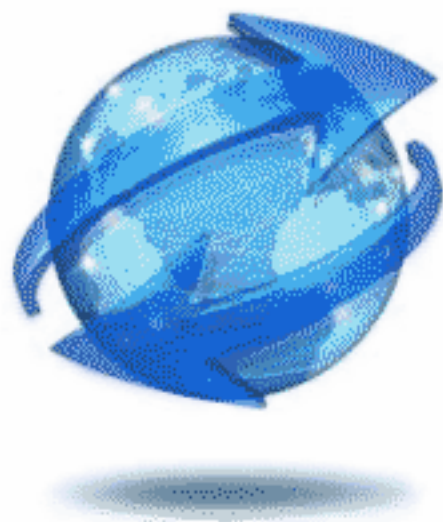


Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



№ 3 ч.1 2018

**Competitiveness in a
global world: economics, science, technology**

Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Главный редактор

Бондаренко В. А. - доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой маркетинга и рекламы, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Россия

Члены редакционной коллегии

Андропова Н. Э. - доктор экономических наук, консультант Управления Президента по обеспечению конституционных прав граждан Администрации Президента Российской Федерации, Россия

Барфиев К. Х. - кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономического анализа и аудита Таджикского национального университета, Таджикистан

Большаков Н. М. - доктор экономических наук, кандидат технических наук, профессор, почетный работник высшего профессионального образования РФ, Президент Сыктывкарского лесного института (филиала) ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный лесотехнический университет имени С.М. Кирова», Россия

Бричка Г. Е. - доктор экономических наук, профессор, Гомельский технический университет им П.О. Сухого, Республика Беларусь

Газетдинов М. Х. - доктор экономических наук, профессор, Заслуженный экономист Республики Татарстан, Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, Институт экономики Казанского государственного аграрного университета, Россия

Дзагоев В. Ю. - кандидат экономических наук, Министр экономического развития Республики Южная Осетия, Южная Осетия

Жизнин С. Э. - доктор экономических наук, профессор, советник 1 класса МИД РФ, МГИМО МИД, Россия

Зельднер А. Г. - доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник, ФГБУН Институт экономики РАН, Россия

Зуб А. Т. - доктор философских наук, профессор, заместитель декана по развитию факультета государственного управления МГУ, заслуженный профессор МГУ, Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, Московский государственный университет, Россия

Касалатов В. М. - академик РАН, доктор сельскохозяйственных наук, профессор, директор ФГБНУ «Федеральный научный центр кормопроизводства и агроэкологии имени В.Р. Вильямса», заместитель академика-секретаря Отделения сельскохозяйственных наук РАН, руководитель секции растениеводства ОНН РАН, Россия

Ксенофонтowa Т. Ю. - доктор экономических наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Россия

Курбанов А. К. - доктор экономических наук, профессор, Таджикский национальный университет, Таджикистан

Лапачев Д. Н. - доктор экономических наук, профессор, заместитель директора по научной работе Института экономики и управления ФГБОУ ВО «Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева», Россия

Лукин С. М. - доктор биологических наук, кандидат сельскохозяйственных наук, профессор, директор ФГБНУ «Всероссийский научно-исследовательский институт органических удобрений и торфа», Россия

Лялин В. Е. - доктор экономических наук, доктор технических наук, доктор геолого-минералогических наук, профессор, заслуженный изобретатель РФ, Ижевский Государственный Технический Университет имени М.Т. Калашникова, Россия

Найденов Н. Д. - доктор экономических наук, профессор, Санкт-Петербургская государственная лесотехническая академия имени С. М. Кирова, Россия

Науменко Т. В. - доктор философских наук, профессор, факультет глобальных процессов МГУ имени М.В. Ломоносова, Россия

Осипов В. С. - доктор экономических наук, заведующий сектором институтов государственного управления ФГБУН Институт экономики РАН, главный научный сотрудник Государственного НИИ Счетной палаты Российской Федерации, Россия

Останин В. А. - доктор экономических наук, профессор, Почетный работник высшего профессионального образования РФ, Дальневосточный федеральный университет, Россия

Попырин В. Б. - кандидат экономических наук, доцент, заместитель главного редактора, Россия

Ситников Н. П. - кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой менеджмента ВятГХА, Россия

Сорещев Б. В. - доктор экономических наук, профессор, Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины, Республика Беларусь

Чеглакова Л. С. - кандидат экономических наук, доцент, Институт экономики и менеджмента ФГБОУ ВО ВятГУ, Россия

ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИЙ ВСТУПИВШИХ В СИЛУ В 2018 ГОДУ НОВШЕСТВ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ

Боровикова Е.В., д.э.н., профессор, ИГСУ РАНХиГ

Аннотация: Предметом данной статьи является порядок исчисления и уплаты налога на прибыль, который претерпел изменения с 2018 года. Значительный интерес представляет задача по оценке результатов разрешения налоговых споров по налогу на прибыль, актуальных позиций Министерства финансов РФ. В ходе исследования использованы методы экономического и правового анализа, расчетный метод, эмпирические методы, включая метод сравнения. В результате автором приведены расчетные примеры и дана оценка налоговых последствий применения новых налоговых норм, рекомендуемая к применению налогоплательщиками, налоговыми и финансовыми консультантами.

Ключевые слова: инвестиционный налоговый вычет, налоговая льгота, амортизация, резерв по сомнительным долгам, дебиторская задолженность.

Abstract: The subject of this article is the procedure for calculating and paying income tax, which has been changed since 2018. The task of assessing the results of tax disputes on income tax, current positions of the Ministry of Finance of the Russian Federation are also of considerable interest. The study used methods of economic and legal analysis, calculation method, empirical methods, including the method of comparison. Current positions of the Ministry of Finance of the Russian Federation related to the practice of determining financial performance are of considerable interest too. As a result, the author presents calculation examples and assessment of tax consequences of application of tax regulations which are recommended for use by taxpayers, tax and financial advisers.

Keyword: investment tax deduction, tax benefit, depreciation, allowance for doubtful debts, accounts receivable.

Достаточно длительный период российское налоговое законодательство не предусматривало явных льгот по налогу на прибыль для организаций. Данное обстоятельство формировало противоположные точки зрения – от критики до одобрения, которое было связано с подтверждением необходимости укрепления системы государственных финансов и сокращения в этих целях выпадающих доходов из бюджетов всех уровней. Со временем меры по снижению налоговой нагрузки стали находить воплощение. Льготы, устанавливаемые федеральными и региональными законами в разных формах, действуют по ряду налогов: транспортный налог и налог на имущество организаций (региональные налоги), налог на прибыль организаций (федеральный налог). С 01.01.2018 в силу вступают положения ст. 286.1 НК РФ, определяющие порядок применения организациями инвестиционного вычета. В теории налогообложения вычет в форме снижения суммы налога, подлежащего уплате в бюджет, называется снижением налогового оклада и рассматривается в качестве наиболее эффективной для налогоплательщика льготы.

Федеральным законом от 27.11.2017 № 335-ФЗ [1] установлены границы и условия применения инвестиционного вычета. Прежде всего, подчеркнем сроки применения вычета: налогоплательщики имеют право применять его до 2028 года, если, конечно, данный срок не будет продлен. Отдельные группы налогоплательщиков не могут пользоваться вычетом, в том числе, резиденты особых и свободных экономических зон, территорий опережающего развития, участники региональных инвестиционных проектов, исследовательских проектов центра «Сколково», иностранные организации – налоговые резиденты Российской Федерации. Региональные органы власти могут расширить перечень лиц, для которых исключена возможность применения вычета. Использовать вычет необходимо в течение трех лет, но если плательщик примет решение отказаться от вычета, то возврат к его применению возможен также по истечении трех лет. Налоговый кодекс РФ предусматривает ограничения на сумму вычета. И, наконец, закрепление права на вычет должны осуществить органы власти субъектов Российской Федерации. При этом 90% затрат, относимых на первоначальную стоимость основных средств, «погашаются» за счет суммы налога, подлежащего зачислению в региональный бюджет. Оставшиеся 10% могут быть списаны за счет федеральной части налога.

Обратим внимание на состав объектов основных средств, связанных с применением вычета. В данную группу включаются основные средства со сроком службы свыше трех лет и до двадцати лет включительно

(объекты с третьей по седьмую амортизационную группу). Вместе с тем, на региональном уровне перечень этих объектов может быть сокращен. Инвестиционный вычет является альтернативой амортизационному механизму по соответствующим основным средствам. Фактически, организации получают возможность одновременно списать стоимость основных средств за счет снижения уплачиваемого налога на прибыль.

Величина, на которую можно уменьшить сумму налога на прибыль, включает стоимость покупки основных средств, расходы на их дооборудование, реконструкцию, модернизацию и техническое перевооружение. По содержанию льготы можно сделать вывод о стимулировании с помощью налогообложения процессов обновления основных фондов. На объекты основных средств накладываются при этом условия, связанные с фактом их ввода в эксплуатацию, принятием к учету организацией или ее обособленным подразделением. Налогоплательщик должен отразить в учетной политике намерение использовать инвестиционный вычет по налогу на прибыль (п. 8 ст. 286.1 НК РФ).

Подчеркнем тот факт, что уменьшить до нуля сумму налога, подлежащую уплате в региональный бюджет, нельзя. В бюджет субъекта РФ даже в ситуации применения вычета организация должна перечислить не менее 5% суммы налога, который при отсутствии льготы был бы рассчитан и уплачен. Что же касается перечислений в федеральный бюджет, то минимальная сумма налога в бюджет этого уровня не установлена НК РФ, следовательно, она может быть снижена до 0%. Если организация использует вычет, она должна распространить его на перечисления как в региональный, так и в федеральный бюджет. В состав полномочий региональных властей входит право на установление запрета на перенос инвестиционного вычета на следующий налоговый период (п. 9 ст. 286.1 НК РФ).

Обратим внимание на некоторые особенности рассматриваемой льготы. Консолидированная группа налогоплательщиков не имеет права ее использовать (п. 10 ст. 286.1 НК РФ). Организации, в целом, невыгодно продавать (или отчуждать иным способом) объекты основных средств в пределах срока их полезного использования. В этом случае она должна будет уплатить всю сумму налога с учетом пеней за период применения льготы (п. 12 ст. 286.1 НК РФ). Компенсирует данное обстоятельство возможность уменьшить доходы от реализации на первоначальную стоимость основных средств (пп. 4 п. 1 ст. 286.1 НК РФ).

Включение в законодательство новой налоговой льготы, безусловно, является мерой государственной под-

держки инвестиций в основной капитал. Именно этот показатель характеризует процессы обновления, модернизации производственных фондов. В качестве недостатка применения данной меры можно назвать выпадающие доходы из бюджетов, прежде всего, региональных. Однако, есть оценки Министерства финансов РФ, свидетельствующие о том, что данные суммы не являются значительными, а количество использующих льготы налогоплательщиков сравнительно невелико. Очевидно, что инвестиционный вычет приведет к экономии на уплате налога на прибыль и, следовательно, к росту собственных средств у организаций. Проведем оценку полученной экономии и сумм налога, подлежащих уплате в бюджет.

Пример 1. Организация принимает решение использовать инвестиционный налоговый вычет и вносит этот аспект в учетную политику в целях налогообложения. В субъекте РФ "N" законодательно закреплена такой вычет. Ставка налога на прибыль, зачисляемого в региональный бюджет, составляет 17%. Организация вводит в эксплуатацию объект основных средств 20.01.2018 и относит его к пятой амортизационной группе. Первоначальная стоимость объекта 2000000 руб. За первый квартал налогового база по налогу на прибыль сформирована в сумме 9000000 руб. Определим финансово-экономические последствия применения вычета.

Решение. Расчетная величина затрат, составивших вычет из региональной части налога на прибыль, составит: $0,9 \times 2000000 = 1800000$ руб. Сумма минимального налога, подлежащего перечислению в бюджет субъекта РФ: $0,05 \times 9000000 = 450000$ руб.

Если бы вычет не применялся, сумма налога на прибыль в региональный бюджет составила бы: $0,17 \times 9000000 = 1530000$ руб. Как видим, разница между полной суммой налога и минимальной: $1530000 - 450000 = 1080000$ руб. Для организации эта сумма представляет собой экономию на уплате налога. В региональный бюджет будет зачислена минимальная сумма налога на прибыль - 450000 руб.

Заметим, что организация использовала в текущем периоде не всю сумму вычета в 1800000 руб. Вычет, приходящийся на следующий период, можно рассчитать так: $1800000 - 1080000 = 720000$ руб.

Обратимся к определению вычета за счет федеральной части налога: $0,1 \times 2000000 = 200000$ руб. При отсутствии вычета в федеральный бюджет следовало бы перечислить: $0,03 \times 9000000 = 270000$ руб. Исходя из этого, в федеральный бюджет с учетом вычета необходимо перечислить: $270000 - 200000 = 70000$ руб.

Общая сумма налога на прибыль, подлежащая уплате в бюджет: $450000 + 70000 = 520000$ руб. Если бы вычет не применялся, сумма налога на прибыль составила бы: $1530000 + 270000 = 1800000$ руб. Общая величина экономии на налоге на прибыль организаций определяется как: $1800000 - 520000 = 1280000$ руб. Это 14,2% от налоговой базы по налогу на прибыль, то есть, от налогооблагаемой прибыли. Данные средств организация может направить на развитие своей деятельности, другие необходимые расходы. Если же организация реализует объект основных средств до истечения срока его полезного использования, то данную сумму придется возместить бюджету вместе с начисленной суммой пени, что, безусловно, невыгодно.

На практике в системе учета организации может быть создан резерв по сомнительным долгам. Такие резервы создаются как в бухгалтерском, так и в налоговом учете. Экономическое значение резерва можно трактовать следующим образом. За счет резерва организация получает возможность списывать сомнительный долг, избегая при этом убытков. Создание резервов осуществляется за счет внереализационных расходов в случае установления в учетной политике механизма создания резервов.

Одна из статей НК РФ, регулирующая правила использования такого резерва (ст. 266 НК РФ), была уточнена с 01.01.2018. Согласно п. 1 ст. 266 НК РФ, компен-

сация безнадежной к взысканию дебиторской задолженности должна осуществляться за счет кредиторской задолженности, начиная с первой по времени возникновения дебиторской задолженности.

Обратим внимание на предельные значения величины резерва, зависящей от сроков признания задолженности. Если срок возникновения задолженности от 45 до 90 дней, резерв необходимо сформировать в размере 50% суммы задолженности. Для сомнительных долгов сроком возникновения более 90 дней резерв возможен на уровне 100% суммы долга. Для наиболее краткосрочной задолженности (до 45 дней) величина резерва не предусмотрена. Существует еще одно ограничение на общую величину резерва. Она не должна превышать одну из больших величин - величину на уровне 10% выручки, полученной в предыдущем налоговом периоде, или 10% выручки за текущий отчетный период.

Федеральный закон от 27.11.2017 № 335-ФЗ ввел еще несколько новых норм в части регулирования резервов. В частности, безнадежной теперь следует считать задолженность физического лица, признанного банкротом (по долговым обязательствам, от исполнения которых он освобожден). Безнадежной к взысканию также следует считать права требования по кредитам, приобретенные банками (в случае, если задолженность по таким кредитам считается безнадежной).

Пример 2. Организация имеет следующую задолженность:

- дебиторская задолженность со сроком возникновения 102 дня в размере 300000 руб.;
- дебиторская задолженность со сроком возникновения 51 день в размере 163000 руб.

Кредиторская задолженность перед этим же контрагентом составляет 80000 руб. Как списать безнадежную задолженность?

Исходя из новой редакции п. 1 ст. 266 НК РФ, организация должна уменьшить свою дебиторскую задолженность в сумме 300000 руб. на 80000 руб. как возникшую ранее.

Для понимания всех особенностей и правильности учета формирования и использования резервов необходимо проводить инвентаризацию расчетов с контрагентами. Корректировать на этой основе резерв целесообразно один раз в квартал.

Анализ позиций судебных налоговых споров также имеет большое значение для понимания проблем, которые могут возникнуть при исполнении обязанностей налогоплательщика. В определении Верховного суда Российской Федерации от 05.06.2017 по делу № А04-2505/2016 [2] рассмотрены факты ведения налогоплательщиком формального документооборота, искажающего реально получаемые доходы. В результате организацией была получена налоговая выгода, поскольку она не уплатила налог на прибыль в полном объеме. В состав внереализационных доходов не были зачислены оставшиеся в распоряжении организации инвестированные средства, предусмотренные изначально для строительных нужд. Исходя из наличия недостатков и противоречий в документах организации налоговые органы, а также суды установили факт налогового правонарушения и доначисления сумм налога на прибыль к уплате. Дальнейшего рассмотрения спора в Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного суда Российской Федерации не происходило.

Аналогичное решение не в пользу налогоплательщика было принято Верховным судом Российской Федерации в Определении от 11.12.2017 № 305-КГ17-18346 [3]. Проведение выездной налоговой проверки обнаружило налоговые правонарушения со стороны плательщика. Было принято решение о взыскании сумм налога на прибыль, пени и штрафа в результате следующих обстоятельств. Представленные налогоплательщиком документы не подтвердили факт выполнения в пользу организации ремонтных работ и, следовательно, нет оснований для отнесения таких расходов на уменьшение налоговой базы по

налогу на прибыль. Помимо этого, организация допустила ошибки при включении расходов на выплату процентов по кредиту в состав внереализационных. Позиция налогового органа, судов различных инстанций состояла в признании допущенных нарушений и взыскании не уплаченных в срок сумм налога на прибыль.

В Постановлении Девятого арбитражного апелляционного суда от 29.05.2017 № 09АП-17292/2017 [4] также рассмотрена ситуация получения необоснованной налоговой выгоды, но уже в сделке взаимозависимых лиц. Экономия была получена в результате занижения цены реализации объекта недвижимости в сравнении с рыночной. Примечательно, что суд первой инстанции не признал факта получения налоговой выгоды, как установила налоговая инспекция. Однако, апелляционный суд подтвердил позицию налогового органа. В качестве доводов была прокомментирована процедура перевода объекта между балансами организаций практически по остаточной стоимости. Признаки взаимозависимости были выявлены и в результате наблюдения за переходом сотрудников между организациями, перечислением выручки в обратном направлении от одного контрагента другому. Итоговое решение апелляционного суда содержит выводы о правомерности доначисления сумм налога на прибыль и штрафных санкций. Получение налоговой выгоды можно рассматривать как правонарушение, обладающее признаками действия и, одновременно, бездействия. По мнению отдельных авторов, такая группа правонарушений может быть рассмотрена как самостоятельная [15; 48-49].

В течение 2017 года вышли в свет письма Министерства финансов России, разъясняющие положения относительно налога на прибыль. Предметом разъяснения наиболее часто были следующие аспекты:

- договоры аренды, лизинга, концессии;
- расходы организации в пользу работников и иные расходы;
- расчеты с иностранными организациями и их филиалами.

Рассмотрим первую группу писем. Состав документов, подтверждающих расходы по договору аренды, представлен непосредственно договором, документами о перечислении регулярных платежей, актом приемки-передачи объекта имущества. Налогоплательщик не обязан составлять ежесекундные акты приемки-передачи в целях подтверждения арендных платежей. Данное пояснение отражено в Письме Минфина России от 15.11.2017 № 03-03-06/173483.

В Письме от 15.11.2017 № 03-03-06/173487 подчеркивается право арендатора осуществлять амортизацию капитальных вложений (неотделимых улучшений) в течение срока аренды. Амортизация отражается также и в целях налогообложения даже в случае пролонгации договора аренды на неопределенный срок.

Исполнение договоров лизинга вызывает, зачастую, много вопросов. Если лизингополучатель перечисляет в период действия договора средства в счет оплаты стоимости объекта лизинга, то их следует рассматривать в качестве авансовых платежей предстоящего выкупа (Письмо Минфина России от 12.12.2017 № 03-03-06/28886).

Концессионное соглашение служит основой заключения договоров государственно-частного партнерства. В одном из писем Минфина России уточняется [5], что на момент передачи объекта концессионного соглашения его стоимость определяется как рыночная при постановке концессионера объекта на учет. Такое имущество следует амортизировать с первого числа месяца, следующего за месяцем ввода в эксплуатацию. Но следует подчеркнуть, что амортизировать концессионер может только новую стоимость, сформированную в результате достройки, дооборудования, модернизации объекта концессии.

Письмо Минфина России от 15.11.2017 № 03-03-06/173493 определяет период, в котором следует отразить в учете потери от пожара. Это необходимо осуще-

ствить именно в тот период, когда налогоплательщик может подтвердить расходы документально.

Достаточно большое внимание в разъяснениях Минфина России уделено вопросам признания расходов в интересах работников. В частности, финансирование посещений спортивных секций, клубов работниками организаций не может быть отнесено на расходы в целях налогообложения, то есть, не снижает налоговую базу по налогу на прибыль [6].

Расходы организации на проведение обязательной в силу законодательства вакцинации своих сотрудников следует включить в состав прочих (пп. 49 п. 1 ст. 264 НК РФ) [7].

В очередном письме Минфина России внимание обращено на расходы в форме оплаты жилого жилья для работников. В налоговую базу по налогу на прибыль такие расходы можно включить при условии, что они предусмотрены трудовым договором. Более того, такие расходы должны быть установлены как элемент системы оплаты труда (Письмо Минфина России от 23.11.2017 № 03-03-06/177516). Данная позиция ведомства, на наш взгляд, является спорной, поскольку расходы имеют одну и ту же цель обеспечения жильем независимо от их формы.

Расходы на приобретение аптечек в целях обеспечения техники безопасности в организации могут быть включены в целях налогообложения в состав учитываемых расходов (ст. п.7 п. 1 264, 252 НК РФ) [8].

Учитывая, что современные организации неизбежно связаны с рыночными рисками, возникает вопрос о возможности уменьшения доходов на расходы по их страхованию. Данные величины расходов могут участвовать в формировании налоговой базы по налогу на прибыль только при условии, что страхование рисков является обязательным при ведении деятельности налогоплательщика [9]. В то же время, для целей налогообложения не учитываются расходы на страхование организаций от неисполнения контрагентом своих обязательств по оплате поставки по договору, банкротства контрагента. Позиции Минфина России сводятся к тому, что перечисленные обстоятельства не являются условием осуществления организацией своей деятельности [10].

Организациям следует обратить внимание на акценты, поставленные в Письме Минфина России от 08.12.2017 № 03-03-06/181943. Налоговый учет достаточно чувствителен к распределению расходов на прямые и косвенные (они должны быть учтены в целях налогообложения в разные периоды), расходы на производство и реализацию и внереализационные. Принципиально важным с точки зрения финансового ведомства является вопрос обоснованного выбора методики деления затрат на прямые и косвенные, опирающиеся на технологические особенности производственного процесса. Относить расходы к косвенным необходимо только при условии, что их зачисление в состав прямых невозможно. Изменение метода классификации затрат допустимо только с начала нового налогового периода. В случаях изменения законодательства и начала ведения новой деятельности организацией также может вноситься изменения в методы распределения затрат.

Еще одно уточнение касается включения в состав внереализационных доходов штрафов, пеней кредитом [11]. Если они установлены к перечислению решением суда, их отнесение в состав доходов организации осуществляется также в общем порядке.

Исполнение налоговых обязательств казенными учреждениями имеет ряд особенностей. Пояснения Минфина России в 2017 году были связаны с оценкой факта компенсации средств целевого финансирования, перечисленного такому учреждению в ситуации неисполнения обязательств с его пользу [12]. Учреждение имеет право рассматривать компенсацию в качестве аналогичных средств целевого финансирования, которые не включаются в налоговую базу по налогу на прибыль. А вот средства сверх размера компенсации необходимо зачислять в состав внереализационных доходов.

В целях налогового консультирования, налогообложения и контроля целесообразно также принять во внимание отдельные вопросы исполнения налоговых обязательств обособленными представительствами иностранных организаций в России.

Налогообложение иностранных организаций и их обособленных подразделений регулируется не только национальным законодательством, но, прежде всего, положениями соглашений об избежании двойного налогообложения. Для ситуации выплаты процентов по договору займа, который предоставил филиал иностранной организации, Минфин России рекомендует использовать соглашение об избежании двойного налогообложения [13]. При этом российская организация должна располагать документами, подтверждающими статус резидента филиала иностранной организации. В подобной ситуации российская организация является налоговым агентом по выплатам в пользу иностранного филиала.

