятии решений это приводит к потере свободы. Чем более долгосрочная и многоплановая кооперация, тем меньше степень свободы, поэтому целесообразно постепенное кооперирование, чтобы иметь время для изучения сильных и слабых сторон партнеров.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 28.03.2017)
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 28.12.2016).
3. Закон РФ от 19.06.1992 N 3085-1 (ред. от 02.07.2013) «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации».
4. Голубева Э.А., Прокофьева А.А. Проблемы конкурентоспособности национальной финансовой системы в условиях глобализации // Научно-методический электронный журнал «Концепт». Т. 33. 2015.
5. Хемель Г. Стратегическая гибкость/Г. Хемель, К. Прахалад, Г. Томас/ Пер. с англ. – СПб .:Питер, 2005.
6. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг и др.; Под общ. ред. Б.А. Райзберга. - 6-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 512 с.

УДК 658.56

PROFIT OPTIMIZATION TAKING INTO ACCOUNT TAX BURDEN AND MARKET PRICES

Kochatau Mikalai, Ph.D., Associate Prof.
:nick52@tut.by
(The Belarusian National Technical University, Minsk, Belarus)

Abstact: The article discusses the idea of search for maximum value profit in conditions of taxation. Using ratio method of estimation of the tax burden on the cash flows of the enterprise managed to construct a mathematical model that allows analyzing the profit by taking the derivative.

Keywords: optimization, tax burden, profits, revenue, derivatives, extrema.

Properly installed price may be one of the leading factors of competitiveness of domestic mechanical engineering products. To do this, it is important to know the dependence of volume sales from the price of the item. In economic theory, this dependence is called elasticity of demand for a good price. This feature is measured by a coefficient of elasticity, which is defined as the ratio of sales growth to the increase in prices. Since price and demand have reciprocal trend coefficient of elasticity is negative, that is, the price increase reduces sales. In practice, however, the minus sign is usually lower. For our analysis, based on mathematical models, a minus sign is necessary to save to get correct result. According to the definition of a coefficient of elasticity can be calculated as follows [1]:

$$E = \frac{\frac{\Delta Q}{Q_0}}{\frac{\Delta P}{P_0}},$$

where ΔQ – increase sales; Q_0 - initial sales; ΔP – is the increase of the prices of the goods; P_0 – is the initial price. Coefficient of elasticity is crucial in a competitive market. Knowing the coefficient to felasticity, the original price and sales volume, we can predict the sales for our new product prices. Using the formula find projected sales in the appointment of the new price, for this will bring this expression to the linear form:

$$E \cdot Q_0 \cdot (P - P_0) = P_0 \cdot (Q - Q_0)$$

Now solve the expression obtained relative to projected sales of q:

$$Q = Q_0 \cdot (1 - E) + E \cdot Q_0 \cdot P/P_0 \qquad (1)$$

In this way we can use the formula (1) top practice: based on the original value soft price and sales volume, knowing the coefficient of elasticity, in appointing the new prices we can predict demand for a product. However, here its hould be mentioned that the formula will work with relatively small changes

in prices, since in practice the coefficient of elasticity will change, and the more the price jump, the greater the accuracy. As we analyze the sales performance of the machine-building enterprises, whose products are produced for years and has a relatively stable prices, this formula can be used successfully. To ensure satisfactory accuracy should take in to account the amendmenton inflation. The second recommendation for marketing services is to continuously track changes coefficient of elasticity, that is, a permanent monitoring of the market (feedback). An optimization problem for industry.

$$\pi_{\Sigma} = F(P) \rightarrow \max,$$

where π_{Σ}-profit remaining at the disposal of the enterprise when implementing the kind of products for any period, for example, for 1 year; R-sale price for the products. The objective function can be found from the size of proceeds for the sale of the products. In turn, gross proceeds is as follows:

$$R = Q \cdot P \qquad (2)$$

To obtain the gross profits you must subtract in direct taxes and costs. Better initially, all calculations lead to one product, and then do mnozhit' on the annual volume of realization. Gross profit per one item:

$$\pi_1 = P - P\frac{100\%}{100\% + r_{НДС}\%} - P\frac{100\%}{100\% + r_{ед}\%}\left(1 - \frac{100\%}{100\% + r_{НДС}\%}\right) - C_1, \qquad (3)$$

where $r_{ндс}$ – percent value added tax rate percentage; $r_{ед}$% - rate of single payment in percentage; C1-unit cost of product, rub. The expression (3) can record and thus:

$$\pi_1 = P \cdot k - C_1, \qquad (4)$$

where k is a coefficient that takes account of the indirect taxes. It is important that its value will not change unless change taxes. Its appearance for different type soft products and conditions of implementation mayvary. For example, if the production is for export, customs duties should be taken into account if there areexcise duties –and they should be taken into account if our products are soldin retail, yous hould consider the imposition of retail trade turnover, which may also varybyregion, etc. For each type of product, using this approach, economists, businesses can set a particular value of this coefficient. In our case, k:

$$k = 1 - \frac{100\%}{100\% + r_{НДС}\%} - \frac{100\%}{100\% + r_{ед}\%}\left(1 - \frac{100\%}{100\% + r_{НДС}\%}\right)$$

Or, after you change the value of the parameter k maybe:

$$k = \frac{100\%}{100\% + r_{НДС}\%} \cdot \frac{100\%}{100\% + r_{ед}\%} \qquad (5)$$

In addition, gross profit from the sale of these products is also taxed. Believing that taxable profit will be slightly less gross profit (for example, because a property tax, which for each enterprise will have its value), we find the coefficient, which takes into account income tax:

$$k_p = \frac{100\% - r_p\%}{100\%}, \qquad (6)$$

where r_p% - rate of tax on profits. If there are other exception sto the profit, for example, contribution sto the trust funds, local rates hall bead justed to take into account their. To simplify the definition of coefficients k and k_p, you can use the methodology proposed by the authorin [2]. Finally, then et profit of the enterpriseat realization of one product will be:

$$\pi_1 = k_p \cdot (P \cdot k - C_1) \qquad (7)$$

For alsold product soft his type, byanalogy with the formula (7), netprofit will make:

$$\pi_\Sigma = Q \cdot k_p \cdot (P \cdot k - C_1) \qquad (8)$$

To determine these lling price of the product, in which netprofit (π_Σ – target function) reaches the maximum value, take the derivative of the costs [3].Thus instead of sales volume Q substitute expression (8), preliminary simplifiedit:

$$Q = m_1 + m_2 \cdot P, \qquad (9)$$

где

$$m_1 = Q_0 \cdot (1 - E); \qquad (10)$$

$$m_2 = E \cdot Q_0 / P_0 \qquad (11)$$

Using the methods of differentiation, we find anexpression for the derivative:

$$\frac{d\pi_\Sigma}{dP} = \frac{d(k_p(m_1 + m_2 P)(Pk - C_1))}{dP} \qquad (12)$$

To find extremum points will price match derivative (12) zero. Since k_p does not depend on the prices r quite equate to zero only derived from the expression taxable profits:

$$\underline{\pi} = (m_1 + m_2 \cdot P)(P \cdot k - C_1) \qquad (13)$$

A logical continuation of the exclusion from consideration of factor k is a conclusion that the value of the optimal price does not depend on the level of taxation. That is, the value of the optimal price products depends on in direct taxes. The State, through a policy of achieving industry competitive price level, should regulate primarily in direct taxes. To obtain the derivative expressions

(13) multiply both components in brackets and sgruppiruem obtained a relatively variable P:

$$\pi = Q_0(E\frac{k}{P_0}P^2 + (k - Ek - C_1\frac{E}{P_0})P + C_1(E-1))$$

Next, take the derivative of:

$$\frac{d\pi}{dP} = Q_0(\frac{2Ek}{P_0}P + (1 - Ek - C_1\frac{E}{P_0}))$$

Because $Q_0 \neq 0$, will price match to zero only the expression in parentheses. The solution of there sulting expression will give us anexpression to determine the optimum prices. So, finally, weget the formula to determine the optimal value of the prices for this type of production in which the company'snetprofit from the sale of this product will be maximized:

$$P_{opt} = \frac{1}{2}(\frac{C_1}{k} + \frac{E-1}{E}P_0) \quad (14)$$

While the volume of sales, on the basisof formula (14):

$$Q_{opt} = Q_0 \cdot (1 - E) + E \cdot Q_0 \cdot P_{opt}/P_0 \quad (15)$$

The proposed methodology can be used to improve enterprises profitability and, hence, competitiveness.

Referents

1. Курс экономической теории. Под ред. М.И.Плотницкого. – Минск: Мисанта, 2005. – 469 с.

2. Кочетов, Н.В. Коэффициентный метод как инструмент оценки налоговой нагрузки на финансовые потоки предприятий в европейских странах /Н.В.Кочетов // Общество и экономика. – 2006. - №9. - С. 149-160.

3. Кочетов, Н.В. Конкурентоспособность машиностроения на международных рынках. Минск: Право и экономика, 2013. - 185 с.

УДК 338.222 (476)

ЭТАП ЕВРОПЕЙСКОЙ ПОЛИТИКИ В ОТНОШЕНИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ЕВРОПЕЙСКАЯ ХАРТИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Мальгина Ирина Валерьевна, к.э.н., доцент
irina_malgina@list.ru
(Академия управления при Президенте Республики Беларусь,
г. Минск, Республика Беларусь)

Аннотация: Статья обсуждает Европейскую хартию малых предприятий как один из этапов формирования единой политики Европейского союза в отношении малого и среднего предпринимательства

Ключевые слова: европейская политика, малое предпринимательство, европейская хартия

STAGE OF EUROPEAN POLICY ON SMALL AND MEDIUM ENTREPRENEURSHIP: EUROPEAN CHARTER OF SMALL ENTERPRISES

Malgina I.V., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
(Academy of Public Administration under the aegis of President of the Republic of Belarus,
Minsk, Republic of Belarus)

Annotation: The article discusses the European Charter of Small Enterprises as one of the stages in the formation of a unified European Union policy towards small and medium-sized enterprises

Keywords: European policy, small business, European Charter

Единая Европейская политика в отношении малого и среднего предпринимательства, представленная в современном виде, формировалась на протяжении нескольких десятилетий. Можно сказать, что одним из важнейших срединных моментов в данном процессе формирования явилось принятие Хартии малых предприятий (далее - Хартия МП).

В это связи необходимо отметить, что наиболее активно европейская политика в отношении малого и среднего предпринимательства начала формироваться еще в 80-х гг. XX в., но, в то время она была встроена в общую экономическую политику Европейского Сообщества. Впервые проведенный европейский год предпринимательства в 80-х гг. XX в. и последующие вызовы и действия привели к появлению рассматриваемой Хартии МП. Положения Хартии МП были действительны на протяжении нескольких лет с момента принятия в 2000 г. до принятия Акта о малом бизнесе и отражали современные на тот период направления государственно политики, отдельные из которых остаются актуальными и до сегодняшнего времени, особенно для стран с переходной экономикой.

Лиссабонская стратегия была начата в 2000 г. с целью достижения цели ЕС «стать самой конкурентоспособной и динамичной, основанной на знаниях экономикой в мире, способной обеспечить устойчивый экономический рост за счет увеличения числа и улучшения качества рабочих мест и большей социальной сплоченности» [1]. Отмечалось, что достижение этой цели требует общей стратегии, направленной на: подготовку перехода к экономике и обществу, основанному на знаниях, за счет совершенствования политики в отношении информационного общества и НИОКР, а также путем активизации процесса структурных реформ в целях повышения конкурентоспособности и инноваций; модернизацию европейской социальной модели; поддержание здоровых экономических перспектив и благоприятных перспектив роста путем применения соответствующей макроэкономической политики.

Можно считать, что Хартия МП была разработана в рамках постоянной программы реформирования Лиссабонского процесса и ответных мер на глобализацию, и учитывала ряд политических обязательств для государств-членов ЕС, на которые следует реагировать – предпринимательство, образование, сокращение времени для начала бизнеса.

Хартия включала несколько принципов [2]:

- Признать динамические возможности малых предприятий в отношении новых потребностей рынка и обеспечении рабочих мест;
- Признать важность малых предприятий для содействия социальному и региональному развитию, при этом выступая в качестве примеров инициативы;
- Признать предпринимательство как ценный и продуктивный жизненный навык;
- Приветствовать успешные предприятия, которые заслуживают справедливого вознаграждения;
- Признать неудачи, связанные с рисковым поведением и предусмотреть возможность обучения;
- Признавать ценности знаний, приверженности и гибкости новой экономики.

В свою очередь, план действий предусматривал:

- Образование и тренинги для предпринимателей;
- Обеспечение более дешевых и быстрых стартапов;
- Улучшение законодательства и регулирования;
- Наличие условий для повышения навыков предпринимательской деятельности;
- Улучшение онлайн-доступа к государственным услугам и коммуникации между субъектами предпринимательской деятельности;
- Получение больших возможностей от функционирования единого рынка;

- Упрощение системы налогообложения и финансовых вопросов;
- Укрепление технологического потенциала малых предприятий;
- Успешные модели электронного бизнеса и высокое качество поддержки малого бизнеса;
- Укрепление, повышение эффективности представления интересов малых предприятий на уровне ЕС и на национальном уровне.

Таким образом, Хартия МП сконцентрировала в себе практически все ответы на вызовы, которые стояли переде экономикой ЕС в рассматриваемый период.

Для стран с переходной экономикой, особенно в условиях формирующегося Евразийского экономического пространства, рассмотрение принципов и плана действий Хартии МП до сих пор является актуальной задачей, поскольку построение эффективной экономики во многом зависит от качественного развития малого и среднего предпринимательства на что и должны быть направлены усилия государств.

Литература

1. Заключение Президиума Европейского совета. – Европейский Совет. 23- 24 марта 2000 г. – 10 с.
2. Хартия малых предприятий – Европейская Комиссия. – Люксембург, 2000 г. – 19 с.

УДК: 338.242

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНСТИТУЦИАЛИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО И МЕЖДУНАРОДНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В РФ

Медведь Анна Алексеевна, к.э.н., доцент
annmedved@mail.ru
(Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург, Россия)

Аннотация: в статье рассматриваются институциональные факторы внутреннего и международного инвестиционного процесса в РФ. Определяются институты, влияющие на процесс капиталовложений в национальной экономике. Проанализированы институциональные проблемы РФ в плане развития внутреннего и международного инвестиционного процесса. В статье содержатся рекомендации по созданию благоприятной институциональной среды в РФ для интенсификации процесса капиталовложений.

Ключевые слова: инвестиции, институты, международное сотрудничество, инвестиционный процесс, капиталовложения.

MAIN PROBLEMS OF INSTITUTIONALIZATION OF THE INTERNAL AND INTERNATIONAL INVESTMENT PROCESS IN THE RUSSIAN FEDERATION

Medved Anna Alekseevna, Ph.D., Ass.Prof.
(St. Petersburg State Economic University, St. Petersburg, Russia)

Abstract: The article examines the institutional factors of the domestic and international investment process in the Russian Federation. The institutions influencing the process of investment in the national economy are defined. The institutional problems of the Russian Federation in terms of development of the domestic and international investment process are analyzed. The article contains recommendations for the creation of a favorable institutional environment in the Russian Federation for the intensification of the investment process.

Key words: investments, institutions, international cooperation, investment process, capital investments.

Понятие инвестиций является ключевым для экономического анализа, однако нужно отметить многообразие имеющихся определений. В основном все они касаются финансового смысла процесса. Например, довольно содержательное определение содержится в инвестиционном законодательстве РФ: «Инвестиции – это денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта» [1]. Институциональный подход наиболее точно сформулировал, на взгляд

автора, П.Фишер: «Инвестиции – это средства, направляемые на достижение долгосрочных целей»[2,с.487]. Значимость институционализации инвестиционного процесса определяется, помимо экономических, психологическими, социологическими, политическими факторами, влияющими на поведение экономических субъектов. Длительным период планового хозяйства в РФ и беспрецедентная институциональная трансформация конца XX-го века привели к тому, что капитала должным образом институционально не регулируются на национальном уровне, что приводит к хаотизации данного процесса. Между тем именно институциональные условия создают систему стимулирования инвесторов. Внутренние стимулы подразумевают реализацию собственных, в основном рыночных, целей инвесторов. Внешние служат дополнительным источником стимулирования капиталовложений и лежат в области неформальной институциональной среды и государственной политики. При этом неизменность институциональной среды оказывается важнее даже ее качественной составляющей. Инвестиционная недостаточность является на сегодняшний день одной из ключевых проблем экономики РФ. Иностранный капитал, который необходим для диверсификации экономики РФ, можно получить только в том случае, если условия размещения инвестиций в стране будут относительно лучше, чем в странах, конкурирующих за привлечение ресурсов. Кроме того, необходимо осуществлять постоянный поиск и привлечение потенциальных инвесторов, проводить активную информационную деятельность. Не лучшей стратегией является ставка на взаимодействие с крупнейшими транснациональными корпорациями. Как правило, такие компании изначально имеют целью монополизацию рынка и не настроены на сотрудничество с внутренними производителями.

Главная задача государства в деле организации и стимулирования инвестиционного процесса есть создание институциональной среды для инвесторов, как внутренних, так и иностранных, а также участие в имеющихся и создание новых международных институтов. Необходимыми институциональными условиями инвестиционного процесса являются на национальном уровне соответствующие формальные и неформальные институты, институты рынка, а на международном уровне институты международные, поддерживаемые или создаваемые национальным правительством. Государству принадлежит основная роль в формировании институтов рынка, как формальных, так и неформальных институтов, а также взаимодействие с международными институтами и их создание при необходимости. Весь комплекс институтов создает условия для поступательного инвестиционного процесса, причем одинаково важны все их составляющие.

В целом можно выделить следующие институционально-экономические проблемы РФ:

- недостаточность политики диверсификации ВВП;

- высокая цена входа на рынок вследствие общей монополизации;
- низкий уровень защиты собственности;
- большой объем закрытой информации;
- слабый уровень развития общей рыночной инфраструктуры;
- рентоориентированное поведение, полулегальность многих экономических процессов в стране;
- неразвитость института деловой этики, высокая степень взаимного недоверия контрагентов;
- неполная конвертируемость рубля, недостаточно активное участие РФ в создании международного экономического миропорядка;
- неэффективность институциональной базы стимулирования и защиты инвестиций.

Синергетическое воздействие нерешенных институциональных проблем приводит к тому, что Россия не рассматривается как страна для стратегических вложений ни внутренними, ни иностранными инвесторами, поэтому наблюдается утечка отечественного капитала либо требование запредельной нормы прибыли, а капитал, приходящий в страну, в основном имеет заемный характер и не способствует модернизации промышленности, либо имеет целью доступ к дешевым ресурсам – в основном, природным. Наибольший объем иностранных инвестиций сконцентрирован на сегодняшний день в добывающих отраслях промышленности. Стратегически процесс стимулирования инвестиционного процесса напрямую зависит от усилений государства в плане исполнения его основных функций: создания рыночных «правил игры» и жестким контролем над их исполнением. Важным шагом по исправлению ситуации должно стать качественный скачок в сфере государственного управления, однако осуществление этих изменений крайне затруднено, в первую очередь придётся столкнуться с нежеланием и неготовностью компрадорской части властной элиты отказаться от доходов в виде политической и административной ренты, при этом придется преодолевать «институциональную ловушку», когда все субъекты задействованы в сложившейся системе и что-либо изменить возможно только существенной кадровой ротацией. Инвестиционный процесс требует также регулирования согласно целеполаганию потенциальных инвесторов. Помимо поиска дешевых и/или качественных ресурсов и мотивов сохранения и преумножения стоимости капитала, можно выделить ряд других факторов, стимулирующих склонность к инвестированию. Это, например, стратегические преимущества, которыми уже обладают фирмы-инвесторы, недоступные другим предпринимателям Они позволяют инвестору не только закрепиться на рынке, но и часто осуществлять агрессивную политику по отношению к национальным конкурентам, особенно в том случае, если в стране недостаточно разработано инвестиционное законодательство. Немаловажную роль

играет возможность минимизации налогового бремени. Финансовая глобализация и развитие телекоммуникаций привели к формированию мирового капитального рынка. На сегодняшний день капитал достаточно свободно перемещается между странами. Мировой капитальный рынок состоит из двух основных кластеров – рынок ссудного и предпринимательского капитала, которые, впрочем, находятся в довольно тесной взаимосвязи. Данное разделение соотносится с понятиями реального и финансового капитала. При этом финансовый часто рискует превращаться в «фиктивный». «Спекуляция на финансовом рынке, внося изменения в распределение собственности, общественного богатства не увеличивает; она имеет функцию только присвоения прибыли от уже созданного богатства, от произведенной ранее прибавочной стоимости»[3,с.82]. Таким образом, «в финансовой сфере мы видим обогащение без действительного прироста общественного богатства. Такое обогащение может быть не чем иным, как фикцией. Финансовый капитал, приносящий такое обогащение, корректно именовать фиктивным финансовым капиталом»[4,с.16]. По словам Р. Гильфердинга, «финансовый капитал в его завершении – высшая ступень полноты экономической и политической власти, сосредоточенной в руках капиталистической олигархии»[5,с.446]. Безусловно, не весь финансовый капитал можно отнести к «фиктивному», а только ту его часть, которая оторвалась от реальной экономической основы. Эта часть является, как правило, «институционально несвязанной» и может мигрировать по мировому рынку, порождая финансовые кризисы. Однако следует помнить, что прорывное развитие всегда сопровождается «финансиализацией» национальной экономики.

Литература

1. Федеральный закон от 25.02.1999 №39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».
2. Фишер П. Прямые иностранные инвестиции для России. Стратегия возрождения промышленности / М.: Финансы и статистика, 1999.
3. Владигеров Т. Фиктивный капитал / М.: Иностранная литература, 1963.
4. Залетный А.А. Финансовый капитал: взгляд изнутри / М.: ТЕИС, 2014.
5. Гильфердинг Р. Финансовый капитал. – М.:Политиздат, 1959.

УДК 338.45

ИННОВАЦИОННОЕ ЛИДЕРСТВО КОМПАНИЙ Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Растов Мирон Аркадьевич, к.э.н., м.н.с.
rastovm@gmail.com
(Институт проблем региональной экономики РАН, Санкт-Петербург, Россия)
Растова Юлия Ивановна, д.э.н., проф.
rastova.yu@ unecon.ru
(Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург, Россия)

Аннотация. Авторы систематизируют факторы, позволяющие Санкт-Петербургу быть лидером в инновационно-технологической сфере, дают характеристику значимым инновациям крупных предприятий города, обобщают проблемы и лучшие практики в области управления инновационной деятельности компаний. Приведены примеры создания современных конкурентоспособных образцов оборудования, реализации программ импортозамещения, кооперации и региональной интеграции в области исследований и разработок.

Ключевые слова: инновационное развитие, инновационная активность, инновационный потенциал.

INNOVATIVE LEADERSHIP OF SAINT PETERSBURG COMPANIES

Rastov M.A., PhD in Economics, Research Assistant
(Institute of Regional Economic Problems of RAS, Saint Petersburg, Russian Federation)
Rastova Yu.I., Dc., Prof.
(Saint-Petersburg State Economic University, Saint Petersburg, Russian Federation)

Abstract. The authors systematize the factors that allow St. Petersburg to be a leader in the innovation and technological sphere, characterize the significant innovations of the city's large enterprises, generalize problems and best practices in the management of innovation activities of companies. Examples are given of the creation of modern competitive models of equipment, implementation of import substitution programs, cooperation and regional integration in the field of research and development.

Keywords: innovative development, innovative activity, innovative potential.

Санкт-Петербург, обладая мощным научным потенциалом, имеющим все необходимые условия и предпосылки для проведения фундаментальных, прикладных, практико-ориентированных исследований по большинству приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации, призван быть лидером в использовании результатов инновационно-технологической деятельности.

На Санкт-Петербург приходится примерно две трети всех научно-исследовательских организаций Северо-Запада России, функционируют центры коллективного пользования» на базе Физико-технического института им. А.Ф. Иоффе, Центрального научно-исследовательского института конструкционных материалов «Прометей», Центрального

научно-исследовательского и опытно-конструкторского института робототехники и технической кибернетики, Санкт-Петербургского государственного горного института им. Г.В. Плеханова, Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого, Санкт-Петербургского государственного университета и др.

В городе действует большое число отраслевых институтов Министерства обороны РФ, Министерства энергетики РФ, Министерства промышленности и торговли РФ, крупных корпораций (Объединенной судостроительной корпорации, ОАО «СО ЕЭС», Концерна воздушно-космической обороны «Алмаз–Антей» и др.). Крупные компании Санкт-Петербурга занимаются производством турбин, газовых турбин, частей и принадлежностей летательных и космических аппаратов, двигателей, включая двигатели летательных аппаратов с искровым зажиганием и их, частей коммуникационного оборудования и др.

Стратегический выбор любой успешной компании сегодня направлен на укрепление конкурентных позиций в сегментах производства продукции с высокой добавленной стоимостью, емким потенциальным спросом на внутреннем и внешнем рынках, устойчивой долей в валовом внутреннем продукте страны. К сегментам экономики, развитие которых обеспечит в краткосрочной перспективе ускорение темпов экономического роста специалисты относят оборонно-промышленный комплекс, машиностроение, энергопотребление и производство технологий и оборудования для энергосбережения [5, с. 306 ; 6, p. 152; 7, p. 382].