Если иностранная организация не имеет права на получение дохода, российское общество может на за-

конных основаниях не выполнять функции налогового агента и не рассчитывать налог на прибыль по таким доходам [14].

Одним из наиболее спорных вопросов налогообложения был вопрос применения бонусов и премий организациями, приобретающими товары. Письмо Минфина России от 04.12.2017 № 03-08-05/80389 определяет характер таких бонусов в отношении иностранных организаций, получающих доходы от российских источников. Премии и бонусы рассматриваются как снижение расходов покупателя и должны быть учтены при определении налоговой базы по налогу на прибыль. Кроме того, следует применять положения соглашения об избежании двойного налогообложения.

По результатам рассмотрения всех значимых новшеств в законодательстве на 2018 год, решений судов и комментариев Министерства финансов РФ отразим выводы, которые будут полезны налогоплательщикам в практической деятельности (табл.).

Таблица – Практическое содержание налоговых норм

Предмет регулирования; нормативный документ/разъяснение	Выводы для налогоплательщика
Инвестиционный налоговый вычет; ст. 286.1 НК РФ	Возможность применить налоговую льготу в форме налогового вычета по налогу на прибыль. Льгота направлена на стимулирование инвестиций в основные средства
Использование резерва по сомнительным долгам; ст. 266	Возможность списания сомнительной дебиторской задолженности за счет резерва по сомнительным долгам начиная с первой по времени возникновения задолженности
Необоснованная налоговая выгода по налогу на прибыль; определение Верховного суда РФ от 11.12.2017 № 305-КГ-18346	Зафиксировано уменьшение налоговой базы по налогу на прибыль в результате зачисления в состав расходов неподтвержденных и ошибочно признанных расходов. Судом определены санкции в адрес налогоплательщика
Необоснованная налоговая выгода по налогу на прибыль; постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 29.05.2017 № 09АП-17292/2017	Налоговая выгода при уплате налога на прибыль получена в результате занижения цены реализуемого объекта недвижимого имущества между взаимозависимыми лицами. Судом определены суммы доплаты по налогу, пени в адрес налогоплательщика
Договор аренды; Письмо Минфина от 15.11.2017 № 03-03-06/1/75483; Письмо Минфина от 15.11.2017 № 03-03-06/1/75487	Для подтверждения факта перечисления регулярных арендных платежей достаточно составить один акт приема-передачи объекта имущества. Арендатор имеет право осуществить амортизацию капитальных вложений в объект аренды
Договор лизинга; Письмо Минфина от 12.12.2017 № 03-03-06/2/82886	Средства, перечисленные лизингополучателем в счет оплаты стоимости объекта лизинга, рассматриваются как авансовые платежи в рамках предстоящего выкупа объекта
Договор концессии; Письмо Минфина от 13.11.2017 № 03-03-06/1/74713	Концессионер может начислять амортизацию на вновь созданную стоимость объекта концессии
Расходы организации; Письмо Минфина от 15.11.2017 № 03-03-06/1/75493; Письмо Минфина от 23.11.2017 № 03-03-06/1/77634; Письмо Минфина от 15.12.2017 № 03-07-11/84162; Письмо Минфина от 15.12.2017 № 03-03-06/1/77516	Принять к учету потери в результате пожара организация может в период, когда они документально подтверждены. Организация может принять к учету в целях налогообложения расходы на обязательную вакцинацию сотрудников, приобретение аптечек, а также наем жилья (но только, если оплата найма жилья является формой оплаты труда работников по трудовому договору)
Расходы организации; Письмо Минфина от 27.11.2017 № 03-03-06/1/78341	Оплата посещения работниками спортивных секций, клубов не может быть включена в состав расходов в целях налогообложения прибыли
Расходы организации; Письмо Минфина от 08.12.2017 № 03-03-06/1/81913; Письмо Минфина от 08.12.2017 № 03-03-06/1/81905	Если страхование рисков является обязательным для деятельности организации, расходы на применение этого метода управления рисками можно включать в состав расходов в целях налогообложения. Однако, расходы на страхование от банкротства контрагентов не могут быть отнесены на уменьшение налоговой базы по налогу на прибыль
Налогообложение деятельности и доходов иностранных организаций; Письмо Минфина от 21.11.2017 № 03-08-05/76927; Письмо Минфина России от 27.10.2017 № 03-12-11/2/72479 и от 27.10.2017 № 03-12-11/2/72793; Письмо Минфина России от 04.12.2017 № 03-08-05/80389	Российская организация, выплачивающая проценты по договору займа иностранной организации, исполняет функции налогового агента по выплачиваемым доходам. Российская организация должна располагать документами, подтверждающими статус иностранной организации в качестве резидента. Российская организация может не начислять доходы, не удерживать налог на прибыль, если иностранная организация не имеет права на получение доходов и это подтверждается основаниями. Предоставленные бонусы и премии организациям продавцами создает условия для снижения расходов, поэтому они должны быть учтены при расчете налоговой базы по налогу на прибыль

Библиографический список

1. Федеральный закон «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 27.11.2017 № 335-ФЗ
2. Определение Верховного суда Российской Федерации от 05.06.2017 по делу № А04-2505/2016 № 303-КГ17-5474
3. Определение Верховного суда Российской Федерации от 11.12.2017 № 305-КГ17-18346 по делу № А40-132394/2016
4. Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 29.05.2017 № 09АП-17292/2017 по делу № А40-158446/16
5. Письмо Минфина России от 13.11.2017 № 03-03-06/1/74713
6. Письмо Минфина России от 27.11.2017 № 03-03-06/1/78341
7. Письмо Минфина России от 23.11.2017 № 03-03-06/1/77634
8. Письмо Минфина России от 15.12.2017 № 03-07-11/84162
9. Письмо Минфина России от 08.12.2017 № 03-03-06/1/81913
10. Письмо Минфина России от 08.12.2017 № 03-03-06/1/81905
11. Письмо Минфина России от 07.12.2017 № 03-03-06/1/81481
12. Письмо Минфина России от 27.11.2017 № 03-03-06/3/78208
13. Письмо Минфина России от 21.11.2017 № 03-08-05/76927
14. Письма Минфина России от 27.10.2017 № 03-12-11/2/72479 и от 27.10.2017 № 03-12-11/2/72793
15. Липинский Д.А. Налоговое правонарушение: понятие и классификация // *Налоги и налогообложение* – 2017 – № 3 – С. 48-49

References

1. Federal'nyj zakon «O vnesenii izmenenij v chasti pervuyu i vtoruyu Nalogovogo ko-deksa Rossijskoj Federacii» ot 27.11.2017 № 335-FZ
2. Opredelenie Verhovnogo suda Rossijskoj Federacii ot 05.06.2017 po delu № A04-2505/2016 № 303-KG17-5474
3. Opredelenie Verhovnogo suda Rossijskoj Federacii ot 11.12.2017 № 305-KG17-18346 po delu № A40-132394/2016
4. Postanovlenie Devyatogo arbitrazhnogo apellyacionnogo suda ot 29.05.2017 № 09AP-17292/2017 po delu № A40-158446/16
5. Pis'mo Minfina Rossii ot 13.11.2017 № 03-03-06/1/74713
6. Pis'mo Minfina Rossii ot 27.11.2017 № 03-03-06/1/78341
7. Pis'mo Minfina Rossii ot 23.11.2017 № 03-03-06/1/77634
8. Pis'mo Minfina Rossii ot 15.12.2017 № 03-07-11/84162
9. Pis'mo Minfina Rossii ot 08.12.2017 № 03-03-06/1/81913
10. Pis'mo Minfina Rossii ot 08.12.2017 № 03-03-06/1/81905
11. Pis'mo Minfina Rossii ot 07.12.2017 № 03-03-06/1/81481
12. Pis'mo Minfina Rossii ot 27.11.2017 № 03-03-06/3/78208
13. Pis'mo Minfina Rossii ot 21.11.2017 № 03-08-05/76927
14. Pis'ma Minfina Rossii ot 27.10.2017 № 03-12-11/2/72479 i ot 27.10.2017 № 03-12-11/2/72793
15. Lipinskij D.A. Nalogovoe pravonarushenie: ponyatie i klassifikaciya // *Nalogi i nalogooblozhenie* – 2017 – № 3 – S. 48-49

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Буренина Н.Б., к.э.н., доцент, Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского

Аннотация: Целью работы является оценить состояние экономической безопасности в Республике Крым. Для ее достижения были проанализированы основные макроэкономические показатели за 2014-2016 годы, которые характеризуют социально-экономическое развитие региона. В результате выявлены основные тенденции, определяющие состояние экономической безопасности региона, определены серьезные угрозы экономической безопасности Республики Крым и намечены пути их преодоления.

Ключевые слова: экономическая безопасность, регион, социально-экономическое развитие, устойчивое развитие, уровень жизни населения, производительность труда.

Abstract: Aim of work is to estimate the state of economic security in Republic of Crimea. For her achievement basic macroeconomic indexes were analysed for 2014-2016, that characterize socio-economic development of region. Basic tendencies are educed as a result, qualificatory the state of economic security of region, the serious threats of economic security of Republic of Crimea are certain and the ways of their overcoming are set.

Keywords: economic security, region, socio-economic development, steady development, standard of living of population, labour productivity.

ВВЕДЕНИЕ

Важной целью политики страны и каждого его региона является обеспечение экономической безопасности, которая включает продовольственную, производственную, технологическую, техническую, энергетическую и управленческую безопасность.

Экономическая безопасность – это важнейшая составляющая национальной безопасности страны, объектом которой являются «народное хозяйство страны в целом, регионы страны, отрасли хозяйства, юридические и физические лица как субъекты хозяйственной деятельности» [1].

Экономическую безопасность региона, по мнению автора, можно определить как состояние экономики, при котором наблюдается поступательное динамичное социально-экономическое развитие территории, характеризующее устойчивый экономический рост, повышение уровня и качества жизни населения, конкурентоспособности и производительности труда под воздействием неблагоприятных внешних и внутренних факторов.

В результате переходного периода развитие экономики Республики Крым испытывало значительные трудности под влиянием внешних санкций и внутренних социально-экономических проблем, которые явились угрозой экономической безопасности региона.

Проводя исследования в области экономической безопасности государства [1-13], ученые изучают направления совершенствования управления экономической безопасностью. Однако вопросы состояния экономической безопасности Республики Крым, анализ выявленных проблем, угрозы и перспективы развития региона исследованы недостаточно, что требует более глубокого изучения.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ

Целью исследования является оценка состояния экономической безопасности Республики Крым путем проведения анализа тенденций социально-экономического развития Республики Крым за 2014-2016 годы. Задачей исследования является выявить, насколько регион является самодостаточным, конкурентоспособным, инвестиционно привлекательным, насколько экономика региона устойчива к воздействию неблагоприятных внешних и внутренних факторов, т.е. экономически безопасна.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Важнейшим фактором экономической безопасности является самодостаточность региона. Внутренняя политика, которую осуществляют органы власти региона, должна быть направлена на развитие инфраструктуры, конкурентоспособности региона, привлечение инвестиций, создание благоприятного климата для бизнеса с целью повышения качества жизни на-

селения, снижения уровня безработицы, улучшения состояния окружающей среды.

Характер кризисных ситуаций региона, их влияние на экономическую безопасность и перспективы по выходу из кризиса во многом зависят от стадии, на которой находится развитие экономики региона. На глубину и структуру кризисных ситуаций в регионе большое влияние оказывает стратегия проведения реформ, а также профессионализм и эффективность политического и хозяйственного руководства. Необходимо уделять особое внимание инвестиционной активности региона и его финансовому состоянию [1, с. 74].

В Стратегии экономической безопасности РФ до 2030 г., утвержденной Указом президента от 13 мая 2017 г. № 208, приведены показатели состояния экономической безопасности страны. Также в Стратегии сказано, что «перечень показателей состояния экономической безопасности может уточняться по результатам ее мониторинга» [6]. Для оценки состояния экономической безопасности региона обычно применяются макроэкономические системы показателей, которые характеризуют социально-экономическое развитие региона.

Проанализируем состояние экономической безопасности Республики Крым за 2014-2016 годы по основным макроэкономическим показателям (таблица 1).

Проведенный анализ социально-экономического развития Республики Крым за 2014-2016 годы по основным макроэкономическим показателям выявил основные тенденции, определяющие состояние экономической безопасности региона. Проблемы, вызванные переходным периодом, связанным с присоединением Республики Крым к Российской Федерации в 2014 году, привели к снижению практически всех показателей экономической деятельности и уровня жизни населения.

За 2014 год снизились индексы промышленного производства – на 9,9%. Индексы производства продукции сельского хозяйства неуклонно снижались на протяжении 2014 года – на 0,7%, в 2015 году – на 13,4%, в том числе за счет сокращения животноводческой продукции в 2015 году на 19,3% и растениеводства – на 8,4%;

В 2014 году налоги в бюджет от деятельности предприятий санаторно-курортного и туристского сектора сократились на 14,5%, количество туристов – на 35,6% [7], оборот розничной торговли снизился на 7,6%, объемы строительных работ сократились более чем в 2 раза – на 55,5%, особенно сократилось строительство жилья – на 34,2%, упал пассажирооборот и грузооборот на 14,2% и 32,1% соответственно;

Таблица 1 - Итоги тенденций социально-экономического развития Республики Крым за 2014-2016 годы

Показатели	Темпы прироста, %		
	2014г.	2015г.	2016г.
Промышленность	-9,9	12,4	4,6
Сельское хозяйство, в т.ч.:	0,7	-13,4	2,8
животноводческая продукция	-1,3	-19,3	-1,4
растениеводство	2,5	-8,4	3,8
Оборот розничной торговли	-7,6	-3,3	-7,6
Выполнение строительных работ, в т.ч. жилищное строительство	-55,5	73,9	77,4
	-34,2	-60,7	12,8
Транспорт:			
пассажирооборот	-14,2	-47,5	-19,1
грузооборот	-32,1	рост в 2,2 раза	15,9
Инвестиции в основной капитал	-57,5	-7,7	23,4
Уровень жизни населения – среднемесячная заработная плата по РК	рост в 1,7 раз (21619 руб.)	10,0 (23790 руб.)	12,0 (25245 руб.)
Средний размер пенсий по старости	- (11148 руб.)	2,8 (11461 руб.)	1,0 (11543 руб.)

Источник: составлено автором по материалам [7-10].

Инвестиции в основной капитал в 2014 году сократились более чем вдвое – на 57,5%. По данным Стратегии социально-экономического развития Республики Крым до 2030 года [7] отток иностранных инвестиций составил 15 млн. долларов. Индекс инфляции в 2014 году вырос на 42,5%. Республика Крым занимает первое место по темпам прироста инфляции среди других регионов Российской Федерации, что свидетельствует о снижении уровня жизни населения в результате резкого роста цен на товары потребления и услуги;

Начиная с 2015 года, экономика Крыма стала адаптироваться к новым условиям хозяйствования, и по некоторым показателям наметились позитивные тенденции социально-экономического развития Крыма, что оказывает положительное влияние на экономическую безопасность региона.

Однако продолжают наблюдаться негативные моменты развития экономики региона. Объемы животноводства продолжают сокращаться, хотя темпы снижения замедлились с 19,3% в 2015 году до 1,4% в 2016 году. Следует отметить, что такое постоянное сокращение животноводческой продукции, несомненно, представляет угрозу продовольственной безопасности Республики Крым.

Таблица 2 - Итоги тенденций изменения уровня инфляции и уровня зарегистрированной безработицы

Показатели	2014г.	2015г.	2016г.
Уровень инфляции	142,5	127,6	107,2
Уровень зарегистрированной безработицы	1,5%	0,8%	0,6%

Источник: составлено автором по материалам [8-10].

Следует отметить, что высокий уровень инфляции, который сохранялся в 2014г. и в 2015г., постепенно снизился к 2016г. Рост инфляции обогнал рост заработной платы за 2014-2015 годы практически в 3 раза, что указывает на снижение реальных доходов населения. Увеличение доходов населения будет способствовать росту спроса, а, следовательно, росту оборота розничной торговли и будет стимулировать повышение производительности труда. Уровень зарегистрированной безработицы находится на достаточно низком уровне. По рейтингу качества жизни среди 85 регионов России [11] г. Севастополь за 2015 и 2016 годы переместился с 71 места на 29 соответственно, а Республика Крым с 76 места в 2015 году улучшила свои позиции по данному показателю только до 66 места. Это свидетельствует о достаточно низком качестве жизни, что является угрозой экономической безопасности Республики Крым.

На протяжении всех трех лет - 2014-2016гг. – сокращались темпы прироста оборота розничной торговли, что свидетельствует о негативной тенденции сокращения объемов экономики. Причиной такого сокращения могут быть высокие темпы инфляции на полуострове, в результате которой наблюдался значительный рост цен и, как следствие, снижение покупательной способности населения. По обороту розничной торговли на душу населения в 2015г. Республика Крым находилась на 76 месте среди 85 регионов России [7].

Резко сократились инвестиции в основной капитал, в том числе и за счет сокращения объемов жилищного строительства на 60,7% в 2015 году. По данным Стратегии социально-экономического развития Республики Крым до 2030 года [7] по объему инвестиций в основной капитал на душу населения в 2015 г. Крым находился на 84 месте. Только начиная с 2016 года, наблюдались положительные темпы прироста инвестиций в основной капитал – 23,4%.

Проанализируем изменение уровня инфляции и уровня зарегистрированной безработицы в республике Крым за период с 2014 по 2016 гг. (см. таблицу 2).

Проведенные в таблице 3 межрегиональные сравнения по основным фондам субъектов Российской Федерации показали, что степень износа основных фондов Республики Крым составляет 70,5% [12] и является максимальным среди сравниваемых регионов России.

По данным Крымстата [12] коэффициент обновления основных фондов в 2014 году составил всего 34,2%, причем преимущественно за счет ввода в действие новых видов транспорта и связи – 89,0%. Коэффициент выбытия основных фондов составил всего 1,3%, то есть замены устаревших основных фондов практически не ведется. Обновление основных фондов на предприятиях должно быть не реже, чем раз в 5 лет, как в развитых постиндустриальных странах Запада, где темпы роста производительности труда намного опережают отечественные.

Таблица 3 - Основные фонды субъектов Российской Федерации в региональном сравнении

	По полной учетной стоимости на конец 2015 года, млн. рублей	Степень износа, в %
Российская Федерация	147429656	49,4
Республика Крым	1233099	70,5
г. Севастополь	9344	39,8
Республика Адыгея	160002	47,0
Республика Калмыкия	151392	34,2
Краснодарский край	4208926	33,7
Волгоградская область	1703529	37,3
Ростовская область	2085372	42,7
Ставропольский край	1010491	49,7

Источник: [12].

Оценка уровня социально-экономического развития Республики Крым [7] относительно других регионов России показала, что переходный период 2014 года отрицательно отразился на показателях экономической деятельности и уровне жизни региона. Уровень экономического развития Республики Крым в среднем ниже среднероссийских показателей. Необходимо отметить тенденцию по естественной убыли населения, хотя по приросту миграции Республика Крым занимает 6 место по стране. По таким показателям, как жилая площадь на одного человека, обеспеченность детей местами в дошкольных учреждениях, ВРП на душу населения, объем инвестиций в основной капитал, оборот продукции в малом бизнесе, объем внешней торговли на душу населения Республика Крым находится практически на последнем месте среди 85 регионов РФ.

Выводы

Таким образом, исследование показало, что выявленные тенденции социально-экономического развития являются серьезной угрозой экономической безопасности Республики Крым, что существенно тормозит развитие экономики региона. Преодолеть угрозы эко-

номической безопасности можно путем увеличения темпов экономического роста, диверсификации производства на инновационной основе, в том числе и за счет крупных бюджетных инвестиций [13].

Для экономического роста необходимо развитие внутреннего производства, прежде всего, наукоемких отраслей и обрабатывающей промышленности, осуществить структурные сдвиги в пользу ресурсосберегающих производств, обновить систему основных фондов особенно в промышленности, создать научно-производственные кластеры в регионе, выполнить подготовку и переподготовку кадров по инженерно-техническим специальностям, создать условия для притока инвестиций, осуществить поддержку предпринимательства, ведущих инновационные разработки.

Решение этих проблем позволит повысить производительность труда, перейти из дотационного региона в разряд регионов-доноров с устойчивым экономическим ростом, конкурентоспособной экономикой, которая обеспечит экономическую безопасность региона.

Библиографический список

1. Научно-методическое обеспечение управления устойчивым развитием региона: монография / под ред. д.э.н., доцента Ю.П. Майданевич, к.и.н., доцента Н.И. Твердохлебова; ФГАОУ ВО КВУ им. В.И. Вернадского. - Симферополь: ДИАПИ, 2017. - 374 с. / - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_29336853_91534707.pdf
2. Радюкова Я.Ю., Якунина И.Н., Колесниченко Е.А. Согласование экономических интересов в системе обеспечения экономической безопасности страны // Российское предпринимательство. - 2017. - Том 18. - № 5. - с. 761-771. - doi: 10.18334/rp.18.5.37588
3. Руднев М.Ю. Параметры внедрения и функционирования системы диагностики преднамеренного банкротства как элемента обеспечения экономической безопасности // Российское предпринимательство. - 2017. - Том 18. - № 7. - с. 1137-1150. - doi: 10.18334/rp.18.7.37750
4. Исраилова Э.А. Трансформация национальных экономических интересов страны в рамках национальной экономической безопасности в межстрановых взаимодействиях // Экономические отношения. - 2017. - Том 7. - № 1. - с. 9-16. - doi: 10.18334/eo.7.1.37463
5. Буренина Н.Б. Стратегия эффективного управления экономической безопасностью Российской Федерации // NovaInfo. - 2015 г. - № 30. Том 1. - С. 35-39. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://novaInfo.ru/>
6. Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года / - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://kremlin.ru/acts/bank/41921/page/1>
7. Стратегия социально-экономического развития Республики Крым до 2030 года / - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://minek.rk.gov.ru/file/File/minek/2017/strategy/strategy-shortvers.pdf>
8. Итоги социально-экономического развития Республики Крым за 2014 год / - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://minek.rk.gov.ru/file/File/minek/2015/macro/macro-2014-v04-06-2015-2.pdf> (Дата обращения 18.03.17)
9. Итоги социально-экономического развития Республики Крым за 2015 год / - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://minek.rk.gov.ru/file/File/minek/2016/analiz_soc_ek/macro/macro_2015_new.pdf (Дата обращения 18.03.17)
10. Итоги социально-экономического развития Республики Крым за 2016 год / - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://minek.rk.gov.ru/file/File/minek/2016/analiz_soc_ek/macro/macro_2016-v22022017.pdf (Дата обращения 18.03.17)
11. Качество жизни в российских регионах - рейтинг 2016 / РИА Рейтинг. М: 2017. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.riarating.ru/info/afrika/20170220/630056099.html> (Дата обращения: 20.03.2017).
12. Республика Крым в цифрах. 2015: Крат. стат. сб. / Крымстат- С., 2016 - 143 с.

13. Буренина Н.Б. Угрозы и стратегические направления обеспечения экономической безопасности России // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2017. № 1. С. 90-93.

References

1. Nauchno-metodologicheskoe obespechenie upravleniya ustojchivym razvitiem regiona: monografiya / pod red. d.eh.n., docenta YU.P. Majdanovich, k.i.n., docenta N.I. Tverдохлебова; FGADU VO KFU im. V.I. Vernadskogo. – Simferopol: DIAJPI, 2017. – 374 s. / - [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: https://elibrary.ru/download/elibrary_29356853_91534707.pdf
2. Radyukova YA.YU., YAkunina I.N., Kolesnichenko E.A. Soglasovanie ehkonomicheskikh interesov v sisteme obespecheniya ehkonomicheskoy bezopasnosti strany // Rossijskoe predprinimatel'stvo. – 2017. – Tom 18. – № 5. – s. 761-771. – doi: 10.18334/rp.18.5.37588
3. Rudnev M.YU Parametry vnedreniya i funkcionirovaniya sistemy diagnostiki prednamerennogo bankrotstva kak ehlementa obespecheniya ehkonomicheskoy bezopasnosti // Rossijskoe predprinimatel'stvo. – 2017. – Tom 18. – № 7. – s. 1137-1150. – doi: 10.18334/rp.18.7.37750
4. Israliova E.H.A. Transformatsiya nacional'nyh ehkonomicheskikh interesov strany v ramkah nacional'noj ehkonomicheskoy bezopasnosti v mezhsranovyyh vzaimodejstviyah // EHkonomicheskie otnosheniya. – 2017. – Tom 7. – № 1. – s. 9-16. – doi: 10.18334/eo.7.1.37463
5. Burenina N.B. Strategiya ehfektivnogo upravleniya ehkonomicheskoy bezopasnost'yu Rossijskoj Federacii // Novainfo. – 2015 g. – № 30. Tom 1. – S. 35-39. [Elektronnyj resurs] // Rezhim dostupa: <http://novainfo.ru/>
6. Strategiya ehkonomicheskoy bezopasnosti Rossijskoj Federacii na period do 2030 goda / - [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://kremlin.ru/acts/bank/41921/page/1>
7. Strategiya social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Respubliki Krym do 2030 goda / - [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://minek.rk.gov.ru/file/File/minek/2017/strategy/strategy-shortvers.pdf>
8. Itogi social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Respubliki Krym za 2014 god / - [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://minek.rk.gov.ru/file/File/2015/macro/macro-2014-v04-06-2015-2.pdf> (Data obrashcheniya 18.03.17)
9. Itogi social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Respubliki Krym za 2015 god / - [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://minek.rk.gov.ru/file/File/minek/2016/analiz_soc_ek/macro/macro_2015_new.pdf (Data obrashcheniya 18.03.17)
10. Itogi social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Respubliki Krym za 2016 god / - [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://minek.rk.gov.ru/file/File/minek/2016/analiz_soc_ek/macro/macro_2016-v22022017.pdf (Data obrashcheniya 18.03.17)
11. Kachestvo zhizni v rossijskikh regionah – rejting 2016 / RIA Rejting. M: 2017. – [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.riarejting.ru/infografika/20170220/630056099.html> (Data obrashcheniya: 20.03.2017).
12. Respublika Krym v cifrah. 2015: Krat.stat.sb. / Krymstat- S., 2016 - 143 s.
13. Burenina N.B. Ugrozy i strategicheskie napravleniya obespecheniya ehkonomicheskoy bezopasnosti Rossii // RISK: Resursy, informatsiya, snabzhenie, konkurenciya. 2017. № 1. S. 90-93.

ОСОБЫЙ СТАТУС НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ КАК ЭЛЕМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Гаджиалиев Р.К., к.э.н., доцент, филиал ДГУ в г. Дербенте

Аннотация: В Российской Федерации образовательные учреждения в сфере налогообложения обладают особым статусом, именно поэтому налогообложение образовательных учреждений неоднократно становилось предметом научных размышлений и судебных споров. Положительным моментом в области использования налоговых льгот как элемента стимулирования образовательной деятельности в Российской Федерации стало внесение изменений в Налоговый кодекс РФ.

Ключевые слова: Федеральный закон, Налоговый кодекс РФ, налог на прибыль организаций, фискальная функция, стимулирующая функция, налогообложение, особый статус, налоговые льготы, элемент стимулирования, бюджетная система образовательные учреждения, государственные и общественные приоритеты.

Abstract: In the Russian Federation in the field of educational institutions have special tax status, which is why educational institutions taxation repeatedly became a subject of scientific reflection and litigation. A positive aspect in the use of tax incentives as part of stimulating educational activities in the Russian Federation was the introduction of amendments to the Tax Code of the Russian Federation.

Keywords: Federal Law, the Tax Code, the tax on profit of organizations, fiscal function, stimulating the function, taxation, special status, tax credits, incentives element of the budget system educational institutions, government and public priorities.

В законодательстве Российской Федерации об образовании образование определяется как единый целенаправленный процесс воспитания и обучения, являющийся общественно значимым благом и осуществляемый в интересах человека, семьи, общества и государства [2]. Именно поэтому развитие образовательной сферы является важнейшим направлением деятельности государства.

В последнее время сфера образования в Российской Федерации подверглась качественному реформированию, выражающемуся в изменении законодательной базы, смене ориентиров, целей и задач образовательного процесса, смене механизма финансирования образования и т.д.

Федеральным законом от 28.12. 2010г. № 395-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» [3]. Для образовательных учреждений данным законом была нормативно закреплена льгота по налогу на прибыль организаций, которая, по сути, освобождает образовательные учреждения при соблюдении определенных условий от бремени уплаты налога на прибыль организаций. Уже, исходя из законодательного определения налога, можно выделить основную функцию его взимания - фискальную, посредством которой формируются доходы бюджетов бюджетной системы Российской Федерации или, иными словами, поступающие в бюджет денежные средства, необходимые для финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований. Освободив образовательные учреждения от уплаты налога на прибыль организаций, государство фактически лишает себя части дохода, а значит, посредством введения данной льготы реализуются иные государственные и общественные приоритеты. Не подвергается сомнению тот факт, что применение налоговых льгот оказывает некоторую стимулирующую функцию, и применение налоговых льгот в образовательной сфере не является исключением.

Однако если суть стимулирования, скажем, в сфере частного бизнеса очевидна: собственники предприятий при сокращении налоговых ставок, получив в распоряжение дополнительные средства и увеличив с их помощью объемы производства, обеспечат резкое увеличение налоговых платежей, то применительно к сфере образования это не работает. Следует отметить, что налогообложение образовательных учреждений - это динамично развивающийся институт налогового права, т.к. в отношении его не раз изменялись

законодательное урегулирование и правоприменительная практика.

К тому же, посредством реализации всех функций налогов, в том числе фискальной, регулирующей, воспроизводственной, налоги воспринимаются как эффективный механизм воздействия на экономику страны [8]. При этом в большинстве ведущих зарубежных странах образование рассматривается как специфичный сектор экономики [9].

Таким образом, актуальность статьи не подвергается сомнению и выражается в необходимости изучения изменений, внесенных в Налоговый кодекс Российской Федерации (далее - НК РФ), как элементов стимулирования образовательной деятельности.

Образовательные учреждения в сфере налогообложения обладают особым статусом, именно поэтому налогообложение образовательных учреждений неоднократно становилось предметом научных размышлений и судебных споров. В соответствии с Федеральным законом от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об образовании в Российской Федерации» (далее - Закон об образовании) образовательное учреждение - это юридическое лицо, которое создается и регистрируется в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Образовательные учреждения могут быть:

- государственными (созданными Российской Федерацией и субъектами федерации);
- муниципальными (муниципальные образовательные организации);
- негосударственными (частными, созданными общественными и религиозными организациями, коммерческими организациями, частными лицами).

При этом негосударственным является образовательное учреждение, созданное собственником, которому предоставлено право, осуществлять образовательную деятельность в качестве основного или дополнительного вида деятельности на основании лицензии.

Согласно ст. 246 НК РФ налогоплательщиками налога на прибыль организаций признаются:

- российские организации;
- иностранные организации, осуществляющие свою деятельность в Российской

Федерации через постоянные представительства и (или) получающие доходы от источников в Российской Федерации.

Также в соответствии со ст.247 НК РФ получаемая российскими и иностранными организациями прибыль в процессе осуществления их деятельности является объектом налогообложения. Однако в силу пп.22 п.1

ст.251 НК РФ при определении налоговой базы не учитываются доходы в виде имущества, безвозмездно полученного государственными и муниципальными образовательными учреждениями, а также негосударственными образовательными учреждениями, имеющими лицензии на право ведения образовательной деятельности.

Согласно ст.284.1 НК РФ организации, осуществляющие образовательную деятельность, вправе применять налоговую ставку 0(ноль) процентов при соблюдении определенных условий, и тем самым освобождаются от бремени уплаты налога на прибыль организаций [1]. Необходимо отметить, что образовательные организации, формально являясь налогоплательщиками налога на прибыль организаций, фактически обладали некоторыми льготами при его исчислении и уплате и ранее. Именно поэтому представляется интересным рассмотреть законодательное урегулирование данного вопроса до введения ст.284.1 НК РФ.

Первоначально, до введения в действие главы 25 части второй НК РФ, основы налогообложения образовательных учреждений были заложены в профильном Законе Российской Федерации от 27.12.1991г. № 2110-1 «О налоге на прибыль предприятий и организаций» [4]. А также в непрофильном ранее действующим Законом Российской Федерации от 10.07.1992г. № 3206-1 «Об образовании», где в ст.40 было отмечено, что образовательные учреждения освобождаются от уплаты налогов в части предпринимательских доходов [5]. Именно возможность регулирования налогообложения образовательных учреждений непрофильным законом спровоцировала возникновение судебных споров.

Анализируя Закон об образовании, как в момент его принятия, так и на настоящий момент, с учетом всех изменений, которые в него вносились, многими исследователями отмечалось наличие в нем значительного количества нарушений правил юридической техники. Возможно, именно некорректное формулирование статьи о налоговой льготе образовательных учреждений стало причиной значительного количества судебных споров. Особенно спорным, на наш взгляд, представлялся вопрос о том, что следует считать предпринимательскими доходами, а какую часть прибыли образовательных учреждений - непредпринимательскими доходами. В процессе правоприменительной практики до принятия части второй Налогового кодекса РФ сложилось две противоположные точки зрения относительно налогообложения образовательных учреждений. Так, согласно первой точке зрения образовательные учреждения могли освободиться от уплаты налога на прибыль в части предпринимательской деятельности в том случае, если доход, полученный в ее рамках, в дальнейшем направлялся на развитие образовательной деятельности. Согласно второй точке зрения образовательные учреждения не освобождаются от бремени уплаты налога на прибыль организаций в том случае, если деятельность, осуществляемая ими, является предпринимательской.

Однако данный спорный момент был отнюдь не единственным. Так, в процессе рассмотрения прецедентов можно утверждать, что вопрос являются ли платные образовательные услуги предпринимательской деятельностью, также способствовал возникновению спорных моментов. Приведем в пример Постановление Федерального арбитражного суда (ФАС) Московского округа от 16 сентября 1998 года по делу № КА-А40/2104-98, в котором было отмечено, что образовательные учреждения имеют право оказывать платные дополнительные образовательные услуги, при этом данная деятельность не относится к предпринимательской.

Результативным в области соответствующего рода споров можно смело признавать решение, изложенное в Постановлении Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 28.02.2001г. № 5 «О некоторых вопросах применения части первой Налогового кодекса Российской Федерации». Согласно данному Постановлению, «льготы по налогам и сборам устанавливаются законодательством о налогах и сборах, которое согласно п.1 ст.1 НК РФ состоит из Налогового кодекса Российской Федерации и принятых в соответствии с ним федеральных законов о налогах и сборах. В связи с этим впредь до момента введения в действие соответствующих глав части второй НК РФ судам надлежит применять принятые в установленном порядке нормы закона, касающиеся налоговых льгот, независимо от того, в какой законодательный акт они включены: связанный или не связанный в целом с вопросом налогообложения» [6].

Таким образом, на первом этапе развития налогообложения образовательных учреждений преследовались цели не столько обеспечить стимулирование образовательных учреждений, сколько разобраться в категориальном аппарате, ответить на главный вопрос, в каком случае деятельность образовательных учреждений может быть признана предпринимательской и каким образом этот факт влияет на уплату налога на прибыль организаций. А также по мере анализа данного этапа развития законодательства об образовательной деятельности была заложена необходимость reinvestирования дохода в образовательную деятельность, что соответствует уставным целям образовательных учреждений и специфике некоммерческих организаций.

Второй этап непосредственно связан с принятием части второй НК РФ. Интересным представляется тот факт, что в главе 25 НК РФ не предусматривались какие-либо льготы для образовательных учреждений. К тому же, принимая во внимание Постановление Высшего Арбитражного Суда РФ от 28.02.2001 года № 5, можно отметить важный факт, что непрофильными законами, затрагивающими налогообложение образовательных учреждений, следовало пользоваться до тех пор, пока не введены в действие главы Налогового кодекса по отдельным налогам [7].

Единственное положение, отраженное в части второй НК РФ, имеющее непосредственное отношение к налогообложению образовательных учреждений, заключалось в формировании налоговой базы, в которую не входило имущество, полученное организацией в рамках целевого финансирования. При этом организации, получившие средства целевого финансирования, обязаны вести раздельный учет доходов и расходов, полученных (произведенных) в рамках целевого финансирования. При отсутствии такого учета у организации, получившей средства целевого финансирования, указанные средства рассматриваются как подлежащие налогообложению с даты их получения.

Таким образом, с момента введения части второй НК РФ о снижении налогового бремени с образовательных учреждений посредством установления налоговых льгот по налогу на прибыль организаций не было и речи, т.к. непрофильными законами в процессе правоприменительной практики пользоваться было нельзя, а профильное законодательство не содержало соответствующих положений. Таким образом, не включались в налоговую базу доходы от средств бюджетов всех уровней, государственных внебюджетных фондов, от полученных грантов; инвестиций и т.д., и то при условии ведения раздельного учета доходов и расходов, полученных в рамках целевого финансирования. Сложнее стал обстоит вопрос с предпринимательской деятельностью образовательных учреждений,

особенно выраженной в форме сдачи в аренду помещений, принадлежащих образовательным учреждениям.

Соответственно, все доходы образовательных учреждений, за исключением установленного НК РФ закрытого перечня целевых поступлений, облагались налогом на прибыль организаций вне зависимости от того, были ли они reinvestированы в образовательный процесс или нет. Особенно сложной в правоприменительной практике стала проблема налогообложения образовательных учреждений в части доходов от сдачи в аренду имущества, принадлежащего им на праве хозяйственного ведения или оперативного управления.

Положительным моментом в области использования налоговых льгот как элемента стимулирования образовательной деятельности в Российской Федерации стало внесение изменений в НК РФ в части установления возможности включения в состав расходов, учитываемых для целей налогообложения прибыли, расходов на обучение работников по основным и дополнительным профессиональным образовательным программам. Данная льгота вступила в действие с 1 января 2009 года. Для образовательных учреждений данное законодательное положение являлось льготным в силу повышения спроса на платные образовательные услуги, что способствовало росту прибыли, которая, даже при условии налогообложения, увеличивала доходы образовательных учреждений в целом, и соответственно данные доходы можно было reinvestировать в образовательный процесс [10].

Почему же в данной статье нововведения в НК РФ рассматриваются нами как элемент стимулирования? Во-первых, необходимо рассмотреть условия применения налоговой льготы согласно ст.284.1 НК РФ. Так, в ст. 284.1 НК РФ отмечено, что организации, осуществляющие образовательную и (или) медицинскую деятельность в соответствии с законодательством Российской Федерации, вправе применять налоговую ставку 0 процентов при соблюдении определенных условий, а именно:

- организация имеет лицензию на осуществление образовательной деятельности, доходы организации за налоговый период от осуществления образовательной деятельности составляют не менее 90 процентов её доходов;
- в штате организации непрерывно в течение налогового периода числятся не менее 15 работников;
- организация не совершает в налоговом периоде операций с векселями и финансовыми инструментами срочных сделок [11].

При этом отмечается, что при несоблюдении организациями, перешедшими на применение налоговой ставки 0(ноль) процентов хотя бы одного из условий с начала налогового периода, в котором имело место соответствующее несоблюдение, они лишаются возможности применения налоговой льготы.

Также одним из наиболее важных условий применения соответствующей налоговой ставки можно признать следующее: вид образовательной деятельности должен быть включен в перечень, утвержденный Правительством Российской Федерации. Так, Постановление Правительства Российской Федерации от 10.11.2011г. № 917 «Об утверждении Перечня видов образовательной и медицинской деятельности, осуществляемой организациями, для применения налого-

вой ставки 0(ноль) процентов по налогу на прибыль организаций» [6].

Указанное Постановление включает в себя следующие виды образовательной деятельности:

- реализация основной образовательной программы дошкольного образования;
- реализация аккредитованной основной образовательной программы начального общего образования; реализация аккредитованной основной образовательной программы основного общего образования;
- реализация аккредитованной основной образовательной программы среднего (полного) общего образования; реализация аккредитованных основных образовательных программ начального профессионального образования;
- реализация аккредитованных основных образовательных программ среднего профессионального образования (программы бакалавриата, программы подготовки специалиста, программы магистратуры);
- реализация основных образовательных программ послевузовского профессионального образования; реализация дополнительных образовательных программ; реализация образовательных программ профессиональной подготовки, осуществляемая образовательными учреждениями.

Применение налоговых льгот способствует привлечению образовательными учреждениями дополнительных финансовых средств или прибыли, не облагаемой налогом. Учитывая тот факт, что привлеченные образовательными учреждениями средства могут использоваться ими самостоятельно, но с единственной оговоркой, выражающейся в том, что направляться они должны лишь на функционирование образовательного учреждения, основная цель внебюджетного финансирования, на наш взгляд, заключается в создании механизма, наиболее полно обеспечивающего потребности образовательных учреждений.

Таким образом, посредством введения соответствующего условия применения налоговой ставки 0 (ноль) процентов у образовательных учреждений достигается необходимая реализовывать именно уставную, а не связанную с предпринимательской деятельностью, что способствует достойной реализации права граждан на получение образования.

В завершении хотелось бы отметить, что применение налоговой ставки 0 (ноль) процентов по налогу на прибыль организаций в отношении образовательных учреждений, деятельность которых соответствует обозначенным в ст.284.1 НК РФ условиям, на наш взгляд, преследует следующие цели:

- свободное привлечение внебюджетных источников финансирования;
- сокращение до минимума не предусмотренной уставом деятельности, которая должна составлять всего 10%.

Также, учитывая положительный опыт ведущих зарубежных стран в области установления льгот участникам образовательных правоотношений, посредством введения ст.284.1 НК РФ налоговая политика Российской Федерации заметно продвинулась вперед. По нашему мнению, посредством данной нормы разрешаются многие спорные моменты, которые имели место ранее и рассматривались нами в рамках работы.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: Часть первая и вторая. - М.: ООО «СТАТУС - КВО», 2015.- 1248с. (с изм. и доп. на 01.01.2016).
2. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об образовании в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016). [Эл. ресурс] СПС // Консультант плюс.

3. Федеральный закон от 28.12. 2010г. № 395-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации». [Эл. ресурс] СПС // Консультант плюс.
4. Закон Российской Федерации от 27.12.1991г. № 2116-1 «О налоге на прибыль предприятий и организаций». [Эл. ресурс] СПС // Консультант плюс.
5. Закон Российской Федерации от 10.07.1992г. № 3266-1 «Об образовании». [Эл. ресурс] СПС // Консультант плюс.
6. Постановление Правительства Российской Федерации от 10.11.2011г. № 917 «Об утверждении Перечня видов образовательной и медицинской деятельности, осуществляемой организациями, для применения налоговой ставки 0 процентов по налогу на прибыль организаций». [Эл. ресурс] СПС // Консультант плюс.
7. Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 28.02.2001г. № 5 «О некоторых вопросах применения части первой Налогового кодекса Российской Федерации». [Эл. ресурс] СПС // Консультант плюс.
8. Налоговое право России в вопросах и ответах: Учебное пособие /Под ред. А.А. Ялбулганова. М., 2007. С. 8.
9. Корф Д.В. Налогообложение в сфере образования в Великобритании // Финансовое право. № 10. 2007.
10. Шишкоедова Н.Н. Новое в налогообложении образовательных учреждений в 2009 году // Советник в сфере образования. № 5. 2008. [Эл. ресурс]. // Консультант плюс.

References

1. Nalogovyy kodeks Rossijskoj Federacii: Chast' pervaya i vtoraya. - M.: OOO «STATUS – KVO», 2015.- 1248s. (s izm. i dop. na 01.01.2016).
2. Federal'nyj zakon ot 29.12.2012 № 273-FZ (red. ot 03.07.2016) «Ob obrazovanii v Rossijskoj Federacii» (s izm. i dop., vstup. v silu s 01.09.2016). [EhI. resurs] SPS // Konsul'tant plus.
3. Federal'nyj zakon ot 28.12. 2010g. № 395-FZ «O vnesenii izmenenij v chast' vtoruyu Nalogovogo kodeksa Rossijskoj Federacii i otde'l'nye zakonodatel'nye akty Rossijskoj Federacii». [EhI. resurs] SPS // Konsul'tant plus.
4. Zakon Rossijskoj Federacii ot 27.12.1991g. № 2116-1 «O naloge na pribyl' predpriyatij i organizacij». [EhI. resurs] SPS // Konsul'tant plus.
5. Zakon Rossijskoj Federacii ot 10.07.1992g. № 3266-1 «Ob obrazovanii». [EhI. resurs] SPS // Konsul'tant plus.
6. Postanovlenie Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 10.11.2011g. № 917 «Ob utverzhdenii Perechnya vidov obrazovatel'noj i medicinskoj deyatel'nosti, osushchestvlyaeмой organizacijami, dlya primeneniya nalogovoj stavki 0 procentov po nalogu na pribyl' organizacij». [EhI. resurs] SPS // Konsul'tant plus.
7. Postanovlenie Plenuma Vysshego Arbitrazhnogo Suda Rossijskoj Federacii ot 28.02.2001g. № 5 «O nekotoryh voprosah primeneniya chasti pervoj Nalogovogo kodeksa Rossijskoj Federacii». [EhI. resurs] SPS // Konsul'tant plus.
8. Nalogovoe pravo Rossii v voprosah i otvetah: Uchebnoe posobie /Pod red. A.A. YAlbulganova. M., 2007. S. 8.
9. Korf D.V. Nalogooblozhenie v sfere obrazovaniya v Velikobritanii // Finansovoe pravo. № 10. 2007.
10. SHishkoedova N.N. Novoe v nalogooblozhenii obrazovatel'nyh uchrezhdenij v 2009 godu // Sovetnik v sfere obrazovaniya. № 5. 2008. [EhI. resurs]. // Konsul'tant plus.

ОЦЕНКА СТЕПЕНИ НЕРАВЕНСТВА В РАСПРЕДЕЛЕНИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ДОХОДА В АЗЕРБАЙДЖАНЕ (РАЗЛИЧНЫЕ МЕТОДЫ)

Гюльальев М., Национальная Академия Наук Азербайджана
Казымов Ф., Национальная Академия Наук Азербайджана

Аннотация: в статье изучен уровень неравенства распределения доходов с помощью индексов Джини, Аткинсона и Тейла за последние 8 лет. Для исследования взяты доходы домашних хозяйств. Авторы пришли к таким выводам, что доходы домашних хозяйств в Азербайджане очень различны, и неравенства в их доходах очень высоки. С увеличением средних доходов и доходов всех слоев домашних хозяйств, неравенства между ними заметно не сокращались.

Ключевые слова: национальный доход, неравенство национального дохода, индекс Джини, индекс Аткинсона, индекс Тейла.

Abstract: the article studies the level of income distribution inequality with the help of John, Atkinson and Theil indices for the last 8 years. Household income was taken for the study. The authors came to this conclusion that the income of households in Azerbaijan is very different, and inequality in their incomes is very high. With the increase in average income and income of all segments of households, inequalities between them have not decreased markedly.

Keywords: national income, national income inequality, Gini index, Atkinson index, the tail index.

Введение

Экономические последствия монетарной и фискальной политики сильно различаются в разных странах. Потому что каждая страна имеет свои экономические особенности. При определении контуров фискальной и монетарной политики важно учитывать эти особенности. Одной из особенностей, присущих национальным экономикам, является структура распределения национального дохода в стране. Влияние распределения национального дохода на социальное обеспечение во многом зависит от того, насколько фискальная политика склонна к социальному равенству. Существует два аспекта взаимоотношений между национальным доходом и фискальной политикой: влияние распределения национального дохода на фискальную политику и влияние фискальной политики на распределение и перераспределение национального дохода. Изучение обоих аспектов этого взаимодействия может создать условия для реализации оптимальной политики социального обеспечения в обществе.

Определение налогов и доходов бюджета зависят от распределения национального дохода. С другой стороны, бюджетные расходы обеспечивают перераспределение национального дохода. В экономической литературе мало исследований, посвященных экономическим результатам воздействия распределения национального дохода на государственные расходы (фискальной политике). В частности, исследований по влиянию национального распределения доходов в экономике развивающихся стран на фискальную политику и наоборот - мало.