Генеральной целью деятельности петербургский компаний является создание современных конкурентоспособных образцов оборудования, обеспечивающего ведущие позиции Российской Федерации, включая:

– авиационную технику гражданского и специального назначения (ПАО «ТЕХПРИБОР»);

– высокооборотные дизельные двигатели в мощностном диапазоне 400-1700 кВт (ПАО «ЗВЕЗДА»);

– турбины для АЭС, в том числе тихоходные турбоагрегаты мощностью до 1,6 ГВт, паровые турбины на сверхкритические и суперсверхкритические параметры пара мощностью от 660 МВт, экологичные и эффективные гидравлические турбины, а также комплектное оборудование для них (ПАО «Силовые машины»);

– насосное оборудование для АЭС (АО «Пролетарский завод»).

Безусловным национальным лидером отрасли энергетического машиностроения является ПАО «Силовые машины», которое активно расширяет присутствия и формирование репутации надежного поставщика современных высокотехнологичных решений на глобальном рынке энергетического оборудования, прежде всего в приоритетных регионах Южной и Юго-Восточной Азии, Латинской Америки. В планах компании локализовать производство гидротурбинного оборудования в Бразилии,

наладить его сборку и продажу в регионе, а также управление проектами и сервисным обслуживанием оборудования для ГЭС.

Активные НИОКР и перманентное внедрение разработанной продукции в производство ведутся в рамках программ импортозамещения.

В ПАО «ТЕХПРИБОР» готовы предложения по включению в программу импортозамещения изделий, в которых применены ЭРИ стран-членов НАТО: КТЦ2-1 (все варианты), БСКД-90/2 мод., КУТР2-2, 2А (все варианты), БСОИ-1КР.

НПО Завод «Волна» ведет активный поиск путей развития отечественной базы радиопроизводства, ПАО «Светлана» – по тематике ЗАО «Светлана-Полупроводники».

Выбранные направления развития реализуются посредством мероприятий, которые различаются:

– по направлениям инновационного развития: освоения новых технологий, исследования и разработки, вывод на рынок инновационной продукции, создание и развитие исследовательской инфраструктуры и стендово-испытательной базы, совершенствование управления инновационной деятельностью и бизнес-процессов, развитие взаимодействия с субъектами внешней инновационной среды, международного сотрудничества и внешнеэкономической деятельности;

– по характеру запланированных работ: начальные, промежуточные, завершающие;

– по уровню реализации: корпоративный (с участием материнской компании), локальный (в конкретных ДЗО и филиалах);

– по способу реализации: собственными силами, с привлечением субъектов внешней среды;

– по способам взаимодействия с субъектами внешней среды: организационное (комиссии, экспертные советы), контрактное (закупки, лицензионные договоры), институциональное (инвестиции в капитал (долю) малых и средних предприятий), в форме инвестирования средств (гранты, инвестиционные обязательства в венчурных фондах).

Взаимодействие в области исследований и разработок становится преимущественным способом создания новых возможностей [3, с. 88-89].

В тесной кооперации с предприятиями судостроительной отрасли, среди которых Северная верфь, Ярославский судостроительный завод, Хабаровский судостроительный завод, Средне-Невский судостроительный завод, работает ПАО «ЗВЕЗДА». ПАО «Пролетарский завод» тесно сотрудничает в области судового машиностроения с проектными и промышленными предприятиями Объединенной судостроительной корпорации.

ПАО «Силовые машины» совместно с компаниями «Газпром», Linde и «Салаватнефтемаш» реализует проекты по организации производства спиральновитых теплообменников и выпуску в России СПГ-оборудования.

Среди партнеров предприятия – Таганрогский котлостроительный завод «Красный котельщик» и Калужский турбинный завод.

Региональную интеграцию специалисты называют наряду с глобализацией одной из тенденций ближайших лет [4, с. 87].

ОАО «Светлана» в 2011-2015 гг. выступило в качестве головного исполнителя российской части научно-технической программы Союзного государства «Перспективные полупроводниковые гетероструктуры и приборы на их основе». В рамках Программы сложилась тесная кооперация предприятий и организаций России и Беларуси, взаимодействие Академий наук обеих стран, что в целом обеспечило сокращение сроков разработок, высокий научно-технический и технологический уровень, новизну разрабатываемых изделий, не уступающих мировому уровню, а по ряду параметров и превосходящих его. На сегодняшний день ведется доработка и освоение стандартных технологических процессов производства СВЧ гетероструктур.

ПАО «ЗВЕЗДА» в рамках партнерства с Белорусской железной дорогой поставляет двигатели и запасные части к ним для дизель-поездов ДР1А и ДР1Б, планирует провести модернизацию применяемых в данной технике двигателей М756 с использованием современных систем электронной подачи топлива.

В рамках совместного предприятия (СП) с корпорацией Toshiba (ООО «Силовые машины – Тошиба. Высоковольтные трансформаторы») создаются энергоэффективные силовые трансформаторы и автотрансформаторы 110–750 кВ мощностью свыше 25 МВА, в том числе в трехфазном исполнении.

Компании Санкт-Петербурга прилагают усилия по технологической модернизации и переоснащении производства высокотехнологичным оборудованием. В качестве успешного примера можно привести реализуемый ПАО «ЗВЕЗДА» проект по техническому перевооружению редукторного производства и созданию уникального Центра редукторостроения. Технологическая модернизация сопровождается усилиями по снижению издержек путем внедрения проектов по снижению стоимости закупок, тотальной оптимизации производства (ТОП), программ адаптации расходов к новым экономическим условиям (ПАРУС), бережливого производства, проекта Design to cost. Инновационная деятельность в организации должна включать и некоторые циклические организационно-хозяйственные, производственные, информационные и иные мероприятия, лежащие за пределами отдельных проектов:

– формирование системы стимулирования для изобретательской и рационализаторской работы;

– совершенствование, а в отдельных случаях, восстановление работы подразделений, осуществляющих патентно-лицензионную деятельность;

– совершенствование учета, закрепления и распоряжения правами на результаты интеллектуальной деятельности, включая инвентаризацию и

оценку существующих нематериальных активов, меры по устранению нарушений прав компании на интеллектуальную собственность и по взысканию возможных компенсаций [2, с. 35-36];

– мотивацию персонала к инновационной деятельности посредством обучения, аттестации и оценки персонала;

– формирование корпоративной базы данных по сбору, структуризации и анализу инновационных решений;

– развитие системы прогнозирования научно-технологического развития и непрерывного технологического бенчмаркинга [1, с. 78-96;].

В этой части опыт петербургских компаний значительно скромнее. И многое предстоит сделать.

В целом же, крупные компании Санкт-Петербурга, результативно используя имеющиеся научно-технические, технологические и производственные возможности, доминантно присутствуют в целом ряде инновационных секторов экономики – авиационном и ракетно-космическом, судостроении, радиоэлектронике, – участвуют в жесткой глобальной конкуренции, расширяют традиционные и формируют новые рынки спроса на инновационную продукцию. Все это определяет вклад петербургских производителей в сокращение, а затем и преодоление технологического отставания от зарубежных производителей, развитие конкурентных преимуществ, завоевание лидирующих позиций на внутреннем и внешнем рынках инновационной продукции.

Литература

1. Кузнецов С.В., Растов М.А. Инновационная деятельность компаний с государственным участием: стратегический контекст. СПб. : Изд-во ГУАП, 2015. 171 с.

2. Растова Ю.И. Бенчмаркинг как инструмент эффективного управления инновационной деятельностью // Управленческие науки в современном мире. 2016. Т. 2. № 2. - С. 32-36.

3. Растова Ю.И., Растов М.А. К вопросу развития научно-производственной корпорации // Стратегии и инструменты управления экономикой: отраслевой и региональный аспект: материалы IV Международной научно-практической конференции. СПб.: КБ-ПРИНТ, 2014. - С. 88-93.

4. Суслов Е.Ю., Растова Ю.И. Технологии интеграционных решений в инновационном сотрудничестве на пространстве ЕАЭС // Экономика и предпринимательство. 2016. № 7 (72). - С. 87-90.

5. Щербаков Ю.Ю., Шматко А.Д. Роль инноваций в технологической модернизации России // Современный менеджмент: проблемы и перспективы : Сб. статейв двух частя . СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016. Ч. 2. - С. 303-309.

6. Gusakov M.A. Identification of directions and ways to transform the scientific and innovation space in different regions // Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast. 2014. № 3. C. 151-168.
7. Rumyantsev A.A. Science and innovation space of a macroregion: Prospects of innovative territorial development // Studies on Russian Economic Development. 2015. T. 26. № 4. C. 379-387.

УДК: 338.31

МЕТОДЫ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Скрипниченко Мария Витальевна, ассистент
tcs.mary@mail.ru
(Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики, Санкт-Петербург, Россия)

Аннотация: в статье рассмотрены различные подходы к понятию анализа финансового состояния предприятия, аргументирована необходимость проведения такого рода анализа и проанализированы различные методы улучшения финансового состояния предприятия.

Ключевые слова: *анализ финансового состояния предприятия, себестоимость, конкурентоспособность, спрос.*

METHODS OF IMPROVING THE FINANCIAL STATE OF THE ENTERPRISE

Skripnichenko Maria Vitalevna, Assistant
e-mail: tcs.mary@mail.ru
(St. Petersburg National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics, St. Petersburg, Russia)

Abstract: Different approaches to the notion of analyzing the financial state of an enterprise are considered in the article, the necessity of conducting such analysis is argued and various methods of improving the financial condition of an enterprise are analyzed.

Keywords: analysis of the financial state of the enterprise, cost, competitiveness, demand.

В современных условиях все предприятия ориентированы на ведение прибыльной производственной деятельности. Это практически невозможно, без своевременного и качественного анализа деятельности предприятия и принятия регулярных управленческих решений по оптимизации работы предприятия. При этом анализ, как таковой, имеет несколько вариантов представлений. С одной стороны, анализ - это сравнение величин отдельных показателей деятельности предприятия с различными соответствующими величинами по другому схожему предприятию, в среднем по отрасли или стране, либо по тому же предприятию в предшествующем периоде, по нормативам, плановым или экспертным расчетам [1]. С другой стороны, анализ – это выявление тенденции в изменении показателей деятельности за определенный период времени [2]. С третьей, анализ – это выявление факторов и причин изменения показателей деятельности предприятия. С четвертой, анализ - это оценка чувствительности одних показателей к изменению других. В целом же, качественный анализ – это комплексная оценка сложившейся ситуации на предприятия под действием различных факторов.

Анализ финансового состояния предприятия - это один из ключевых элементов эффективного управления предприятием, он предназначен для выявления финансовых показателей предприятия, определения их динамики развития и отклонений за отчетный период. Анализ финансового состояния предприятия позволяет выполнять одну из основных функций финансового менеджмента, такую как контроль, и является основой для выполнения другой, не менее важной функции, как регулирование.[3] С помощью анализа сопоставляются плановые и итоговые результаты. В зависимости от значений, полученных в результате анализа, принимаются решения о корректировке действий предприятия. В случае негативных отклонений, принимаются меры по минимизации или полном устранении отклонений, при позитивных отклонениях – меры по усилению факторов, повлекших положительные отклонения.

Комплекс различных глобальных и локальных мероприятий, направленных на улучшение финансового состояния предприятия включает в себя мероприятия по двум основным направлениям:

- ✓ по повышению эффективности управления активами предприятия,
- ✓ по обеспечению устойчивой реализации продукции или услуг и по ускорению оборачиваемости оборотных средств.

Целью осуществления рассматриваемых мероприятий финансового оздоровления является обеспечение устойчивого финансового положения предприятия, которое проявляется в стабильности поступления выручки от реализации и повышения рентабельности продукции. За счет проведения таких мероприятий улучшается финансовое состояние предприятия и качественно изменяются основные финансовые показатели деятельности.

В первый блок входят следующие мероприятия [4]:

- ✓ **По снижению себестоимости, которая включается в себя**:

- уменьшение накладных расходов за счет реорганизации структуры управления с целью приведения численности управленческого персонала в соответствии с объективной производственной необходимостью;

- улучшение работы снабженческой службы предприятия, объективно возможное сокращение посреднических структур. Это позволит снизить цену потребляемого сырья и материалов и поставлять на предприятие более технологически и экономически эффективные его виды;

- минимизация и корректировка транспортных затрат, связанных с поставками материалов и доставкой готовой продукции;

- осуществление тщательного контроля за качеством оказываемых услуг, устранения их повторного оказания;

- сокращение расходов на обслуживание оборудования и получение дополнительного дохода. Для этого может использоваться сдача в аренду неиспользуемых площадей и основных средств предприятия;

- введение персональной ответственности работников предприятия за использование материальных ресурсов, а также заданий по снижению затрат для всех отделений и служб предприятия;

- оптимизация налогообложения;

- грамотный выбор учетной политики предприятия;

- минимизация затрат по коммунальным платежам.

✓ **По повышению эффективности управления персоналом[5]:**

- приведение в соответствие профессионально-качественного уровня персонала инновационным и прогрессивным процессам предприятия, проведение обучающих мероприятий;

- управление производительностью труда, нормирование труда (если есть возможность);

- планирование и маркетинг персонала, управление наймом и учетом персонала;

- управление трудовыми отношениями, развитием персонала, обеспечение нормальных условий труда и создание мотивационной системы мероприятий для персонала.

✓ **По реорганизации управленческих структур.** Реорганизация структуры предприятия в целях обеспечения эффективного распределения использования всех ресурсов предприятия, которая состоит в создании комплекса бизнес-единиц на основе разделения, соединения, ликвидации действующих и организации новых структурных подразделений, присоединения к предприятию других предприятий и др. , но только после тщательного анализа работы действующих структур.

Второй блок мероприятий направлен на обеспечение устойчивой реализации и ускорения оборачиваемости оборотных средств. Для этого могут использоваться следующие мероприятия:

✓ **Поиск новых видов продукции или повышении конкурентоспособности уже выпускаемой**. Проведение комплекса маркетинговых мероприятий с целью продвижения или поиска перспективной рыночной ниши. Сюда входят следующие управленческие действия:

- создание или развитие службы маркетинга на предприятии при отсутствии таковой;

- проведение swot-анализа продукции и самого предприятия, сравнительный анализ производимой продукции своей и продукции конкурентов;

- выявление ожидаемых изменений на рынке, поиск путей реагирования на влияние внешних факторов, тщательное изучения спроса на существующую продукцию и выявление новых потребностей;

- анализ внутренней информации о заказах и продажах, актуальности продукции, возврате продукции, емкости рынка;

- изучение покупателей с точки зрения потребностей населения, работа с внешними источниками информации;

- установление максимальных и минимальных цен на продукции определенной группы, участие в разработке и осуществлении гибкой ценовой политики отдела сбыта.

За счет проведения данных управленческих мероприятий выявляются те виды продукции, которые пользуются спросом на рынке, своевременно можно заметить снижение или рост цен, снижение или увеличение спроса на данную продукцию, и за счет этой информации скорректировать свою производственную программу. Кроме того, выяснив причины изменения спроса, необходимо произвести соответствующие изменения в выпускаемой продукции, перейти в случае необходимости на выпуск новой, более соответствующей спросу, продукции, ограничив или исключив выпуск неактуальной продукции.

Кроме того, использование подобных мероприятий также позволит постоянно следить за деятельностью конкурентов и, при необходимости, принимать различные меры для повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции, улучшения способов ее сбыта. Это позволит всегда быть на один шаг впереди конкурентов. Это неизбежно приводит к снижению запасов готовой продукции на складе, ускорению оборачиваемости оборотных средств предприятия и вместе с увеличением выручки от реализации к улучшению его финансового состояния.

✓ **Тщательный анализ и управление дебиторской задолженность предприятия**, которая представляет собой «долги к получению», т.е. задолженности покупателей, посредников и прочих лиц в пользу предприятия. Взыскание дебиторской задолженности предполагает следующие управленческие действия:

- увеличение доли предоплаты за реализуемую продукцию;
- тщательный выбор дебиторов и анализ их платежеспособности и надежности,
- активизация работы юридической службы по взысканию просроченной части задолженности, вплоть до использования специализированных служб по взысканию.

Осуществление таких мероприятий поможет предприятию повысить долю денежных средств, ускорить оборачиваемость оборотных средств предприятия, что соответственно благоприятно скажется на его финансовом состоянии.

✓ **Смена изношенного оборудования или замена основных активов предприятия** для производства новой продукции, включает в себя мероприятия по приобретению более универсального современного оборудования, которое позволит предприятию при необходимости диверсифицироваться. Как правило, такое мероприятие, является весьма затратным и должно быть тщательно спланированным.

✓ **Выбор правильной сбытовой политики.**

- использование в процессе реализации продукции информации о наиболее целесообразных для реализации регионах, полученной в отделе маркетинга в результате проводимых исследований;

- налаживание прямых связей с потребителями продукции и максимальное сокращение посреднических услуг;

- открытие магазинов под собственной торговой маркой или продажа франшизы, то есть бизнеса, в основе которого лежит реализация именно тех товаров или услуг, которые производятся предприятием.

Использование и проведение подобных мероприятий позволит значительно снизить цены на выпускаемую продукцию, так как будут отсутствовать многократные наценки, производимые посредническими организациями, такое снижение цен не может не сказаться на конкурентоспособности выпускаемой продукции. Реализация же продукции в регионах, которые отмечены как имеющие повышенный спрос, также позволит увеличить реализацию.

Использование полного комплекса предложенных мероприятий позволит любому предприятию увеличивать такие ключевые показатели финансовой деятельности предприятия, как выручка и прибыль. Что в свою очередь окажет благоприятное влияние на оценку финансового состояния предприятия.

Литература.

1. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений. Учебник. Издательство: Омега-Л, 2014 г.

2. Агекян Л. С. Содержание анализа финансового состояния организации и решения, принимаемые на его основе // Молодой ученый. – 2015. – №4. – С. 329-331.

3. Голубев А.А. Финансовый менеджмент. - Санкт-Петербург: СПб, 2015 г.

4. Игнатьева Е. В. Методика анализа финансового состояния предприятия // Молодой ученый. — 2015. — №5.

5. Родин Д.В. Стратегический маркетинг персонала организации // Вестник ВУиТ. 2015. №1 (33). URL: http://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskiy-marketing-personala-organizatsii (дата обращения: 20.04.2017).

УДК 316.334.2

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ КОРРУПЦИИ

Хайкин Марк Михайлович, д.э.н., профессор
marcmix.spb@gmail.com
(Санкт-Петербургский горный университет, Санкт-Петербург, Россия)

Аннотация: рассмотрены институциональные факторы и условия формирования и развития коррупционной деятельности, определены ее причины; особое внимание уделено основам коррупционного законодательства в Российской Федерации; показано, что сфера услуг - это среда коррупционного поведения, отмечена определяющая роль правовой культуры населения в преодолении коррупции.

Ключевые слова: институциональная среда, коррупционное поведение, правовая культура населения, сфера услуг, социальные взаимодействия.

THE INSTITUTIONAL PROBLEM OF CORRUPTION

Khaikin M.M., Dc., Prof.
(St. Petersburg mountain university , Saint-Petersburg, Russia)

Annotation: institutional factors and terms of forming and development of corruption activity are considered, her reasons are certain; the special attention is spared to bases of corruption legislation in Russian Federation; it is shown that service business is an environment of corruption behavior, the qualificatory role of legal culture of population is marked in overcoming of corruption.

Keywords: institutional environment, corruption behavior, legal culture of population, service business, social co-operations.

Проблема преодоления коррупции – вечная проблема организации и функционирования государства. Мы должны признать тот факт, что коррупция – это системное явление, а это означает, что бороться с ней можно только при условии комплекса целенаправленных государственных мер.

В этой связи стоит отметить, что за последнее десятилетие в Российской Федерации была проведена существенная работа, как правового, так и организационного характера, в целом направленная на противодействие коррупции. Так, в частности, в 2008 году Федеральный закон № 273-ФЗ от 25.12.2008 г. «О противодействии коррупции» установил основные принципы и основы борьбы с коррупцией [2]. Кроме этого: разработан и утвержден Национальный план по противодействию коррупции; образован и действовал совет при Президенте по противодействию коррупции; разработан и утвержден ряд важных законов, которые существенно расширили контроль над деятельностью государственных и муниципальных служащих, а также руководителей государственных корпораций; разработан и утвержден существенный перечень антикоррупционных законов; внутри большинства органов исполнительной власти были созданы и активно действовали службы

собственной безопасности, основная задача которых заключается в пресечении деятельности коррупционеров внутри министерств и ведомств и их территориальных подразделений во всех регионах России.

Правовое поле антикоррупционной деятельности государства формируется и действует благодаря разработанным и утвержденным документам. В частности, в соответствии с Федеральным законом № 273-ФЗ от 25.12.2008 г. «О противодействии коррупции» коррупцией считается злоупотребление служебным положением, дача и получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп или иное незаконное использование своего должностного положения в противоречии с законными интересами общества и государства в целях получения выгоды в денежной или иной форме – в форме ценностей, имущества, услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление выгоды указанному лицу другими физическими лицами, а также совершение указанных деяний от имени или в интересах юридического лица [2]. Однако следует подчеркнуть, что в современной жизни – частной, профессиональной, общественной – участие соответствующих индивидов в коррупционной системе – явление весьма не единичное.

Коррупция – это система, в которой всегда присутствуют ее основные субъекты: взяткодатель и взяткополучатель. Таковыми не рождаются, а становятся. В большинстве случаев именно взяткодатель выступает первоисточником коррупции. Он предоставляет взяткополучателю конкретную выгоду – деньги, услуги, материальные ценности, льготы и т.п., обменивая их на возможность пользоваться полномочиями данного лица в своих целях.

По классическим законам политической экономии наличие устойчивого спроса есть основа для формирования предложения [4]. Как правило, участники коррупционной системы слабые, ведомые и безответственные лица. Желая получить сиюминутную выгоду, в большинстве случаев они не задумываются о возможных и вероятных последствиях и тем более не анализируют их.

Коррупция – не только преступление, за которым стоит уголовная ответственность, но, с экономической точки зрения – это еще и нерациональное поведение участников коррупционной деятельности. В соответствии с национальным (и не только национальным) законодательством предусмотрены экономические меры наказания в виде крупных штрафов. Поэтому на пути к коррупции всегда стоят конкретные нерациональные личности.

Коррупционное поведение конкретных личностей и развитие коррупции в обществе – это следствие ряда объективных и субъективных причин, к которым следует отнести: отсутствие надлежащего контроля со стороны руководства за характером поведения соответствующих должностных лиц; недостаточная осведомленность населения о своих

правах, правах и обязанностях соответствующих чиновников, а также лиц, выполняющих управленческие функции в той или иной организации; психологическая неуверенность тех или иных индивидов в процессе взаимодействия с соответствующим должностным лицом; возможность выбора у должностного лица варианта поведения – положительного или отрицательного варианта принятия решения по соответствующему вопросу; отсутствие страха потерять полученное благо в будущем при проверке содержания оснований его получения; существующее недостаточно высокое общественное правосознание; толерантность значительной доли населения к фактам проявления коррупции.

В соответствии с Уголовным кодексом Российской Федерации к коррупционным деяниям относятся следующие преступления: – злоупотребление служебным положением – статьи 285 и 286; дача взятки – статья 291; получение взятки – статья 290; злоупотребление полномочиями – статья 201; коммерческий подкуп – статья 204; иные деяния, попадающие под понятие «коррупция» [3].

Уже много лет все чиновники – должностные лица органов исполнительной власти и депутаты обязаны ежегодно отчитываться о своих доходах и имущественном положении – как личных, так и ближайших родственников (супругов и детей). Эта информация проверяется контрольными и надзорными органами. Она находится в свободном доступе в глобальной информационной сети, передается по официальным каналам средств массовой информации.

Однако, как бы ни была активной работа государства по преодолению коррупции, важнейшим ее фактором всегда была и остается правовая культура населения. Россияне – сильный и свободный народ, достойный нормальной жизни в современном обществе. Правовая культура населения – это не только четкое понимание своих прав по закону и умение защищать эти права, но и присутствие у каждого индивида моральной позиции, категорически отвергающей использование коррупционных методов в частной, профессиональной и общественной жизни. Моральная позиция, исключающая возможность использования каких бы то ни было методов коррупционного характера, «не спускается с неба по воле волшебной палочки». В основе ее формирования лежит способность всех формальных и неформальных институтов общества «передать» каждому дееспособному (а в ряде случаев – и недееспособному) человеку внутреннее ощущение недопустимости и невозможности в цивилизованном обществе применять коррупционные модели и технологии.

Следует особо отметить, что сущность коррупции состоит в совокупности определенных отрицательных социальных явлений, таких как: правовая безграмотность населения и правовой нигилизм; нравственное разложение общества; неэффективная реализация

конституционных прав и свобод населения; слабая гражданская позиция населения; прочие социальные явления.

Не полностью искорененная в обществе коррупция приводит к крайне негативным общественным последствиям: снижение темпов экономического роста и качества жизни; неэффективное использование экономических ресурсов; нарушение основ социальной справедливости; рост уровня недоверия населения к власти; прочие негативные общественные явления.

Устойчивое противостояние граждан участвовать в коррупционных отношениях – это главный исток борьбы с коррупцией. Стоит особо подчеркнуть важность четкого представления населения о способах борьбы с коррупцией.

Каждый гражданин Российской Федерации перед тем, как обратиться в органы государственной или муниципальной власти по тому или иному вопросу, имеет возможность обстоятельно изучить нормативные акты, регламентирующие деятельность соответствующей государственной или муниципальной структуры. В соответствии с действующим национальным законодательством они в обязательном порядке размещаются на официальном сайте в глобальной информационной сети органами государственной и муниципальной власти. Однако далеко не все население осведомлено об этой возможности, которой в ряде случаев необходимо пользоваться. Относительно же деятельности других организаций, как коммерческих, так и некоммерческих, такая возможность явно отсутствует. Очень часто в этом случае целесообразно пользоваться знаниями Закона Российской Федерации от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителя», который реально способен помочь конкретному потребителю, если организация занимается торговлей, выполнением работ, оказанием услуг [1].

Коррупция может быть только в сфере услуг. Сфера услуг – это среда формирования и развития коррупционной деятельности. Стоит особо отметить, что функционирование коррупционной системы опирается на теневой сектор сферы услуг. Коррупционная услуга – это результат коррупционной деятельности в нематериально-вещественной форме. Коррупционные услуги являются видом продукции. Коррупционные услуги невозможно учитывать традиционными методами экономической статистики, – более того, они существенно могут влиять на ухудшение значений макроэкономических показателей по стране и ее регионам. Таким образом, организованный учет коррупционных услуг так же абсурден, как и абсурдна, к сожалению, дающая о себе знать идея их легализации, основанная на оправдании компромисса между субъектами разнокачественных экономических интересов [5, с. 169].

Выступая в одних коррупционных системах объектом, а в других – субъектом управления этих систем, коррупционные услуги как бы «растворяются», полностью попадая в теневую экономику. Этот факт

объективен и закономерен: услуги вообще, а коррупционные – в частности, далеко не всегда абсолютно самостоятельны по отношению к другим элементам социально-экономических процессов и, как следствие, имеют независимую субстанцию. В последнем случае их нельзя исследовать в отрыве от основного ресурса или продукта.

В информационной экономике производство услуги и ее потребление могут не совпадать во времени. Это становится общепризнанным фактом. Процессы коррупционизации общества могут развиваться не только в реальном времени, но и виртуальным образом на дистанционной основе. На коррупционные услуги распространяется деформация известного свойства услуги – «неразрывность производства и потребления».

Какую роль играет коррупция в развитии человека? Механизм взаимопроникновения внешней среды и жизнедеятельности индивида посредством сферы услуг реализуется системой, с точки зрения автора этих строк, охватывающей шесть видов взаимодействий.

1.Формирование типа поведения индивида.

Под влиянием внутренних и внешних факторов становления и развития личности у индивида формируется конкретный тип поведения, характерный для него и имеющий определенные особенности. В частности, в последние годы получило развитие относительно новое направление в экономике – поведенческая экономика [6].

2. Формирование сферы услуг в рамках поведения индивида.

Поведение человека обусловливает содержание и характер его взаимосвязей с внешней средой. Взаимосвязи в качестве социально-экономических взаимодействий с субъектами внешнего окружения практически реализуются в форме услуг.

3. Влияние сферы услуг на социально-экономическую систему.

Количественные и качественные характеристики услуг, посредством которых совершаются взаимодействия человека с внешним окружением: объемы и частота поставки – потребления; содержание, формы и способы предоставления и др. – оказывают непосредственное и (или) косвенное влияние на «модель» социально-экономического пространства – формы сосуществования субъектов социально-экономических систем разных типов: характер специализации и конкуренции, координации и интеграции, автономизации.

4. Влияние социально-экономической системы на сферу услуг

В настоящее время накоплен солидный научный потенциал в области исследования процессов сервизации социально-экономических систем. Он свидетельствует о том, что условия развития экономики, находящейся на постиндустриальной стадии, являются глубинными причинами ускорения темпов роста сферы услуг.

5. Влияние сферы услуг на человека. Оно непосредственно связано с производством, сохранением и накоплением человеческого капитала, формирование мировоззренческой позиции индивида.

6. Влияние социально-экономической системы на человека.

Непосредственное влияние на человека оказывает сфера услуг, косвенное же влияние оказывает то внешнее окружение, в котором он находится. Внешнее окружение индивида – это совокупность социально-экономических систем разного вида и рода: семья и домохозяйство; социум в конкретных формах проявления, зависящих от характера и особенностей жизнедеятельности человека; существующая экономическая система, институциональная среда. Внешнее окружение, как правило, влияет на индивида, его внутренний мир и, как следствие, активно участвует в формировании мировоззрения, системы ценностей, жизненных целевых установок.

В процессах развития стиля поведения людей большое значение имеют их социальные взаимодействия [7]. Они характеризуются: преобладанием неформальных отношений, содержание которых трудно идентифицируется и оценивается специфическими методами; абсолютным исключением коммерческих отношений или незначительной их ролью в реализации целей участников взаимодействий.

Все способы проявления коррупции формируются и проникают в общественное поведение только в результате социальных взаимодействий. В сущности, такие социальные взаимодействия совершаются в институциональной среде в сфере услуг и посредством услуг.

Отметим наиболее распространенные формы коррупции. К ним относятся: взятка, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп. Каждая из них имеет свои юридические признаки, но, с экономической точки зрения, во всех случаях в обществе совершаются перераспределительные процессы в рамках теневого сектора, весьма по-разному влияя на эффективность и справедливость – вопрос, требующий отдельного особого рассмотрения.

Литература

1. О защите прав потребителей: ФЗ. [Электронный ресурс] URL: https://www.litres.ru/raznoe/zakon-rf-o-zaschite-prav-potrebiteley-tekst-s-izmeneniyami-na-2016-god-17118961/?gclid=CNOW5KGyuNMCFQbcGQod2DgC2w].
2. О противодействии коррупции: ФЗ. [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82959/] .
3. Уголовный кодекс Российской Федерации. ФЗ. [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_10699/).
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Эксмо, 2007. – (Серия: Антология экономической мысли) – 960 с.

5. Социально-экономические проблемы преодоления коррупции: [Электронный ресурс] / Коллективная монография. – Эл. изд. – СПб.: Изд-во РГПУ им. А.И. Герцена, 2015. - 237 с.
6. Талер Р. Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать. – М.: Эксмо, 2017. – 368 с.
7. Хайкин М.М., Крутик А.Б. Социальный капитал и социальные сети / Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент» 2014, том 8, № 1. С. 85-92.

РАЗДЕЛ 3

ИНФРАСТРУКТУРА БИЗНЕСА

УДК: 336.228

НЕОБОСНОВАННАЯ НАЛОГОВАЯ ВЫГОДА И ЕЕ ОЦЕНКА

Александрова Ариадна Иосифовна, к.э.н., доцент
aariadna@mail.ru
(Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики, Санкт-Петербург, Россия)

Аннотация: В статье раскрывается понятие необоснованной налоговой выгоды, прослеживается в течение 10 лет динамика решений принятых в пользу, как налоговых органов, так и налогоплательщиков. Проводится анализ спорных ситуаций.

Ключевые слова: налоговые споры, обоснованность расходов, проверка контрагентов

FEATURES SMALL BUSINESS MANAGEMENT

Ariadna I. Aleksandrova, PhD, Assistant Professor,
(St. Petersburg National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics, Saint-Petersburg, Russia)

Abstract. The article reveals the concept of unreasonable tax benefit, traces the dynamics of decisions taken in favor of both tax authorities and taxpayers for 10 years. The analysis of disputable situations is carried out

Keywords:tax disputes, validity of expenses, verification of counterparties

Налоговое законодательство не использует понятие экономической целесообразности и не регулирует порядок и условия ведения финансово-хозяйственной деятельности. Так что обоснованность расходов не может оцениваться с точки зрения их целесообразности, рациональности, эффективности либо полученного результата. В силу принципа свободы экономической деятельности предприниматель осуществляет ее самостоятельно, на свой риск и вправе единолично оценивать ее эффективность и целесообразность. Указанный вывод следует из Определений КС РФ от 16.12.2008 N 1072-О-О и от 04.06.2007 N 320-О-П.

Аналогичная позиция изложена в многочисленных разъяснениях чиновников (Письма Минфина России от 16.08.2013 N 03-03-06/1/33408, от 15.08.2013 N 03-03-06/1/33241, от 29.07.2013 N 03-03-06/2/30016, ФНС России от 17.03.2010 N ШС-17-3/40@ и т.д.). При этом проверка экономической обоснованности произведенных налогоплательщиком расходов осуществляется во время налоговых проверок (Письмо Минфина России от 23.07.2013 N 03-03-06/1/28984, от 28.12.2012 N 03-03-06/4/121, от 20.09.2012 N 03-03-06/1/489 и т.д.).

Если же говорить о недобросовестности налогоплательщика, то в законодательстве вообще такого понятия нет. Впервые оно прозвучало в Определении КС РФ от 25.07.2001 N 138-О. С тех пор прочно вошло в

оборот и не раз повлияло на размер налоговых обязательств предпринимателей.

В свою очередь, понятие налоговой выгоды ввели высшие арбитры. Речь идет о п. 1 Постановления Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 N 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды» (далее - Постановление N 53) [1,2]. Под налоговой выгодой понимается уменьшение размера налоговой обязанности вследствие, в частности, уменьшения налоговой базы, получения налогового вычета, налоговой льготы, применения более низкой налоговой ставки, а также получение права на возврат (зачет) или возмещение налога из бюджета.

Тем не менее, высшие арбитры считают, что судебная практика разрешения налоговых споров должна исходить из презумпции добросовестности налогоплательщиков и иных участников правоотношений. В связи с этим предполагается, что действия налогоплательщика, имеющие своим результатом получение налоговой выгоды, экономически оправданны, а сведения, содержащиеся в налоговой декларации и бухгалтерской отчетности, - достоверны (п. 1 Постановления N 53).

Так что представление налогоплательщиком в инспекцию всех надлежащим образом оформленных документов в целях получения налоговой выгоды является основанием для ее получения, если налоговым органом не доказано, что сведения, содержащиеся в этих документах, неполны, недостоверны или противоречивы (п. 1 Постановления N 53).

При этом факт нарушения контрагентом своих налоговых обязанностей сам по себе не является доказательством получения налогоплательщиком необоснованной налоговой выгоды. В то же время налоговая выгода может быть признана необоснованной, если будет доказано, что налогоплательщик действовал без должной осмотрительности и осторожности и ему должно было быть известно о нарушениях, допущенных поставщиком. Либо если будет доказано, что деятельность налогоплательщика была направлена на совершение операций, связанных с налоговой выгодой, преимущественно с контрагентами, не исполняющими своих налоговых обязанностей (п. 10 Постановления N 53).

Десять лет назад Пленум Высшего арбитражного суда разграничил налоговую выгоду на обоснованную и необоснованную (постановление от 12 октября 2006 г. № 53). Что в итоге вышло на практике можно наблюдать на рис.1, на котором представлены результаты 24 788 споров по налоговой выгоде за период с октября 2006 года по август 2016 года. Брались только дела, которые дошли до кассации, так как решения по ним вступили в силу [3].

Все 10 лет налоговики стабильно увеличивали число выигранных дел. У компаний, наоборот, начало было победоносным, но с 2012 года

число выигрышных споров резко сокращается (видно на рисунке). К 2016 году для компании выиграть в суде спор о налоговой выгоде в три раза сложнее, чем 10 лет назад. И хотя в среднем по стране за 10 лет побед больше, чем у налоговиков, процент решений в пользу компаний снизился с 84 до 30. Растет и процент дел, в которых полностью отстоять свою позицию не удалось ни компании, ни налоговикам. Все это говорит о том, что инспекторы стали внимательнее собирать доказательства. Они заранее ищут необоснованную выгоду на камеральных проверках по НДС и передают данные в отделы предпроверочного анализа.

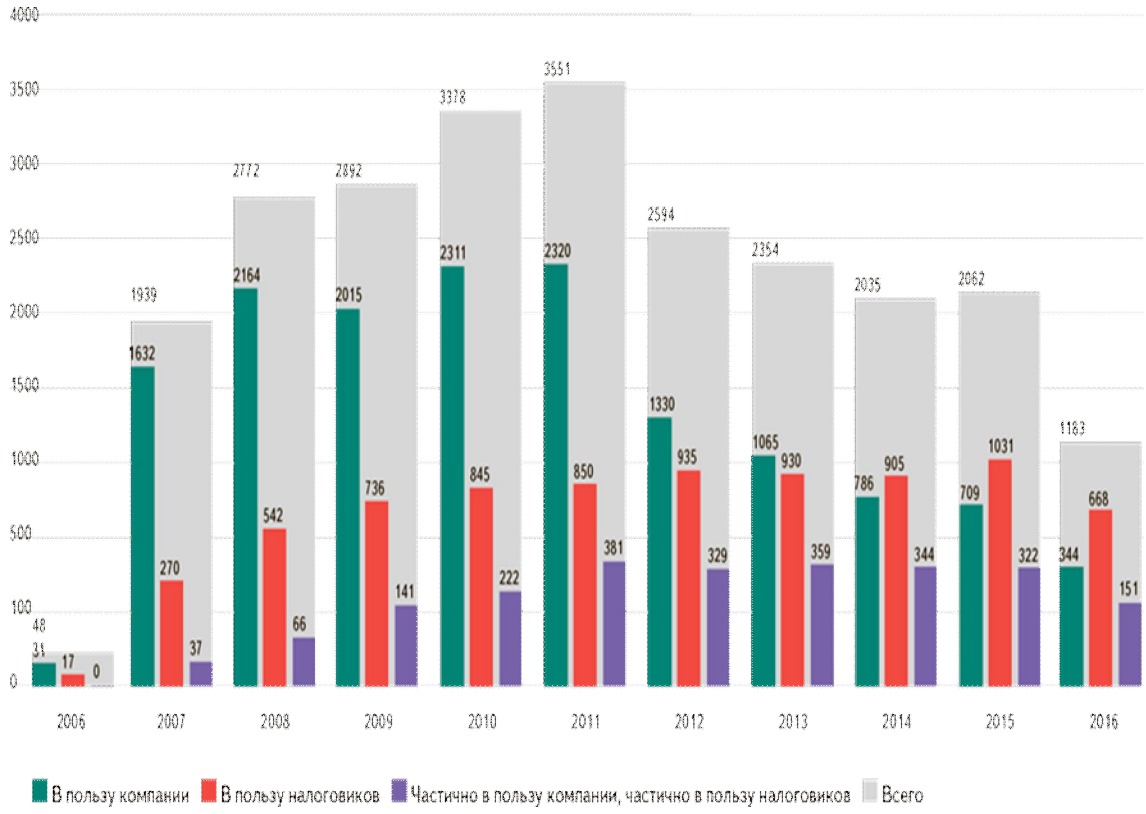


Рисунок. Как заканчивались споры о налоговой выгоде — итоги 10-летия

Тенденция такова, что те дела, по которым УФНС не удовлетворило жалобу компании, судьи решают в пользу налоговиков. И все чаще применяют солидарную ответственность — если налог не уплатил один из участников сделки, то в вычетах и учете расходов отказывают всем. Главное — это реальность и прозрачность операции. Если компания доказывает, что контрагент ведет реальный бизнес, то право на налоговую выгоду она подтверждает. Необходимо иметь ответы на вопросы о контрагенте. Например, как его нашли, почему стали работать с ним, а не с другими, как общались, был ли директор в офисе контрагента, есть ли у контрагента имущество и производственные мощности, чтобы исполнить договор. И очень важно исключить взаимозависимость. Сделки между взаимозависимыми лицами в настоящее время и налоговики, и судьи рассматривают вне закона.

Чаще всего речь идет об искусственном включении фирм-«однодневок» в цепочку хозяйственных связей. Налоговики под фирмой-«однодневкой» понимают юридическое лицо, не обладающее фактической самостоятельностью, созданное без цели ведения предпринимательской деятельности, как правило, не представляющее налоговую отчетность, зарегистрированное по адресу массовой регистрации и т.д. Указанное определение содержится в Письме ФНС России от 11.02.2010 N 3-7-07/84.

В таблице указаны признаки, которые приводят налоговики, когда оспаривают правомерность сделок компаний.

Таблица - Признаки сомнительного контрагента

Признак	Причины, почему судьи поддерживают налоговиков
Контрагент создан незадолго до того, как компании заключили сделку	Один только этот факт не доказывает налоговую выгоду. Но налоговики успешно используют его наряду с другими доводами (постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 26 июля 2016 г. № Ф04-2799/2016, определение Верховного суда РФ от 4 апреля 2016 г. № 306-КГ16-2072
Одинаковый IP-адрес	Если компания и контрагент ведут платежи черезКлиент-банк с одного IP-адреса, инспекторы считают, что контрагент подконтролен компании (определение Верховного суда РФ от 1 декабря 2015 г. № 305-КГ15-16333).
Доходы контрагент получает только от компании	Если компания единственный покупатель у поставщика, это помогает налоговикам доказать необоснованную выгоду (определение Верховного суда РФ от 14 июля 2015 г. № 305-КГ15-7057).
Разовые хозяйственные операции с контрагентом	Разовые операции — это один из признаков необоснованной выгоды (определение Верховного суда РФ от 22 июля 2016 г. № 304-КГ16-8852
Компания не может пояснить, почему выбрала контрагентов из других регионов	Например, в суде проиграла компания из Ростовской области, которая заключила договор на монтаж с московскими подрядчиками (постановление Арбитражного суда Северо-Кавказского округа от 9 июля 2015 г. № Ф08-3009/2015).
Руководители контрагентов находятся в одном регионе, а контрагенты — в другом	Судьи считают этот факт одним из доказательств однодневки (постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 19 февраля 2016 г. № Ф06-5440/2015).

Судьям уже недостаточно того, что компания имеет всепервичные документы по сделке. Недостаточно и документов, которые подтверждают добросовестность при выборе контрагента. Не работает аргумент о том, что компания не отвечает за нарушения контрагента. Судьи прямо заявляют: из-за недобросовестного поставщика налоговые риски появляются у покупателя.

Сейчас главная рекомендация для компаний — стараться убедить проверяющих в обоснованной выгоде на проверке или в УФНС. Если дело дойдет до суда, выиграть будет очень сложно. В 2016 году лишь в двух судебных округах — Центральном и Поволжском — шансы доказать обоснованность выгоды примерно 50 на 50. А в Дальневосточном округе, к примеру, выиграть вообще нереально [1,4].

Что в первую очередь приходится доказывать компаниям: [5]

1. Реальность сделки;
2. Деловая цель;
3. Подозрительный контрагент;
4. Взаимозависимость;
5. Низкие или завышенные цены;
6. Нехарактерные расчеты.

Чиновники предлагают налогоплательщикам проводить самостоятельную оценку рисков по результатам своей финансово-хозяйственной деятельности с учетом Общедоступных критериев самостоятельной оценки рисков для налогоплательщиков, используемых налоговыми органами в процессе отбора объектов для проведения выездных налоговых проверок, утвержденных Приказом ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@). [1,6] Это следует из Писем Минфина России от 26.08.2013 N 03-02-07/1/35024, от 20.08.2013 N 03-02-08/33970, от 16.08.2013 N 03-01-18/33467 и т.д.

Согласно Общедоступным критериям следующие признаки свидетельствуют о высокой степени риска квалификации контрагента как проблемного, а сделки, совершенной с ним, сомнительной (п. 12 Критериев):

- отсутствие личных контактов;
- отсутствие документального подтверждения полномочий руководителя (либо его представителя), копии документа, удостоверяющего его личность;
- отсутствие информации о фактическом местонахождении, а также о местонахождении складских, производственных и торговых площадей;
- отсутствие информации о способе получения сведений о контрагенте;
- отсутствие инфизормации в ЕГРЮЛ.

При этом существуют и дополнительные обстоятельства, которые повышают риски. Это, к примеру, наличие в договорах условий, не характерных для обычаев делового оборота, отсутствие реальных действий по взысканию задолженности, существенная доля расходов по сделке с «проблемными» контрагентами, регистрация контрагента по адресу массовой регистрации, непредставление в налоговый орган контрагентом отчетности (либо ее представление с нулевыми показателями) и т.д.

Таким образом, вывод, который следует сделать: налогоплательщик должен иметь доказательства того, что при заключении сделки он проявил

осмотрительность и осторожность. Только так, он сможет минимизировать налоговые риски.

Литература

1. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» // [Электронный ресурс]-Режим доступа: https:// www.consultant.ru
2. Постановление Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 N 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды» // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»
3. 10 лет налоговой выгоде. На какие доказательства больше нельзя надеяться // Журнал «Главбух» № 18, Сентябрь 2016
4. «Обзор судебной практики Верховного Суда Российской Федерации N 1 (2017)» (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 16.02.2017). // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»
5. Полозов Е.. Анализ последней судебной практики по доказыванию в арбитражных судах в спорах с налоговыми органами проявления должной осмотрительности и осторожности налогоплательщиком при выборе контрагентов, отнесенных контролирующим органом к проблемным //Журнал «Административное право», 2013, N 4)
6. Приказ ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012) «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок». Приложение N 2. Общедоступные критерии самостоятельной оценки рисков для налогоплательщиков, используемые налоговыми органами в процессе отбора объектов для проведения выездных налоговых проверок // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»

УДК: 331.108.45

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ (ПО МАТЕРИАЛАМ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ В МОГИЛЕВСКОЙ ОБЛАСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ)

Бельский Александр Михайлович,
координатор студенческого научного объединения «Социолог»
ksander_mogilev@mail.ru
(Могилевский государственный университет имени А.А. Кулешова,
г. Могилев, Республика Беларусь)

Аннотация: в статье, основываясь на материалах авторского социологического исследования, проведенного методом экспертного интервью (N=20), описывается и анализируется специфика использования информационно-коммуникационных технологий в деятельности общественных объединений.

Ключевые слова: *информатизация, информационно-коммуникационные технологии, общественные объединение, сеть Интернет, управление, оптимизация.*

TECHNOLOGICAL INNOVATIONS IN THE ACTIVITIES OF THE PUBLIC ASSOCIATIONS (ON THE MATERIALS OF SOCIOLOGICAL RESEARCH IN THE MOGILEV REGION OF THE REPUBLIC OF BELARUS)

Belski Alexander,
coordinator of the student scientific association «Sociologist»
(Mogilev State A Kuleshov University,
Mogilev, Republic of Belarus)

Abstract: in this article, based on the materials of the author's sociological research conducted by the expert interview method (N = 20), the specifics of the use of information and communication technologies in the activities of public associations are described and analyzed.

Keywords: informatization, information and communication technologies, public association, Internet, management, optimization.

На современном этапе развития общественные объединения являют собой демонополизированные образования, с достаточно широкой направленностью деятельности. К ней можно отнести как реализацию интересов своих членов в профессиональной сфере, так и в творческой, спортивной. Деятельность осуществляется и в сфере экологии, военно- и гражданско-патриотическом направлении, благотворительности и т.д. Вся она воплощена в широком спектре форм и механизмов реализуемых проектов и программ. Стоит отметить, что абсолютное большинство общественных объединений не конкретизируются сугубо на одной сфере деятельности и четко очерченной аудитории, распространяя свои идеи на

максимально широкие массы. Это требует рационализации управленческих подходов в них с привлечением широкого спектра информационно технологий, которые в силах вывести коммуникации общественного объединения с рядовыми и потенциальными своими членами на качественно новый уровень, а также повысить функциональность деятельности объединения в целом, за счет рационализации спектра операций каждого сотрудника с привлечением новых технических и технологических решений.

В Беларуси постоянно регистрируется увеличение уровня проникновения Интернета. Стоит отметить, что страна здесь имеет среднеевропейский показатель, нарастив количество абонентов широкополосного стационарного доступа в 2014 г. на 200,2 тыс. [1] (за последние 5 лет на 2 млн. чел.), двигаясь к отметке в 5 млн. пользователей. В стране регистрируется весомое увеличение количества респондентов, которые рассматривают Интернет как ключевой источник информации [2, с. 15], в сравнении с такими традиционными источниками как телевидение, печатные СМИ и радио.

Согласно результатам республиканского опроса «Национальные электронные и печатные СМИ в общественном мнении белорусских граждан», проведенного ИАЦ при Администрации Президента Беларуси (респондентами были граждане в возрасте от 18 лет и старше), интернет-пользователями сегодня являются 62,2% совершеннолетних жителей страны (85,1% из них заходит в Глобальную сеть ежедневно). Для подавляющего числа пользователей (86,2%) Интернет выполняет функцию источника информации [2, с. 75]. Стоит отметить их достаточно высокий уровень критичности и требовательности к информации, получаемой из сети Интернет. Общий уровень доверия новостям, размещенным на интернет-порталах, составляет 57,9%. Доверие к информации, размещенной в социальных сетях, еще ниже и составляет 34,3%. Большинство респондентов высказывается за то, что материалы, размещенные в сети Интернет, должны подвергаться регуляции (74,7%). Получить обратную связь от белорусского пользователя интернета не так просто. Комментированием информации несколько раз в месяц занимается лишь 27,3% пользователей, а несколько раз в неделю еще меньше – 10,1% [2, с. 80].