Таким образом, ответ на следующий вопрос имеет важное научное и практическое значение: какова взаимосвязь между эффективностью фискальной политики и распределением национального дохода? Ответ на этот вопрос требует ответа на два под вопроса, которые охватывают оба аспекта взаимодействия: 1) Каким образом распределение национального дохода влияет на эффективность фискальной политики? 2) Какова роль фискальной политики в оптимальном распределении национального дохода?

Обзор литературы.

В экономической литературе взаимосвязь между «разделением национального дохода» и «фискальной политикой» рассматривается как взаимосвязь между двумя измеримыми величинами - «уровнем неравенства доходов» и «правительственными расходами».

Несмотря на широкое использование коэффициента Джини в экономических исследованиях, некоторые исследователи отмечают, что неуспешно применять его для измерения различных типов неравенств [1], [2]. Многие исследователи отмечают, что этот недостаток, коэффициента Джини в особенности, создает трудности в определении средней совокупной доли доходов населения, а также при сопоставлении населения с различной группой доходов [3], [4].

Целесообразнее применять методы, соответствующие каждому из этих шести критериев, используя методы измерения, применяемые для измерения неравенства доходов. Наиболее распространенным методом таких измерений являются индексы Тейла.

В дополнение к индексу Джини индекс Аткинсона также используется для измерения неравенства в распределении доходов. Индекс Аткинсона позволяет нам устранить вышеупомянутый недостаток индекса Джини [5]. Аткинсон отмечает в своем труде «Экономика неравенства», что неравенство невозможно измерить полностью без учета социальных решений. Он считает, что измерения, такие как коэффициент Джини, не являются «статистическими», и они указывают на скрытые предположения о весе, чтобы быть относительным на неравенство в разных позициях по шкале доходов.

Влияние распределения доходов на макроэкономическое состояние страны изучалось еще Кузнецом в 1955 году [6]. В этом исследовании проанализирована взаимосвязь между экономическим ростом и уровнем неравенства доходов. Алесина и Родрик [7], а также Перотти [8] и др., на основе теории эндогенного роста, определили исследованиями, что взаимосвязь между экономическим ростом и неравенством доходов не является монотонной и определенной.

Некоторые исследователи считают, что фискальная политика в развивающихся странах, в отличие от развитых и стран с высоким уровнем дохода, оказывает циклическое воздействие на ВВП. Питер Ламберт и Уильям Пфайлер [9] проанализировали взаимосвязь между распределением доходов и спроса на рынке, и пришли к выводу, что эта связь не однозначна и зависит от многих параметров на рынке. Таким образом, они не определили четкого влияния распределения доходов на эффективность монетарной и фискальной политики.

Другим важным фактом является эмпирическое определение формирования фискальной политики, её реализация, влияние на экономику. Эмпирические исследования, проведенные Гвинном и Перотти [10], Герсоном [11], Кабеллеро и Кришнамурти [12], Талви и Вегом [13], Мендосой и Осейдо [14] и другими, доказывают, что фискальная политика в развивающихся странах имеет экзистенциальный характер в отличие от развитых стран. Однако в этих исследованиях не было изучено влияние распределения доходов на экономику.

Распределение национального дохода имеет важное значение для формирования фискальной политики. Поскольку, если существует высокий уровень неравенства в распределении доходов, то средние расходы домашних хозяйств не могут отражать реальные последствия фискальной политики. Политика спроса «Кейнса-Джозенберри» предусматривает перераспределение национального дохода в домохозяйствах с низким доходом. Политика предложения же, способствуя экономиче-

скому росту, увеличивает неравенство. В последнее время с политикой разделения доходов увеличился интерес к осуществлению более справедливого социального обеспечения. Решение социальных проблем населения путём вмешательства государства в экономику требует установления определенного баланса между либерализмом экономики и дирижизмом. В частности, после экономического кризиса 2008 года возникла важная роль вмешательства государства в экономику.

Таким образом, связь между оптимальной фискальной политикой и распределением национального дохода может определяться с использованием взаимосвязи между совокупным спросом и неравенством доходов. Этот подход основан на модели Баумола-Тобина. Распределение доходов в этой модели включено в спрос на деньги. Ламберт и Пфайлер [15], Пфайлер и Уазе [16], а также Дас и Фомби [17] широко использовали эту модель в своих исследованиях, где спрос на деньги анализировался на микроуровне и применялся к экономике страны в целом. В этих исследованиях, включая переменные кривой Лоренса при оценке совокупного спроса экономики страны, приходят к результату, что чем меньше неравенство в доходах домашних хозяйств, тем выше совокупный спрос. Следует отметить, что такие исследования проводились в основном в развитых странах с высокой степенью доходов. В исследованиях, проведенных М. Дас и другими, оптимальный спрос на деньги в течение длительного и короткого периода времени определяется для домашних хозяйств. Они утверждают, что по M1 и M2 между спросом на деньги и неравенством доходов имеется положительная связь.

Некоторые исследования, например исследования Гарсия-Пеньялосы и Турновского [18], показывают, что существует связь между экономическим ростом и неравенством доходов. Фискальная политика создаёт связь между неравенством в распределении доходов и ростом доходов.

Методология

Отметим, что Всемирный банк рассчитал неравенство доходов в Азербайджане (индекс Джини) за несколько лет. Последний расчет охватывает 2008 год. Поскольку этих показателей недостаточно для определения отношений между фискальной политикой и задач, показанных в исследовании, особенно распределение доходов, мы по-

считали важным рассчитать индекс Джини за последние 10 лет в соответствии с формулой Джини.

Существуют различные методологии для измерения неравенства доходов. Наиболее распространенной из этих методологий является коэффициент Джини, индекс Тэйла и индекс Аткинсона. Необходимо оценить степень неравенства в распределении национального дохода через все три метода для изучения взаимодействия национального дохода и фискальной политики. Следует отметить, что, когда мы говорим о неравенстве в распределении доходов во время исследования, мы берем во внимание различия между доходом домашних хозяйств, а не отдельных лиц.

При применении этих методологий мы ссылаемся на данные Государственного статистического комитета Азербайджанской Республики и поэтому в качестве группы населения будем брать домашние хозяйства, а также отдельные лица. В этом случае коэффициент Джини будет рассчитываться с использованием формулы Брауна следующим образом:

$$G = \left[1 - \sum_{k=2}^n (X_k - X_{k-1})(Y_k + Y_{k-1}) \right] \quad (1)$$

Здесь X_k – совокупная часть (домашних хозяйств или групп лиц "к") домашних хозяйств (групп лиц), заранее предопределенных для увеличения доходов, Y_k – доля доходов группы домашних хозяйств (или групп лиц) "к", в общем доходе домашних хозяйств или населения.

Чтобы вычислить коэффициент Джини по формуле Джини, применяется формула (2):

$$G = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n (y_i - y_j)^2}{2 \cdot \bar{y} \cdot n^2} \quad (2)$$

В этом случае n – количество домашних хозяйств (или групп лиц), y_i и y_j – соответственно, доля группы домашних хозяйств (или групп лиц) в валовом доходе, $\bar{y}$ – среднее число доли доходов домашних хозяйств (или групп лиц).

Например, попытаемся рассчитать коэффициент Джини для Азербайджана к 2015 году, на основе доходов домашних хозяйств или отдельных лиц. АРДСК выделяет в Азербайджане к 2015 году 23 группы домашнего хозяйства и отдельных лиц по их доходам на душу населения. Давайте учтем, что средний размер домашних хозяйств в этом году составил 4,72.

Таблица 1 – Группировка по доходам групп домашних хозяйств (ГДХ) и отдельных лиц (2015 г.)

Месячные доходы на душу населения	Средний месячный доход в ГДХ	Доля ЕГХ в сумме домашних хозяйств	Совокупный размер ЕГХ	Доля группы лиц в общей численности населения	Совокупный размер группы лиц
До 105 манат	До 495,6	0,0	0,0	0,0	0,0
105,1 - 110,0	505,512	0,2	0,2	0,2	0,2
110,1 - 115,0	533,832	0,4	0,6	0,5	0,7
115,1 - 120,0	552,712	0,6	1,2	0,8	1,5
120,1 - 125,0	581,032	0,7	1,9	0,8	2,3
125,1 - 130,0	599,912	1,3	3,2	1,6	3,9
130,1 - 135,0	628,232	1,6	4,8	1,9	5,8
135,1 - 140,0	647,112	2,4	7,2	2,9	8,7
140,1 - 145,0	675,432	2,6	9,8	3,1	11,8
145,1 - 150,0	694,312	2,8	12,6	3,2	15
150,1 - 155,0	722,632	3,4	16,0	3,8	18,8
155,1 - 160,0	741,512	4,0	20,0	4,4	23,2
160,1 - 170,0	769,832	9,1	29,1	10,0	33,2
170,1 - 180,0	826,472	9,3	38,4	10,1	43,2
180,1 - 190,0	873,672	8,5	46,9	9,0	52,2
190,1 - 200,0	920,872	7,4	54,3	7,6	59,8
200,1 - 210,0	968,072	6,8	61,1	6,9	66,7
210,1 - 220,0	1015,272	5,9	67,0	5,8	72,5
220,1 - 230,0	1062,472	4,9	71,9	4,8	77,3
230,1 - 240,0	1109,672	4,1	76,0	3,9	81,2
240,1 - 250,0	1156,872	3,6	79,6	3,3	84,5
250,1 - 300,0	1322,632	10,7	90,3	9,2	93,7
300 или больше	Более 1416	9,7	100,0	6,3	100

Источник: Составлено на основе данных Государственного Комитета Статистики Азербайджанской Республики [19]

Исследования показывают, что в 2013 году домохозяйства с доходом на душу населения до 105 манат почти не существовало. Из-за увеличения доходов населения, группировка домохозяйств по доходам также изменилась динамично. Например, в 2009 году при группировке домохозяйств по доходам домашние хозяйства с доходом до 70,1 манат составляли 1,8% в

общем количестве домашних хозяйств, тогда как к 2010 году это число было сокращено до 1%. В 2011 году домохозяйств с таким доходом уже не существовало. Исследования показывают, что за последние десять лет увеличилось количество домашних хозяйств и доход домашних хозяйств, а также средний доход на душу населения в домашних хозяйствах.

Таблица 2 – Некоторые показатели ГДХ за 2013 г.

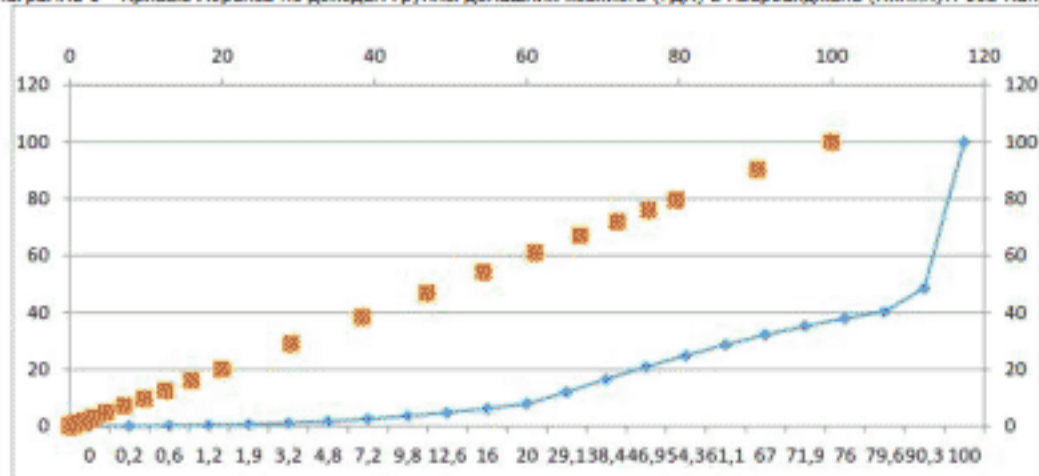
Процент ГДХ	Средний мес. доход на д-н. в ГДХ	месечный доход ГДХ	Годовой доход ГДХ	Количество домохозяйств в ГДХ	Валовый доход групп ГДХ (тыс. азн)	Доля в общем доходе ГДХ	Доля ГДХ в валовом доходе	Совокупное количество ГДХ
0	105 азн-а	0	0	0	0	0	0	0
0.2	107.1	505.3	6066.1	4065	24657.8	0.0006	0.06	0.2
0.4	113.1	533.8	6406.0	8130	52078.5	0.0012	0.12	0.6
0.6	117.1	552.7	6632.5	12194	80880.5	0.0019	0.19	1.2
0.7	123.1	581.0	6972.4	14227	99195.4	0.0024	0.24	1.9
1.3	127.1	599.9	7198.9	26421	190206.2	0.0046	0.46	3.2
1.6	133.1	628.2	7538.8	32519	245151.0	0.0059	0.59	4.8
2.4	137.1	647.1	7765.3	48778	378777.7	0.0091	0.91	7.2
2.6	143.1	675.4	8105.2	52843	428300.6	0.0103	1.03	9.8
2.8	147.1	694.3	8331.7	56908	474139.8	0.0114	1.14	12.6
3.4	153.1	722.6	8671.6	69102	599224.8	0.0144	1.44	16
4	157.1	741.5	8898.1	81297	723388.9	0.0173	1.73	20
9.1	163.1	769.8	9238.0	184950	1708563.2	0.0409	4.09	29.1
9.3	175.1	826.3	9917.7	189015	1874583.5	0.0449	4.49	38.4
8.5	185.1	873.7	10484.1	172755	1811177.6	0.0434	4.34	46.9
7.4	195.1	920.9	11050.5	150399	1661975.7	0.0398	3.98	54.3
6.8	205.1	968.1	11616.9	138204	1605499.8	0.0385	3.85	61.1
5.9	215.1	1015.3	12183.3	119913	1460925.6	0.0350	3.50	67
4.9	225.1	1062.5	12749.7	99588	1269718	0.0304	3.04	71.9
4.1	235.1	1109.7	13316.1	83329	1109614.6	0.0266	2.66	76
3.6	245.1	1156.9	13882.5	73167	1015737.5	0.0243	2.43	79.6
10.7	280.1	1322.1	15864.9	217468	3450107.1	0.0826	8.26	90.3
9.7	300	9080.0	108900.3	197144	21480896	0.5146	51.46	100

Источник: Вычислено и составлено автором на основе данных АРДСК

Кривая Лоренса, которая характеризует неравенство доходов домашних хозяйств в 2013 году, описана на диаграмме 2.1. Диаграмма иллюстрирует, что различия между доходами домашних хозяйств не меняются резко, за исключением последнего элемента группы. Это очень близко к прямой 45 градусов. Однако последний элемент - группа домохозяйств с доходами более 300 манат, имеют более 55% дохода, хотя они

составляют всего 9,7% от общего количества домохозяйств. Это означает, что 197144 домашних хозяйств имеют более 55% общего национального дохода или около 21 миллиарда манатов дохода. Или домохозяйства, включенные в эту группу, имеют в среднем более 100 000 манатов дохода. Такое неравенство доходов домашних хозяйств отражается на кривой Лоренса на диаграмме 2.1.

Диаграмма 1 – Кривые Лоренса по доходам группы домашних хозяйств (ГДХ) в Азербайджане (минимум 105 манат)

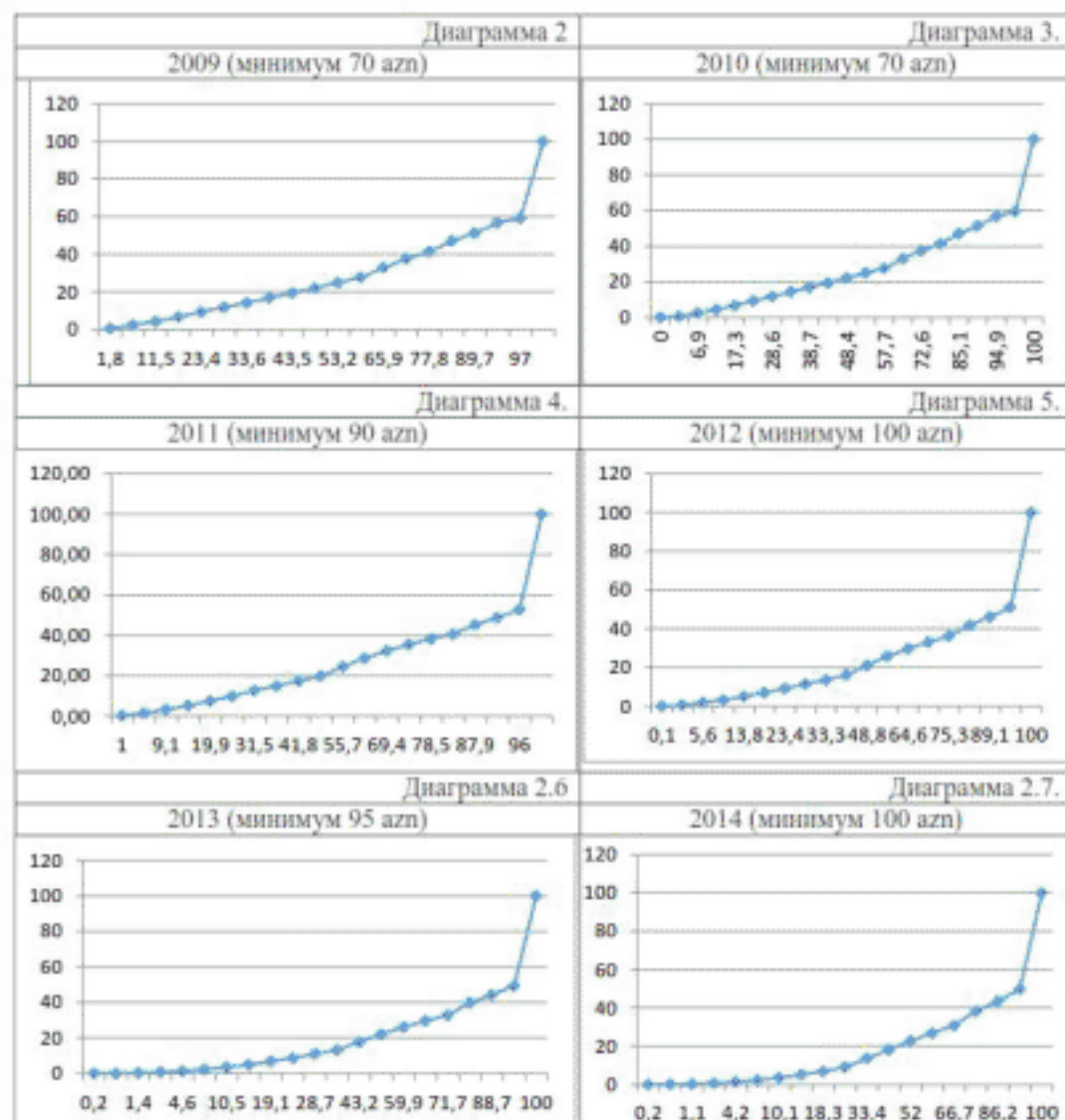


Исследования показывают, что кривые Лоренса, характеризующие неравенство доходов в домохозяйствах Азербайджана в 2009-2015 годах, очень похожи друг на друга. Классификация домашних хозяйств с небольшими отличиями в доходе (10-20-30 манат) примерно в 20 группах, позволяет отличать домохозяйства в Азербайджане в пяти группах, таких как «низкий», «низкий средний», «средний», «верхний средний» и «верхний». Здесь средняя социальная группа составляет значительную часть населения (около 30%). Схожесть между кривыми Лоренса в разные годы указывает на то, что соотношение между социальными группами не изменилось резко. Таким

образом, несмотря на увеличение доходов каждой группы с увеличением валового национального дохода, соотношение между объемом социальных групп и социальными группами были сохранены. Конечно, в этом случае индекс Джини немного изменился.

Увеличение доходов определенно повлияло на среднюю доходность хозяйств в ГДХ. Так как, например, в 2009 году домашние хозяйства с доходом на душу населения 100,1-103 манат, составляли всего 5% от общего числа домашних хозяйств, то в последующие годы их доля сократилась до 4,6% (2010 год), 4,7% (2011 год), 0,1% (2012 год), 0,9% (2013 год), 0,2% (2014 год), 0% (2015 год).

Кривые Лоренса по доходам группы домашних хозяйств (ГДХ) в Азербайджане (ось Y – совокупная доля ГДХ в валовом доходе, а ось X – совокупная доля ГДХ в общем количестве домашних хозяйств)



По мере того, как доходы домашних хозяйств меняются, вес группы домохозяйств, которые можно рассматривать как «средний класс», как правило, снижается. Сравнение диаграмм 2-7 предполагает, что: 1) изгибы в конце кривой Лоренса начинают рас-

ти на более низком уровне. Например, в 2009 и 2010 годах эти изгибы составляют около 60% совокупных доходов, тогда как в 2013-2014 годах такие изгибы составляли около 45%. Однако за все опрошенные годы 40-55% национального дохода приходится лишь

на 3-5% домашних хозяйств. Эта «выпадение» кривой Лоренса указывает на то, что неравенство в распределении национального дохода в Азербайджане имеет

серьезный характер. Об этом свидетельствует коэффициент Джини, рассчитанный по формуле Джини за 2009-2015 гг.

Таблица 3 - Коэффициент Джини в Азербайджане (2009-2016 гг.)

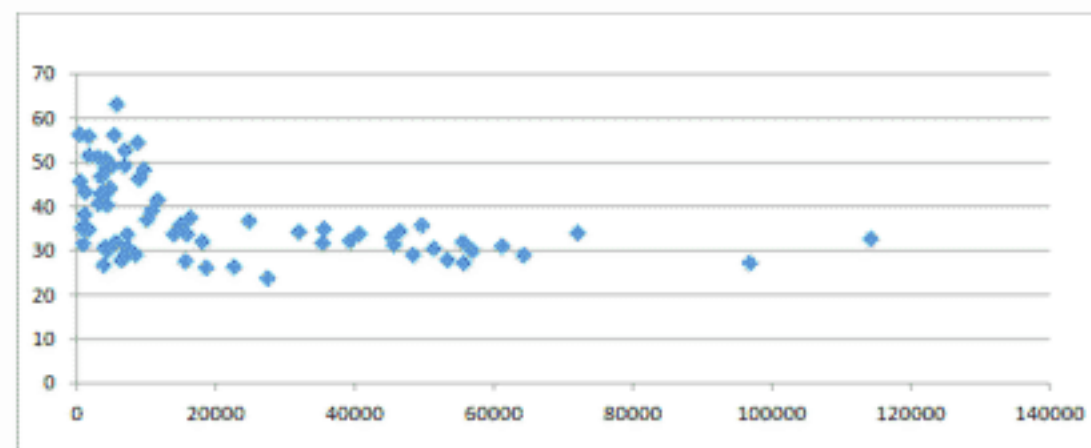
	$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n y_i - y_j $	n^2	$\bar{y}$	$G = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n y_i - y_j }{2 \cdot \bar{y} \cdot n^2}$
2005				0.5722
2009	1861.572	400	5	0.4654
2010	2234.867	400	5	0.5587
2011	2047.534	400	5	0.5119
2012	2163.084	361	5.26	0.5692
2013	2688.544	441	4.76	0.6401
2014	2460.618	361	5.26	0.6475
2015	1989.712	484	4.55	0.4522
2016	3417.817	529	4,35	0,7430

Примечание: Вычислено и составлено авторами

Таким образом, экономическое развитие в Азербайджане и доходы от нефтяного сектора в страну наряду с увеличением среднего дохода среди населения значительно увеличили неравенство. Следует отметить, что резкое изменение коэффициента Джини отражает разницу между распределением доходов населения, но не характеризует уровень экономического развития и общественного благосостояния. Однако есть определенная зависимость между экономическим развитием и коэффициентом Джини. Исследования показывают, что коэффициент Джини в развитых странах относительно невелик по сравнению с развивающимися странами, т.е. уровень неравенства распределения доходов ниже. Другими словами, развитие экономики является необходимым условием

снижения коэффициента Джини, т. е. уровня неравенства в доходах. Но предполагать противоположное невозможно. То есть, снижение неравенства не обеспечивает экономического развития. Лучшим доказательством этого являются бывшие социалистические страны. Например, неравенство между доходами населения СССР было небольшим, но экономическое развитие не было обеспечено. Как видно из диаг. 2.8, в некоторых экономически неразвитых странах индекс Джини еще меньше, чем в некоторых развитых странах. Например, в Люксембурге, который является одной из стран с самым высоким уровнем дохода в мире в 2008 году, коэффициент Джини составляет 0,3261, тогда как в Украине или Белоруссии он составляет 0,2664 и 0,2783 соответственно.