Общественные объединения здесь также идут в ногу со временем, на каждом рабочем месте организаций, которые участвовали в исследовании, имелся постоянный выход в Сеть Интернет. Однако полностью довольны им лишь 35% респондентов. В первичной организации Белорусского профессионального союза студентов в МГУ имени А.А. Кулешова отметили, что «раньше были совсем недовольны, сейчас ситуация лучше, хотя сбои бывают, загрузка часто достаточно долгая». Скорее довольны, чем не довольны 55% опрашиваемых респондентов из числа сотрудников ведущих общественных объединений могилевского региона, скорее не

довольны – 10%. Это говорит о том, что помимо расширения покрытия РУП Белтелеком следует обратить внимание и на качественную составляющую оказываемых услуг. Среди разного рода девайсов для выхода в Сеть, большинство респондентов выбрало стационарный компьютер (61%) и ноутбук (23%), который, к слову, пришел на замену персональному компьютеру во многих офисах, где проходило интервьюирование. Вместе с этим, респондент в ОО «БРСМ» отметил, что «бывает, что и с телефона (13%) или планшета (3%) в сеть захожу во время перерыва, так как график напряженный, нужно постоянно быть на связи, отправить документ или оперативно прочитать его, в таком случае без мобильного интернета просто не обойтись, но ловит он, к сожалению, не везде и так как хотелось бы». Позитивной тенденцией можно назвать достаточно большое количество целей посещение Сети Интернет (таблица 1). Превалирующими можно назвать «поиск информации по работе» и «освещение деятельности организации». Всего лишь 3% респондентов указали на то, что могут войти в Сеть Интернет с целью отдыха от работы, пусть даже и в свой перерыв. Большинство интервьюируемых болезненно воспринимали такую возможность, отмечая то, что в ходе оптимизации значительно возросло количество операций, выполняемых рядовым членом общественного объединения, причем фактор внедрения информационно-коммуникационных технологий в этом отношении не играет ключевой роли, он, по мнению респондентов, лишь в незначительной степени облегчает их деятельность в сложившихся условиях. Один из интервьюируемых отметил, что «в сложившихся условиях мы могли бы прогнозировать и дальнейшую оптимизацию, но не потому, что появляются новые технологии, которые облегчают труд, а ввиду корректировки финансовых потоков, но деятельность от этого не должна ни в коем разе пострадать». Остается высказать осторожное предположение о том, что, возможно, сложившиеся условия и станут тем толчком, при котором необходимость работы с большими массивами информации, подтолкнет сотрудников общественных объединений с несколько низкой мотивацией к их использованию к их освоению и активному внедрению в реализацию своих функций.

Таблица 1 – Цели использования Сети Интернет сотрудниками общественных объединений

Цель использования	**Распределение ответов респондентов**
1. поиск и информации по работе	28,8%
2. общение с сотрудниками и членами организации	18,2%
3. освещение деятельности организации	24,2%
4. оплата услуг организации	7,6%
5. связь со средствами массовой информации	18,2%
6. отдых от работы	3,0%
ИТОГО	100,0%

Учитывая то, что одной из важных целей использования Сети Интернет на рабочем месте респонденты указали «освещение деятельности организации», логично было бы уточнить, что они под этим подразумевают. Связывают ли они данное освещение с традиционными СМИ или уже совершают попытки своей презентации в Интернет СМИ, на официальных порталах и социальных сетях, которые уже стали новыми медиа. На вопрос «Имеет ли Ваша организация профили в социальных сетях?» положительный ответ дали 90% респондентов, 10% ответили отрицательно (представители Республиканской молодежной общественной организации «Лига добровольного труда молодежи» указали на то, что работают с молодежью по традиционной схеме «напрямую»). Вместе с этим, в ОО «Могилевский женский центр поддержки и самообразования» пояснили, что «у нас нет как такового профиля, мы имеем опыт создания такой страницы под мероприятие, но когда сам проводишь данное событие, то уже и времени не остается на его освещение, мы снова возвращаемся к вопросу о волонтерах, о необходимости большего количества людей для работы». Палитра социальных сетей, где представлены общественные объединения, достаточно широка (рисунок).

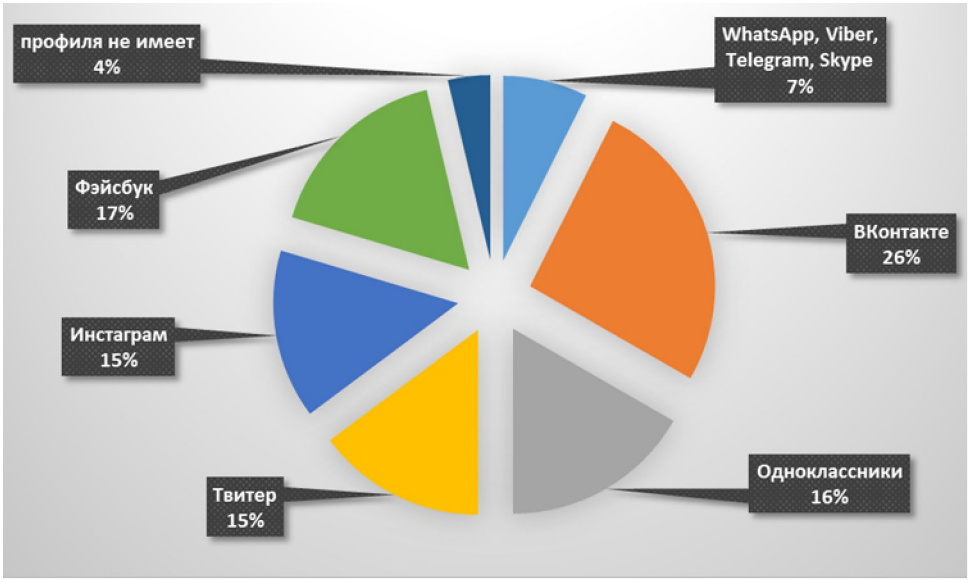


Рисунок. Представленность общественных объединений в социальных сетях

Наиболее развита работа в социальных сетях у ОО «БРСМ» и РОО «Белая Русь». В организациях имеются специалисты, в перечень обязанностей которых входит данный вид деятельности. Наиболее популярной является социальная сеть «Вконтакте», что обусловлено ее превалирующим положением в регионе в целом. Общественные объединения, не имеющие государственной поддержки, чаще создают профили в социальной сети Facebook, ориентируясь на широкую связь с зарубежной аудиторией. ОО «БРСМ», например, указали на то, что «на своих собраниях мы решили, что не будем выбирать социальную сеть «Одноклассники» для своего обязательного там представительства,

углубимся в контакт, инстаграм, твиттер и фэйсбук, где есть каждая наша первичка». Иная ситуация в РОО «Белая Русь», где сотрудники уверяют в том, что «наши подписчики в одноклассниках одни из самых активных». Ввиду актуальности темы, видится правильным рассмотреть специфику деятельности ОО «БРСМ» и РОО «Белая Русь» в социальных сетях подробнее.

В 2016 году ОО «БРСМ» продолжило предметную деятельность в Интернет-пространстве, сделав акцент на развитие информационно-коммуникационных технологий в молодежной среде. В отчетном периоде официальными источниками информации о деятельности ОО «БРСМ» в виртуальной сети являлись сайты (Интернет-порталы), созданные ЦК, ТК ОО «БРСМ». По состоянию на 01.01.2017г. функционирует 29 Интернет-ресурсов ОО «БРСМ», включая Интернет-портал «Молодежь Беларуси» (brsm.by), сайт республиканского молодежного конкурса «100 идей для Беларуси», а также созданный ОО «БРСМ» в 2016 году сайт международного молодежного проекта государств-участников СНГ «100 идей для СНГ» - новая уникальная виртуальная международная молодежная площадка позволяет уточнить информацию об условиях одноименного проекта, подать заявку для участия в конкурсе «100 идей для СНГ» в режиме реального времени, познакомиться с участниками проекта, найти единомышленников в своем ремесле, партнеров и инвесторов. По состоянию на 01.01.2017г. года в социальных сетях («ВКонтакте» (230 сообществ, 441 600 подписчиков), «Instagram» (157 аккаунтов, 40000 подписчиков), «Facebook» (137 сообществ, страниц, 14 450 подписчиков, «Twitter» (182 микроблога, 36800 подписчиков) «Youtube» (32 канала) ТК ОО «БРСМ» создано и функционирует более 800 сообществ (страниц), объединяющих более 520000 подписчиков. В отчетном периоде адреса ведущих групп и аккаунтов ОО «БРСМ» приведены к общему адресу «molodezh_belarusi». Рост численности группы «Молодежь Беларуси» в социальной сети «ВКонтакте» по отношению к 01.01.2016г. составил 10495 пользователей; ТК ОО «БРСМ» в онлайн сервисе «Periscope» создано 334 аккаунта для трансляции видео с мероприятий ОО «БРСМ» в режиме настоящего времени). В 2016 году помимо реализации интернет-проектов, связанных с общественно-политическими событиями в Республике Беларусь, в группах ОО «БРСМ» в социальных сетях в рамках проведения молодежных проектов проходили опросы на актуальные молодежные темы, размещалась специально создаваемая по различным тематикам инфографика. Кроме того, участники сети молодежных информационных групп ОО «БРСМ» осуществляли работу на дискуссионных площадках Интернет-ресурсов сети Интернет.

С целью формирования белорусского информационного пространства, определения конструктивного присутствия молодежи в сети Интернет постоянно наполнялись актуальной информацией все сообщества, созданные ТО ОО «БРСМ» в социальных сетях «ВКонтакте»,

«Twitter», «Facebook», «Instagram», на видеохостинге «Youtube». Использовались популярные хэштеги #выборы2016, #яприду1109, #vybory2016, #открытыйдиалог, #молодежь, #Беларусь, #Belarus, #БРСМ, #молодежьбеларуси, #выборы. В ходе предвыборной кампании реализованы: республиканский конкурс патриотической фотографии, проект «За будущее независимой Беларуси», одним из этапов которого стал фотоконкурс «Селфи&фото с вышиванкой», акция #ЯПРИДУ1109 и др.

По данным РОО «Белая Русь», основной задачей Координационного центра интернет-маркетинга Могилевской городской организации РОО «Белая Русь» является продвижение объединения в социальных сетях. Имеется Руководитель Центра, а также Администраторы Интернет-ресурсов. В начале 2015 г. зарегистрирована группа «БЕЛАЯ РУСЬ в Могилеве» в социальной сети «ВКонтакте», а также группа «БЕЛАЯ РУСЬ в Могилеве» в социальной сети «ОдноКлассники». В группах зарегистрировано 655 и 442 участников. Прирост по сравнению с 2015 годом составил 24% «ВКонтакте» и 38% в «ОдноКлассники». В группах «БЕЛАЯ РУСЬ в Могилеве» публикуется информация о проводимых акциях и мероприятиях организационных структур Могилевской городской организации РОО «Белая Русь», интересные события из жизни города. За 2016 г. опубликовано 334 записи «ВКонтакте» (по кварталам: 69, 163, 54, 48) и 343 записи в «ОдноКлассники» (по кварталам: 54, 178, 69, 42). У каждой из представленных групп имеются свои администраторы (модераторы)

Наиболее активно информацию о своей работе для размещения в социальных сетях предоставляют первичные организации могилевского региона, представленные в таблице 2. Одной из форм привлечения участников сообществ «БЕЛАЯ РУСЬ в Могилеве» является проведение конкурсов. 15-30 марта проведен Интернет-конкурс фоторабот «Мисс-Весна Могилев 2016», с 15 марта по 2 мая проведен конкурс «Золотое перо Белой Руси 2016». В эти периоды наблюдался значительный рост числа участников групп и количество просмотров.

Таблица 2 – Активность медиа-продвижения ПО РОО «Белая Русь»

№ п/п	Наименование первичной организации	Количество записей	
		ВКонтакте	ОдноКлассники
1	Могилевский университет продовольствия	12	15
2	Белорусско-Российский университет	9	9
3	ЦС государственных библиотек г. Могилева	4	5
4	Могилевхимволокно	6	11
5	Бабушкина крынка	1	2
6	ОАО «БЕЛАЗ»	2	-
7	Могилевский университет имени А.А. Кулешова	2	-
8	Могилевский домостроительный комбинат	2	-

За 2016 год количество просмотров сообществ «БЕЛАЯ РУСЬ в Могилеве» составило более 24 тысяч «ВКонтакте» и более 81 тысячи в «ОдноКлассники». Наибольшей популярностью пользуются фото (71,5%), темы (26,5%). Чаще всего группы просматривают с компьютеров – 80,57%. Среди участников сообществ «БЕЛАЯ РУСЬ в Могилеве» преобладают женщины. В «ВКонтакте» возраст участников групп значительно ниже, чем в «ОдноКлассники». Группы посещают и пользователи из других стран: Россия (9,53%), Украина (3,31%), США (0,53%), Казахстан (0,45%).

Резюмируя вышесказанное можно говорить о том, что сообщества объединений в социальных сетях – это развивающийся проект по медиа продвижению организационных структур. Однако стоит отметить, в некоторой степени, слабовыраженную обратную связь в созданных сообществах (низкое количество репостов пользователями и комментариев), а также относительно невысокую частоту обновления контента в ряде организаций, участвовавших в исследовании, что делает актуальным вопрос оптимизации медиа-продвижения общественного объединения с целью действительно эффективной его популяризации.

Литература

1. Минсвязи: по широкополосному доступу в интернет Беларусь вышла на среднеевропейские показатели [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://map.by/news/computer/minsvyazi-po-shirokopolosnomu-dostupu-v-internet-belarus-vyshla-na-sredneevropejskie-pokazateli-111266.html. – Дата доступа : 07.03.2017.

2. Медиасфера Беларуси. Социологический аспект; под общ.ред. В.О. Дашкевича [Электронный ресурс] / Информационно-аналитический центр Администрации Президента РБ. – Минск, 2014. – Режим доступа: http://iac.gov.by/sbornik/Mediasfera_Belarusi.pdf. – Дата доступа: 10.03.2017.

УДК: 61.470

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В РОССИИ: ОБЗОР ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Беркалов Сергей Витальевич, аспирант
Berkalov@gmail.com
(Национальный исследовательский Томский политехнический университет, г. Томск, Россия)

Аннотация: В статье рассмотрен обзор инвестиций государственно-частного партнерства в здравоохранении, освещены основные проблемы взаимодействия организаций здравоохранения и государства в форме государственно-частного партнерства в условиях современной России.

Ключевые слова: государственные частные партнерства, концепция, ГЧП-проект, система здравоохранения

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN RUSSIA: REVIEW OF INVESTMENTS IN THE DEVELOPMENT OF RUSSIAN HEALTH CARE

Berkalov Sergey V., graduate student
(National Research Tomsk Polytechnic University, Tomsk, Russia)

Abstract: The article reviews the investment of public-private partnership in healthcare, highlights the main problems of interaction between healthcare organizations and the state in the form of public-private partnership in the conditions of modern Russia.

Keywords: public private partnerships, concept, PPP project, health system

Глобализационные процессы дали толчок к формированию новых формаций, представлений о том, каким должен быть мир сегодня. Видоизменение, как внутренней политики, так и внешней политики стран привело к разделению экономическому неравенству. В результате социальные модели выдвигаются в качественно новую стадию интернационализации экономической жизни планеты – это развития международного разделения труда, внешней торговли и международных экономических отношений в целом.

Усиливаются взаимосвязи и взаимозависимость национальных экономик происходит интернационализация хозяйственной жизни**.** Информационная прозрачность и возрастающая роль человеческого капитала дает возможность изучить и адоптировать международный опыт в сфере нормативно - правового регулирования и использования наилучших практических моделей в социальной защищённости населения.

Государственное регулирования экономики занимает важное место за право пользоваться современными комплексными подходами в здравоохранении, а также получение и внедрением современных методик в

взаимодействии государственного и частного секторов экономики. Кризисные явления в экономике оказали большое влияние и на функционирование сферы здравоохранения.

Внедрение государственно-частного партнерства в институциональный альянс между государством и бизнесом имеет эффективный взаимопроникающий характер интересов этих двух сторон. Которое способствует повышению эффективности управления и увеличению вложенных средств на основе новейших профессиональных методик и стандартов в целях реализации национальных и международных, масштабных и локальных общественно значимых проектов.

На сегодняшний день одной из главных задач российского рынка проектов ГЧП это найти точку стабилизации экономики, увеличить финансирование числа проектов, повысить интерес к российской инфраструктуре зарубежных инвесторов и инфраструктурных компаний, что позволит в дальнейшем улучшить структуру инвестиций в здравоохранение.

Концепция партнерства государственного и частного секторов [1], в соответствии с анализом многочисленных публикаций по данной проблеме, предполагает развитие законодательной базы и использования новых правовых институтов в виде определенных договорных отношений, регулирующих их сотрудничество с целью оказания общественных услуг, создания или модернизации инфраструктуры, развития других сфер, затрагивающих общенациональные интересы на рис.1.

С 1 февраля 2015 года вступил в силу ряд революционных поправок, которые повлияли на совершенствование процедуры подготовки и заключения концессий [3]. С этого момента стало возможным распространение платы концедента на все объекты, что впоследствии нашло отражение в ряде социально значимых проектов.

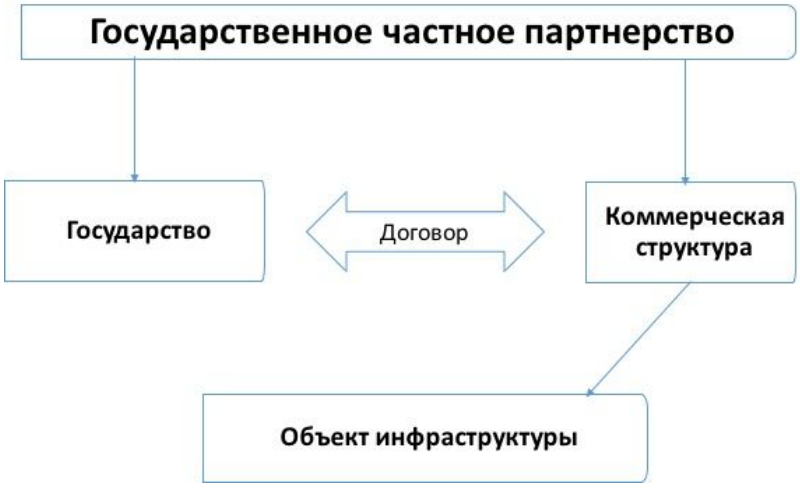


Рис. 1. Схема взаимодействия государства и бизнеса в рамках государственного частного партнерства

В России существуют две независимые друг от друга системы здравоохранения – государственная и частная. Лишь 0,6% частных клиник оказывают государственные медицинские услуги. Более того в государственной статистике не учитываются мощности частных медицинских учреждений, хотя их количество увеличивается по сравнению с государственными медицинскими учреждениями. Тем не менее, расходы государства на здравоохранение увеличиваются ежегодно в связи с улучшением и появлением новых медицинских технологий и лекарственных средств, что еще раз подтверждает необходимость развития государственно-частного партнерства в данной сфере.

На сегодняшний день необходимо констатировать, что модернизация и развитие здравоохранения невозможны без использования современного механизма эффективной и компетентной инвестиционной политики – модели государственно-частного партнерства.

Основными направлениями государственной поддержки системообразующих факторов частной системы здравоохранения являются:

– формирование стандартов медицинской деятельности;

– формирование реестра субъектов частной системы здравоохранения;

– развитие информационного поля;

– непрерывное профессиональное обучение и сертификация врачей;

– уполномоченное участие системообразующих организаций в процедурах получения государственного заказа [2].

Активизации инвестиционного процесса как основному механизму государственно-частного партнерства в здравоохранении необходимо поддержка и мониторинг со стороны государства за счет:

- стимулирования инвестиций из федеральных и региональных бюджетов в инфраструктуру;

- увеличения иностранных инвестиций;

- предоставления государственных гарантий частным инвесторам;

- реализации государственной программы создания общественно-государственного инвестиционного фонда [4].

Сегодня необходимосоздать условия на федеральном и региональном уровне для ГЧП, которые в дальнейшем будут обеспечивать рост экономики РФ:

– Рост производительности труда на созданных объектах инфраструктуры;

– Развитие конкуренции на инфраструктурном рынке;

– Расширение доступа к трудовым ресурсам – создание новых рабочих мест;

– Рост инвестиций к национальному и региональному ВВП;

– Поступательное развитие территорий и повышение уровня жизни населения за счет высокого качества оказываемых услуг на создаваемых объектах инфраструктуры.

По словам заместитель Министра экономического развития Станислава Воскресенского [1] насегодняшний день в России – более 1600 проектов ГЧП, инвестировано – 700 млрд. руб. на стадии создания, такие как:

- федерального уровня – 17 проектов;
- регионального уровня – 198 проект;
- муниципального уровня – более 1200 проектов.

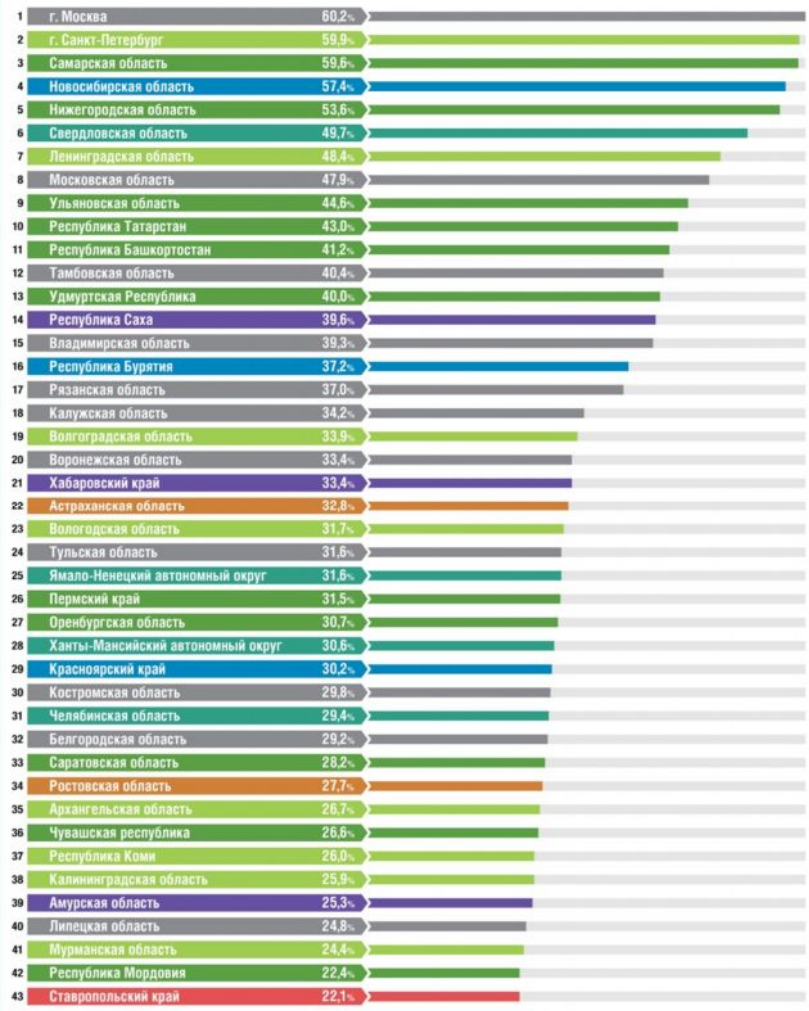


Рис. 2. Рейтинг регионов по уровню развития ГЧП

Развитие российского рынка проектов ГЧП в перспективе на 2016 и 2017 годов можно выделить несколько сфер направлений:

1. Системное планирование развития инфраструктуры и стимулирование рынка для применения механизмов ГЧП.
2. Повышение качества и эффективностиреализации проектов ГЧП.
3. Обеспечение доступностифинансирования для реализации проектов ГЧП.
4. Развитие законодательства в сфереГЧП и правоприменительной практики реализации проектов ГЧП.

Россия находится в самом начале пути построения цивилизованных отношений между государством и бизнесом в здравоохранении. Сегодня средний показатель по уровню развития ГЧП в России по прогнозу на 2015 год долженбыл составить 29,2 %, фактическое среднее значение оказалось на 4,8 п. п. ниже и составило 24,4 %.

Основной сложностью становления государственно-частного партнерства в России в целом, и в области здравоохранения в частности, является отсутствие законодательного закрепления данного вида отношений и его определения. Также ряд субъектов РФ по итогам 2015 года не показали ожидаемого роста реализации проектов ГЧП – планируемые проекты так и не были запущены. За счет снижения темпов ростароссийской экономики снизился интерес инвесторов к долгосрочным инвестициям в инфраструктуру на региональном и муниципальном уровне

В настоящее время нет четкого понимания процедуры государственно-частного партнерства. Важно отметить, что законодательное закрепление определения государственно- частного партнерства есть на уровне субъектов Российской Федерации. Но данные определения не согласуются с федеральным законодательством, отличаются друг от друга и не оперируют правовыми понятиями. Тем не менее уже стартовали пилотные проекты в некоторых субъектах Российской Федерации в сфере здравоохранения, но пока успешно осуществляемых проектов в этой отрасли нет. Таким образом, в России запущен новый механизм привлечения инвестиций и начат диалог между бизнесом и властью. Необходимо отметить, что государство готово оказать финансовую помощь частным организациям, а также взять на себя часть рисков. Международный опыт показывает, что успешное развитие механизма государственно- частного партнерства зависит от множества факторов, именно поэтому необходим комплексный подход к данному вопросу

Выражение признательности

Эта работа была выполнена автором в сотрудничестве с Томским политехническим университетом в рамках проекта по оценке и повышению социального, экономического и эмоционального благополучия пожилых людей в соответствии с Соглашением No.14.Z50.31.0029

Литература

1. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство в здравоохранении: международный опыт //Управление здравоохранением. 2010. №1. С. 97-99.

2. Виницкий Д.В. Государственно-частное партнерство в здравоохранении России» // Социально-экономические явления и процессы. 2009. №4.

[Электронный ресурс] URL: http://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-v-zdravoohranenii-rossii (дата обращения: 20.04.2017).
3. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depinvest/2017160211 (Дата обращения: 20.04.2017).
4. Татаркин А. И., Романова О. А., Лаврикова Ю. Г., Теоретические основы государственно-частного партнерства // Бизнес, менеджмент и право, 2009. № 1. - С. 19 – 24 [Электронный ресурс] URL: http://www.bmpravo.ru/show_stat.php?stat=311(дата обращения: 20.04.2017).

УДК 378.005.6

ВУЗ, ОРИЕНТИРОВАННЫЙ НА КЛИЕНТА

Брасс Александр Анатольевич, к.э.н., доцент
brass1907@tut.by
(Академия управления при Президенте Республики Беларусь,
г. Минск, Республика Беларусь)

Аннотация: в статье рассматриваются проблемы, неизбежно возникающие в вузе при переходе к образованию, ориентированному на потребности клиента, предлагается подход к классификации клиентов вуза.