Диаграмма 8 - Взаимосвязь коэффициента Джини и ВВП на душу населения



Динамика коэффициента Джини в Азербайджане за последние 15 лет приведена на диаграмме 9. Диаграмма показывает, что в период с 2002 по 2005 год уровень неравенства в Азербайджане несколько снизился, но в последующие годы резко возрос. После 2014 года также наблюдается снижение. В 2015 году девальвация маната оказала значительное влияние на доходы населения и разницу между этими доходами. Таким образом, более активное вовлечение широкого слоя населения в сельскохозяйственный сектор в регионах, а также снижение доходов в секторах, связанных с нефтью, и банковском секторе повлияли на заработную плату работающих в этих секторах и, следовательно, на общий уровень неравенства.

Коэффициент Джини также может быть рассчитан по формуле Брауна. Индекс Джини, рассчитанный по формуле Брауна за 2009-2015 гг., полностью согласуется с результатами, полученными по формуле Джини.

Одним из методов измерения, используемым для измерения неравенства доходов, является индекс **Тэйла** ($T_1; T_0$). Оба индекса основаны на идее вычисления энтропии в неравенстве доходов:

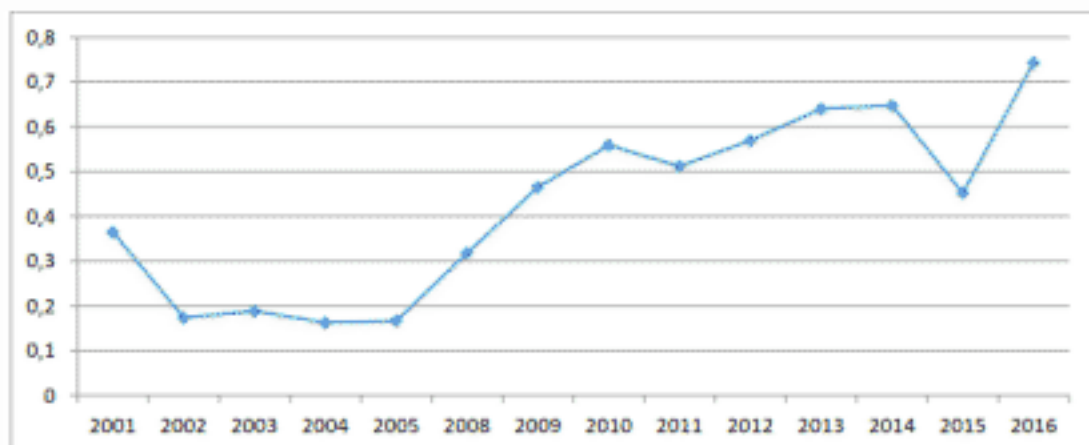
$$T_1 = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \left(\frac{X_i}{\bar{X}} \cdot \ln \frac{X_i}{\bar{X}} \right) \quad (3)$$

$$T_0 = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \left(\ln \frac{\bar{X}}{X_i} \right) \quad (4)$$

Здесь, X_i – доход отдельного лица (или группы населения) i , $\bar{X}$ – средний объем доходов, а N – численность населения (или лиц в группе).

Вычисления показывают, что для 2015 г. индекс Тэйла равен $T_1=0.569189833$.

Диаграмма 9 – Динамика индекса Джини в Азербайджане



Источник: Индекс Джини за 2001-2008 гг. был взят из статистической базы данных Всемирного банка [20]. Индекс Джини за 2009-2015 гг. был рассчитан авторами.

Таблица 4 - Уровень неравенства доходов населения в Азербайджане по индексу Тэйла (2015 г.)

Доля по доходам групп населения в общей численности населения	Численность населения в группе	Месячный доход на д.н. населения в группе	Годовой доход на д.н. группы населения	Средний годовой доход на д.н. в стране	Индекс Тэйла
(%)	N_i	x_i	X_i	$\bar{X}$	$\frac{X_i}{\bar{X}} \cdot \ln \frac{\bar{X}}{X_i}$
0		До 105 манат	0	0	0
0.2	19186	107.1	1285.2	4351.506307	-6910.92
0.4	38372	113.1	1357.2	4351.506307	-13943.80
0.6	57558	117.1	1405.2	4351.506307	-21009.43
0.7	67151	123.1	1477.2	4351.506307	-24627.83
1.3	124709	127.1	1525.2	4351.506307	-45825.85
1.6	153488	133.1	1597.2	4351.506307	-56464.93
2.4	230232	137.1	1645.2	4351.506307	-84665.38
2.6	249418	143.1	1717.2	4351.506307	-91518.99
2.8	268604	147.1	1765.2	4351.506307	-98309.97
3.4	326162	153.1	1837.2	4351.506307	-118740.31
4	383720	157.1	1885.2	4351.506307	-139056.74
9.1	872963	163.1	1957.2	4351.506307	-313719.93
9.3	892149	175.1	2101.2	4351.506307	-313620.59
8.5	815405	185.1	2221.2	4351.506307	-279896.34
7.4	709882	195.1	2341.2	4351.506307	-236743.24
6.8	652324	205.1	2461.2	4351.506307	-210256.17
5.9	565987	215.1	2581.2	4351.506307	-175340.25
4.9	470057	225.1	2701.2	4351.506307	-139132.16
4.1	393313	235.1	2821.2	4351.506307	-110504.79
3.6	345348	245.1	2941.2	4351.506307	-91432.45
10.7	1026451	280.1	3361.2	4351.506307	-204733.82
9.7	930521	300 манат и более	23083.9	4351.506307	8236691.96

Примечание: Рассчитано авторами

Вычисляя индекс Тэйла на 2009-2015 годы, давайте сравним его динамику с динамикой индексов Джини. Как индексы Джини, так и Тэйла характеризуют распределение доходов, и существенно отличаются друг от друга. Индекс может меняться в интервале $(0-\ln N)$, который теоретически может увеличиваться от равного распределения дохода

(«0») до абсолютного неравенства ($\ln N$). В Таблице 2.4 показано, что индекс Тэйла для Азербайджана также находится на этом интервале, намного ниже значения $\ln N$ (приблизительно 15-16). Другими словами, неравенство в распределении доходов высокое, но не резкое.

Таблица 5 - Индекс Тэйла в Азербайджане (2009-2015 гг.)

	Численность населения (тыс. чел.)	Доходы населения (млн. манат)	Средние доходы (манат)	Индекс Тэйла
2009	8897.0	22601.1	2540.306	0.8086
2010	8997.6	25607.0	2845.981	0.6588
2011	9111.1	30524.6	3350.265	0.8829
2012	9235.1	34769.5	3764.929	0.7985
2013	9356.5	37562.0	4014.535	0.8543
2014	9477.1	39472.2	4165.008	0.7730
2015	9593.0	41744.8	4351.59	0.5692

Примечание: Рассчитано и составлено авторами

Следует отметить, что как коэффициент Джини, так и индекс Тэйла имеют тенденцию снижения с 2014 года. Учитывая изменение доходов в результате девальвации, отсутствие влияния на цену индекса при вычислении индекса Тэйла, следует искать причины такого снижения, скорее всего, в повышении рентабельности в наименее прибыльных областях или в эффективности перераспределения доходов в результате фискальной политики.

Другим широко используемым методом оценки неравенства между доходами является **индекс Аткинсона**. Индекс Аткинсона можно считать нормированной версией индекса Тэйла для вычисления энтропии, характеризующей распределение доходов. Этот индекс также использует параметр веса. Как правило, индекс Аткинсона рассчитывается следующей формулой:

$$A_\varepsilon = 1 - \left[\frac{1}{N} \cdot \sum_{i=1}^N \left(\frac{x_i}{\bar{x}} \right)^{1-\varepsilon} \right]^{1/(1-\varepsilon)}, \varepsilon \neq 1$$

$$A=1 - \frac{\prod_{i=1}^N (x_i^{1/N})}{\bar{x}} \quad \varepsilon = 1$$

Где, x_i – доход отдельного лица или группы. N – численность населения (или групп доходов), $\bar{x}$ – средний доход населения. Индекс Аткинсона выражает социальное неравенство, поскольку он основан на функции общественного благосостояния и полезности. Тем не менее, в индексе Аткинсона функция индивидуальной полезности зависит только от доходов. Поэтому социальное неравенство в подходе Аткинса подразумевается, как неравенство доходов.

Таблица 6 - Уровень неравенства доходов населения в Азербайджане по индексу Аткинсона (2015)

Доля по доходам групп населения в общей численности населения (%)	Численность населения в группе N_i	Месячный доход на д.н. населения в группе x_i	Годовой доход на д.н. группы населения X_i	Средний годовой доход на д.н. в стране $N_i \cdot X_i$	Индекс Аткинсона $(x_i^{1/N})$
0		До 105 манат	0	0	0
0.2	19186	107.1	1285.2	24657847.2	2.17
0.4	38372	113.1	1357.2	52078478.4	2.24
0.6	57558	117.1	1405.2	80880301.6	2.29
0.7	67151	123.1	1477.2	99195457.2	2.31
1.3	124709	127.1	1525.2	190206166.8	2.38
1.6	153488	133.1	1597.2	245151033.6	2.41
2.4	230232	137.1	1645.2	378777686.4	2.45
2.6	249418	143.1	1717.2	428300589.6	2.47
2.8	268804	147.1	1765.2	474139780.8	2.48
3.4	326162	153.1	1837.2	599224826.4	2.51
4	383720	157.1	1885.2	723388944.0	2.53
9.1	872963	163.1	1957.2	1708563183.6	2.63
9.3	892149	175.1	2101.2	1874583478.8	2.64
8.5	815405	185.1	2221.2	1811177586.0	2.64
7.4	709882	195.1	2341.2	1661975738.4	2.62
6.8	652324	205.1	2461.2	1605499828.8	2.62
5.9	569987	215.1	2581.2	1460925644.4	2.61
4.9	470057	225.1	2701.2	1269717968.4	2.59
4.1	393313	235.1	2821.2	1109614635.6	2.58
3.6	345348	245.1	2941.2	1015737537.6	2.57
10.7	1026451	280.1	3361.2	3450107101.2	2.71
9.7	930521	300 манат и более	23083.9	21480095986.0	2.95

Примечание: Рассчитано и составлено авторами

Расчеты авторов показывают, что в 2015 году индекс Аткинсона в Азербайджане составил **0.6680**. Динамика индекса Аткинсона для Азербайджана на 2009-2015 гг. была рассчитана и включена в таблицу 6.

Сравнение индексов Джини, Тэйла и Аткинсона по годам показывает, что эти индексы значительно отли-

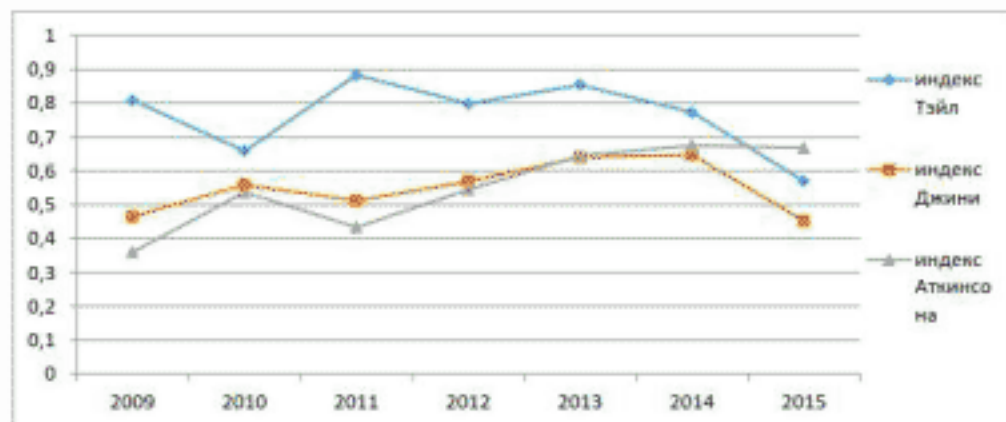
чаются. Даже динамика этих индексов иногда противоречат. Например, с 2009-го до 2012-го года динамика индекса Тэйла противоположно динамике индекса Джини и Аткинсона. Но динамика последних двух индексов совпадают, хотя значения этих индексов значительно отличаются.

Таблица 6 – Индекс Аткинсона в Азербайджане

	Численность населения (тыс. чел.)	Доходы населения (млн. манат)	Средние доходы (манат)	Индекс Аткинсона
2009	8897.0	22601.1	2540.306	0.3595
2010	8997.6	25607.0	2845.981	0.5366
2011	9111.1	30524.6	3350.265	0.4332
2012	9235.1	34709.5	3764.929	0.5448
2013	9356.5	37562.0	4014.535	0.6443
2014	9477.1	39472.2	4165.008	0.6750
2015	9593.0	41744.8	4351.59	0.6680

Примечание: Рассчитано и составлено авторами

Диаграмма 10 – Сравнительная динамика индексов Джини, Тэйла и Аткинсона для Азербайджана



Заключение

Несмотря на то, что последние годы все эти три индекса, показывающие уровень неравенства доходов в Азербайджане, незначительно уменьшились, но существующий уровень неравенства очень высокий. Есть предположение, что такой высокий уровень не-

равенства доходов связан прежде всего высоким уровнем неравенства зарплаты в различных сферах экономической деятельности и либеральности фискальной политики. Так как доля работников в Азербайджане, получающие зарплаты один из очень низких во всем мире.

Библиографический список

- Atkinson A B. The economics of inequality. Oxford: Clarendon Press, 1975
- Cowell F A. Measuring inequality. 2nd edn. London: Prentice Hall, 1995
- Ellison G T. Letting the Gini out of the bottle? Challenges facing the relative income hypothesis. Soc Sci Med 2002;54:561–576.
- Hey J D, Lambert P J. Relative deprivation and the Gini coefficient: comment. Q J Econ 1980;95:567–573.
- Atkinson A B, Micklewright J. Economic transformation in eastern Europe and the distribution of income. Cambridge: Cambridge University Press, 1992
- Kuznets S. Economic Growth and Income Inequality //The American Economic Review, Vol. 45, No. 1 (Mar., 1955), pp. 1-28
- Alesina, A. and D. Rodrik(1991), "Distributive Politics and Economic Growth", NBER Working Paper # 3668, NBER, Cambridge, Massachusetts
- Alesina, A. and R. Perotti (1993), "Income Distributions, Political Instability and Investment" NBER Working Paper # 4486, NBER, Cambridge, Massachusetts.
- Lambert, P. J. and Pfähler, W. (1997), "Market Demand and Income Distribution: A Theoretical Exploration", Bulletin of Economic Research, 49:2, 137-151.
- Gavin, Michael and Roberto Perotti (1997), "Fiscal Policy in Latin America", NBER Macroeconomics Annual 26.
- Guerson, Alejandro (2003), "On the Optimality of Procyclical Fiscal Policy when Governments are not Credible", (Ph.D. dissertation, George Washington University).
- Caballero, Ricardo J., and Krishnamurthy, Arvind (2004), "Fiscal Policy and Financial Depth", NBER Working Paper No. 10532
- Talvi, Ernesto and Carlos A. Végh (2005). "Tax Base Variability and Procyclical Fiscal Policy in Developing Countries". Journal of Development Economics, Vol. 78, pp. 156-190.
- Mendoza, Enrique G. (1995), "The Terms of Trade, the Real Exchange Rate, and Economic Fluctuations" International Economic Review 36 (February): 101-137.
- Lambert, P. J. and Pfähler, W. (1997), "Market Demand and Income Distribution: A Theoretical Exploration", Bulletin of Economic Research, 49:2, 137-151.
- Pfähler, W. and Wiese, H. (1990), "Transactions Demand for Cash and Income Distribution: A Note on Aggregation", Bulletin of Economic Research, 42:1, 73-77.
- Das, M., Das, S. P., and Fomby, T. B. (2004), "Decreasing Marginal Impatience, Income Distribution and Demand for Money: Theory and Evidence", unpublished; draft available from S. P. Das, das@isid.ac.in

18. Cecilia García-Peñalosa and Stephen J. Turnovsky . Growth and Income Inequality: A Canonical Model. (<http://www.vcharite.univ-mrs.fr/PP/penalosa/workingpapers/2006ET.pdf>)
19. Официальный сайт ARDSK (http://www.stat.gov.az/source/budget_households/)
20. Официальная база данных Всемирного банка (<http://data.worldbank.org/Indicator/SI.POV.GINI>)

References

1. Atkinson A B. The economics of inequality. Oxford: Clarendon Press, 1975
2. Cowell F A. Measuring inequality. 2nd edn. London: Prentice Hall, 1995
3. Ellison G T. Letting the Gini out of the bottle? Challenges facing the relative income hypothesis. Soc Sci Med 2002;54:561-576.
4. Hey J D, Lambert P J. Relative deprivation and the Gini coefficient: comment. Q J Econ 1980;95:567-573.
5. Atkinson A B, Micklewright J. Economic transformation in eastern Europe and the distribution of income. Cambridge: Cambridge University Press, 1992
6. Kuznets S. Economic Growth and Income Inequality //The American Economic Review, Vol. 45, No. 1 (Mar., 1955), pp. 1-28
7. Alesina, A. and D. Rodrik(1991), "Distributive Politics and Economic Growth", NBER Working Paper # 3668, NBER, Cambridge, Massachusetts
8. Alesina, A. and R. Perotti (1993), "Income Distributions, Political Instability and Investment" NBER Working Paper # 4486, NBER, Cambridge, Massachusetts.
9. Lambert, P. J. and Pfähler, W. (1997), "Market Demand and Income Distribution: A Theoretical Exploration", Bulletin of Economic Research, 49:2, 137-151.
10. Gavin, Michael and Roberto Perotti (1997), "Fiscal Policy in Latin America", NBER Macroeconomics Annual 26.
11. Guerson, Alejandro (2003), "On the Optimality of Procyclical Fiscal Policy when Governments are not Credible", (Ph.D. dissertation, George Washington University).
12. Caballero, Ricardo J., and Krishnamurthy, Arvind (2004), "Fiscal Policy and Financial Depth", NBER Working Paper No. 10532
13. Tahvi, Ernesto and Carlos A. Végh (2005). "Tax Base Variability and Procyclical Fiscal Policy in Developing Countries". Journal of Development Economics, Vol. 78, pp. 150-190.
14. Mendoza, Enrique G. (1995), "The Terms of Trade, the Real Exchange Rate, and Economic Fluctuations" International Economic Review 36 (February): 101-137.
15. Lambert, P. J. and Pfähler, W. (1997), "Market Demand and Income Distribution: A Theoretical Exploration", Bulletin of Economic Research, 49:2, 137-151.
16. Pfähler, W. and Wiese, H. (1990), "Transactions Demand for Cash and Income Distribution: A Note on Aggregation", Bulletin of Economic Research, 42:1, 73-77.
17. Das, M., Das, S. P., and Fomby, T. B. (2004), "Decreasing Marginal Impatience, Income Distribution and Demand for Money: Theory and Evidence", unpublished; draft available from S. P. Das, das@isid.ac.in
18. Cecilia García-Peñalosa and Stephen J. Turnovsky . Growth and Income Inequality: A Canonical Model. (<http://www.vcharite.univ-mrs.fr/PP/penalosa/workingpapers/2006ET.pdf>)
19. Официальный сайт ARDSK (http://www.stat.gov.az/source/budget_households/)
20. Официальная база данных Всемирного банка (<http://data.worldbank.org/Indicator/SI.POV.GINI>)

ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ РАБОТЫ ОРГАНИЗАЦИИ, КАК КРИТЕРИЙ ИЗМЕРЕНИЯ УРОВНЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА

Ермолаева В.В., к.э.н., доцент, Хабаровский государственный университет экономики и права

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы расчета показателей эффективности менеджмента на основе сопоставления системы показателей прибыли с системой показателей доходов или расходов организации. В работе изучен вопрос относительно сути определения прибыли и рентабельности, задач экономического анализа данных характеристик, выяснении ее роли и значения для организаций, функций выполняемых прибылью, набора влияющих факторов и изучении методик факторного анализа. На основе проведенных авторами расчетов, предложены конкретные рекомендации для повышения эффективности хозяйствования. **Ключевые слова:** эффективность менеджмента, прибыль, рентабельность, финансовый и экономический анализ, методики факторного анализа.

Abstract: In the article the questions of calculation of indicators of efficiency of management based on the matching indicator system profit system of indicators of incomes or expenses of the organization. The paper explored the question concerning the essence of the definition of profit and profitability, the objectives of the economic analysis of these characteristics, clarifying its role and value for organizations, functions performed by a profit, a set of influencing factors and the study of the techniques of factor analysis. On the basis of calculations carried out by the authors, specific recommendations to improve the efficiency of management. **Keywords:** management efficiency, profit, profitability, financial and economic analysis, factor analysis techniques.

Эффективность менеджмента в организации оценивается с помощью системы показателей рентабельности на основе использования данных отчета о финансовых результатах. При расчете сопоставляют систему абсолютных показателей прибылей с системой показателей доходов, выручки или расходов. Поэтому полагаем, что важно критически изучить направления исследования как абсолютных показателей финансовых результатов, то есть систему показателей прибылей так и изучить научный материал относительно факторного анализа показателей рентабельности.

Прежде чем приступить к выбору наиболее приемлемых методик для проведения анализа и набору конкретных направлений для расчета и оценки финансовых результатов, необходимо четко уяснить себе сущность рассматриваемых экономических категорий. Наши предпринята попытка систематизировать имеющиеся определения и попытаться уточнить их с позиции сегодняшнего дня. Так, А.Д. Шеремет утверждает, что прибыль представляет собой конечный финансовый результат, характеризующий производственно-хозяйственную деятельность всего предприятия, то есть составляет основу экономического развития предприятия. Она рассчитывается как разность между суммой доходов и убытков, полученных от разных хозяйственных операций. Именно поэтому она характеризует конечный финансовый результат деятельности предприятия, то есть его доход. Таким образом, стабильная прибыль предприятия – основной фактор экономического и социального развития. Прибыль, по мнению И.А. Бланка.[1], – это выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, который характеризует его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, и представляет разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности. Н.Б. Клишевич считает, что прибыль – чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, представляющий собой разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления хозяйственной деятельности.

По мнению А.П. Попова прибыль является основным итоговым показателем, характеризующим результаты деятельности предприятия, представляющим собой превышение доходов над расходами. Резюмируя вышеизложенное, можно сделать следующие выводы:

Во-первых, под прибылью понимается экономическая категория, представляющая собой сложные экономические взаимоотношения субъектов хозяйствования по поводу формирования и использования финансовых средств организации.

Во-вторых, это часть чистого дохода, созданного в процессе производства и реализованного в сфере обращения, которая непосредственно исчисляется самими субъектами. Мы преднамеренно использовали в данном случае глагол «исчисляют» так у предприятия может иметь место бухгалтерская прибыль, но не быть в наличии денежных средств и оно может испытывать трудности с погашением расчетов с поставщиками и другими кредиторами. Данное направление исследования в последние годы получило название модифицированного или предпринимательского подхода к определению прибыли.

В-третьих, это положительный абсолютный финансовый результат всей хозяйственной деятельности организации, который определяется на основе соизмерения суммы доходов организации с суммой расходов. На практике может иметь место и превышение расходов над доходами, то есть организации могут работать с убытком. Результат деятельности организации, выражается в том, что за счет него может быть осуществлен прирост стоимости собственного капитала, поскольку именно компонентом последнего выступает нераспределенная прибыль.