Ключевые слова: вуз, образовательная услуга, кафедра, преподаватель, клиент, классификация

CUSTOMER-ORIENTED HIGHER EDUCATION INSTITUTION

Brass Alexander
Ph.D., Associate Professor
(Academy of Public Administration under the aegis of the President of the Republic of Belarus, Minsk, Republic of Belarus)

Annotation: the article considers the problems inevitably arising in the university in the transition to education, oriented to the needs of the client, an approach is proposed to classify the clients of the university.

Keywords: high school, educational service, department, teacher, client, classification

Современные вузы все активнее включаются в систему рыночных отношений, не просто занимаясь обучением, а оказывают образовательные услуги. Это приводит к смещению понимания качества образования от соответствия установленным стандартам [1] к удовлетворенности клиентов (см., например, [2]). Такое смещение поднимает и позволяет решать множество различных проблем, среди которых можно выделить следующие.

1. Позволяет на практике реализовывать идеи гуманизации образования, которые заключаются в понимании образовательных интересов конкретного человека, пришедшего в аудиторию, и их учета в процессе обучения.

2. Требует создания в вузе определенной философии взаимоотношений с клиентами, сотрудничая с которыми учреждение образования может разрешить некоторые из своих проблем. Создание такой философии требует проведения сегментации клиентов, проведя которую можно выделить:

- непосредственных клиентов, приходящих в аудиторию, т.е. обучаемых. Благодаря взаимодействию с вузом они получают возможность развивать существующие и приобретать новые компетенции, способствующие росту их стоимости на рынке труда;

- опосредованных клиентов, к числу которых относятся государство и работодатели. Свою выгоду от взаимоотношений с вузом они получают через компетенции тех, кто прошел обучение. Механизмы их взаимодействия – предмет, безусловно, важный и интересный, требующий проведения отдельных исследований. Поэтому в данной статье под термином «клиент» понимаются только обучаемые. Это могут быть студенты, магистранты, слушатели различных программ переподготовки и повышения квалификации.

Достаточно очевидно, что обучаемые, являясь клиентами вуза, должны удовлетворять трем минимальным требованиям:

- иметь возможность самостоятельно или с чьей-то помощью за потребляемые услуги заплатить;
- уметь каким-либо образом оценить качество предлагаемых ему услуг по приемлемой для него шкале;
- иметь возможность в той или иной степени на это качество каким-либо образом влиять.

В отношении платы за обучение клиентов, можно разделить на три категории:

- клиенты, которые платят за обучение сами;
- клиенты, за которых платят те, от кого они зависят непосредственно (своеобразные «спонсоры»). Это могут быть родители (родственники) или организация, оплачивающая обучение на тех или иных условиях;
- клиенты, за которых платят те, от кого они практически не зависят. Как правило, это государство, которое не может напрямую влиять на каждого человека, учебу которого оплачивает.

С точки зрения способности оценивать качество образовательных услуг, клиентов также можно разделить на три категории.

А. Оценивающие по шкале привлекательности предлагаемой им услуги, когда оцениваются три составляющие этой услуги:

- такие качества преподавателя, как корректность поведения, грамотность, образность и богатство речи, способность приводить на занятиях примеры из различных сфер жизни, использование привлекательного мульти-медиа;
- интерьер вуза и удобство аудиторий, в которых проводятся занятия;
- легкость обучения, определяющаяся усилиями и временем, которые необходимо затратить обучаемому для получения удовлетворяющих его оценок.

Если в аудитории число обучаемых, оценивающих получаемую услугу по этой шкале, большинство, то преподаватель, «умеющий себя вести», всегда будет получать позитивные оценки.

Б. Оценивающие по шкале интересности предлагаемого материала. В этом случае наибольшее значение обучаемые придают возможности расширить свой кругозор. Они считают, что любые знания лишними быть не могут, практическое их использование – личное дело каждого, а задача

преподавателя – показать имеющиеся возможности. У таких людей успехом пользуются преподаватели, которые наряду с конспективным изложением материала (полную версию всегда можно почитать в учебниках) рассказывают много интересных вещей, лежащих за страницами учебника и порой далеко уходящих за границы изучаемого предмета. Такая аудитория предъявляет высокие требования к знанию преподавателем своего предмета, иго общему интеллекту, умению создавать в аудитории позитивную атмосферу.

В. Оценивающие по шкале полезности преподаваемого материала для практического использования. Такая аудитория ориентирована в большей степени на решение оперативных, а не стратегических задач в своей трудовой деятельности. Она мало заинтересована в получении фундаментальных знаний, ведь тогда самим придется думать об их практическом использовании. Именно такая аудитория является наименее стеснительной в выдвижении своих требований к преподавателям.

Разумеется, реальные люди, находящиеся в аудитории, обычно одновременно предъявляют требования по двум или сразу по трем шкалам. В этом случае преподаватель должен давать полезные для практического использования знания, базирующиеся на глубоком теоретическом фундаменте. При этом подача материала должна быть привлекательной, образной, с красивыми примерами и цветными иллюстрациями. Однако, далеко не все люди, приходящие в аудиторию и выдвигающие такие требования, способны ответить на два вопроса:

- «Сколько преподаватель, удовлетворяющий этим требованиям, должен получать за свою работу?»;
- «Способны и согласны ли они сами (их спонсоры) достойно оплачивать труд такого преподавателя?».

Ведь отношение к обучаемому как к клиенту подразумевает создание таких же отношений вуза с преподавателями, сотрудничая с которыми можно привлекать в вуз «дорогих» клиентов.

Наиболее распространенными методами влияния клиентов на качество являются:

- административные, примером которых являются обращение клиентов со своими требованиями в вышестоящие инстанции (деканат, ректорат, министерство образования) в письменной или устной форме;
- экономические, когда человек «голосует ногами», покидая сначала малоинтересные и бесполезные, по его мнению, занятия, а затем и учебное заведение, которое не способно удовлетворить его потребности;
- социально-психологические, когда слушатель со своими требованиями или пожеланиями обращается непосредственно к преподавателю, апеллируя к его профессиональным, иногда человеческим качествам.

Проведение сегментации клиентов по названным критериям позволяет получить как минимум 27 категорий обучаемых (рис. 1) с

довольно существенными расхождениями в отношении к обучению и поведении в аудитории [3].

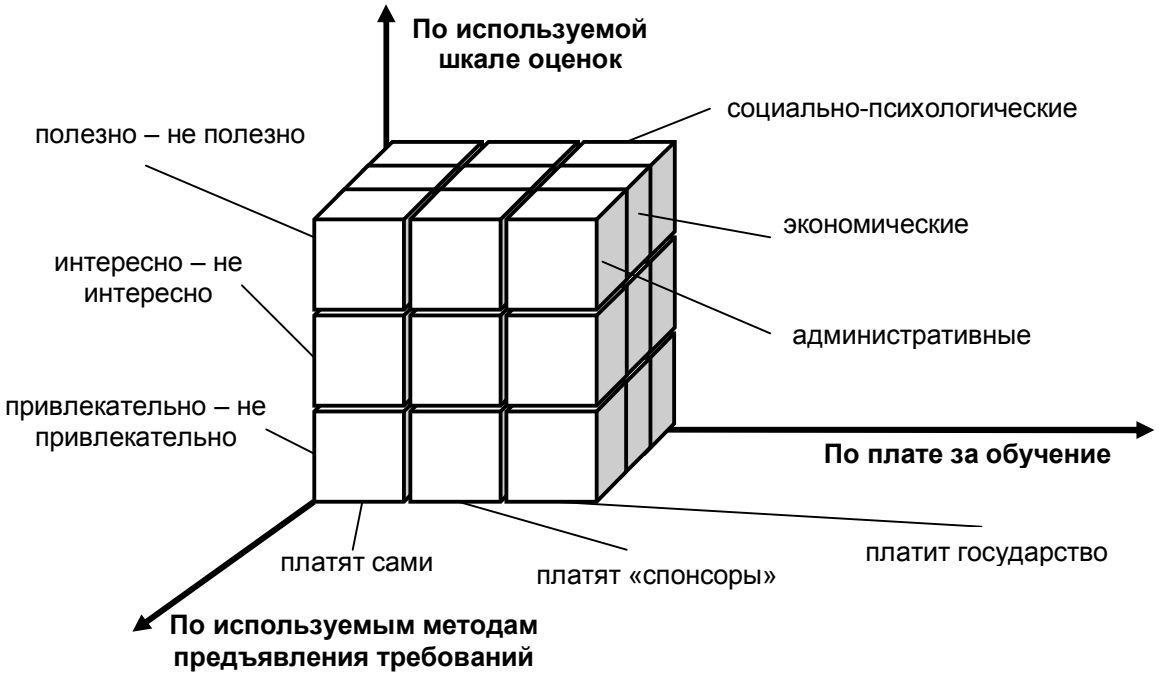


Рис. 1. Матрица клиентов вуза

3. Позволяет вузу стать прибыльным. Это нисколько не противоречит идеям гуманности, духовности и некой возвышенности образования. Ведь предоставление качественных, востребованных рынком и работодателями компетенций дает возможность вузу зарабатывать. А прибыльный вуз может осуществлять различные стипендиальные программы.

4. Побуждает искать ответы на вопросы о том, что же такое «образовательная услуга», как можно ее структурировать и классифицировать. Наверное, можно утверждать, что в образовательной услуге можно выделить следующие основные компоненты.

А. Компетенции, приобретаемые слушателем. Создаются они под влиянием многих факторов, среди которых важнейшими являются:

- квалификация преподавателей, соответственно вуз должен о ней заботиться;
- количество слушателей в аудитории, что, безусловно, влияет на стоимость обучения;
- целесообразность организации учебного процесса, которая должна способствовать усвоению обучаемыми предлагаемого материала, а не следовать неким общим, непонятно кем и когда придуманным требованиям;
- используемые средства обучения, наличие которых является производной рациональности расходования вузом своих финансовых ресурсов;

• учет в учебных программах достижений науки и требований рынка труда. Соответственно, преподаватель должен иметь право оперативно, без долгих бюрократический согласований эти программы изменять;

Б. Социальные контакты, получаемые обучаемыми в процессе обучения. Эти контакты, способствуют росту стоимости человека на рынке труда и помогают ему в будущем решать определенные проблемы, обращаясь к тем, с кем он учился.

В. Диплом о соответствующем образовании, который является формальным подтверждением полученных компетенций.

5. Требует создания и внедрения принципиально иной системы оценки деятельности и мотивации преподавателей и вуза в целом. В основе этой системы должен лежать базовый критерий – удовлетворенность потребителя, а не строгое соблюдение кем-то когда-то установленных правил. Соответственно сами инструкции и регламенты, существующие в вузе, должны становиться более мягкими, разнообразное поведение преподавателя, исходя из интересов обучаемых, собственного профессионализма и этики.

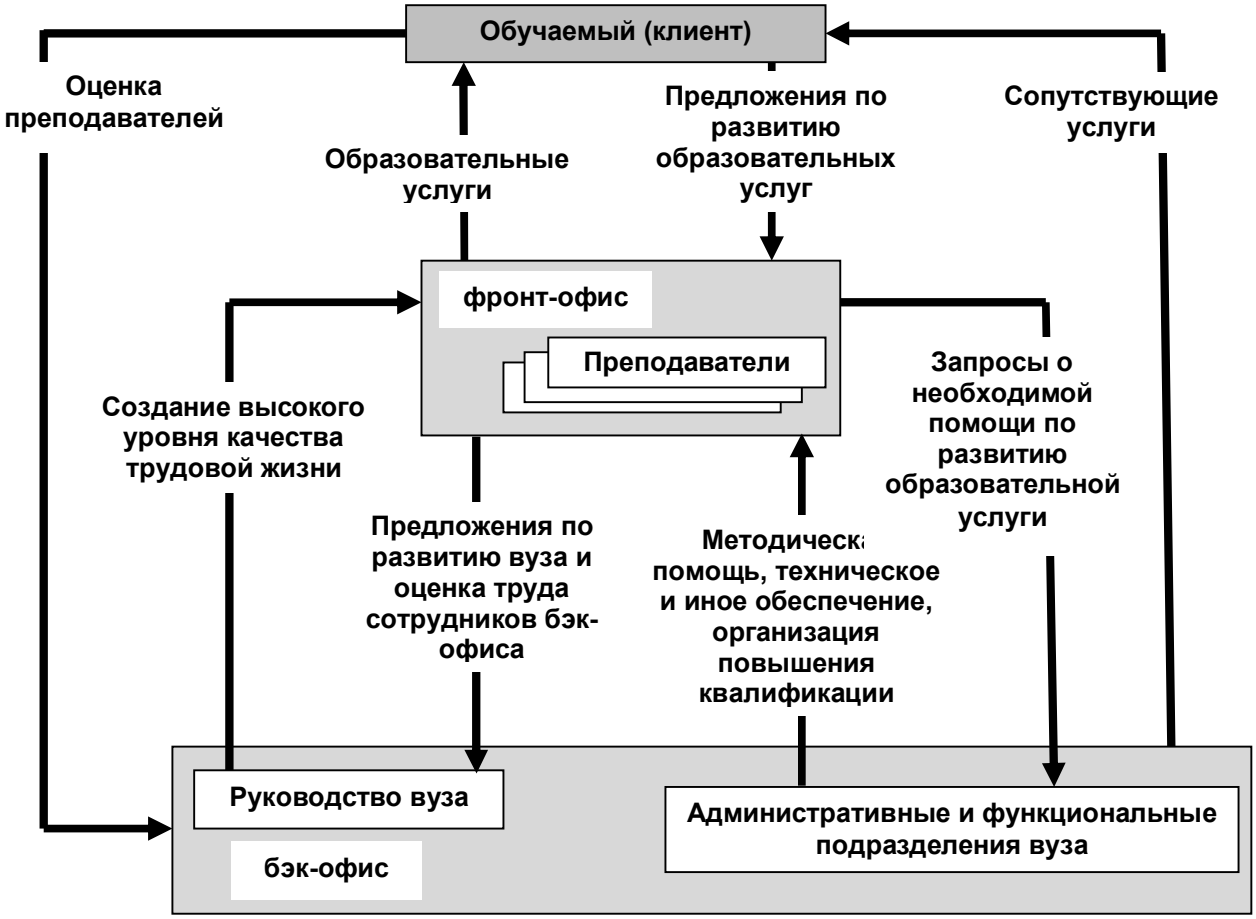


Рис. 2. Упрощенная модель вуза, ориентированного на клиента

6. Изменяет место кафедр и преподавателей в вузовской иерархии. Сегодня на схеме организационной структуры любого отечественного вуза кафедры расположены в самом низу, и управляют ими все, кто находится выше. Однако, если признать, что вуз оказывает (продает) клиенту услугу, то к построению вузовской иерархии можно применить подход формирования бизнес-структур. В них все сотрудники делятся на две категории:

- фронт-офис, в состав которого входят те, кто непосредственно оказывает услугу, общаясь с клиентом. В вузе это работающий в аудитории преподаватель. Соответственно, при оценке результатов его труда именно мнение обучаемых, а не начальства, должно быть основным;
- бэк-офис, в состав которого входят те, кто услуг непосредственно не оказывает, но должен всячески этому способствовать (в вузе это руководство разного уровня, учебно-методическое управление, бухгалтерия, управление персоналом и т.д.). Деятельность этих служб и их сотрудников по сути является оказанием услуг внутренним клиентам (преподавателям). Соответственно и оценку их труда должны давать эти внутренние клиенты, а не наоборот.

Упрощенная (в ней не рассматриваются финансовые потоки) модель клиентоориентированного вуза представлена на рис. 2.

Литература

1. Кодекс Республики Беларусь об образовании [Электронный ресурс]: 13 января 2011 г., № 243-З : принят Палатой представителей 2 декабря 2010 г. : одобр. Советом Респ. 22 декабря 2010 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 13.12.2011 г., Закона Респ. Беларусь от 26.05.2012 г., Закона Респ. Беларусь от 4.01.2014 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.

2. Система менеджмента качества // Сайт Академии управления при Президенте Республики Беларусь [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.pac.by/ru/sistema-menedzmenta-kachestva. - Дата доступа: 12.04.2017.

3. Брасс, А.А. Клиенты, фронт- и бэк-офис вуза / А.А. Брасс // Актуальные проблемы теории и практики управления: материалы V международной научно-практической конференции (5 июня 2015 года). – Смоленск: Изд-во СмолГУ, 2015. – 249 с. – С. 222 - 228.

УДК 65

ВНЕДРЕНИЕ ХАССП НА МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕМ ПРЕДПРИЯТИИ КАК МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ И БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ

Вокуева Вера Николаевна, аспирант
vvokueva@corp.ifmo.ru
(Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики, Санкт-Петербург, Россия)

Аннотация: Система ХАССП на сегодняшний день является основной моделью управления качеством и безопасностью изделий из мяса в отечественном производстве. Оценка, анализ и управление рисками должно быть интегрировано в процесс корпоративного управления как одна из важных составляющих, с учетом соответствующей стратегии, тактики и оперативной реализации. При этом важно не только осуществлять управление рисками, но и периодически пересматривать такие меры управления рисками, как предупреждение, снижение и компенсация ущерба. В статье рассматриваются особенности внедрения и корпоративного управления рисками на мясоперерабатывающем предприятии.

Ключевые слова: ХАССП, критическая контрольная точка, риск, оценка, анализ, управление рисками.

IMPLEMENTATION OF HASSP FOR MEAT PROCESSING OF HACCP ON MEAT PROCESSING ENTERPRISE AS A MODEL OF QUALITY MANAGEMENT AND SAFETY OF FOOD PRODUCTS

Vokuyeva Vera, post-graduate student
(St. Petersburg National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics, Saint-Petersburg, Russia)

Abstract: The HACCP system is today the main model of quality management and safety of meat products in domestic production. Evaluation, analysis and risk management should be integrated into the corporate governance process as one of the important components, taking into account the relevant strategy, tactics and operational implementation. It is important not only to manage risk, but also periodically to review such risk management measures as prevention, reduction and compensation for damage. The article examines the features of implementation and corporate risk management in the meat processing enterprise.

Keywords: HACCP, critical control point, risk, evaluation, analysis, risk management.

Управление качеством в настоящее время приобрело широкую распространенность в мире и стало средством успешного предпринимательства. Система управления качеством занимает одно из важнейших мест в управлении организацией, наряду с управлением финансами, производством, снабжением, персоналом и пр. Наиболее приемлемой формой системного подхода к обеспечению безопасности производства пищевых продуктов является система управления на основе

принципов ХАССП, так как она делает упор непосредственно на процессный контроль с целью обеспечения безопасности и качества продукции. Система ХАССП (HACCP-Hazard Analysis and Critical Control Point), русский эквивалент – Анализ Рисков и Критические Контрольные Точки, является хорошей моделью для управления качеством и безопасностью продукции на пищевых предприятиях, успешно применяемой в большинстве экономически развитых странах мира.

Принципы ХАССП включены в различные нормативные документы, в том числе в стандарты:

- IFS (International Food Standard);
- ГОСТ Р ИСО 22000 «Системы обеспечения безопасности пищевых продуктов. Требования»;
- ГОСТ Р 51705.1-2001 «Системы качества. Управление качеством пищевых продуктов на основе принципов ХАССП. Общие требования»;
- Директивы ЕС и в программы обеспечения безопасности продуктов питания, осуществляемые правительствами Канады, Новой Зеландии и Австралии.

В большинстве стран Европейского союза, внедрение данной системы носит обязательный характер, обусловленный законом.

Принципы HACCP распространяются на все элементы пищевой цепочки, обуславливая строгий контроль рисков и безопасности продуктов питания. В такие звенья входят:

- первичное животноводство;
- сопутствующее производство кормов;
- технологический процесс изготовления продуктов, включая полуфабрикаты;
- параллельное производство биодобавок;
- хранение и доставка продукции;
- заведения общественного питания и торговля мясными продуктами.

Разработка индивидуального плана ХАССП зависит от особенностей мясоперерабатывающего предприятия, его специфики технологических процессов. Такая модель может гибко меняться и приспосабливаться, однако на любом пищевом производстве используются семь неизменных базовых принципов HACCP:

1. Выявление и анализ рисков, которым может быть подвержено производство пищевых продуктов на протяжении всех его этапов.
2. Определение критических контрольных точек (ККТ), управлением которыми можно исключить потенциальные риски или свести их в рамки установленных пределов.
3. Определение и документальное закрепление критических пределов, выход за которые может привести к возникновению опасностей.
4. Разработка системы мониторинга (постоянное или регулярное наблюдение за технологическими процессами с измерением параметров в критических точках).

5. Определение комплекса корректирующих действий на случай выхода текущих параметров за критические лимиты.
6. Создание и внедрение процедур тестирования системы на результативность.
7. Ведение актуальной учетной документации, подтверждающей следование принципам ХАССП. [1,2]

На мясокомбинате при производстве изделий и полуфабрикатов из мяса животных и птицы критические контрольные точки обусловлены влиянием нескольких опасных факторов:

- биологические – присутствие в сырье патогенных бактерий, вирусов и паразитов;
- химические – случайно попавшие в продукт химикаты, наличие в сыром мясе гербицидов, лекарственных препаратов для животных, компонентов удобрений, а также намеренные химические вещества, включая консерванты, усилители вкуса и т.п.
- физические – возможное наличие в продукции инородных предметов: стекла, металла и древесины.

Все дальнейшие мероприятия планируются для выявления таких ККТ и методов устранения потенциальных опасностей. Для установленных ККТ подготавливаются предупреждающие действия, как правило, это:

- контроль всех значимых параметров на протяжении всего процесса производства;
- термическая обработка;
- использование металлодетектора;
- систематические замеры концентрации небезопасных веществ;
- соблюдение персоналом санитарно-гигиенических норм и требований.

Существует множество разнообразных методов оценки рисков, которые влияют на различные аспекты деятельности предприятия. Каждое подразделение работает в системе взаимосвязей, которые обеспечивают согласованное функционирование предприятия в целом, при этом управление рисками не должно является функцией какого-то отдельно взятого подразделения, и руководство должно рассматривать его как процесс корпоративного управления, который затрагивает все подразделения. В процессе управления рисками ранжирование рисков и соответствующих мер управления по степени их приоритетности выходит за рамки сферы ответственности отдельной службы и влияет на предприятие в целом. Результаты оценки рисков, выполненных в различных подразделениях, обобщаются, и формируется общий реестр рисков, связанных с деятельностью предприятия в целом.

В центре внимания эффективной системы управления рисками находится выявление рисков и работа с этими рисками. Задача управления рисками заключается в том, чтобы обеспечить максимальную

устойчивость всех видов деятельности организации, что повышает вероятность успеха и снижает как вероятность неудач, так и неопределенность в отношении достижения общих целей организации.

Для анализа и оценки рисков необходимо определить наличие опасных факторов, причин и сценариев:

1. Определение и документальное оформление всех потенциальных опасных факторов;

2. Определение и документальное оформление опасных событий, причин и сценариев, которые могут повлиять на реализацию проекта (что и как может произойти);

3. Оценка уровня риска для каждого опасного фактора/сценария (функция вероятности и масштабов последствий);

4. Установление и документальное закрепление приоритетов для мероприятий в сфере управления рисками, на основании результатов анализа рисков.

Экспертным методом с учетом всех доступных источников информации и практического опыта члены группы ХАССП оценивают вероятность реализации опасного фактора исходя из четырех возможных вариантов оценки: практически равна нулю, незначительная, значительная и высокая.

Экспертным путем оценивают также тяжесть последствий от реализации опасного фактора исходя из четырех возможных вариантов оценки: легкое, средней тяжести, тяжелое, критическое.

Строят границу допустимого риска на качественной диаграмме с координатами вероятность реализации опасного фактора - тяжесть последствий, как указано на рисунке 1 [2].

Рисунок. Диаграмма анализа рисков

По горизонтальной оси отмечается вероятность появления опасного фактора:

1 — маловероятно (например: один раз в несколько лет);

2 — очень редко (например: ежегодно);

3 — редко (например: ежемесячно);

4 — часто (например: еженедельно, ежедневно).

По вертикальной оси отмечается возможная тяжесть последствий:

1 — незначительные последствия (например: легкое недомогание, не повлекшее серьезных нарушений);

2 — последствия средней тяжести (например: временные нарушения, не повлекшие госпитализации);

3 — тяжелые последствия (например: серьезные нарушения, потребовавшие госпитализации);

4 — критические последствия (например: серьезные нарушения, приведшие к продолжительной нетрудоспособности, или летальный исход).

Учитываются те опасности (опасные факторы), оценки рисков которых находятся на границе и в области не- допустимого риска [1].

Процесс управления рисками состоит из нескольких последовательных шагов, которые должны осуществляться при поддержке со стороны вспомогательных служб и включают отчетность, мониторинг и аудиты. Этот процесс осуществляется в логической последовательности, которая начинается с выявления риска и завершается процессом отслеживания, который предполагает осуществление мониторинга действий по смягчению данного риска.

В рамках процесса управления рисками работа с рисками представляет собой процесс выбора и осуществления мероприятий по смягчению рисков. Одним из основных элементов работы с рисками является контроль и смягчение рисков.

Для каждой опасности, управление которой будет осуществляться согласно плану ХАССП, следует идентифицировать критическую контрольную точку, в которой будут выполняться идентифицированные мероприятия по управлению. [3]

Обращение с рисками включает в себя внедрение процессов, методов и инструментов, необходимых для борьбы с последствиями значимых для предприятия событий. Эффективность обращения с рисками измеряется той степенью, в которой риски удается исключить или смягчить за счет реализации предложенных мер, направленных на обеспечение контроля рисков. Часто способы управления выявленными рисками определяются экономической эффективностью обращения с рисками, связанной с затратами на осуществление контроля в сравнении с ожидаемым положительным эффектом от снижения риска [5].