Мы полагаем, что роль прибыли в современных условиях хозяйствования, сводится к следующему[3]: главная цель функционирования бизнеса; источник формирования собственного капитала организации, и как следствие улучшение его финансовой устойчивости и платежеспособности; фактор увеличения стоимости имущества, так как рост нераспределенной прибыли приводит к увеличению и общей суммы источников формирования имущества организации; конечный положительный результат работы организации; оценочный показатель эффективности хозяйствования, так как для расчета показателей эффективности соизмеряется прибыль организации; источник формирования государственного бюджета и социального развития коллектива организации; источник производственного развития организации через образования и использование фонда накопления; показатель, характеризующий финансовую положение организации и характеристика качества работы организации.

Мы согласны с мнением И.А. Поляковой.[4], что управление прибылью следует рассматривать, как

систему управления факторами, влияющими на финансовый результат:

- 1) увеличение объема прибыли до максимальных показателей, соответствующих ресурсному потенциалу организации и рыночной конъюнктуре;
- 2) взаимосвязанность системы управления прибылью и системы управления предприятием в целом;
- 3) оптимальное соответствие уровня полученной прибыли и допустимым уровнем риска;
- 4) высокое качество прибыли;
- 5) формирование оптимального объема финансовых ресурсов за счет прибыли в соответствии с задачами развития организации;

Для повышения прибыли от продаж организации следует: обратить внимание на возможности улучшения конструкции изделия и технологии производства, внедрение обоснованной нормы расходов материальных ценностей, осуществлять соблюдение режима экономии на всех этапах производства. Это позволяет снизить затраты материальных ресурсов, сократить расходы на обслуживание управления и производства, ликвидировать потери от браков и иных производственных расходов. Важным условием уменьшения себестоимости является непрерывный технический прогресс. Комплексная автоматизация производственного процесса, внедрение новейшей техники, внедрение прогрессивных материалов, совершенствование используемых технологий представляют собой эффективные пути снижения себестоимости. Для уменьшения затрат реальным является расширение кооперирования и специализации. На специализированном предприятии с массово-поточным производством затраты на единицу продукции будут значительно ниже по сравнению с затратами на предприятиях, которые производят ту же продукцию, но небольшими партиями.

Таким образом, в условиях рыночной экономики значение прибыли для предприятия огромно. Стремление к получению прибыли ориентирует предприятие на увеличение объема продаж продукции, нужной потребителю и сокращение расходов. При развитой конкуренции этим достигается не только цель предпринимательства, но и удовлетворение общественных потребностей. Для предпринимателя прибыль является сигналом, указывающим, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создает стимул для инвестирования в эти сферы.

Изучение российской и отечественной литературы по вопросам набора конкретных аналитических процедур для объективного анализа финансовых результатов позволило сформулировать следующие выводы. Практически все авторы в качестве необходимого элемента для анализа выделяют оценку уровня, и динамики показателей прибыли, факторный анализ прибыли от продаж. Более 67 процентов рассматриваемых нами авторов в качестве обязательных расчетов предлагают определение взаимосвязи между объемами производства, себестоимостью и прибылью. Хотя справедливости ради, следует заметить, что называют этот раздел разные авторы по-разному. Так, например у Г.В. Савицкой [5] он звучит как анализ в соответствии с международными стандартами, у О.В.Ефимовой как управление формированием прибыли от продаж на основе взаимосвязи продаж, расходов и прибыли.

Практически 60 процентов от общего количества рассмотренных нами авторов, в качестве самостоятельного блока предлагают выделять анализ рентабельности и анализ резервов роста прибыли. Вместе с тем название последнего этапа иногда Н.П. Любушкин и Н.А. Русак, названо как разработка предложений к бизнес-плану.

Половина из авторов предлагают в качестве самостоятельного этапа выделять анализ результатов от прочей деятельности. Причем в зависимости от эво-

люции системы абсолютных показателей финансовых результатов, изменяется и конкретизация названия данного раздела. Однако иногда авторы только провозглашают необходимость выполнения такого рода расчетов, не рассматривая содержание методики их анализа и не предлагая конкретных аналитических таблиц для формулировки выводов.

Наименее часто в экономической литературе встречаются такие этапы анализа, как распределение прибыли (только у 33 процентов), анализ влияния инфляции на финансовые результаты (у 20 процентов), анализ действующей системы налогообложения и влияние ее на финансовый результат (у 20 процентов), анализ качества прибыли (у 13 процентов), а анализ взаимосвязи прибыли и денежных средств предложено рассмотреть только в работе А.Д. Шеремета, но в относительных величинах это составило 7 процентов от общего числа рассмотренных нами авторов.

Что касается исследования наполняемости конкретных методик анализа, то по простому набору направлений анализа лидирует методика А.Д.Шеремета, который предлагает выполнять для детализации исследований прибыли 10 направлений, что составляет 71 процент из общего числа нами выделенных. Л.Т.Гиларовская предлагает осуществлять девять этапов или 65 процентов, затем идет методика Г.В.Савицкой - восемь этапов-57 процентов, затем идет методика Е.В. Негашева и Н.П. Любушкин по 50 процентов из выделенных этапов.

При обзоре различных методик анализа нельзя не отметить методику О.В.Ефимовой, которая, по нашему мнению, преломляет взгляд исследователя финансовых результатов на такие вопросы, как изучение способности организации к сохранению и приращению капитала, анализ цены капитала и ее значение для обоснования финансовых решений, оценку финансового левериджа, анализ достаточности прибыли для поддержания достаточной платежеспособности и выделение трех типов показателей финансовых результатов: результат от текущей деятельности, результат от инвестиционной деятельности и результат от финансовой деятельности.

Мы полагаем, что из данной методики, действительно нужно, в целях дальнейшей детализации анализа, использовать максимально возможное количество направлений. Однако пока не понятен расчет показателей для анализа финансовых результатов на основе отчета о движении денежных средств. Хотя в вопросе изучения взаимосвязи денежных средств и прибыли, несомненно, полезным будет расчет и оценка результатов от различных видов деятельности, однако составляемая сейчас отчетность не позволяет сделать такого рода выводы. Для предлагаемых расчетов необходимо использование бухгалтерских данных, которыми не располагают внешние пользователи, и видимо пока ничего не остается, кроме как дожидаться корректировки отечественной отчетности по денежным средствам.

Таким образом, выводы в части исследования направлений анализа могут быть систематизированы следующим образом:

1. Прежде чем приступать к непосредственному изучению и оценке конкретных показателей необходимо уяснить их значение, порядок расчета, функции и информационное обеспечение для анализа. С этого должна начинаться любая методика анализа.

2. Анализ должен корректироваться в зависимости от эволюции расчета системы показателей финансовых результатов и его целесообразно называть анализ результатов от прочих видов деятельности;

3. Факторный анализ прибыли от продаж, как наиболее значимый этап необходимо анализировать с максимальной тщательностью, и при этом в качестве

отдельного этапа необходимо выделить маржинальный анализ или анализ безубыточности производства;

4. При изучении направлений использования прибыли можно объединить два выделенных нами этапа: анализ использования чистой прибыли и анализ распределения прибыли. Так как при этом, исследуются направления расходования полученных по итогам работы организации финансовых результатов.

5. Если финансовый анализ проводится на предприятии или если у внешних пользователей есть доступ к дополнительной информации, то в качестве факторов управления прибылью организации следует анализировать такие характеристики, как объем продаж, уровень себестоимости, эффективность выбора варианта учетной политики организации, анализ действующей системы налогообложения и другие.

6. В качестве отдельных самостоятельных этапов следует использовать исследование взаимосвязи прибыли и денежных средств, анализ качества прибыли, и анализ прибыли, как источника пополнения капитала организации.

Резюмируя вышесказанное можно отметить следующее. На основе довольно глубокого изучения теоретического материала по методике анализа финансовых результатов и используя практически накопленный опыт сотрудничества с главными бухгалтерами, аудитором, финансовыми менеджерами, экономистами и руководителями организаций, считаем необходимым выделить в методике анализа финансовых результатов следующих этапов. Уяснение роли, места, значения, функций и информационного обеспечения для анализа. Анализ формирования системы абсолютных показателей финансовых результатов. Факторный анализ прибыли от продаж. Маржинальный анализ. Анализ результатов от прочих видов деятельности. Анализ распределения прибыли. Сводный подсчет резервов роста прибыли организации. Анализ системы относительных показателей финансовых результатов (рентабельности). Анализ качества прибыли. Анализ взаимосвязи прибыли и денежных средств.

Заключительным этапом анализа формирования прибыли является оценка ее качества. Понятие "качества прибыли" – комплексное. Для изучения качества прибыли обычно предлагается провести следующие аналитические процедуры:

- проверка достоверности отчета и прибылях и убытках и баланса организации;
- анализ влияния вариантов выбора учетной политики на формирование финансового результата;
- стабильность основных элементов общей прибыли организации;
- оценка делового имиджа администрации.

При этом проверку достоверности форм годового отчета авторы предлагают осуществлять традиционными способами. Существует утверждение, что «если данные о прибыли реальны, то это один из критериев высокого качества прибыли».

Относительно критического изучения влияния выбранных вариантов учетной политики отмечается тот факт, что «если субъект хозяйствования ежегодно меняет свою учетную политику, то данное обстоятельство снижает качество прибыли». Однако внешним пользователям не понятно, чем руководствуется организация при такой частой корректировке приказа по учетной политике и есть вероятность того, что в организации просто не соблюдаются требования законодательства.

Очень высокие темпы роста прибыли, также могут быть признаны как индикаторы ухудшающие качество прибыли. А стабильная незначительная, но положительная динамика по абсолютным показателям финансовых результатов свидетельствует о достаточно

высоком качестве прибыли. При этом необходимо изучить соблюдается ли в организации, так называемое «золотое правило экономики». А стабильные невысокие темпы роста прибыли и ее рост преимущественно за счет основной или обычной деятельности – наоборот, говорят о высоком ее качестве. Непрерывность такого процесса, связанная с улучшением экономического положения владельцев и возможностями пополнения дальнейшего вложения средств в организацию.

Более детального рассмотрения требует наиболее значимая и реально управляемая со стороны руководства организацией компонента прибыли до налогообложения – прибыль от продаж.

При проведении расчетов в части факторного анализа прибыли от продаж можно сделать следующие выводы:

Использование фактических и базисных данных без корректировок правомерно лишь для осуществления расчета факторов, влияющих на прибыль через относительные расчеты, например долю расходов в цене реализации – Л.В. Донцова.[2] или долю затрат на рубль продукции Э.А. Макарьян, а сопоставлять абсолютные фактические значения с абсолютными базисными неправомерно, так как на них оказывают влияние все факторы отчетного периода. Это и инфляционные процессы, и ассортимент продукции, и цены на продукцию, цены на исходные компоненты для производства, и количество продаж за период и структура продаж и т.д.

В экономической литературе понятие рентабельности трактуется по-разному. Одни утверждают, что это показатель экономической эффективности производства на предприятиях, который комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов. Другие говорят, что рентабельность выступает как экономическая категория или основной оценочный результативный показатель, целевой ориентир, инструмент расчета чистого дохода общества, источник формирования различных фондов. Так, Савицкая Г.В. определяет рентабельность как относительный показатель, характеризующий уровень доходности бизнеса. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом.[3]

При этом выделяет рентабельность активов (экономическую рентабельность), рентабельность собственного капитала (финансовую рентабельность), рентабельность продаж (показатели эффективности менеджмента). Чечевицына Л.Н. полагает, что рентабельность есть относительный показатель, который обладает свойством сравнимости, может быть использован при сравнении деятельности разных хозяйствующих субъектов, характеризует степень доходности, выгодности, прибыльности.[6]

Мы полагаем, что экономическое содержание рентабельности взаимосвязано со всеми показателями эффективности производства, в частности, с себестоимостью продукции, фондоемкостью продукции и скоростью оборачиваемости капитала. Поэтому рентабельность можно назвать важным инструментом управления эффективностью менеджмента в организациях.

Сущность рентабельности заключается в том, что она выступает важным элементом, который отражает факторную среду формирования прибыли предприятия. Поэтому можно сказать, что этот элемент обязателен при проведении сравнительного анализа и оценке финансового состояния организации.

При изучении методик для факторного анализа рентабельности организации установлено, что методика Дюпона предназначена для определения влияния факторов, на рентабельность собственного капитала предприятия. Достоинством данной методики является моделирование набора факторов на ос-

новые использования приемов расширения факторной модели. Этого можно достичь путем разложения показателя рентабельности собственного капитала на составные части. Так двухфакторная модель Дюпона позволяет оценить вклад системы продаж предприятия и степени интенсивности использования активов в формирование рентабельности компании. Трехфакторная модель показывает влияние на рентабельность предприятия операционной деятельности (продаж), инвестиционной и финансовой. Пятифакторные модели Дюпона позволяют компании быстро оценить степень влияния различных видов ресурсов на формирование ключевого индикатора в оценке стоимости компании, и ее привлекательности для акционеров – показателя рентабельности собственного капитала.

Несомненный интерес представляет методика Савицкой Г.В.[5], так как показатели рентабельности она объединяет в несколько групп:

1. показатели, характеризующие окупаемость издержек производства и инвестиционных проектов;
2. показатели, характеризующие рентабельность оборота;
3. показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

Факторный анализ рентабельности мы проводили по оригинальной методике, составленной на основе использования приемов и расширения и сокращения факторной модели. По результатам расчетов можно сделать вывод, о том, что в целом по предприятию наблюдается улучшение в использовании имущества, повышение рентабельности собственного капитала и незначительное увеличение показателя рентабельности продаж. Одновременно произошло снижение уровня рентабельности затрат. Поэтому для повышения эффективности хозяйствования данной организации необходимо усилить контроль над затратами. И так как, в основном, имел место рост производственных расходов, то организации необходимо пересмотреть порядок начисления заработной платы, выбрать более оптимальные виды ресурсов и варианты поставки материалов, уточнить базу для распределения комплексных расходов, усилить контроль использования тары и др.

Полагаем, что практическое использование данных предложений будет способствовать росту прибыли, а соответственно и росту эффективности менеджмента.

Библиографический список

1. Бланк И.А. Управление прибылью. / Бланк И.А 5-е.изд.перераб. и доп.-Киев:2016;
2. Донцова Л.В. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности: практикум: Учебное пособие (гриф УМО) /Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова 5-е изд. перераб и доп. -М.:Дело и сервис,2015 ;
3. Ермолаева В.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие: РИЦ ХГАЭП, 2012;
4. Полякова И.А. Управление прибылью предприятия// сборник Инновационная экономика: материалы Международной научной конференции Казань ,БУК,2014;
5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. 4-е изд., перераб. и доп. М.:ИНФРА «Новое знание», 2009;
6. Чечевицына Л.Н., Чечевицын К.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник. Ростов-на-Дону: Феникс, 2013.

References

1. Blank I.A. Upravlenie pribylyu. / Blank I.A 5-e.izd.pererab. i dop.-Kiev:2016;
2. Doncova L.V. Analiz buhgalterskoj (finansovoj) otchetnosti: praktikum: Uchebnoe posobie (grif UMO) /L.V. Doncova, N.A. Nikiforova 5-e izd. pererab i dop. -M.:Delo i servis,2015 ;
3. Ermolaeva V.V. Kompleksnyj ehkonomicheskiy analiz hozyajstvennoj deyatel'nosti: Uchebnoe posobie: RIC HGAEP, 2012;
4. Polyakova I.A. Upravlenie pribylyu predpriyatiya// sbornik Innovacionnaya ehkonomika: materialy Mezhdunarodnoj nauchnoj konferencii Kazan' ,BUK,2014;
5. Savickaya G.V. Analiz hozyajstvennoj deyatel'nosti predpriyatiya: Uchebnik. 4-e izd., pererab. i dop. M.:INFRA «Novoe znanie», 2009;
6. Chechevicyna L.N., Chechevicyn K.V. Analiz finansovo-hozyajstvennoj deyatel'nosti: uchebnik. Rostov-na-Donu: Feniks, 2013.

ПРИМЕНЕНИЕ РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА КАК ИНСТРУМЕНТА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Жукова А.Г., к.э.н., доцент, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Кучерова Л.А., аспирант, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Аннотация: В данной статье рассматривается построение закупочной деятельности в государственных учреждениях на основе риск-ориентированного подхода. Данный подход направлен на выполнение предупредительных действий, которые нацелены на исключение потенциальных нарушений, анализ любых возникающих несоответствий процесса закупки требованиям законодательства и принятие мер по предотвращению их повторения.

Ключевые слова: Процесс закупки, риск-ориентированный подход, риски, контрольные действия, контрольные показатели.

Abstract: This article deals with the composition of procurement operations in government institutions based on a risk-oriented approach. This method is directed at implementing preventive procedures that are aimed at eliminating potential violations, analyzing any arising inconsistencies, and taking measures to prevent their recurrence.

Keywords: Procurement process, risk-oriented approach, risks, control actions, control indicators.

Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – Закон о контрактной системе, Закон № 44-ФЗ) регулирует полностью цикл закупки – начиная от планирования закупки и заканчивая приемкой поставленных товаров, выполненных работ и оказанных услуг.

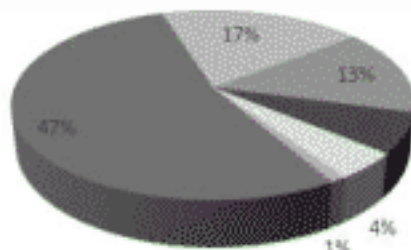
Ввиду многогранности контрактной системы Российской Федерации, большого количества подзаконных актов, ее регулирующих, а также с учетом постоянно вносимых в законодательство о контрактной системе изменений, заказчики не всегда могут охватить весь объем информации, в связи с чем и допускают нарушения при осуществлении закупок для государственных нужд. Ряд нарушений приводит к неэффективному расходованию бюджетных средств и срывам сроков исполнения государственных программ.

Органом финансового контроля и органом контроля в сфере закупок в Санкт-Петербурге является Комитет государственного финансового контроля Санкт-Петербурга. Ежегодно Комитет проводит анализ своей деятельности с целью выявления основных нарушений Закона о контрактной системе, в том числе тех,

за которые предусмотрена административная ответственность.

За 2015-2016 год Комитетом рассмотрено 823 дела об административных правонарушениях и выдано 65 предписаний о применении штрафных санкций к подрядчикам (поставщикам, исполнителям). Основными нарушениями законодательства о контрактной системе, представленными на рисунке 1, являются:

- работа комиссии по рассмотрению и оценке заявок на участие в закупках - 47 %;
- несвоевременное уведомление Комитета государственного финансового контроля Санкт-Петербурга о контрактах, заключенных в соответствии со статьей 93 Закона о контрактной системе - 17 %;
- неприменение или некорректное применение штрафных санкций к подрядчику - 13 %;
- утверждение конкурсной документации с нарушением требований законодательства - 12 %;
- нарушение сроков размещения в единой информационной системе информации и документов - 6 %;
- неправомерно выбранный способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя) - 4 %;
- иные нарушения - 1 %.



- работа комиссий по рассмотрению и оценке заявок на участие в закупках
- несвоевременное уведомление Комитета
- неприменение или некорректное применение штрафных санкций к подрядчику
- утверждение конкурсной документации с нарушением требований законодательства
- неправомерно выбранный способ определения поставщика
- иные нарушения

Рисунок 1 - Типовые нарушения законодательства о контрактной системе

Основные причины выявленных нарушений обусловлены следующими факторами:

- недостаточным контролем со стороны руководителей, в том числе за наличием необходимых локальных актов по организации деятельности контрактной службы, распределением обязанностей между ее сотрудниками, а также обеспечением взаимозаменяемости в период временного отсутствия (отпуска/болезни и т.п.);

- отсутствием надлежащей профессиональной подготовки контрактных управляющих и сотрудников контрактных служб;

- несвоевременным доведением информации до государственных заказчиков о вступивших в силу изменениях в законодательстве о контрактной системе;

- недостаточным взаимодействием подведомственных учреждений и централизованной бухгалтерии, в части оперативного предоставления последней документов, необходимых для размещения в единой информационной системе, подведомственным учреждениям.

Для сокращения количества ошибок и нарушений в сфере законодательства о контрактной системе предлагается адаптировать применение риск-ориентированного подхода к осуществлению закупок в государственных учреждениях. Данная концепция направлена на выполнение предупреждающих действий, исключение потенциальных нарушений, а также анализ любых несоответствий законодательства о контрактной системе, которые возникают в процессе осуществления закупок, и принятие мер по их предотвращению.

С этой целью необходимо установить контрольные действия для каждого этапа закупки, где возможен риск возникновения нарушения. При установлении контрольных точек в рамках процесса закупки следует учитывать: вид деятельности и структуру государственного учреждения; компетентность сотрудников; степень значимости последствия допущенного нарушения; возможность своевременной корректировки или устранения нарушений; результаты проверок контрольных органов.

Весь процесс закупок для государственных нужд условно можно разделить на 7 этапов:

Этап 1: планирование закупки;

Этап 2: способ осуществления закупки;

Этап 3: составление документации о закупке;

Этап 4: опубликование извещения о закупке;

Этап 5: определение победителя конкурентной процедуры;

Этап 6: заключение государственного контракта;

Этап 7: прием работы, товара, услуги.

В соответствии с международным стандартом ISO 31000:2009 «Управление рисками – принципы и руководящие указания» на каждом этапе процесса закупки обозначены риски возникновения несоответствия или нарушения законодательства о контрактной системе, а также определены контрольные действия, которые должен осуществить заказчик в целях недопущения нарушений законодательства. В отношении каждого контрольного действия персонализирована ответственность и указаны положения нормативных правовых актов, регламентирующих их осуществление. Риски, контрольные действия, ответственные лица на этапе планирования закупки приведены в таблице 1.

Таблица 1 «Этап 1: планирование закупки»

Риски	Контрольные действия	Ответственное лицо	Правовая основа
Недостижение цели планируемой закупки	Проверка соответствия цели закупки требованиям нормативных правовых актов	Руководитель	Статья 13 Закона № 44-ФЗ
Несоответствие плана-графика и плана закупок формам, предусмотренным требованиями законодательства о контрактной системе	Проверка соответствия плана-графика, плана закупок формам, установленным законодательством	Сотрудник контрактной службы	Постановления Правительства РФ от 05.06.2015 № 552 и № 553
План закупок, план-график не утверждены/ утверждены с нарушением срока	Проверка своевременности утверждения плана-закупок, плана-графика	Сотрудник контрактной службы	Постановление Правительства РФ от 29.10.2015 № 1168
План закупок, план-график не размещены/ размещены с нарушением срока	Проверка своевременности размещения плана-закупок, плана-графика	Сотрудник контрактной службы	Статья 21 Закона № 44-ФЗ
Несоответствие плана-графика плану закупок	Проверка соответствия плана-графика плану закупок	Сотрудник контрактной службы	Статья 21 Закона № 44-ФЗ
Закупки не включены в план-график	Проверка включения закупки в план-график	Сотрудник контрактной службы	Часть 11 статьи 21 Закона № 44-ФЗ
Позиции плана закупок, плана-графика не обоснованы	Проверка обоснованности закупок, включаемых в план закупок и план-график	Сотрудник контрактной службы, сотрудники структурных подразделений	Статья 18 Закона № 44-ФЗ и Постановления Правительства РФ от 05.06.2015 № 555
Расчет начальной максимальной цены контракта (далее-НМЦК) не обоснован	Проверка обоснования НМЦК	Сотрудник контрактной службы	Статья 22 Закона № 44-ФЗ во взаимосвязи с Приказом Минэкономразвития России от 02.10.2013 № 567
Непроведение обязательного общественного обсуждения	Проверка осуществления общественного обсуждения	Сотрудник контрактной службы, сотрудник юридического отдела	Статья 20 Закона № 44-ФЗ во взаимосвязи с Постановлением Правительства РФ от 22.08.2016 № 835

На этапе осуществления закупки необходимо проверить правомерность и рациональность выбора способа осуществления закупки, так как от этого зависят сроки проведения процедур и качество поставленного товара, выполненной работы и оказанной услуги. При выборе способа осуществления закупки заказчик должен исходить из предмета закупки, так как от это-

го напрямую зависит выбор способа осуществления закупки: конкурентный способ либо заключение контракта с единственным исполнителем.

Риски, контрольные действия и ответственные лица на этапе осуществления закупки представлены в таблице 2.

Таблица 2 - «Этап 2: способ осуществления закупки»

Риски	Контрольные действия	Ответственное лицо	Правовая основа
Незаключение контракта с единственным поставщиком в случаях, установленных законодательством	Проверка соответствия предмета планируемой закупки предусмотренным случаям заключения контракта с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем)	Сотрудник контрактной службы, сотрудник юридического отдела	Статья 93 Закона № 44-ФЗ
Осуществление закупки не в форме электронного аукциона	Проверка соответствия предмета планируемой закупки перечню, закрепляющему обязательные случаи проведения аукциона в электронной форме	Сотрудник контрактной службы, сотрудник юридического отдела	Распоряжение Правительства РФ от 21.03.2016 № 471-р
Неверный выбор способа определения поставщика	Проверка соотношения предмета планируемой закупки предусмотренным случаям осуществления закупки путем проведения конкурса с ограниченным участием	Сотрудник контрактной службы, сотрудник юридического отдела	Часть 2 статьи 56 Закона № 44-ФЗ и приложение 2 постановления Правительства РФ от 04.02.2015 № 99
Осуществление закупки путем проведения запроса предложений или запроса котировок, в случаях, не предусмотренных законодательством	Проверка оснований проведения запроса предложений или запроса котировок	Сотрудник контрактной службы, сотрудник юридического отдела	Часть 2 статьи 83 и части 2 статьи 72 Закона № 44-ФЗ

Составление документации о закупке является не менее важным этапом процесса закупки, так как в дальнейшем документация подлежит размещению в единой информационной системе. В случае, если документация о закупке не соответствует требованиям законодательства, то контрольным органом в сфере закупок выносятся предписания об устранении нарушения, и тем сам подлежат как процедурные сроки, так и сроки исполнения контракта. При составлении документации о закупке необходимо учитывать все требования, предъявляемые к планируемой закупке, которые содержатся в заявках структурных подразделений. Условно требования к документации о закупке можно разделить на основные и специальные.

В первую очередь необходимо рассмотреть риски, имеющие прямое отношение ко всем закупкам вне зависимости от способа определения поставщика (основные риски), а затем проанализировать специальные риски, касающиеся требований, устанавливаемых в определенных случаях.

Основные риски:

Во-первых, описание объекта закупки ненадлежащим образом. На данном этапе следует проверить наименование и описание объекта закупки, так как без надлежащего описания невозможно выполнить работу, поставить товар, оказать услугу. При описании объекта закупки необходимо руководствоваться требованиями статьи 33 Закона о контрактной системе. Заказчик должен определить требования к закупленным товарам, работам, услугам, чтобы, с одной стороны, повысить шансы на приобретение товара именно с теми характеристиками, которые необходимы заказчику, соответствуют его потребностям, а с другой стороны, необоснованно не ограничивать количество участников закупки [2].

Во-вторых, отсутствие в документации о закупке фундаментальных условий (требований):

- размер и способы обеспечения заявки на участие в закупке. Согласно статье 44 Закона о контрактной

системе обеспечение заявки предоставляется в виде денежных средств или банковской гарантии в размере от 0,05 до 5% от НМЦК;

- размер и способы обеспечения исполнения государственного контракта. В соответствии со статьей 96 Закона о контрактной системе установлено, что в качестве обеспечения исполнения государственного контракта предусмотрено предоставление денежных средств или банковской гарантии в размере от 5 до 30% от НМЦК;

- требования к участникам закупки, содержащиеся в статье 31 Закона о контрактной системе. В указанной статье законодатель определил неукоснительные условия к потенциальным участникам закупки. При отражении в документации о закупке данных требований необходимо помнить о необходимости их соответствия действующему законодательству;

- критерии оценки заявок участников закупки, установление показателей, величины значимости этих критериев, порядок рассмотрения и оценки заявок участников закупки не соответствуют требованиям законодательства. Правила установления этих требований детально конкретизированы в постановлении Правительства РФ от 28.11.2013 № 1085 [3].

В-третьих, проект государственного контракта не соответствует требованиям законодательства. Проект государственного контракта является неотъемлемой частью документации о закупке. Контрольное действие заключается в проверке соответствия содержания проекта государственного контракта требованиям, установленным статьей 34 Закона о контрактной системе, а именно:

- предмет, основание заключения и стороны;
- цена контракта и порядок расчетов;
- график исполнения контракта (в случае, если цена контракта больше 100 млн.рублей, а срок исполнения более трех лет);
- ответственность заказчика и поставщика на предмет соответствия требованиям, предусмотренным

ми постановлением Правительства РФ от 30.08.2017 № 1042;

- порядок приема и срок оформления акта и отчета об исполнении.

В-четвертых, установление необоснованных требований к документам, содержащимся в составе заявок на участие в конкурентных процедурах. В статьях 51 и 66 Закона о контрактной системе законодатель определил обязательный перечень документов, который должен содержаться в заявках потенциальных участников закупок [4].

В силу разнородной специфики предмета закупки законодательством предусмотрены случаи, когда необходимо установить дополнительные требования к участникам закупки, соответственно, определены следующие специальные риски:

- отсутствие требования о наличии лицензии или выписки из реестра члена саморегулируемой организации в документации о закупке. При установлении контрольного действия необходимо исходить из предмета планируемой закупки и руководствоваться Законом о лицензировании и/или Градостроительным кодексом, в которых предусмотрены исчерпывающие случаи.

- отсутствие в документации о закупке дополнительных условий, содержащихся в постановлении Правительства РФ от 04.02.2015 № 99, в зависимости от предмета планируемой закупки.

На этапе опубликования извещения о закупке риски связаны с нарушением сроков размещения извещения в единой информационной системе (далее – ЕИС) и требований к его содержанию. Извещение о закупке содержит следующие базовые обязательные сведения:

- сведения о заказчике;
- предмет закупки;
- идентификационный код закупки;
- способ закупки и ограничение участия в определении поставщика;
- срок, порядок и место подачи заявок;
- условия обеспечения заявки и обеспечения исполнения контракта;
- требования к участникам закупки.

Вместе с тем, стоит отметить, что кроме базовых сведений следует установить и дополнительные данные, которые в обязательном порядке отражаются в извещении, исходя из способа осуществления закупки.

Также значительным риском на 4 этапе является неразмещение извещения/или размещение извещения с нарушением сроков. Сроки размещения, изменения извещения о проведении закупки в ЕИС разнятся в зависимости от способа определения поставщика.

При осуществлении контрольных мероприятий необходимо обратиться к срокам каждой закупки, что наглядно отражено в таблице 3.

Таблица 3 - «Этап 4: «извещение об осуществлении закупки»

Открытый конкурс	Аукцион в электронной форме		Запросы котировок	Закупка у единственного поставщика
Сроки размещения в единой информационной системе				
20 дней до вскрытия конвертов	Не менее чем за 7 дней до окончания срока подачи заявок, если НМЦК < 3 млн. рублей	Не менее чем за 15 дней до окончания срока подачи заявок, если НМЦК > 3 млн. рублей	Не менее 7 дней до истечения срока подачи заявок	Не менее 5 дней до заключения контракта
Сроки внесения изменений в документацию о закупке				
Не менее чем за 5 дней до даты окончания срока подачи заявок	Не позднее, чем за 2 дня до даты окончания срока подачи заявок		Не менее чем за 2 рабочих дня до даты истечения срока подачи заявок	

Одной из самых важных контрольных точек является рассмотрение заявок (Этап 5). Это обусловлено тем, что в результате их рассмотрения можно допустить заявку, не соответствующую документации о закупке, и получить товар (работы, услуги), не удовлетворяющий потребностям заказчика. Кроме того, необоснованное отклонение заявок, ведет к ограничению конкуренции и возможным жалобам в контрольные органы.

Согласно статье 51 Закона о контрактной системе заявка участника закупки в обязательном порядке должна содержать следующий перечень документов:

- выписку из единого государственного реестра юридических лиц;
- документы, подтверждающие право авторизации заявки на участие в конкурентной процедуре;

- обеспечение заявки;
- учредительные документы;
- предложение участника в отношении объекта закупки;

- лицензия или иные дополнительные документы, если такое требование установлено документацией о закупке.

Контрольное действие на этапе определения победителя конкурентной процедуры заключается в проверке заявки участника на соответствие требованиям, закрепленным в статьях 51 и 66 Закона № 44-ФЗ.

При заключении государственного контракта также возникают риски допущения нарушений положений Закона о контрактной системе, которые подробно представлены в таблице 4.

Таблица 4 - «Этап 6: заключение государственного контракта»

Риски	Контрольные действия	Ответственное лицо	Правовая основа
Государственный контракт не заключен/ заключен с нарушением сроков	Сверка срока заключения государственного контракта	Сотрудник контрактной службы	Статья 34 Закона № 44-ФЗ
Положения заключенного государственного контракта не соответствуют условиям извещения и документации о закупке	Проверка соответствия положений заключенного государственного контракта условиям извещения и документации о закупке	Сотрудник юридического отдела	Статья 34 Закона № 44-ФЗ

Суть Этапа 7 (прием работы, товара, услуги) сводится к тому, что перед подписанием документов, подтверждающих исполнение, необходимо провести всестороннюю проверку соответствия товара, работы или услуги условиям государственного контракта для

своевременной оплаты и, в случаях необходимости, проведения претензионной работы.

Возможные риски, необходимые контрольные действия и ответственные лица на этапе приемки отражены в таблице 5.

Таблица 5 - «Этап 7: прием работы, товара, услуги»

Риски	Контрольное действие	Ответственное лицо	Правовая основа
Государственный контракт не исполнен/ исполнен с нарушением сроков	Сверка срока своевременного исполнения государственного контракта	Сотрудник контрактной службы	Статья 94 Закона № 44-ФЗ
Приемка фактически не выполненных работ, не оказанных услуг, не поставленных товаров	Проверка соответствия условий контракта (объемов, качества, графика выполнения работ, поставки товаров, оказания услуг, соответствия товаров, работ, услуг) фактически выполненным работам, поставленным товарам, оказанным услугам	Сотрудник контрактной службы, экспертная комиссия	Статья 94 Закона № 44-ФЗ
Претензионная работа (выставление штрафов, пеней, неустоек, расторжение государственного контракта) не осуществляется	Проверка осуществления претензионной работы	Экспертная комиссия, сотрудник юридической службы	Часть 3 статьи 94 Закона № 44-ФЗ
Приемка выполненных работ, оказанных услуг, поставленных товаров, не соответствующих условиям государственного контракта	Проверка соответствия документов об исполнении государственного контракта (актов выполненных работ, накладных и т.п.) требованиям нормативных правовых актов	Сотрудник бухгалтерии	Статья 94 Закона № 44-ФЗ
Несвоевременная оплата государственного контракта	Сверка срока оплаты	Главный бухгалтер	Статья 94 Закона № 44-ФЗ

Внедрение инструментов менеджмента качества при построении закупочной деятельности в государственных учреждениях на основе риск-ориентированного подхода позволит заказчикам наладить непрерывный процесс закупки, а также сократить количество нарушений законодательства о контрактной системе в сфере закупок, что в свою оче-

редь приведет к соблюдению всех принципов контрактной системы, таких как открытость, прозрачность информации, обеспечение конкуренции, профессионализм заказчиков, ответственность за результативность обеспечения государственных нужд и эффективность осуществления закупок.

Библиографический список

1. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 30.12.2013 № 1095 (ред. от 10.08.2017) «О системе закупок товаров, работ, услуг для обеспечения нужд Санкт-Петербурга» // Официальный сайт Администрации Санкт-Петербурга <http://www.gov.spb.ru>, 14.01.2014;
2. «Обзор судебной практики применения законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 28.06.2017);
3. Постановление Правительства РФ от 28.11.2013 № 1085 (ред. от 14.11.2016) «Об утверждении Правил оценки заявок, окончательных предложений участников закупки товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // Собрание законодательства РФ, 09.12.2013, № 49 (часть VII), ст. 6428;
4. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // «Собрание законодательства РФ», 08.04.2013, № 14, ст. 1652;
5. Жукова А.Г. Внутренний контроль государственных закупок // Национальные концепции качества: повышение качества жизни: сборник материалов Международной научно – практической конференции/ под ред. д.э.н. проф. Горбашко Е.А./ Жукова А.Г., – СПб, 2016// СПб.: Изд-во Культ-информ-пресс, 2016 – С.95-97, 0,25 п.л.
6. Жукова А. Г., Фрунзе В. В., Опыт повышения эффективности и качества процедуры согласования заключения государственных контрактов с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем) в Санкт-Петербурге// «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии» № 9 ч. 6, 2017// Жукова А. Г., Фрунзе В. В., 2017// Киров: изд. ИП Лукян А. С., 2017 С. 40-44.
7. кол. авт. под рук. Окрепилова В. В. Совершенствование государственного управления посредством разработки и внедрения системы менеджмента качества в органах исполнительной власти // Отчет НИР/ ФГАНУ «Центр информационных технологий и систем органов исполнительной власти — ЦИТИС». Рег. № 01201173984.

References

1. Postanovlenie Pravitel'stva Sankt-Peterburga ot 30.12.2013 № 1095 (red. ot 10.08.2017) «O sisteme zakupok tovarov, rabot, uslug dlya obespecheniya nuzhd Sankt-Peterburga» // Oficial'nyj sajt Administracii Sankt-Peterburga <http://www.gov.spb.ru>, 14.01.2014;

2. «Обзор судебной практики применения законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 28.06.2017);
3. Постановление Правительства РФ от 28.11.2013 № 1085 (ред. от 14.11.2016) «Об утверждении Правил оценки заявок, окончательных предложений участников закупки товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // *Собрание законодательства РФ*, 09.12.2013, № 49 (часть VII), ст. 6428;
4. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // *«Собрание законодательства РФ»*, 08.04.2013, № 14, ст. 1652;
5. ЗHукова А.Г. Внутренний контроль государственных закупок // *Национальные концепции качества: повышение качества жизни: сборник материалов Международной научно – практической конференции/ под. ред. д.э.н. проф. Горбашко Е.А./ ЗHукова А.Г., – СПб, 2016// СПб.: Изд-во Култ-информ-пресс, 2016 – С.95-97, 0,25 п.л.*
6. ЗHукова А. Г., Фрунзе В. В., Опыт повышения эффективности и качества процедуры согласования заключения государственных контрактов с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем) в Санкт-Петербурге // *«Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии»* № 9 ч. 6, 2017 // ЗHукова А. Г., Фрунзе В. В., 2017 // Киров: Изд. ИП Лукin А. С., 2017 С. 40-44.
7. кол. авт. под рук. Окrepilova В. В. Сovershenstvovanie gosudarstvennogo upravleniya posredstvom razrabotki i vnedreniya sistemny menedzhmenta kachestva v organah ispolnitel'noj vlasti // *Otchet NIR/ FGANU «Centr informacionnyh tekhnologij i sistem organov ispolnitel'noj vlasti — CITIS»*. Reg. No 01201173984.

МЕСТО И РОЛЬ СЕЛЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Качанова А.С., аспирант, Брянский государственный университет им. ак. И.Г. Петровского
Глушак Н.В., д.э.н., профессор, Брянский государственный университет им. ак. И.Г. Петровского

Аннотация: В статье представлено развитие селективного управления на современном этапе. Выделен механизм и определены элементы селективного управления. Проведен анализ новых тенденций политики в области НИОКР в ведущих странах мира и значение селективных организационно-координирующих инструментов государства в создании и развитии технологической инфраструктуры.

Ключевые слова: инновации, селективное управление, механизмы управления, промышленные предприятия.

Abstract: The article presents the development of selective management at the present stage. The mechanism is allocated and elements of selective management are defined. The analysis of new trends in R & d policy in the leading countries of the world and the importance of selective organizational and coordinating tools of the state in the creation and development of technological infrastructure.

Keywords: innovations, selective management, management mechanisms, industrial enterprises.

На сегодняшний день государство в странах с рыночной экономикой постепенно перемещается в центр событий, протекающих в сфере экономики. Данное обстоятельство обусловлено главным образом грамотным использованием селективного подхода в управлении, и зависит от выбранных в рамках данного подхода направлений и анализа перспективных «точек роста», от умения согласовывать между собой интересы различных субъектов взаимодействия.

Само понятие «селективное управление» в научно-методической литературе можно встретить не часто; как правило, исследователи предпочитают использовать термины с аналогичным смысловым наполнением, такие как «выборочное воздействие», «государственный патронаж» и т.п. При этом осуществлять селекцию объектов предлагают исходя из принципиальных отличий отраслей экономики (частного, общественного и государственного); исходя из того, на какой рынок работают предприятия – на внешний или на внутренний, социальной или экономической значимости. В тоже время обязательным атрибутом является формирование благоприятных макроэкономических условий. Очевидно, что для повышения эффективности селективного управления необходимо адекватно и четко формулировать критерии выделения определенных точек роста, учитывая при этом определение необходимых для финансирования сумм, требующихся объемов производства, а также соответствующих структурных изменений в ходе выпуска продукции.

Практика показывает, что эффективность государственного управления в сфере экономики определяется качественными, а не количественными его характеристиками, поскольку она напрямую не связана ни с величиной общей государственной собственности, ни с размером государственного аппарата (как, например, в Японии или США), а обусловлена именно способностью грамотно реализовывать селективный подход в управлении.

В связи с этим, главной причиной неэффективности государственного вмешательства в область экономики является в первую очередь неспособность правительства в определенный период времени корректно выбрать адекватные направления селективного управления, просчитать соответствующие потенциальные точки роста и скоординировать между собой интересы различных субъектов взаимодействия [8].

Реализуя селективное управление в экономике, правительству необходимо ориентировать бизнес-сообщество на достижение страной выгодных, авторитетных позиций на мировом рынке. С целью укрепления конкурентоспособности определенной отрасли (а также отдельного промышленного предприятия) ему придется сотрудничать с субъектами рыночной

экономики, и, следовательно, вступать в партнерские отношения с ними [4].

Необходимо отметить, что страны Организации экономического сотрудничества уже несколько десятилетий апробируют селективный подход в управлении и за это время он получил в них довольно широкое распространение, несмотря на то, что в каждой из стран могли быть выбраны различные приоритеты, а значит, успехи могли оказаться неодинаковыми.

В поисках способов наиболее оптимального селективного управления, некоторые страны пытались решительно снизить традиционную зарегулированность, что в большинстве случаев означало приватизацию. Другие же проводили пересмотр системы административного регулирования в сторону его расширения и вместе с тем наиболее широкого использования селективного отбора [6]. Так, например, в Мексике, Японии, Австралии в качестве главной задачи было выбрано административное дерегулирование (максимально возможное), которое ограничивало действия субъектов экономической деятельности, а также сведение мер государственного регулирования к селективному управлению. В таких странах, как США, Нидерланды, Канада в целях повышения качества контроля и регулирования трансформировали внутренние процессы принятия решений в учреждениях правительства и, в полном смысле слова, производилась селекция точек роста (объектов управления) и методов управления. В первую очередь объектами селективного управления становились такие сферы экономической деятельности, как регулирование экспорта, развитие инноваций и высокотехнологичного производства и, разумеется, защита прав и интересов потребителей [9].

Селективный подход к управлению научной деятельностью как естественная реакция на ограниченность ресурсов и избирательность их использования нашел широкое отражение в международной практике. Показателем уровня научно-технического развития обычно считается объем расходов на научные разработки в процентах от валового внутреннего продукта (ВВП) [3]. При этом даже для поддержания стабильного уровня развития науки и техники необходим постоянный рост расходов на НИОКР ввиду инфляции, повышения цен на оборудование и материалы для исследований, расширения масштабов их использования, увеличения затрат на рабочую силу и т.д. [1].

Научно-техническую политику в зарубежных странах можно рассматривать в двух аспектах: государственном и частно-предпринимательском. Государственная научно-техническая политика развитых стран определяется наличием ряда селективных механизмов [2]:

- финансированием НИОКР, прямо или косвенно содействующих национальным приоритетам;

- функционированием развитой контрактной системы, посредством которой не только осуществляется финансирование государством НИОКР, создание новой техники, но и обеспечивается гарантированный рынок сбыта для промышленных корпораций;
- налоговой и амортизационной политикой, стимулирующей проведение НИОКР, технологические и продуктовые нововведения в частном секторе;
- поддержкой проведения в университетах и государственных научных центрах научных исследований общенационального значения, которые невыгодны частному капиталу;
- осуществлением финансирования и организационного обеспечения развития системы образования и особенно подготовки кадров высшей квалификации как национальной задачи;
- содействием развитию системы информационных технологий и распространения научно-технической информации.

В соответствии с перечисленными характеристиками научно-технической политики можно говорить о ее трех селективных элементах или фазах формирования и реализации.

Первое, определение и установление приоритетов научно-технического развития на основе их соответствия главным целям общегосударственной стратегии развития.

Второе, организационное и ресурсное обеспечение реализации приоритетных путей научно-технического развития.

Третье, оценка результатов, полученных в ходе реализации политики, с последующей корректировкой научно-технической стратегии.

Политика ведущих стран в области научно-технического развития уделяет повышенное внимание вопросам стимулирования промышленных НИОКР в частных компаниях, которые, в основном, решаются посредством специально разрабатываемой и селективно ориентированной инновационной политики, выступающей в современных условиях одним из важных факторов стимулирования экономического развития. В последние годы отмечается разработка конкретных направлений и методов форсирования процесса технических нововведений [5]. Эта политика стала сопровождаться активными поисками наиболее действенных форм селективного стимулирования сферы рискованного капитала и опробования различных мер помощи мелким и средним фирмам, связанным с разработкой новых видов продукции [7].

Одним из важных элементов селективного регулирования научно-технической и инновационной деятельности в развитых странах выступает иерархическая структуризация приоритетов по административным уровням государственной власти. Система приоритетов, форм мотивации и стимулирования избирательных направлений науки и техники наряду с общенациональным (государственным), как правило, пре-

дусматривает отражение региональных (например, земельных в Германии), отраслевых (через торгово-промышленные палаты), ведомственных аспектов и интересов. Иерархический характер инструментов селективного управления научной и инновационной деятельностью повышает адресность распределения ресурсов и целевую направленность осуществляемых исследовательских программ и инновационных проектов [2].

На современном этапе возрастает значение государственного вмешательства, направленного на селективную поддержку и развитие элементов научной инфраструктуры, обеспечивающей вспомогательные услуги для промышленности, которые состоят в предоставлении основных знаний, в оказании патентной, информационной и технической помощи, включая консультации о возможных нововведениях, информацию о новых продуктах и новых разработках, консультации о новых рынках а так же прочие услуги, имеющие целью содействовать выходу новой технологии на рынок. В частности, правительственные органы всех ведущих стран, разрабатывающие политику в области научно-технического развития, стали уделять особое внимание формированию эффективных информационных служб и технологий.

Анализ новых тенденций политики в области НИОКР в ведущих странах мира позволяет сделать следующие основные выводы. В числе основных форм государственного регулирования науки и техники возрастает значение селективных организационно-координирующих инструментов государства в создании и развитии технологической инфраструктуры. Это направление государственного вмешательства все в большей степени рассматривается как действенное средство повышения эффективности процесса создания и освоения новых знаний и долгосрочного стимулирования научно-технического прогресса в целом, при этом следует отметить не только расширение масштабов вмешательства государства, но и усиление селективного подхода к распределению государственных ассигнований и расширения спектра используемых инструментов и объектов селективного управления. Одновременно принимаются меры по повышению эффективности государственных затрат на НИОКР путем активного внедрения принципа коммерческого расчета и контрактных отношений.

Большие изменения происходят и в области стимулирования частных НИОКР. Здесь, с одной стороны, также усиливается селективность в использовании прямых стимулирующих мер с акцентированием внимания в сторону косвенных мер селекции, с другой стороны, рамки стимулирования частных НИОКР значительно расширяются за счет обширной сферы мелкого и среднего бизнеса как особо важного объекта регулирования в области научно-технического развития.