После сравнения затрат на мероприятия по смягчению риска с издержками отказа от принятия мер возможны четыре общепризнанных варианта действий по управлению каждым из выявленных рисков: принять риск в случае если он приемлемый, передать риск для управления другой организации, снизить риск или устранить риск, если это возможно.

Руководству следует ранжировать ресурсы, необходимые для управления рисками, по степени их приоритетности. Если высшее руководство предприятия удовлетворено проводимой работой по управлению и обращению с рисками (выявление, изучение, оценка и т. д.),

риски можно ранжировать по степени приоритетности и выбрать для каждого из них основные варианты для планирования мероприятий по управлению рисками.

Эффективное управление рисками на предприятии мясоперерабатывающего комплекса требует формирования структуры отчетности и анализа для эффективного выявления и оценки рисков и принятия необходимых мер по контролю и снижению рисков. Необходимо проводить регулярный аудит политики предприятия и выполнения требований нормативов с целью выявления возможностей для совершенствования [4]. Особого внимания требует формирование корпоративной культуры управления рисками, что представляет собой сложную задачу, решение которой требует настойчивости и приверженности лидерства, выделения необходимых ресурсов и разработки стратегии управления рисками предприятия.

Основные преимущества при внедрении системы, основанной на принципах ХАССП:

- возможность контроля по всей цепочке производства;
- повышение доверия к безопасности продукции;
- рациональное управление опасными факторами;
- переход от корректирующих действий к предупредительным мерам;
- единый подход к безопасности;
- создание условий для международной торговли;
- наличие документированных доказательств контроля и соблюдения законодательно установленных требований;
- предупреждение негативных ситуаций в области безопасности продуктов питания.

Литература

1. ГОСТ 33182-2014 Промышленность мясная. Порядок разработки системы ХАССП на предприятиях мясной промышленности - М. Стандартинформ, 2009. – 16 с.
2. ГОСТ Р 51705.1-200 Системы качества. Управление качеством пищевых продуктов на основе принципов ХАССП. Общие требования. - М. Стандартинформ, 2009. – 10 с.
3. ГОСТ Р ИСО 22000 «Системы обеспечения безопасности пищевых продуктов. Требования» - М. Стандартинформ, 2007. – 36 с.
4. ГОСТ Р ИСО 31000-2010 Менеджмент риска. Принципы и руководство. – М. Стандартинформ, 2014. – 28 с.
5. ISO/FDIS 14001:2015. Environmental Management Systems requirements with guidance for use, 2015. – 38 с.

УДК: 338.34

ИНТЕРНЕТ И БОЛЬШИЕ ДАННЫЕ: КОНКУРЕНЦИЯ ЗА РЫНОЧНОЕ ВЛИЯНИЕ И ЭТИЧНОЕ ПОВЕДЕНИЕ В БИЗНЕСЕ

Коваленко Борис Борисович, д.э.н., профессор
kovalenkob@mail.ru
(Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики, Санкт-Петербург, Россия)

Аннотация: в статье представлены результаты анализа влияния интернет и конкуренции на этичное поведение субъектов бизнеса. Исследуются аспекты конкурентной борьбы компаний, создающих потоки больших данных о рынках и потребителях. Утверждается, что активная работа с большими данными, становится преимуществом в конкуренции. Отмечается, что под влиянием интернета меняется поведение потребителя. Потребитель все активнее предъявляет новые требования к производителю и продавцу. Это заставляет продавца думать о новых формах сотрудничества с потребителем. Утверждается, – интернет, наряду с преимуществами, создает мотив для пренебрежения нормами этики принимаемых решений и морали оценки социальных последствий этих решений.

Ключевые слова: интернет, большие данные, конкуренция, этика принимаемых решений, поведение потребителя.

INTERNET AND BIG DATA: COMPETITION FOR THE MARKET INFLUENCE AND THE ETHICS BEHAVIOR IN BUSINESS

Kovalenko Boris, Dc., Prof.
(St. Petersburg National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics, Saint-Petersburg, Russia)

Abstract: The article presents the results of the analysis of the influence of the Internet and competition on the ethical behavior of business entities. The article examines the aspects of competition between companies that create flows of large data on markets and consumers. It is asserted that active work with large data becomes an advantage in competition. It is noted that the behavior of the consumer is changing under the influence of the Internet. The consumer is increasingly demanding new demands on the manufacturer and the seller. This forces the seller to think about new forms of cooperation with the consumer. It is argued that the Internet, along with the advantages, creates a motive for neglecting the ethics of the decisions made and the moral of assessing the social consequences of these decisions.

Keywords: Internet, large data, competition, ethics of decisions, consumer behavior.

Распространение интернет, средств мобильной связи, облачного доступа к информационным ресурсам привели к появлению термина «большие данные». По мере развития активности пользователей Internet, количество различных данных растет все быстрее. Пользователи данных становятся источниками новых данных. Люди выкладывают в сетях информацию, которая подробно раскрывает данные: о личной жизни, работе и увлечениях, доходах и расходах, привычках и потребительских

предпочтениях. Немало информации о деятельности организаций содержится в данных: о видах и формах деятельности, затратах и результатах, поставщиках и потребителях, руководителях и сотрудниках, проблемах и способах их решения, которые находит менеджмент в различных условиях и ситуациях.

Благодаря распространению интернет, средств мобильной связи, облачного доступа к информационным ресурсам, у компаний, располагающих массивами «больших данных» появляются широкие возможности для извлечения экономической и социальной выгоды. Работа с «большими данными» предполагает получение и обработку новой информации, для принятия бизнес-решений на основе новых знаний о рынках, потребителях и конкурентах. [1, P.3; 2, P.5-6].

Работу с большими данными в настоящее время активно ведут компании, обладающие новыми технологиями работы с информацией. Как показывают результаты наших исследований, менеджеры компании Apple, создают не только технологии производства различных устройств и операционных систем: iPhone, iPod, iPad, Mac, Apple Watch, iOS, OS x, Watch OS и т.д., но и формируют потоки больших данных о рынках и пользователях своей продукции на протяжении всей истории бизнеса компании. Собирая данные по всему миру, компания Apple получала и продолжает получать исчерпывающие данные об использовании произведенных устройств, об изменении потребительских предпочтений и динамике спроса, поэтому может адекватно реагировать и менять стратегию своего поведения на рынках. Конкурентное преимущество компании Apple, по нашему мнению, основано на использовании больших данных, а не материальных ресурсов. Свои преимущества компания Apple использовала для установления рыночного влияния на конкурентов и потребителей, проникая на новые рынки. Это положение подтверждают несколько фактов. Например, создавая приложение App Store, осуществлялась стратегия выхода на рынки издательской продукции с электронными изданиями газет, журналов, книг и т.д. Позднее, создание iPad постепенно привело к падению спроса на книжные издания в традиционном исполнении и серии банкротств на рынках издательской продукции, выполненной на бумажном носителе. Появление iTunes и iPod позволило вывести компанию Apple на рынки музыкальной продукции. Аналогичный путь был у компании Google, когда выходили на рынок устройства с операционной системой Android; у компании Microsoft в процессе сделки с компанией Nokia для быстрого выхода на рынки средств мобильной связи и компьютеров.

Apple, активно используя возможности цифровых технологий, буквально «размывает» границы привычных отраслей и меняет отраслевую структуру производства. Выход на рынок продукции средств мобильной связи, планшетов, различных приложений для работы с цифровым контентом привел Apple к рыночному доминированию в

отраслях, которые традиционно контролировались другими участниками рыночного процесса. Борьба за существование и расширение диапазона использования новых технологий, привела Apple к лидерству на совершенно новых рынках. В настоящее время эта модель поведения успешно тиражируется другими лидерами цифровых технологий.

Известен опыт Farecast по прогнозировании вероятности изменения величины расходов на авиаперевозки. Анализ проводился по базам данных о бронировании авиабилетов. Была поставлена задача – предоставить потребителям информацию о том, когда именно следует покупать билет чтобы получить экономию денежных средств. Создавался прогноз по каждому месту каждого рейса по всем направлениям в течение года. После того, как Farecast была интегрирована в поисковую систему Bing, анализу подвергались данные по триллиону записей в год. В результате, в 75% случаев пользователи информации имели возможность экономить до 50 долларов на билет [3 P.12].

Интересной является практика компании Google, которая получила передовой опыт работы с большими данными. Специалистами этой компании были обработаны миллиарды запросов от людей, заболевших гриппом, установлено время и очаги заболеваний, найдена корреляция числа запросов и фактов роста количества носителей вируса гриппа в определенной местности в конкретный момент времени [4 P. 1012–1014.]. Полученная информация позволила создать индикаторы (показатели) для органов здравоохранения. Появилась возможность для принятия решений о поставках средств профилактики и лечения в режиме реального времени. Актуальность такого подхода была очевидной, так как официальная статистика заболеваний позволяла получить результат с задержкой до четырнадцати дней. Это делало бессмысленным прогноз роста числа новых очагов заболевания.

Активное использование цифровых технологий способствовало не только изменению состава участников конкурентной борьбы и выходу конкуренции за пределы отраслевого соперничества за ресурсы, технологии и капитал, но и вывело взаимоотношения производителя, продавца и потребителя продукции и услуг на качественно новый уровень. Потребители сегодня не хотят уже пассивно выбирать продукты и услуги только в супермаркетах. На наших глазах рождается новый тип потребителя, адекватно воспринимающий стратегию и тактику производителя и продавца в отношении новых рынков. Меняется поведение потребителя. Потребитель все активнее и чаще предъявляет новые требования к производителю и продавцу товаров и услуг: персонализация предлагаемых компаниями товаров и услуг; доступность товаров и услуг из любой точки Земного шара посредством сети Internet, независимо от того, где находится сам потребитель, производитель и продавец; скорость получения необходимой информации о товарах и услугах, к которым проявлен интерес и скорость, с которой эти товары и

услуги могут поступить в распоряжение покупателя; высокая степень заинтересованности производителя и продавца в долгосрочном сотрудничестве с ним на высоком эмоциональном уровне.

Возникновение новых ожиданий и требований потребителей к бизнесу, ведет компании к необходимости обращаться к большим данным для создания и поддержания множественных моделей взаимоотношения с клиентами. Так, компании Amazon, Netflix, Юлмарт, Ozon рекомендуют товары и услуги исходя из множества взаимодействий пользователей со своими сайтами. Twitter и Facebook выстраивают социальные сети со своими пользователями для того, чтобы подвергнуть исследованиям их предпочтения.

Потребители, хорошо понимают, что цифровые технологии и большие данные используются компаниями для давления на него. Поэтому потребитель активно откликается, используя цифровые устройства для выражения своих эмоций. Посредством сети Internet потребители демонстрируют интерес или пренебрежение к новым видам товаров, услуг, сервису и т.д. Это позволяет поддерживать, либо ограничивать продвижение новшеств на рынок, выражая собственное отношение к товару, услуге, как в положительном, так и отрицательном аспектах. Такие новые формы поведения потребителей, возникшие в результате применения цифровых технологий, вынуждают даже самые успешные компании делить рыночное влияние с потребителями продукции и услуг.

Более того, на наш взгляд, потребители становятся активными борцами за влияние на рынки. Они используют для этого возможности, которые предоставляются цифровыми технологиями. Потребители получили средства влияния на производителей. От состояния спроса все больше зависит предложение на рынке товаров и услуг. Потребители все чаще используют возможности влияния на структуру и качество предлагаемых товаров и услуг посредством сети Internet. Потребители, демонстрируя интерес или пренебрежение к новшествам, могут поддерживать, либо ограничивать продвижение новой продукции, услуг на рынок. Потребители, общаясь между собой, например, в социальных сетях «Twitter», «Facebook», «В контакте», «Одноклассники» могут сформировать отношение к товару, услуге как в положительном, так и отрицательном аспектах. Потребители стали властно предъявлять новые требования к условиям обслуживания: скорость, сервис, персонализация. Влияние потребителя вынуждает производителя и продавца формировать интегрированное видение клиента и ориентировать бизнес на клиентоцентричную модель. Это возможно сделать, используя технику работы с большими данными.

Таким образом, в настоящее время, интернет и большие данные становятся эффективными инструментами конкуренции, способствуют выходу конкуренции за пределы отдельных отраслей, разрушению

привычной отраслевой структуры производства, перераспределению рыночного влияния и появлению новых претендентов на лидерство.

Проблему мы видим в том, что наряду с очевидной выгодой, инициаторы этого движения становятся источниками рисков и угроз, которые отличаются, прежде всего, этическим содержанием. Наряду с очевидными экономическими преимуществами, работа с большими данными и практическое использование информации, извлеченной из больших данных, несут в себе большой потенциал пренебрежения нормами этики принимаемых решений и морали оценки их (решений) последствий.

Опасения вызывают следующие обстоятельства. В первую очередь, большие данные, аккумулируемые организациями, которые работают с массовым потребителем (кредитные учреждения, торговые сети, интернет-магазины и т.д.) содержат личную информацию. Это информация, которая содержится на магнитных и чиповых носителях, выпущенных для обслуживания дебетового и кредитового оборотов, дисконта, накопления бонусных выплат лицам, являющимся держателями различных карт и т.п. У эмитентов карт есть веские основания для записи, хранения и использования информации на протяжении длительного времени: сегментация владельцев карт по самым различным признакам (от возраста до среднего чека); анализ поведения владельцев в зависимости от изменения различных внешних условий (от изменения цен на различные виды товаров и услуг до введения государством ограничений и новых форм контроля над расходами отдельных групп потребителей) и т.д. Явным образом большие данные могут и не свидетельствовать о поведении конкретного человека, но существуют технические возможности, которые позволяют проследить связь отдельных событий с конкретным участником (фиксация места нахождения владельца интернет активного гаджета в конкретный момент времени и траектория его движения за определенный отрезок времени).

Интересными рассуждениями на эту тему делятся с читателями Виктор Майер-Шенбергер и Кеннет Кукьер [5 Р.115-116]. В своем исследовании больших данных они обращают внимание на опыт применения «умных» электросчетчиков, которые уже используются в ЕС и США. В процессе работы счетчики собирают информацию о совокупном потреблении электроэнергии с сотен тысяч домохозяйств и организаций-пользователей электрической энергии. При этом, каждый прибор имеет уникальную «подпись нагрузки» при получении электропитания. Это позволяет отличить приборы, имеющие различную мощность потребления. То есть, можно отличить, какие конкретно приборы работают в определенный отрезок времени: холодильник, телевизор, ванна-джакузи и т.д. Использование электроэнергии косвенно раскрывает личную информацию: привычки, условия жизни, характер поведения потребителей электрической энергии.

Этот пример свидетельствует о том, что сегодня современные технологии позволяют не только обеспечить сбор больших данных, их анализ и интерпретацию, но и обеспечить эффективные способы наблюдения за людьми – потенциальными носителями данных. Для этого достаточно изменить свое отношение к исследуемому объекту, то есть наблюдая за людьми, необходимо исходить из предпосылки, что человек является субъектом социальных отношений, которые он охотно, при помощи цифровых технологий, переносит в Internet вместе со всем контентом, который сам и создает. Поэтому в процессе анализа поведения конкретного лица (группы лиц), достаточно просмотреть круг его (их) периферических данных: вид профессиональной деятельности, структура и смысл общений в сети, наиболее повторяющиеся запросы и т.д. Эта информация становится, как правило доступной при лояльном отношении к технике.

Для установления баланса выгод, которые могут быть получены из информации, извлеченной в процессе анализа больших данных и норм этики использования информации, на наш взгляд, целесообразно провести обсуждение проблемы пересмотра представлений о том, как стимулировать исследования больших данных, снизив потенциал риска пренебрежения нормами этики использования полученных результатов.

Для решения этой проблемы, на наш взгляд, мало изменить существующие институты, созданные предыдущими поколениями для регулирования правил использования информации (от цензуры до ограничений злоупотребления информацией).

Необходимо перейти от инициативных исследований потенциала больших данных к масштабным работам с долгосрочной целью, включая назначение организации – общественного регулятора работы с большими данными и формирования институтов:

1. *Общественного одобрения*. Организации, работающие с большими данными или наблюдающие систематическое несанкционированное использование данных должны уведомлять клиентов и потребителей. Необходимы общественное одобрение и открытое применение больших данных.

2. *Прозрачного применения результатов*. Открытое применение больших данных позволит осуществлять контроль действий с большими данными и обеспечить прозрачное применение полученных результатов, то есть общественность необходимо ставить в известность о том, какие средства могут быть использованы, какие ожидаются результаты и последствия.

3. Публичного уведомления. Прозрачность не означает разглашение информации, имеющей конфиденциальный характер. Необходимы нормы публичного уведомления о намерениях по использованию данных.

Такой подход, на наш взгляд, может вполне стать началом упорядочения эффективного получения и этичного использования

результатов, полученных в процессе работы с большими данными. Контроль возможно проводить периодически в течение длительного периода времени. Работа будет проводиться открыть, возможно независимыми экспертами, что доведет результаты до высших эшелонов управления как организациями, так и национальной экономикой. Гибкость в работе могут обеспечить цифровые технологии, новое мышление и современные взгляды людей на экономическую реальность.

Литература

1. Sap Business One URL: http://www.tadviser.ru/index.php/Статья: Большие данные (Big Data).
2. Viktor Mayer-Schönberger, Kenneth Cukier, Big Data: A Revolution That Will Transform How We Live, Work, and Think. First published in Great Britain 2013 by John Murray (Publishers) An Hacharte UK Company. – 242, P.5-6.
3. Jeremy Ginsburg et al. Detecting influenza epidemics using search engine query data // Nature. – 2009. – Vol. 457. – P. 1012–1014. URL: http:// www.nature.com/nature/journal/v457/n7232/full/nature07634.html.
4. Etzioni, Oren. To buy or not to buy: mining airfare data to minimize ticket purchase price / Oren Etzioni, C. A. Knoblock, R. Tuchinda, and. A. Yates // SIGKDD ’03. – August 24–27, 2003. URL: http://knight.cis.temple.edu/ ~yates//papers/hamlet-kdd03.pdf.
5. Viktor Mayer-Schönberger, Kenneth Cukier, Big Data: A Revolution That Will Transform How We Live, Work, and Think. First published in Great Britain 2013 by John Murray (Publishers) An Hacharte UK Company. P. 115-116.

УДК 338.22.01

ПЕРСПЕКТИВЫ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РОССИИ

Негреева Валентина Владимировна к.э.н.
v.negreeva@mail.ru
Цимбалист-Колесникова Ирина Андреевна, ассистент, аспирант
tsimbala@mail.ru
(Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики, Санкт-Петербург, Россия)

Аннотация: В статье рассматривается актуальность вопроса развития обрабатывающейпромышленности России, а также её перспективы.

Ключевые слова: обрабатывающая промышленность, глобальные рынки, импортозамещение.

PROSPECTS OF THE PROCESSING INDUSTRY IN RUSSIA

Negreeva Valentina Vladimirovna Ph.D.
Tsymbalist-Kolesnikova Irina Andreevna, assistant, graduate student
(St. Petersburg National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics, Saint-Petersburg, Russia)

Annotation: The article discusses the topicality of the development of the manufacturing industry in Russia, as well as its prospects.

Keywords: manufacturing industry, global markets, import substitution.

Сложившееся за последнее время экономическая и политическая ситуация в России свидетельствует о низком развитии обрабатывающей отрасли. Санкции, выдвинутые против РФ другими странами, перекрыли доступ в нашу страну большого количества необходимых для нашего производства и строительства товаров, заменители которых необходимо было искать на стороне или начать производить самим.

Стоит отметить, что «эффективная структура обрабатывающих отраслей выступает постоянным объектом активной государственной промышленной политики и фактором международной конкурентоспособности на глобальных рынках» [6], а, следовательно, ею необходимо заниматься и развивать.

На данный момент уровень обрабатывающих отраслей таких, например, как химическая отрасль в России по сравнению с более развитыми странамитакими, как Нидерландах, Франции, ФРГ, США, Италии сильно отстаёт, 8,06% против 20% [1, 2]. На рисунке можно наглядно увидеть распределение долей в объёме отгруженных товаров собственного производства в обрабатывающей промышленности [2]:

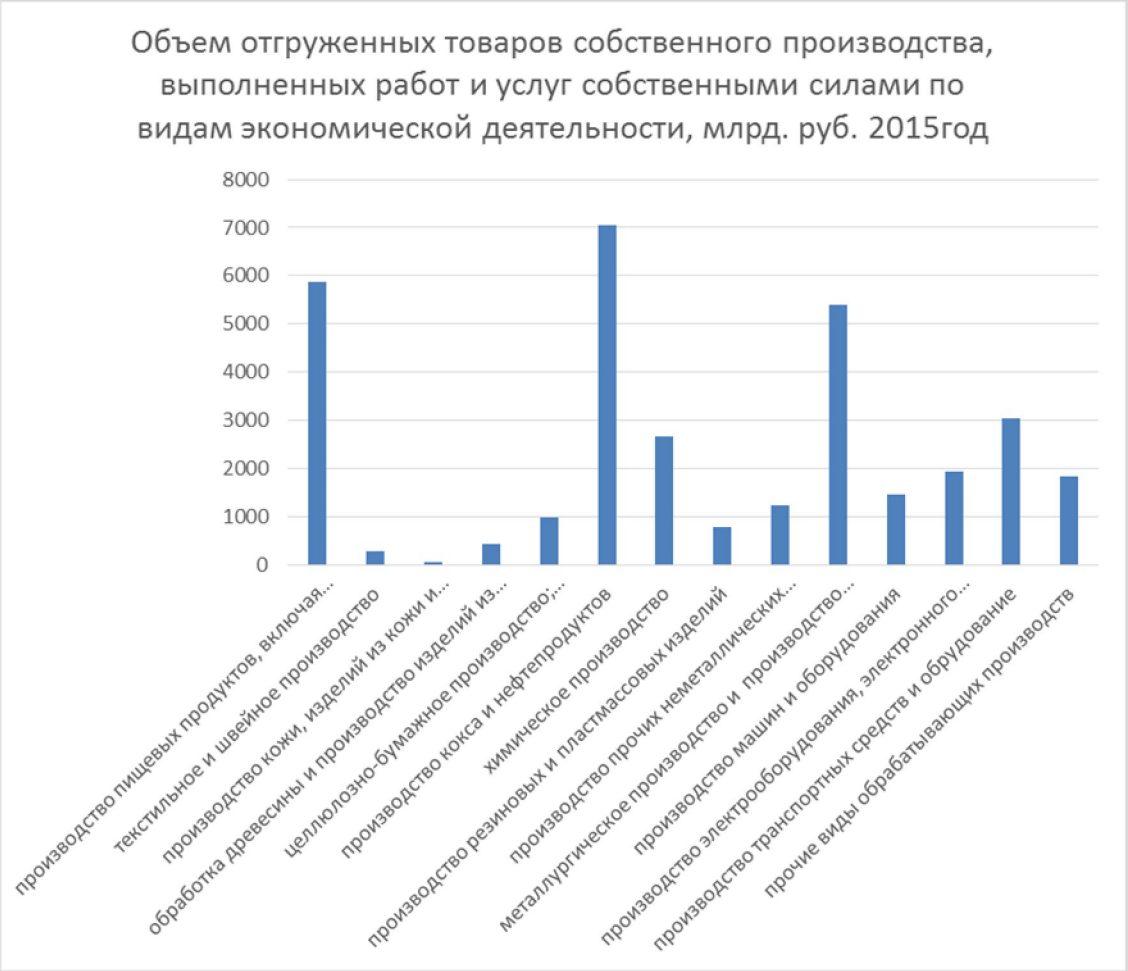


Рисунок. «Объем отгруженных товаров собственного производства в обрабатывающей промышленности млрд.руб 2015 год»

Нужно отметить, что уровень импортазамещения в «производстве пищевых продуктов» неизменно растет, о чём свидетельствует отчёт ФСГС [3]. Но более финансово затратные области такие как ««производство машин и оборудования» (4,4%) и «химическое производство» (8,06%) имеют довольно низкие доли среди всех отраслей обрабатывающей промышленности» [4]. Из чего следует, что необходимо развивать и улучшать сферу обрабатывающей промышленности для создания более конкурентной независимой от внешних поставщиков экономики.

На наш взгляд необходимо обратить внимание, как другие страны защищают и развивают, важнейшие сектора обрабатывающей промышленности (таблица) [7].

Методы, используемые в других странах, частично могут быть использованы в РФ, для повышения доли ключевых секторов обрабатывающей промышленности. Но в тоже самое время слепо перенимать чужой опыт нельзя, по причине разности экономических структур, уровня жизни населения и пр. [5].

Защита национального обрабатывающего сектора в разных странах

Таблица - Формы господдержки в некоторых отраслях ОП [6]

Отрасль	Страна	Меры господдержки
Автомобильная	Бразилия Китай	Импортные тарифы на новые зарубежные автомобили для стимулирования строительства автомобильных заводов на территории страны; финансирование национальных центров НИОКР для стимулирования разработки новых отечественных технологий
Аэрокосмическая	Индия	Требование к 30–50%-ному участию индийских компаний в контрактах на поставку оборонной техники; обязательное участие в контрактах государственных индийских авиакомпаний
Фармацевтика	Бразилия ЕС	Высокие импортные тарифы и налоги на добавленную стоимость на импортные товары для стимулирования локального производства; повторное тестирование медикаментов, выходящих на рынок ЕС, но произведенных в-третьих странах
Электротехническое машиностроение	США	Государственные стимулы по релокации производства внутри страны
Химия	Средний Восток	Государственное стимулирование создания новых мощностей и рабочих мест

Каковы же перспективы развития обрабатывающей промышленности в России:

- Россия обладает огромными ресурсами, как людскими, так и природными;
- Обладает значительным рынком сбыта продукции;
- Имеет возможность использовать мировые наработки в области развития обрабатывающих отраслей;
- Имеет базу предприятий, на которых необходимо внедрять инновации.

Влияние, которое оказали санкции на Россию имеют определённые положительные факторы, так благодаря им стали видны слабые места. На данный момент у России есть все шансы развивать и совершенствовать обрабатывающую промышленность, создавая высокую конкурентоспособность на глобальных рынках.

Литература

1. Макрогеография промышленности мира : учеб. пособие для вузов / И. А. Родионова ; [науч. ред. Н. В. Алисов]. - М. : Московский Лицей, 2000- с.238

2. Промышленное производство в России - 2016 г. // Федеральная служба государственной статистики URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b16_48/Main.htm (дата обращения: 10.02.2017).

3. Важнейшиесоциально-экономические показателиРоссийской Федерациив зеркале статистики, Александр Суринов, 29 сентября 2016

года // Федеральная служба государственной статистики URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/rosstat/smi/prez-surinov.pdf
4. Василенок В.Л., Цимбалист-Колесникова И.А. Структурные преобразования промышленности России // Экономика и управление: проблемы, решения - 2017. - Т. 2. - № 3. - С. 34-38
5. Негреева В.В., Чан Тхань Т.Экономическое развитие Вьетнама // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2017. № 1. С. 15-20.
6. Кондратьев В.Обрабатывающая промышленность: секреты и тенденции. // Прямые инвестиции. 2013. № 8 (136). С. 41-45.
7. Цимбалист-Колесникова И.А. Государственное регулирование экономики и его значение для современной России // Успехи современной науки и образования - 2016. - Т. 3. - № 11. - С. 219-221

УДК 349.6

РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ ЛЕСОПОЛЬЗОВАНИЯ, ОХРАНЫ, ЗАЩИТЫ И ВОСПРОИЗВОДСТВА ЛЕСОВ

Николаев Александр Васильевич, к.и.н., доцент
avn739@yandex.ru
(Санкт-Петербургский государственный лесотехнический университет им. С.М.Кирова, Санкт-Петербург, Россия)
Жужома Юлия Николаевна, ассистент
zhuzhoma74@mail.ru
(Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики, Санкт-Петербург, Россия)

Аннотация: Принятые Основы государственной политики в области использования, охраны, защиты и воспроизводства лесов в РФ на период до 2030 г. закрепили принципы, цели и задачи государства в области использования, сохранения и воспроизводства лесов, определи механизмы их реализации до 2030 г. В связи с чем, предстоит внедрить единую государственную информационную систему учета заготовки древесины. Принять стратегию защитного лесоразведения в России.

Ключевые слова: экотуризм, сотрудничество, развитие, охрана лесов, государственный контроль, лесоразведение.

IMPLEMENTATION OF STATE POLICY IN THE FIELD OF FOREST USE, PROTECTION, PROTECTION AND REPRODUCTION OF FORESTS

Nikolaev A.V., associate professor
(Forest Technical University, Saint-Petersburg, Russia)
Zhuzhoma I.N., assistent
(St. Petersburg National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics, Saint-Petersburg, Russia)

Abstract: *The adopted Fundamentals of State Policy in the Field of Use, Protection, Protection and Reproduction of Forests in the Russian Federation for the period until 2030 consolidated the principles, objectives and tasks of the state in the use, conservation and reproduction of forests, and defined the mechanisms for their implementation until 2030. In this connection, It is necessary to introduce a unified state information system for logging wood harvesting. Adopt a strategy of protective afforestation in Russia.*

Keywords: ecotourism, cooperation, development, protection of forests, state control, afforestation.

«Союз государства и предпринимателей – залог успешного развития экотуризма. Сегодня инфраструктурные ограничения туризма сдерживают возросший спрос на отдых в экологически чистых местах в сочетании с услугами»[1]. Стихийность неорганизованного туризма представляет

собой существенную угрозу для всех объектов природного наследия для любой заповедной и природоохранной территории.

Анализируя основные принципы экологического туризма, и прежде всего пробуждение у людей искреннего стремления сблизиться с природой, а также удовлетворение этого желания, можно констатировать возникновение в сознании человека потребности противостоять возможным отрицательным воздействиям на окружающую природу и культуру. В процессе экотуризма происходит ознакомление путешественников с особенностями природы, при этом туристы знакомятся с культурой и обычаями местного населения того региона, по которому они путешествуют.

В мировой практике активного отдыха экотуризм получил устойчивое распространение и занимает стабильные позиции в секторе альтернативных видов, его растущая популярность в определенной степени отражает тенденцию возросшего интереса к природе и бережного отношения к окружающей среде, которая основана на высоком уровне экологического сознания людей в современном обществе.

Экотуризм играет значимую роль в нейтрализации экологического невежества и нигилизма, которые в сочетании с потребительской психологией заняли господствующее место в отношении человека к окружающей среде в нашем обществе, и направлен на повышение уровня информированности людей в области экологии и экологического образования.

Говоря об экологическом туризме, стоит упомянуть 10 заповедей экотуриста от специалистов Международной организации экотуризма (TIES) [2]:

1. помнить об уязвимости Земли;
2. оставлять только следы, уносить только фотографии, убивать только время;
3. познавать мир, в который попал: культуру народов, географию;
4. уважать местных жителей;
5. не покупать изделия производителей, подвергающих опасности окружающую среду;
6. всегда следовать только протоптанными тропами;
7. поддерживать программы по защите окружающей среды;
8. где возможно, использовать методы сохранения окружающей среды;
9. поддерживать организации, содействующие защите природы;
10. путешествовать с фирмами, поддерживающими принципы экотуризма.

Природное многообразие Российских просторов является одним из важнейших факторов в развитии экологического туризма. Почти половину территории РФ составляют леса, они являются возобновляемым природным ресурсом и отличаются значительным природным

разнообразием. Леса относятся к одному из ключевых факторов социально-экономического развития страны, выполняют многочисленные средообразующие функции, обеспечивают сохранение благоприятной окружающей среды и повышение благосостояния граждан, а также обладают особой культурной и эстетической ценностью [3].

Охрана, защита и воспроизводство лесов - одна из важнейших задач государства. Одной из угроз лесного фонда является пожар, последствия лесных пожаров могут быть самыми разнообразными. Определяется это как природой леса, так и природой самих пожаров (природные и антропогенные факторы). Согласно ст. 51 Лесного кодекса РФ леса подлежат охране от пожаров. В лесах ежегодно возникает от 20 до 36 тыс. лесных пожаров, в том числе в лесах, находящихся в ведении государственного органа управления лесным хозяйством. Наиболее распространенными являются низовые пожары. Ущерб от лесных пожаров, в зависимости от объема выгоревшей площади за год составляет примерно 2-3 млрд. рублей.[4] Государственный пожарный надзор в лесах – это специфический вид государственного лесного надзора, осуществляемый по специальным правилам. Статья 97 Лесного кодекса РФ содержит отсылку к ФЗ от 21.12.1994 г. «О пожарной безопасности».

В целях информационного обеспечения управления в области государственного лесного контроля и надзора проводится государственная инвентаризация лесов (ст. 90 Лесного кодекса РФ). Целью государственного лесного контроля и надзора является обеспечение соблюдения лесного законодательства, регулирующее лесные отношения в соответствии с п. 2-6 ст. 2, ст. 96 Лесного кодекса РФ.

Задачей государственного контроля за состоянием, использованием, охраной, защитой лесного фонда и воспроизводством лесов является обеспечение соблюдения всеми гражданами и юридическими лицами установленного порядка пользования лесным фондом, правил отпуска древесины на корню, а также иных требований, установленных законодательством РФ. Государственный лесной контроль и надзор осуществляются органами государственной власти в пределах их полномочий, определенных в соответствии со статьями 81-83 Лесного кодекса РФ, решения органов исполнительной власти являются обязательными для исполнения всеми участниками лесных отношений. Порядок взаимодействия должностных лиц федерального органа управления лесным хозяйством и федерального органа исполнительной власти по вопросам обороны при осуществлении государственного контроля за использованием, охраной, защитой и воспроизводством лесов, расположенных на территориях режимных военных и оборонных объектов на землях обороны, устанавливается совместно указанными федеральными органами [5].

На территории муниципального образования лесной контроль и надзор за использованием, охраной, защитой, воспроизводством лесов

(муниципальный лесной контроль и надзор) осуществляются органами местного самоуправления в соответствии с ФЗ от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». Основной функцией органов муниципальной власти субъекта при организации муниципального лесного контроля является пресечение и предотвращение правонарушений на территории лесных участков, находящихся в собственности муниципальных образований.

Привлечение граждан, юридических лиц для тушения лесных пожаров осуществляется в соответствии с ФЗ от 21 декабря 1994 года № 68-ФЗ «О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера» и ФЗ от 06 мая 2011 № 100-ФЗ «О добровольной пожарной охране». Для предупреждения пожаров и в целях организации взаимодействия сторон в области лесных отношений между Рослесхозом и субъектами РФ заключаются ежегодные соглашения. Основными мероприятиями, включаемыми в Соглашение, являются: обеспечение мер пожарной безопасности, внедрение системы раннего обнаружения пожаров в лесах, обеспечение функционирования региональной диспетчерской службы, обеспечение эффективной работы и условий специализированным учреждениям, осуществление поддержки в развитии движения школьных лесничеств и многое другое [6].

Согласно Постановлению Правительства РФ от 30 июня 2007 г. № 417 «Об утверждении правил пожарной безопасности в лесах», устанавливаются единые требования к обеспечению пожарной безопасности в лесах при использовании, охране, защите, воспроизводстве лесов, а также при пребывании граждан в лесах и являются обязательными для исполнения органами государственной власти, органами местного самоуправления, а также юридическими лицами и гражданами. Лесопользователи и иные граждане и юридические лица, осуществляющие работы на участках лесного фонда и землях, граничащих с лесным фондом, а также лица, ответственные за проведение культурно-массовых и других мероприятий в лесном фонде, за нарушение требований и правил пожарной безопасности ответственность в соответствии с законодательством РФ. Статья 8.32. КоАП РФ предполагает привлечение к административной ответственности за нарушение правил пожарной безопасности в лесах виде штрафа: на граждан в размере от одной тысячи пятисот рублей, до одного миллиона рублей в отношении юридических лиц.

Принятые Основы государственной политики в области использования, охраны, защиты и воспроизводства лесов в РФ на период до 2030 г. закрепили принципы, цели и задачи государства в области использования, сохранения и воспроизводства лесов, определи механизмы их реализации до 2030 г. В связи с чем, предстоит внедрить единую государственную информационную систему учета заготовки древесины. Принять стратегию защитного лесоразведения в России. Разработать

региональные нормативы воспроизводства лесов. Таким образом, государственное регулирование эколого-правового режима лесопользованием является важным государственным направлением, в рамках устойчивого развития всего лесного комплекса, а изменения в отдельные законодательные акты, в том числе и в Уголовном кодексе РФ и в Кодексе об административных правонарушениях РФ по вопросам юридической ответственности снизит уровень правонарушений в лесном секторе.

Учитывая лесное законодательство и законодательство о туристской деятельности, следует ожидать наращивание темпов роста экотуризма в России. По мнению экскуководителя Ростуризма А. Радькова, «экологический туризм в последние годы стремительно набирает популярность во всём мире, хотя в России он пока недостаточно развит»[7]. Основными проблемами в развитии туризма остаются транспортная логистика и недостаток необходимой инфраструктуры.

Необходимо развивать сеть чартеров и работать над уровнем обслуживания: заниматься поиском инвесторов и разработкой проектов по строительству отелей и созданием туров, способных заинтересовать современного человека.

Литература

1. Григорьева Ю. Развитие экотуризма на Байкале обсуждают в Бурятии.// URL: http://bgtrk.ru/news/detail.php?ID=3513
2. Баулина Е. Возможности экотуризма в России.// URL: http://centrecon.ru/news/419
3. Распоряжение Правительства РФ от 26 сентября 2013 г. № 1724-р «Об Основах государственной политики в области использования, охраны, защиты и воспроизводства лесов в РФ на период до 2030 г.»// URL: http://government.ru/docs/11949/
4. Организация и планирование охраны леса от пожаров, основные задачи и функции государственной лесной охраны. //URL: http://vseobohote.kz/?p=966
5. Государственный контроль за состоянием лесов (часть 2), 22-02-2012, 04:29// URL: http://allyears.ru/spravochnik-lesnichego/347-gosudarstvennyy-kontrol-za-sostoyaniem-lesov-chast-2.html
6. Рослесхоз и правительство Забайкальского края заключат соглашение// URL: http://www.rosleshoz.gov.ru/dep/siberia/press/1043
7. Кайнова И. Правительство республики Коми сделала ставку на экотуризм// URL :http://www.tourprom.ru/news/22264/

УДК:378.147

ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ВЫЕЗДНЫХ ЗАНЯТИЙ В УНИВЕРСИТЕТСКОМ ОБРАЗОВАНИИ

Прохорова Татьяна Владимировна,
кандидат экономических наук, доцент
prokhorova@sbmt.by
(Институт бизнеса и менеджмента технологий БГУ, Минск, Беларусь)
Наталевич Ольга Геннадьевна,
кандидат филологических наук, доцент
(Белорусский государственный экономический университет, Минск, Беларусь)

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы прикладного применения практико-ориентированного подхода посредством организации выездных занятий. Анализируется опыт проведения внеаудиторных занятий, их преимущества и ограничения, рассматриваются особенности формирования у студентов профессиональной компетенции за счёт выполнения ими реальных практических задач в ходе выездных занятий.

Ключевые слова: Выездные занятия, технологии обучения, производственные экскурсии, профессиональные компетенции.

PROSPECTS AND PROBLEMS OF APPLICATION OF EXTRACURRICULAR CLASSES IN UNIVERSITY EDUCATION

Prokhorova T.V.
Pd.D. in economics, Associate Professor
(School of business and management of technology of BSU, Minsk, Republic of Belarus)
Natalevich O.G.,
Pd.D. in Philology, Associate Professor
(Belarusian state economic university, Minsk, Republic of Belarus)

Annotation: The article includes questions of practical application of the practice-oriented approach through the organization of extracurricular classes. The experience of conducting extracurricular classes, their advantages and limitations is analyzed. The peculiarities of the formation of professional competence among students by solving their practical tasks in the course of extracurricular classes are examined.

Keywords: extracurricular classes, technology of education, industrial excursions, professional competences.

Инновационное развитие экономики, усложнение межхозяйственных взаимосвязей, повсеместное распространение ИКТ-технологий обуславливает обязательность высокой квалификации современных специалистов. Задача формирования человеческого капитала реализуется через практико-ориентированный подход, который агрегирует процесс закрепления теоретических знаний и получения практических навыков в реальной профессиональной среде, способствует развитию личностных качеств, связанных с выполнением функциональных обязанностей по

выбранной специальности. Важнейшую роль в реализации практико-ориентированного подхода играют выездные занятия.

Опытное исследование возможностей практико-ориентированных технологий в обучении позволило отметить, что при подготовке студентов экономических специальностей положительно себя зарекомендовали такие формы работы как экскурсии на производство, в тематические музеи, на объекты культуры и искусства. Проведение экскурсий, а также посещение музеев и театров в качестве выездных занятий, интегрированных в план учебной работы, является чрезвычайно ценным педагогическим инструментом, потенциал которого, по мнению авторов статьи, недостаточно полно используется в системе высшего образования, эффект практически не изложен в современной литературе. В этой связи представляется необходимым изучить практику выездных занятий, как на постсоветском пространстве, так и за рубежом; оценить их перспективы и проблемы в Республике Беларусь; выработать педагогическую технологию использования производственных экскурсий в системе подготовки будущих специалистов.

Организация туристических экскурсий на передовые действующие производства является весьма эффективной. История и современное состояние рынка промышленного туризма нашли свое отражение в работах зарубежных ученых, в частности, доктора экономики из Роттердамского университета Александра Отгаара и доктора экономики Мельбрунского университета Элспета Фрю [1]. В Беларуси вопросам практического применения опыта зарубежных стран уделили внимание Харитонович С.А., Синявская Т.Н. [2] и др.

Следует заметить, что первые туристы на производственных площадях появились в конце XIX века. В 1866 г. американский завод Jack Daniel's открыл свои двери любознательным посетителям, заложив тем самым основы промышленного туризма. В настоящее время большинство компаний США проводят экскурсии на своих площадях, поддерживая этим свою деловую репутацию [1]. В Западной Европе успехом пользуются экскурсии на производства заводов BMW, Audi, тематический парк Volkswagen’s Autostadt в Германии, Legoland в Дании, Swarovski Krystallwelten в Австрии, фабрика духов Fragonard во Франции и другие. С точки зрения авторов статьи, экскурсии на производство важны, в первую очередь, для учащейся молодежи, так как она более мотивирована и располагает большим временем для освоения знаний через путешествия.

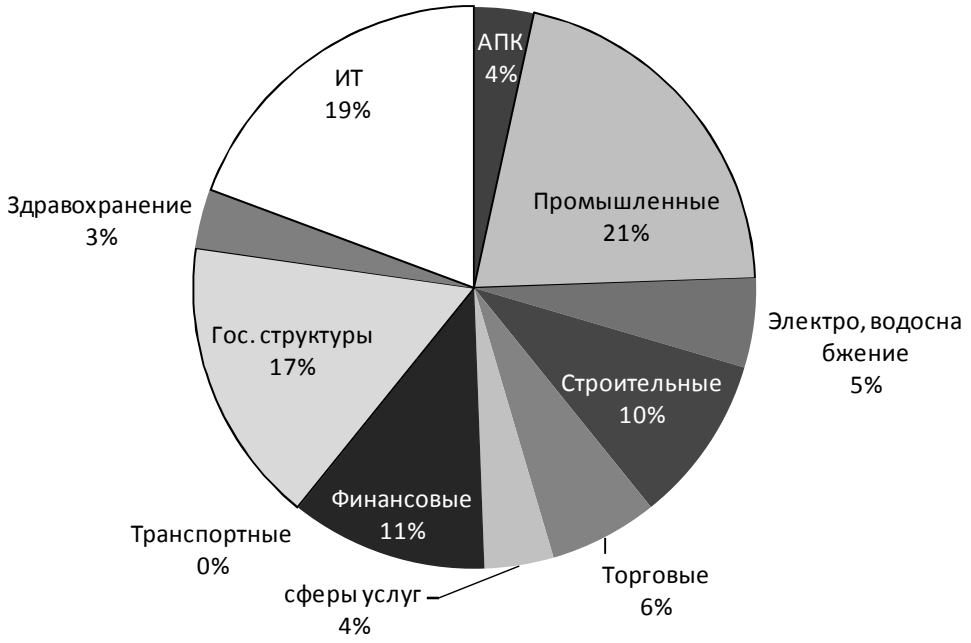
Отечественный опыт свидетельствует, что еще со времен СССР были известны экскурсии школьников на крупные индустриальные предприятия, где наибольший интерес вызывали предприятия пищевой промышленности. Экскурсии на производство для учащихся сохранились как в России, так и в Беларуси по настоящее время, но многие перешли на коммерческую основу. Так, Московское агентство путешествий «На семи холмах» предлагает более 120 разнообразных тематических

экскурсионных программ [3]. В Беларуси промышленный туризм представлен только на отдельных предприятиях, вместе с тем спрос на такие туры очень высок. Так, Центром международных связей Министерства образования Республики Беларусь разработаны производственные экскурсии на такие заводы Минска, как Coca-Cola, «Крыніца», «Аліварыя». Предлагаются поездки на стеклозавод «Неман», завод алмазов «Адамас», крупнейший завод по производству пластмассовой игрушки в Беларуси «Полесье», страусиную ферму в Кобрине, завод «Белхудожкерамика» в Радошковичах, фабрику «Світанак» в Жодино, фабрику мороженого и глазированных сырков в Борисове [4].

В Институте бизнеса и менеджмента технологий Белорусского государственного университета выездные занятия проводятся по отдельным дисциплинам, а также в рамках учебно-ознакомительной практики. В текущем учебном году студенты посетили ООО «Автомобильный Дом «Энергия ГмбХ», ОАО «Белорусскую валютно-фондовую биржу», автоцентр компании «РедМоторс», Белтелерадиокомпанию Республики Беларусь и др. Обучающиеся познакомились с миссией и целями предприятий, основными направлениями деятельности, историей брендов и конкурентами предприятий, основными показателями оценки эффективности. Специалисты предприятий поделились своими знаниями в области планирования работы подразделений, проведения маркетинговых исследований, анализа выполнения основных показателей эффективности финансово-хозяйственной деятельности.

Мониторинг востребованности производственных экскурсий среди университетской молодежи показал, что все 100% от числа опрошенных студентов и очной, и заочной форм получения высшего образования заинтересованы в подобном виде проведения занятий. При этом уровень интереса к белорусским предприятиям разных отраслей и видов деятельности существенно отличается. Так в качестве приоритетного направления для выездного занятия с экскурсионным посещением предприятия 21% опрошенных назвали предприятия промышленности, 19% — предприятия ИТ-сферы, 16% государственные структуры. Наименьший интерес был проявлен к транспортным организациям, предприятиям АПК, сферы услуг, а также торговым организациям (рис. 1).

Исследования показали, что в качестве наиболее важных экскурсионных объектов студенты стационара указывают предприятия, близкие к своей специальности. В то время как из студентов заочной формы получения высшего образования только 41% от числа опрошенных заинтересовались экскурсиями на предприятия той отрасли, в которой работают в настоящее время. Следовательно, обучающиеся с наличием опыта практической работы стремятся расширить рамки своего познания и получить дополнительную квалификацию.



Ри

Рис. 1. Востребованность экскурсий на предприятия различных отраслей

Помимо отрасли немаловажным оказываются сфера деятельности, известность бренда, наличие туристической инфраструктуры на территории посещаемого объекта. Как показывает проведенное анкетирование, 84% от числа опрошенных заинтересованы в посещении предприятий пищевой и 75% легкой промышленности (рис.2).

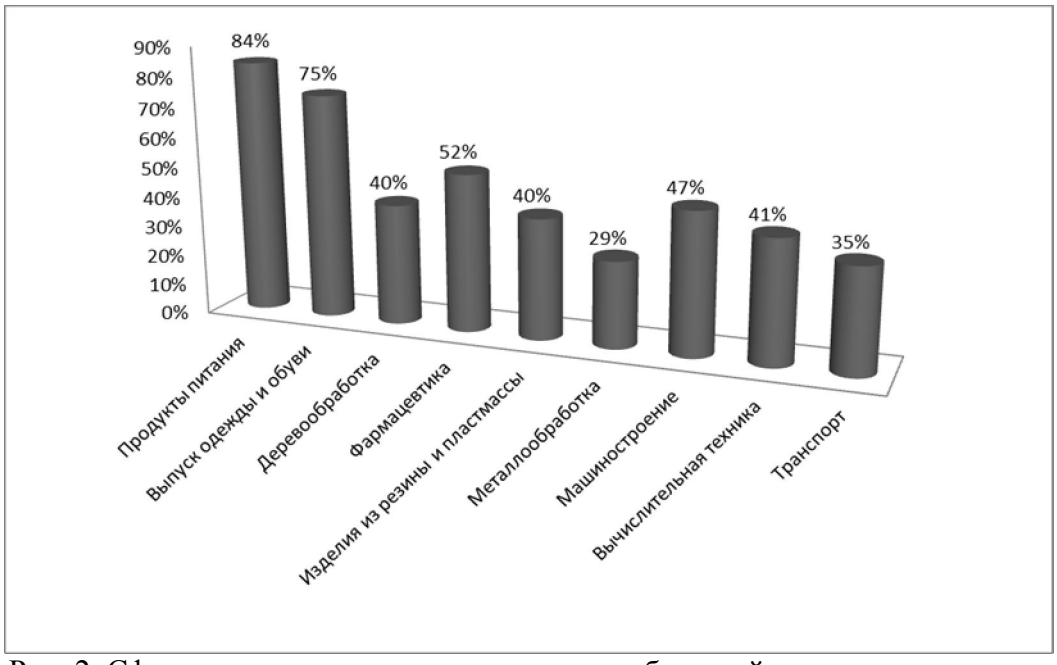


Рис. 2. Сферы деятельности, вызывающие наибольший интерес у студентов

С целью формирования социально-личностных компетенций можно успешно использовать музейные экспозиции. Так, например, в работе со студентами Белорусского государственного экономического университета

применяются практико-ориентированные туры по Национальной библиотеке с посещением музея книги, экскурсии в музей денег Белорусского государственного университета. Существенным отличием выездных учебных занятий на предприятия от обычных экскурсий является возможность организации дискуссий со специалистами по тематике, предусмотренной учебным планом конкретных дисциплин. Перечень возможных методических приемов поддержания дискуссии отражен на рисунке 3. Это позволяет не только активизировать внимание студентов, но и повысить уровень профессиональных компетенций.

Рис.3. Методические приемы проведения дискуссий в ходе экскурсий

В учебном процессе авторы активно используют такую практико-ориентированную технологию обучения как посещение спектаклей репертуарных театров Минска. Знакомство со спектаклями по произведениям классиков литературы создают условия для формирования личности в непрерывном совершенствовании. На сцене Национального академического театра имени Янки Купалы востребованы студенческой аудиторией спектакли «Люди на болоте» И. Мележа, «Две души» М. Горецкого, «Чайка» А. Чехова, «Ночь на Коляды» Н. Гоголя, «Павлинка» Я. Купалы. Республиканский театр белорусской драматургии предлагает вниманию молодежной аудитории спектакли «Раскиданное гнездо» Я. Купалы, «Портрет» Н. Гоголя, «Вековечная песня» Я. Купалы.

Под практико-ориентированной технологией посещения театров подразумевается не только посещение самих спектаклей, а целый комплекс работы. Он включает обсуждение увиденного, написание отзывов и эссе, т.е. освоение информации, впечатлений на качественно новом уровне. Отличительными чертами такой работы является неформальность

общения, возможность максимально реализовать творческие и креативные способности, удовлетворить познавательные интересы.

Организация выездных занятий предусматривает следующие этапы:

1. Нормативно-установочный — включает постановку цели и задач занятия, формулирование задания, требований к оформлению результата, сроков выполнения, а также проведение согласования с принимающей стороной и оформление документации в соответствии с требованиями учреждения образования.

2. Аналитический — включает сбор и обработку информации, полученной в ходе выездного занятия.

3. Прогностический — предусматривает прогнозирование тенденций и возможностей развития объекта на основе анализа информации.

4. Промежуточно – диагностический — объединяет множество работ, таких как предварительный анализ результатов посещения, сопоставление с ранее изученным теоретическим материалом, проектирование дальнейшей работы с учетом полученных сведений, корректировку задания, выбор средств и методов дальнейшей работы.

5. Итоговый — включает оценку эффективности проделанной работы, степени удовлетворенности данным объектом студентов и степени усвоения образовательных программ.

Различные виды выездных занятий позволяют студенту подтвердить правильность выбранной профессии, наблюдать за тем, как работают профессионалы, получить практический опыт, формировать необходимые умения и навыки, выполнить творческую исследовательскую работу. Такой подход к процессу обучения способствует формированию подготовленного к профессиональной деятельности, конкурентоспособного, мобильного и творческого специалиста.

Литература

1. Frew, Ea. Industrial Tourism: a conceptual and empirical analysis. Phd thesis, Victoria university, 2000.

2. Харитонович С.А., Синявская Т.Н. Промышленный туризм, как средство развития въездного и внутреннего туризма в Республике Беларусь//Мировая экономика и бизнес-администрирование малых и средних предприятий. — Минск, БНТУ, 2010, ч.1-394 с.

3. Экскурсии на производство для школьников. Агентство «На семи холмах» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://7deti.ru/category/avtobusnye-ekskursii/ekskursii-na-proizvodstva/ Дата доступа: 20.04.17

4. Производственные экскурсии [Электронный ресурс] /Сайт Центра международных связей Министерства образования. – Режим доступа:http://www.intcenter.by/fdgdfg/269-proizvodstvennie-ekskyrsii . – Дата доступа: 20.04.2017.

УДК. 334.7, 378.1

ВЛИЯНИЕ ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ НА РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ РЕГИОНА

Ушакова Светлана Юрьевна, менеджер ЦСПП
ushakova@corp.ifmo.ru
(Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики, Санкт-Петербург, Россия)

Аннотация: в условиях реализации стратегии инновационного развития экономики, основанной на знаниях, особое место отводится модернизации и внедрению инноваций в отечественном образовании, проводниками которых становятся все в большей мере малые инновационные предприятия. Выявлены основные особенности формирования и функционирования малых инновационных предприятий как фактора развития инновационной инфраструктуры высших учебных заведений, а также факторы, препятствующие их развитию.

Ключевые слова: инновационная деятельность, малые инновационные предприятия, вузовские инновации, коммерциализация, инновационное предпринимательство

INFLUENCE OF THE HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTION ON THE DEVELOPMENT OF THE EXTERNAL ECONOMIC AND INNOVATIVE ENVIRONMENT OF THE REGION

Ushakova Svetlana Yurievna, manager of the Center
(St. Petersburg National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics, St. Petersburg, Russia)

Abstract: in the context of implementing the strategy of innovative development of the economy based on knowledge, a special place is given to modernization and introduction of innovations in domestic education, which are increasingly driven by small innovative enterprises. The main features of the formation and functioning of small innovative enterprises as a factor in the development of innovative infrastructure of higher education institutions, as well as factors that hamper their development are revealed.

Keywords: innovation activity, small innovative enterprises, university innovations, commercialization, innovative entrepreneurship

Эффективность инновационной экономики в России во многом определяется региональными инновационными системами (РИС), которые предопределяют темпы развития экономики и рост благосостояния населения. Региональная инновационная система представляет собой совокупность различных институтов, которые совместно и каждый в отдельности вносят вклад в создание и распространение инноваций и обусловливают инновационное развитие экономики.

Наука и предпринимательство на современном рынке оказывают постоянное влияние друг на друга. Так, предпринимательство с первых

своих шагов стремиться опираться на последние научные знания и на основанные на этом знании технические изобретения и новшества [3]. Наука же, на основе полученных заказов на проведение научных исследований, получает ориентиры о перспективных направлениях своих дальнейших исследований и сферах их практического воплощения в жизнь, в том числе и по подготовке необходимых кадров. Наличие этой обратной связи - важное условие обеспечения устойчивого функционирования и развития социально-экономической среды региона [2].

В последние годы меняется парадигма оценки деятельности вузов в нашей стране со стороны общества. Сейчас вуз оценивается не только по количеству выпущенных специалистов или работающих ученых, но и с учетом полезности его научных разработок для экономики в целом. Кроме того, вуз стал рассматриваться как центральная составляющая создаваемых в стране региональных научно-производственных кластеров, которые, в свою очередь, должны быть включены в глобальные цепочки создания добавленной стоимости [5].

Рассмотрим модель региональной инновационной системы, представленной на рисунке:

Рисунок. Модель региональной инновационной системы

Из рисунка видно, что ядро РИС формируется за счет:

1) региональных инновационно-активных предприятий, которые обеспечивают достижение основной цели инновационной деятельности, а именно производство инновационной продукции (товаров, работ, услуг) и технологии со значительной добавленной стоимостью, полученной на основе применения достижений науки и техники, правил, норм и механизмов их функционирования;

2) вузов региона, которые обеспечивают подготовку кадров по организации и управлению в сфере инновационной деятельности,

выполняют фундаментальные и прикладные разработки, а также правил, норм и механизмов их функционирования в условиях осуществления инновационной деятельности;

3) научно-исследовательских институтов региона, правил, норм и механизмов их функционирования, которые обеспечивают выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

Помимо ядра в модели РИС можно выделить поддерживающее институциональное окружение. Под институтами понимаются субъекты инновационной деятельности, правила и нормы их функционирования, а также механизмы, обеспечивающие соблюдение этих правил и норм в условиях инновационного развития [4].

В структуру РИС входят следующие институты:

- институты, формирующие ядро инновационной системы и осуществляющие производство и использование инноваций. Прежде всего, это образовательные и научные структуры, инновационно-активные предприятия;
- институты, поддерживающие, стимулирующие и регулирующие инновационные процессы.

Предложенная модель РИС позволяет рассмотреть инновационную систему как совокупность институтов, формирующих ядро РИС, обладающих значительным инновационным потенциалом и непосредственно участвующих в формировании и использовании различного вида новшеств, и институтов, поддерживающих, стимулирующих и регулирующих процессы инноваций (поддерживающее институциональное окружение). Чтобы РИС эффективно функционировала, необходимо обеспечить взаимосвязи между ее отдельными институтами [1, с 19].

В региональной инновационной системе научная деятельность вузов помогает сформировать основу региональной инновационной системы. Инновационное развитие региона основано на взаимодействии вузов, предприятий и учреждений всех форм собственности. Эффективность инновационной деятельности определяется качеством подготовки кадров, способных производить инновации, и качеством научных исследований и разработок. В связи с этим главным субъектом инновационной деятельности в регионе являются вузы, обладающие развитой ресурсной базой для подготовки инновационных кадров и производства инноваций, включающей высококвалифицированный кадровый потенциал, материально-технические ресурсы (научно-исследовательские лаборатории и институты; малые инновационные предприятия; центры трансфера технологий коллективного пользования, технологических компетенций, сертификации и экспертизы; информационные сети и ресурсы; уникальное научно-исследовательское оборудование и др.).

Среди наиболее эффективных инструментов, форм и методов участия вузов в развитии инноваций в регионе можно выделить

подготовку, переподготовку и повышение квалификации специалистов в области инновационного менеджмента, управления инновационными проектами; проведение экспертизы инновационных проектов на предмет оценки их новизны, возможностей коммерциализации, трансфера технологий; организацию и проведение конкурсов инновационных проектов; экспертизу ведомственных, республиканских, муниципальных целевых программ развития и поддержания инновационной деятельности; создание на базе университетов малых инновационных предприятий; сотрудничество с бизнес-структурами и научными организациями в сфере разработки и апробации инноваций (на базе исследовательских лабораторий университетов); участие в создании координационных структур и механизмов в области развития инновационной деятельности в регионе [6].

Таким образом, вузовская среда, концентрируя в себе интеллектуальные, материально-технические и информационные ресурсы научной сферы, является основным источником современных инновационных разработок в регионе.

Литература

1. Добрина Л.Р. Особенности структуры модели региональной инновационной системы // Science Time. 2014. №10
2. Марданов С.А., Яныкина Н.О. и др. Мониторинг эффективности инновационной деятельности университетов России, РВК, 2016
3. Оценка эффективности деятельности вуза в современных условиях [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http:// www.market-journal.com/problemieco/4.html (дата обращения : 12.04.2017).
4. Поляков Н.А., Яныкина Н.О. Инфраструктура поддержки малого инновационного предпринимательства современного вуза // Инновации. – 2013. - № 7. - С.38-44.
5. Рисин И. Е. Расширение форм сотрудничества ВУЗов и бизнеса как основа развития инновационного потенциала: опыт для России // Российско - Германский центр трансфера технологий — Официальный сайт. 29 апреля 2009 [Электронный ресурс] URL: http://www.it-expo.org/de/2009‑04‑29‑11‑17‑26-
/3‑2009‑04‑29‑11‑16‑21/7‑2009‑04‑29‑12‑09‑58.
6. Тойвонен Н.Р., Васильев В.Н. Исследовательский и/или предпринимательский. Какие университеты создаются в России? Кейс СПбГУ ИТМО // Инновации. – 2010. – N12. – С.80-86.

УДК: 338.242

РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА: ПЕРСПЕКТИВЫ И ВЫГОДЫ

Шпакович Денис Кириллович, старший преподаватель
shpakovichd@gmail.com
(Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики, Санкт-Петербург, Россия)
Шпакович Ирина Александровна, менеджер АЗС
(ООО «Сёркл Кей Россия», Санкт-Петербург, Россия)

Аннотация: В данной статье рассмотрен опыт взаимодействия государства и частного сектора в формировании и реализации социально значимых объектов, их перспективы и выгоды в региональном аспекте. Описан зарубежный опыт реформ в различных необходимых и востребованных отраслях: строительства автодорог, здравоохранение и жилищно-коммунальное хозяйство.

Ключевые слова: Государственно-частное партнерство, опыт ГЧП, концессии, зарубежный опыт ГЧП, реформы государственно-частного партнерства, реформа здравоохранения, реформа автомобильных дорог, реформа жилищно-коммунального хозяйства.

REGIONAL DEVELOPMENT OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP: PROSPECTS AND BENEFITS

Shpakovich D.K., Senior Lecturer
(St. Petersburg National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics, Saint-Petersburg, Russia)
Shpakovich I.A., manager
(Circle K Russia, Saint-Petersburg, Russia)

Abstract: This article describes the experience of interaction between the state and the private sector in the fore-zoomed, and the implementation of social facilities in Portugal. Described foreign experience in various reforms needed and sought after areas: construction of roads, health care and housing and communal services.

Keywords: Public-private partnership, concessions, foreign experience of PPP, the reform of public-private partnerships, health care reform, the reform of roads, re-shape housing and communal services.

Для того чтобы построить эффективную и рабочую систему государственно-частного партнерства на российском рынке необходимо разрабатывать новые формы и методы взаимодействия государственных структур и частного сектора, в целях обеспечения государственных интересов (создание и эксплуатация социально-значимых объектов) мы рассматриваем опыт зарубежных стран [2]. В нашей стране активно идет применение проектов государственно-частного партнерства и опыт взаимодействия и развития его, может помочь нам глубже понять проблемы возникающие при интеграции данных проектов государственного сектора с частным.

Существуют несколько форм государственно-частного партнерства для строительства автомагистралей по которым функционируют государственные программы их можно разделить на несколько групп:

- полностью финансируемые частным сектором и передающиеся в собственность государства с течением времени и оплаты арендной платы частному инвестору;

- совместные компании, использующие преимущества государственных ресурсов и частного сектора, создавая новые условия взаимодействия и положительного эффекта для конечного потребителя;

- государственные компании, которые не несут никакой нагрузки на конечных потребителей, но работают с участием частных инвесторов.

Сектор здравоохранения также может эффективно функционировать по схемам ГЧП в последние годы. В Европейском союзе существую несколько форм функционирования здравоохранения с использованием форм государственно-частного партнерства. Каждая больница имеет два различных формы государственно-частного партнерства:

- первая из них занимается для строительством и управлением больничных учреждений по договору с оплатой в течении 30-лет и более (финансирование представляет собой фиксированную годовую арендную плату, до тех пор, пока больница в используется для второй формы ГЧП);

- тогда как вторая заботится о клинических услугах в соответствии с контрактом на 10 лет с оплатой на основе производства. Причина, почему эта модель рассматривать в качестве новаторской и комплексной является то, что в международной практике ГЧП применяются только по отношению к строительству и управлению инфраструктурой, а не медицинских услуг [4].

Сомнения по поводу эффективности и стоимости оплаты были пересмотрены в 2012 году, в результате повышения цен на реализация проектов государственно-частного партнерства в Европейском Союзе. Некоторые данные аудита поставили под сомнение актуальность платежей. Были завышены государственные платежи по сравнению со стоимостью активов и услуг, предоставляемых этими компаниями. Учитывая размер государственных платежей за активы и услуги, некоторые исследователи пришли к выводу, что данные схемы использовались главным образом для утечки финансов из государственного бюджета, иными словами. В 2013 году некоторые страны ЕС были вынуждены обратиться за финансовой помощью к частным инвесторам, для дополнительного финансирования отдельных проектов. Как мы видим, меморандум о принятии спасательных финансовых пакетов включал в себя несколько мер в отношении ГЧП [9].

Как правило, использование проектов ГЧП основаны на том, что без участия частных инвесторов, составляющих эти активы быстрое и эффективное их использование не было бы возможным, из-за бюджетных ограничений. Кроме того, реализация проектов ГЧП создает гарантию государственного сектора, что эти автомобильные дороги,

здравоохранение будут поддерживаться в течение по крайней мере 30 лет. Статистика показывает, что на дорогах, построенных и эксплуатируемых в рамках проектов ГЧП, показатели аварийности снизились более чем на 50% в течение последних 15 лет. Кроме того, инвестиции в проекты государственно-частного партнерства сократили региональную асимметрию (хотя нет никаких доказательств этого) [1].

Организационная структура государственно-частного партнерства.

Заинтересованные стороны государственно-частного партнерства находятся в государственном и частном секторах. Первая компонента представляет собой, помимо правительства (Министерства финансов и Министерства транспорта, например, или здравоохранения), также в сектора, министерства и комитеты внутреннего аудита финансов и аудиторских проверок стран ЕС. В дорожном секторе, группа компаний имеет концессию на национальную дорожную сеть и управляет всеми контрактами ГЧП. На частной стороне, основные заинтересованные стороны спонсоров и кредиторов. В автомобильном секторе, большинство сторонников за строительство новых автомобильных дорог, что отражает вертикальную интеграцию этого бизнеса. Большая часть капитала исходят из португальских компаний, но также участвуют в проектах государственно-частного партнерства и иностранные компании [7].

Поскольку интенсивное использование ГЧП может иметь облегчить нагрузку на государственный бюджет в части инвестиций, поскольку платежи которые берет на себя частный сектор представляет собой тяжелое финансовое бремя для государственного сектора. Кроме того, важно остановиться на быстром темпе, с которым эти контракты были созданы. Новизна опыта заключалась в том, что правительства не были подготовлены к уровню сложности некоторых из этих контрактов. Кроме того, до 2003 года не было никакой правовой основы, ввиду этого Министерства финансов занимали довольно пассивную позицию по отношению к ГЧП в странах ЕС [8].

До 2012 года управленческий и правовой компетентности, связанные с ГЧП была разделена между министерством финансов и отраслевыми министерствами стран ЕС. На Министерство финансов были возложены следующие задачи по поощрению и стимулированию программ государственно-частного партнерства: была поставлена задача координировать, поощрять, и оценивать проекты и развития государственных услуг с более высоким качеством и эффективностью. Кроме того, было назначено ответственное лицо, за техническую поддержку в соответствующих ведомствах в рамках процедур ГЧП. Цель его состоит в том, чтобы контролировать реализация государственно-частного партнерства и сосредоточиться на долгосрочных планах бюджетной и фискальной политики. Министерства транспорта и здравоохранения также имеют своих ответственных лиц [3].

Создание курирующих органов приводит к дисперсии ресурсов и отсутствия координации в государственном секторе. Поэтому, и следует создавать менеджмент качества и «дорожную карту» по каждому проекту по примеру лучшей международной практики для транспорта и здоровья.

На данный момент в Европейском Союзе функционирует более 20 проектов государственно-частного партнерства в различных сферах, таких как развитие транспортной инфраструктуры (расширение шоссейных магистралей, аэропортов), здравоохранение (больницы) и социально значимые проекты(спортивные комплексы, отели) [5]. После недавней реорганизации правительств ряда стран ЕС, ответственна за транспортную инфраструктуру, транспорт и связь сейчас подпадает под государственный секретариат. Его мандат регулирует, контролирует, координирует и планирует транспортный сектор (в том числе дороги), а также контролирует исполнение, управление и эксплуатацию сопутствующей инфраструктуры [6]. Наряду с этим, государственный секретариат действует формально, как представитель государства для некоторых дорожных контрактов, в которых государство является участником.

Литература

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2010 г.
2. Усик Н.И. Направления развития региональной интеграции // Теоретическая экономика. 2014. № 5 (23). - С. 39-46;
3. Усик Н.И. Исследовательская значимость категории «хозяйство» в современном обществе // Философия хозяйства. 2012. № 4 (82). - С. 17-25.
4. Шпакович Д.К., Василенок В.Л. Развитие форм государственно-частного партнерства в российской экономике // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2014. №1. - С. 21;
5. Сайт о государственно-частном партнерстве в Европе и Азии [Электронный ресурс] URL: http://infrapppworld.com/pipeline-html/projects-in-portugal
6. Basílio, M. D. S. B. 2011. Infrastructure Public-Private Partnerships: Risk factors and agents' participation. UTL.
7. Cruz, C., & Marques, R. 2011. O Estado e as Parcerias Público Privadas: Edições Silabo.
8. Cruz, C. O., & Marques, R. C 2013a. Exogenous determinants for renegotiation of public infrastructure concessions. J Constr Eng Manag, Submitted.
9. Cruz, C. O., & Marques, R. C. 2013b. Endogenous determinants for renegotiating concessions: evidence from local infrastructure. Local Government Studies, 39(3): 352-374.

АЛФАВИТНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ АВТОРОВ

Александрова А.И.	164	Никифоров А.А.	48
Алексашкина Е.И.	5	Николаев А.В.	206
Бельский А.М.	170	Олехнович С.А.	54
Беркалов С.В.	177	Приходько Р.В.	60
Болотин В.В.	10	Прохорова Т.В.	211
Брасс А.А.	183	Растов М.А.	145
Верезубова Т.А.	118	Растова Ю.И.	145
Вокуева В.Н.	189	Рубанцев А.М.	69
Дашкевич А.В.	15	Румянцев А.А.	73
Дружинина С.В.	125	Рауппов С.	40
Жужома Ю.Н.	206	Рябова С.С.	77
Карашаева Б.Б.	54	Силакова Л.В.	81
Катаева Е.Я.	130	Скрипниченко М.В.	151
Клемашева Е.И.	19	Смирнова Е.А.	87
Клочкова А.В.	23	Солдатова А.В.	93
Коваленко А.В.	48	Соснило А.И.	98
Коваленко Б.Б.	195	Ушакова С.Ю.	217
Кольцова А.А.	125	Хайкин М.М.	156
Королев Ю.Ю.	29	Цимбалист-Колесникова И.А.	202
Кочегарова Т.С.	35	Черкасов П.С.	106
Мальгина И.В.	138	Шпакович Д.К.	221
Медведь А.А.	141	Шпакович И.А.	221
Минченко Л.В.	40	Яковлева Т.В.	125
Наталевич О.Г.	211	Яровой Д.О.	112
Негреева В.В.	202	Kochatau M.	134
Никифорова В.Д.	48	Mkrtumova Anait	42

СОДЕРЖАНИЕ

Стр.

Предисловие **3**

Раздел 1. Экономика, менеджмент, инновации **4**

Алексашкина Е.И.
Проектный подход к технологическому развитию предприятия 5

Болотин В.В.
Управленческая деятельность в инновационном развитии регионов 10

Дашкевич А.В.
Оценка влияния развития национальной логистической системы на основные макроэкономические показатели 15

Клемашева Е.И.
Новая индустриализация экономики России: социальный структурализм 19

Клочкова А.В.
Кризис как фактор внешней среды в стратегии предприятия 23

Королев Ю.Ю.
Организация и функционирование специализированных гарантийных учреждений 29

Кочегарова Т.С.
Концепция эффективного функционирования предприятия 35

Минченко Л.В., Рауппов С.
Управление бизнес-процессами как метод повышения конкурентоспособности предприятия 40

Mkrtumova Anait
The Features of the Technological Approach in the Modern Economy of Russia 42

Никифорова В.Д., Никифоров А.А., Коваленко А.В.
Открытость и динамика российской экономики 48

Олехнович С.А., Карашаева Б.Б.
Особенности взаимосвязи инноваций и интеллектуального капитала организации 54

Приходько Р.В.
Проблематика оценки стоимости малого предприятия в России 60

Рубанцев А.М.
Трикотажная отрасль республики Беларусь и перспективы ее развития 69

Румянцев А.А.
Новая индустриализация и постиндустриальный технологический способ производства 73

Рябова С.С.
Устойчивое развитие как основа экологизации строительства 77

Силакова Л.В.
Развитие инновационной деятельности университета как условие повышения уровня его интеграции в НИС 81
Смирнова Е.А.
Актуальные вопросы контроллинга на предприятиях строительной отрасли Беларуси 87
Солдатова А.В.
Особенности структурно-динамического анализа маркетинговой деятельности 93
Соснило А.И.
Глобальные экономические факторы и перспективы стратегического развития России в условиях санкций 98
Черкасов П.С.
Формирование региональной жилищно-строительной политики как драйвера новой индустриализации на основе концепции стратегического менеджмента 106
Яровой Д.О.
Институциональное развитие корпоративных отношений 112

Раздел 2. Финансовый менеджмент, инвестиции, предпринимательство, трансфер технологий 117
Верезубова Т.А.
Системообразующие признаки оптимизации процесса построения финансовой стратегии страховщиков 118
Дружинина С.В., Кольцова А.А., Яковлева Т.В.
Особенности инвестиционной деятельности в сфере образования 125
Катаева Е.Я.
Кооперационная составляющая повышения конкурентоспособности предприятия 130
Kochatau M.
Profit optimization taking into account tax burden and market prices 134
Мальгина И.В.
Этап европейской политики в отношении малого и среднего предпринимательства: европейская хартия малых предприятий 138
Медведь А.А.
Основные проблемы институциализации внутреннего и международного инвестиционного процесса в РФ 141
Растов М.А., Растова Ю.И.
Инновационное лидерство компаний г. Санкт-Петербурга 145
Скрипниченко М.В.
Методы улучшения финансового состояния предприятия 151
Хайкин М.М.
Институциональные проблемы коррупции 156

Раздел 3. Инфраструктура бизнеса **163**
Александрова А.И.
Необоснованная налоговая выгода и ее оценка 164
Бельский А.М.
Технологические инновации в деятельности общественных объединений (по материалам социологического исследования в Могилевской области Республики Беларусь) 170
Беркалов С.В.
Государственно-частное партнерство в России: обзор инвестиций в развитие российского здравоохранения 177
Брасс А.А.
ВУЗ, ориентированный на клиента 183
Вокуева В.Н.
Внедрение ХАССП на мясоперерабатывающем предприятии как модель управления качеством и безопасностью продуктов питания 189
Коваленко Б.Б.
Интернет и большие данные: конкуренция за рыночное влияние и этичное поведение в бизнесе 195
Негреева В.В., Цимбалист-Колесникова И.А.
Перспективы обрабатывающей промышленности в России 202
Николаев А.В., Жужома Ю.Н.
Реализация государственной политики в области лесопользования, охраны, защиты и воспроизводства лесов 206
Прохорова Т.В., Наталевич О.Г.
Перспективы и проблемы применения выездных занятий в университетском образовании 211
Ушакова С.Ю.
Влияние высшего учебного заведения на развитие внешней экономической и инновационной среды региона 217
Шпакович Д.К., Шпакович И.А.
Региональное развитие государственно-частного партнерства: перспективы и выгоды 221

Алфавитный перечень авторов **225**

Главный редактор
Василёнок Виктор Леонидович

СТРАТЕГИИ И ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ: отраслевой и региональный аспект

Материалы VII Международной научно-практической конференции 10-12 мая 2017 г.

Том 1

В авторской редакции
Редакционно-издательский отдел Университета ИТМО
Зав. РИО Н.Ф. Гусарова
Подписано к печати 19.05.2017 г.
Заказ № 3748
Тираж 50 экз.