Библиографический список

1. Балашов В.В., Лавровская И.Б. Сущность, состояние и проблемы теории селективного управления в высшей школе // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2013. – № 21. – С. 198
2. Балашов В.В., Лавровская И.Б., Желтенков А.В. Зарубежная практика селективного управления научной деятельностью в научно-образовательных социально-экономических системах // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2014. – № 2. – С. 9-12
3. Глушаков О.В. Инновационный процесс в промышленном комплексе как актуальный вопрос научного исследования национальной сферы нововведений // Вестник Брянского государственного университета. 2011. – № 3. – С. 140-142.
4. Глушаков О.В. Развитие методов управления инновационным процессом на промышленных предприятиях: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Брянский государственный педагогический университет им. И.Г. Петровского. Брянск, 2011
5. Глушаков О.В. Теоретические аспекты исследования инновационных процессов // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2016. № 3 (17). С. 58-63.
6. Джеймс Д. Вулфенсон. Государство в меняющемся мире. // Вопросы экономики. – № 7. – 2007. – С.18
7. Кудрявцева Е.С., Попов В.Д. Финансирование НИОКР: сравнительный анализ результативности в развитых странах // Шестидесят восьмая всероссийская научно-техническая конференция студентов, магистрантов

и аспирантов высших учебных заведений с международным участием сборник материалов конференции. 2015. - С. 111

8. Омурбекова М.О. Государственное управление экономикой - эволюция подходов и их применение в современных условиях // Экономика. 2012. - № 4 (14). - С. 105
9. Ферапонтов Юрий Анатольевич. Формы и методы селективного управления в промышленности: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05: Москва, 2000. - С. 47

References

1. Balashov V.V., Lavrovskaya I.B. Sushchnost', sostoyanie i problemy teorii selektivnogo upravleniya v vysshej shkole // Vestnik universiteta (Gosudarstvennyj universitet upravleniya). - 2013. - № 21. - С. 198
2. Balashov V.V., Lavrovskaya I.B., Zheltenkov A.V. Zarubezhnaya praktika selektivnogo upravleniya nauchnoj deyatel'nost'yu v nauchno-obrazovatel'nykh social'no-ekonomicheskikh sistemakh // Vestnik Moskovskogo gosudarstvennogo oblastnogo universiteta. Seriya: Ekonomika. 2014. - № 2. С. 9-12
3. Glushak O.V. Innovatsionnyj process v promyshlennom komplekse kak aktu-al'nyj vopros nauchnogo issledovaniya nacional'noj sfery novovvedenij // Vestnik Bryanskogo gosudarstvennogo universiteta. 2011. - № 3. - С. 140-142.
4. Glushak O.V. Razvitiye metodov upravleniya innovatsionnym processom na pro-myshlennyykh predpriyatiyakh: Avtoreferat dissertatsii na soiskanie uchenoj stepeni kan-didata ekonomicheskikh nauk / Bryanskij gosudarstvennyj pedagogicheskij universitet im. I.G. Petrovskogo. Bryansk, 2011
5. Glushak O.V. Teoreticheskie aspekty issledovaniya innovatsionnykh processov // Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ekonomika, nauka, tekhnologii. 2016. № 3 (17). С. 58-63.
6. Dzhejms D. Vuffenson. Gosudarstvo v menyayushchemsya mire. // Voprosy ekonomiki. - № 7. - 2007. - С.18
7. Kudryavtseva E.S., Popov V.D. Finansirovaniye NIOKR: sravnitel'nyj analiz rezul'tativnosti v razvitykh stranah // Shest'desyat' vos'maya vserossiyskaya nauchno-tekhnicheskaya konferentsiya studentov, magistrantov i aspirantov vysshih uchebnykh zavedenij s mezhdunarodnym uchastiem sbornik materialov konferentsii. 2015. - С. 111
8. Омурбекова М.О. Государственное управление экономикой - эволюция подходов и их применение в современных условиях // Экономика. 2012. - № 4 (14). - С. 105
9. Ферапонтов Юрий Анатольевич. Формы и методы селективного управления в промышленности: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05: Москва, 2000. - С. 47

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ПОДГОТОВКЕ КАДРОВ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Комарова О.М., к.э.н., доцент, Государственный гуманитарно-технологический университет

Аннотация: В статье затрагиваются концептуальные рамки осмысления феномена и закономерности эволюционных изменений технологического и социокультурного развития общества, а также привлекается внимание к необходимости кардинального преобразования роли государства в реализации управленческой функции, в том числе в процессе подготовки кадров, с квалификацией и духовно-интеллектуальными свойствами соответствующими требованиям цифровой экономики.

Ключевые слова: Гибридный мир, цифровые технологии, когнитивные технологии, киберфизическая система, информационно-гибридного пространства.

Abstract: The article touches upon the conceptual framework of understanding the phenomenon and laws of evolutionary changes in technological and socio-cultural development of society, and draws attention to the need for a radical transformation of the role of the state in the implementation of managerial functions, including in the process of training, with skills and spiritual and intellectual properties corresponding to the requirements of the digital economy.

Keywords: Hybrid world, digital technologies, cognitive technologies, cyber-physical system, information hybrid space.

Актуальность выбранной темы определена острой борьбой, развернутой сейчас мировыми державами за господство в области цифровых технологий, позволяющих использовать безграничные возможности киберпространства и бесперывные потоки данных, порождающих новые до сих не объясненные наукой эффекты. Данная борьба существенно трансформировала прежние критерии рыночной конкуренции, создавая новые виды факторов успешности экономической деятельности.

Одним из таких факторов выступает наличие высококвалифицированных кадров (т.е. человеческих ресурсов), владеющих навыками использования современных инновационно-коммуникационных технологий и средств, а также современных программных решений в соответствующих отраслях экономики.

Целью настоящего исследования является необходимость пересмотра роли государства, как в самом процессе управления, так и в процессе создания и обеспечения благоприятных условий для возможности последовательной трансформации системы подготовки кадров (т.е. человеческого капитала) соответствующего уровня квалификации.

В качестве основной задачи исследования предполагается привлечение внимания читателя к вопросам необходимости кардинального преобразования роли государства в процессе подготовки кадров цифровой экономики.

Итак, у современной модели экономического развития существует множество названий: «новая экономика», «экономика знаний», «цифровая экономика», «экономика хаос», «электронно-информационная экономика» и т.п. Тем не менее их обобщенное содержание сводится к развитию экономики нового технологического уклада, с учетом возможности полноценного взаимодействия всех участников информационно-коммуникационной и финансовой инфраструктуры.

Таким образом, раскрывая диалектику «новой (цифровой) экономики» следует отметить, что это некая модель организации и управления системой традиционных социально-экономических отношений и нового типа институциональных структур, базирующихся на принципах построения нового технологического уклада. Возникновение данного феномена и закономерности эволюции функционирующей в настоящее время системы управления, связаны с циклической моделью научно-технологического прогресса, по теории больших циклов Н.Д. Кондратьева, и строятся на информационных технологиях, массовом использовании Интернет пространства и виртуальной хозяйственной среде.

В настоящее время существует большое число интерпретаций понятия «цифровая экономика». Так, в

широком смысле, под цифровой экономикой понимается экономика, где в качестве производственного комплекса, производственной системы создающей продукты и услуги, обеспечивающей жизнь и комфорт человека, населения выступает некая киберфизическая система [2; 1], насыщаемая цифровыми продуктами и интернет вещами.

В узком смысле, цифровая экономика - это такая экономическая деятельность, осуществление которой строится на цифровых технологиях в существующих условиях гибридного мира.

Гибридный мир - это результат слияния реального и виртуального миров, отличающийся возможностью совершения всех «жизненно необходимых» действий в реальном мире через виртуальный. Необходимыми условиями для этого процесса являются высокая эффективность и низкая стоимость информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) и доступность цифровой инфраструктуры [1; 6].

Процесс цифровизации - это объективный и неизбежный процесс, тесно связанный с глобализацией экономики и трансформацией социальных отношений. Технологической основой процесса цифровизации выступают вычислительные комплексы, оснащенные специальным программным обеспечением на основе математических (фрактальных) моделей, вычислительные платформы, таких как IBM, Apple, Linux и др.

Усложнение архитектуры социальных отношений и общественных структур связано с динамично протекающими процессами виртуализации практически всех бизнес-процессов, а также повсеместного внедрения цифровых технологий, базирующихся на аппаратном, сетевом и программном обеспечении максимально быстрой обработки экспоненциально растущих потоков информации и разнообразных данных. Такие технологии за максимально короткий срок становятся более усовершенствованными и интегрированными, затрагивая все большее число отраслей народного хозяйства, таких как: страхование, банковское дело, транспорт, энергетика, космонавтика, образование, здравоохранение, розничная торговля и др. К таким технологиям в настоящее время можно отнести: технологию интернет вещей, технологию больших данных (т.е. облачную технологию), технологию виртуальных платежных систем, криптографическую хеш-технологию, технологию блокчейн, когнитивную технологию, технологию умный дом, технология трехмерной печати, технология искусственного интеллекта, технология цифровая образовательная среда, телекоммуникационные технологии и технологии в микроэлектронике, биотехнологии, нанотехнологии и т.д.

Все эти технологии направлены на снижение издержек и трудозатрат, ускорение товарного и доку-

ментооборота, повышение производительности труда, увеличение числа удовлетворенных потребностей, наращивание эффективности реального сектора экономики, изменение рыночных правил ведения бизнеса для всех участников товарообменных операций, росту доступности цифровой инфраструктуры и снижению стоимости информационно-коммуникационных технологий.

В настоящее время все цифровые технологии на прямую или косвенно связаны с электронной коммерцией, под которой понимаются коммерческие операции в онлайн и офлайн режиме, и которая выступает посредником между реальным, а также сырьевым сектором экономики. Следовательно, цифровая экономика

При этом, осмысление всех произошедших и планируемых изменений позволило выделить основные проблемы, связанные с цифровизацией экономики. В частности положение компаний на рынке с учетом сложившейся экономико-политической ситуации становится все более сложным, в связи с увеличением и ужесточением конкурентной борьбы, увеличением числа и глубины рисков, а также уровня неопределенности. Но самой большой проблемой развития цифровой экономики является роботизация материального производства и сферы услуг, которая приведет к масштабной безработице и общему усложнению жизни людей, особенно пожилого возраста.

Решение представленных проблем требует пересмотра содержания и значения управленческой функции государства, а именно изменения роли государства в управлении обновленной общественной структурой, т.е. высокоинтеллектуальным обществом.

В последние годы реализации Концепции построения цифровой экономики, заставила Правительства многих стран мира, пересмотреть свои национальные «цифровые стратегии» в вопросах реальных возможностей масштабов роста экономики, создания новых типов инновационных предприятий и бизнес-моделей, занимающихся разработкой высокоинтеллектуальных когнитивных технологий, а также сдерживания предстоящей масштабной безработицы и формирования новых форм повышения занятости населения, при формировании эффективного общественного сектора экономики. В рамках данного пересмотра в РФ была принята 06 июля 2017 г. Программа развития цифровой экономики в России, согласно которой государство обязуется создать все технологические и финансовые условия для скорейшего процесса национального интеллектуального потенциала.

Для полноценного развития и реализации данной концепции, т.е. данной идеи, необходимо сформировать самый главный элемент информационно-коммуникационной и финансовой инфраструктуры – это высококвалифицированного, достаточно компетентного и интеллектуально развитого персонала (кадров), готового осуществлять свою профессиональную деятельность в новых быстроизменяющихся условиях и рисках, а также способного к саморазвитию, самосовершенствованию и личностному росту.

Традиционная система подготовки и переподготовки кадров не обеспечивает ее выпускникам гарантированного долгосрочного трудоустройства, поскольку стремительное обновление профессиональных знаний и компетенций требует постоянного дообучения и переподготовки, в среднем каждые полтора-два года. Формирование кадров данного уровня и переподготовка уже имеющихся кадров к работе в условиях повсеместного действия цифровых технологий, в настоящее время требует реализации комплексных, порой довольно масштабных и дорогостоящих программ, требующих существенные инвестиции, которые может и готово предоставить только государ-

ство. Создать систему общедоступного, быстрого, высокоэффективного и недорогого обучения практически к применению цифровых технологий, может только государство. Выделив средства на создание федеральных образовательных IT-центров и научно-образовательных технопарков, а также выработав осознанную стратегию цифровизации системы образования, которая будет учитывать особенности и специфику деятельности образовательных учреждений.

Таким образом, роль государства в подготовке кадров цифровой экономики сводится (заключается) к формированию и развитию цифровой инфраструктуры, представляющей основу для формирования новой модели ведения бизнеса и построения научных и социальных сетей; к обеспечению доверия граждан к надежности и безопасности цифровых технологий; к снятию барьеров в отраслях информационно-гибридного пространства; к повышению уровня владения цифровыми технологиями путем системного и централизованного обучения, переобучения и в некоторых случаях переквалификации специалистов.

Постановка реализации данных задач с уточнением государственных функций представлена в Стратегии развития информационного общества, оформленной в виде

Государственной программы «Информационное общество» (2011–2020 годы), и принятой Постановлением Правительства РФ от 15.04.2014 № 313 (ред. от 17.02.2018) «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Информационное общество (2011 – 2020 годы)» [8; 1].

В соответствии с которой государство в лице ответственных исполнителей программы обязано обеспечить [9; 1–5]:

- развитие информационной среды с равным доступом населения к медиасреде;
- контроль и надзор за, разрешительной и регистрационной деятельностью в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций;
- предупреждение угроз, возникающих в информационном обществе, а в частности противодействовать распространению идеологии терроризма, экстремизма и пропаганды насилия;
- развитие и модернизацию современной информационной и телекоммуникационной инфраструктуры [9; 5];
- предоставление гражданам и организациям государственных, муниципальных и социально значимых услуг (реализации функций) в электронном виде, а также повышение эффективности государственного управления, взаимодействия органов государственной (муниципальной) власти, граждан и бизнеса на основе использования информационных и телекоммуникационных технологий [9; 7];
- создание Российского рынка информационных и телекоммуникационных технологий;
- создание модели (расширенной) системы индикаторов для измерения степени развития и оценке рисков эволюции цифрового сектора экономики и возможности контролю за качеством и своевременностью реализации как программы, так и Концепции развития цифровой экономики в России.

Следовательно, трудно переоценить важность государственной поддержки системы подготовки и переподготовки кадров цифровой экономики, ибо вся система цифровой экономики и цифрового общества строится на интеллектуальном развитии социума. В свою очередь, развитие человеческого капитала является решающим фактором обеспечения быстрой интеграции российской экономики в мировую виртуальную экономику, а также обеспечения национального суверенитета страны.

Библиографический список

1. Авдеева И.Л. Анализ перспектив развития цифровой экономики в России и за рубежом // В книге: Цифровая экономика и «Индустрия 4.0»: проблемы и перспективы труда научно-практической конференции с международным участием. – СПб.: Издательство «Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого» 2017. – С. 19-25. ISBN 978-5-7422-5676-2.
2. Введение в «Цифровую» экономику [Электронный ресурс] / А.В. Кешелав В.Г. Буданов, В.Ю. Румянцев и др.; под общ. ред. А.В. Кешелав; гл. «цифр.» конс. И.А. Зимненко. – ВНИИГеосистем, 2017. – 28 с. (На пороге «цифрового будущего». Книга первая). – 28.09.2017. URL: <http://spkurdyumov.ru/uploads/2017/07/vvedenie-v-cifrovuyu-ekonomiku-na-poroge-cifrovogo-budushhego.pdf>
3. Днепровская Вероника. Цифровая экономика – новые возможности для бизнеса [Электронный ресурс] / Электронная публикация: KakBog.ru Саморазвитие Самосовершенствование Личностный рост – 28.09.2017. URL: <http://kak-bog.ru/cifrovaya-ekonomika-novye-vozmozhnosti-dlya-biznesa>
4. Семячков К.А. Цифровая экономика и ее роль в управлении современными социально-экономическими отношениями // Современные технологии управления. ISSN 2226-9339. – №8 (80). Номер статьи: 8001. – 28.08.2017. URL: <http://sovman.ru/article/8001/>
5. Стефанова Н.А., Седова А.П. Модель цифровой экономики // Карельский научный журнал. 2017. Т. 6. – № 1 (18). – С. 91-93.
6. Хачатуров, А. Е. Необходимость новых подходов к стратегическому планированию при переходе к шестому и седьмому технологическим укладам [Электронный ресурс] / А. Е. Хачатуров, М. В. Лукуткина, А. Н. Белковский // Менеджмент в России и за рубежом. – 2017. – № 2. – С. 3-22. – 28.09.2017. URL: http://biblio.dvlu.ranepa.ru/Marcweb/pdf/ol/OL_1_17_2017_2.pdf
7. Шваб К. Четвертая промышленная революция : перевод с английского / Клаус Шваб. – М.: Издательство «Эксмо», 2017. – 208 с.: ил. – (Top Business Awards). ISBN 978-5-699-90550-0. – URL: <https://cdn.eksmo.ru/v2/TTD000000000819325.pdf>
8. Постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 313 (ред. от 17.02.2018) «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Информационное общество (2011 - 2020 годы)». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162184/a403734f8e99893232a9840f0bea3b61b4804fd4/
9. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 20 октября 2010 г. № 1815-р г. Москва «О государственной программе Российской Федерации «Информационное общество (2011-2020 годы)». – URL: <https://rg.ru/2010/11/16/infobshchestvo-site-dok.html>
10. OECD (2015), OECD Digital Economy Outlook 2015, OECD Publishing, Paris. DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264232440-en>

References

1. Avdeeva I.L. Analiz perspektiv razvitiya cifrovoy ekonomiki v Rossii i za rubezhom // V knige: Cifrovaya ekonomika i «Industriya 4.0»: problemy i perspektivy trudy nauchno-prakticheskoy konferentsii s mezhdunarodnym uchastiem. – SPb.: Izdatel'stvo «Federal'noe gosudarstvennoe avtonomnoe obrazovatel'noe uchrezhdenie vysshego obrazovaniya Sankt-Peterburgskij politekhnicheskij universitet Petra Velikogo» 2017. – S. 19-25. ISBN 978-5-7422-5676-2.
2. Vvedenie v «Cifrovuyu» ekonomiku [EHlektronnyj resurs] / A.V. Keshelava V.G. Budanov, V.YU. Rumyantsev i dr.; pod obshch. red. A.V. Keshelava; gl. «cifr.» kons. I.A. Zimnenko. – VNIIGeosistem, 2017. – 28 s. (Na poroge «cifrovogo budushchego». Kniga pervaya). – 28.09.2017. URL: <http://spkurdyumov.ru/uploads/2017/07/vvedenie-v-cifrovuyu-ekonomiku-na-poroge-cifrovogo-budushhego.pdf>
3. Dneprovskaya Veronika. Cifrovaya ekonomika – novye vozmozhnosti dlya biznesa [EHlektronnyj resurs] / EHlektronnaya publikatsiya: KakBog.ru Samorazvitiye Samosovershenstvovanie Lichnostnyj rost – 28.09.2017. URL: <http://kak-bog.ru/cifrovaya-ekonomika-novye-vozmozhnosti-dlya-biznesa>
4. Semyachkov K.A. Cifrovaya ekonomika i ee rol' v upravlenii sovremennymi social'no-ekonomicheskimi otnosheniyami // Sovremennyye tekhnologii upravleniya. ISSN 2226-9339. – №8 (80). Nomer stat'ii: 8001. – 28.08.2017. URL: <http://sovman.ru/article/8001/>
5. Stefanova N.A., Sedova A.P. Model' cifrovoy ekonomiki // Karelskiy nauchnyj zhurnal. 2017. T. 6. – № 1 (18). – S. 91-93.
6. Hachaturov, A. E. Neobhodimost' novyh podhodov k strategicheskomu planirovaniyu pri perekhode k shestomu i sed'momu tekhnologicheskim ukladam [EHlektronnyj resurs] / A. E. Hachaturov, M. V. Lukutina, A. N. Belkovskiy // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. – 2017. – № 2. – S. 3-22. – 28.09.2017. URL: http://biblio.dvlu.ranepa.ru/Marcweb/pdf/ol/OL_1_17_2017_2.pdf
7. Shvab K. Chetvertaya promyshlennaya revolyuciya : perevod s anglijskogo / Klaus Shvab. – M.: Izdatel'stvo «EHksmo», 2017. – 208 s.: il. – (Top Business Awards). ISBN 978-5-699-90550-0. – URL: <https://cdn.eksmo.ru/v2/TTD000000000819325.pdf>
8. Postanovleniem Pravitel'stva RF ot 15 aprelya 2014 g. № 313 (red. ot 17.02.2018) «Ob utverzhdenii gosudarstvennoj programmy Rossijskoj Federacii «Informacionnoe obshchestvo (2011 - 2020 gody)». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162184/a403734f8e99893232a9840f0bea3b61b4804fd4/
9. Rasporyazhenie Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 20 oktyabrya 2010 g. № 1815-r g. Moskva «O gosudarstvennoj programme Rossijskoj Federacii «Informacionnoe obshchestvo (2011-2020 gody)». – URL: <https://rg.ru/2010/11/16/infobshchestvo-site-dok.html>
10. OECD (2015), OECD Digital Economy Outlook 2015, OECD Publishing, Paris. DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264232440-en>

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ФАКТОРОВ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ СПРОС НА РЫНКЕ ГРУЗОВЫХ ПЕРЕВОЗОК И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

Костин С.М., Российский университет транспорта (МИИТ)

Аннотация: В статье рассмотрены ключевые факторы, оказывающие влияние на конкурентные преимущества транспортной компании. Проведен краткий анализ основных показателей работы транспортного комплекса РФ, а также сравнение конкурентных позиций автомобильного и железнодорожного транспорта, определены преимущества и недостатки данных видов транспорта. Представлена классификация дальности перевозки грузов, в соответствии с которой отмечены экономически целесообразные сферы использования различных видов транспорта в грузовых перевозках.

Ключевые слова: виды транспорта, грузовые перевозки, железнодорожный транспорт, конкурентные преимущества, перевозки пассажиров.

Abstract: The article considers the key factors that influence the competitive advantages of the transport company. A brief analysis of the main performance indicators of the transport complex of the Russian Federation, as well as a comparison of the competitive positions of road and rail transport, identified the advantages and disadvantages of these modes of transport. Classification of the cargo transportation range is presented, according to which the economically viable areas of the use of different types of transport in freight traffic are noted.

Keywords: modes of transport, freight transport, railway transport, competitive advantages, passenger transportation.

Спрос грузоладельцев на перевозку формируется исходя из имеющихся конкурентных преимуществ у транспортных компаний. При рассмотрении вопроса создания и поддержания конкурентных преимуществ на мировом рынке грузовых перевозок возникает необходимость определения факторов, оказывающих влияние на данный процесс. При этом значимым является выявление ряда факторов, оказывающих влияние на конкурентные преимущества транспортной компании, а также наиболее значимых факторов, непосредственно повышающих эффективность процесса формирования конкурентных преимуществ на рынке в целом.

Большой энциклопедический словарь определяет понятие «фактор» как причину, движущую силу определенного процесса, характеризующую основные параметры данного процесса [6, с. 201].

Несомненно, являясь важнейшей составляющей производственного процесса, транспортная система страны как совокупность различных видов пассажирского и грузового транспорта, обслуживающая сферы материального обращения, сферы перенесения людей, а также процессы производства, непосредственно влияет на эффективность функционирования экономики РФ.

Транспортная система Российской Федерации играет важную роль в социально-экономическом развитии страны. Одним из важнейших условий успешного функционирования экономики является надежное и качественное обеспечение транспортного обслуживания грузоладельцев и пассажиров при минимальных транспортных издержках.

Наряду с железнодорожным, автомобильным, водным, морским, воздушным и трубопроводным следует отметить и новые развивающиеся виды транспорта – монорельсовый транспорт, экранолеты, транспорт на магнитной подушке, космический транспорт.

Место каждого вида транспорта в экономике и транспортной системе страны определяется исходя из:

- доли основных производственных фондов;
- доли внутреннего валового продукта, создаваемого этим видом транспорта;
- численности работников и других показателей.

В современных условиях все виды транспорта (кроме специализированного – трубопроводного) конкурируют и взаимодействуют между собой. И в зависимости от своих технико-экономических характеристик предоставляют населению услуги разного качества и объема, образуя при этом транспортный рынок [11].

Труд работников на транспорте считается производительным трудом. Он создает национальный доход, а так же увеличивает богатство страны, которое, в свою очередь, измеряется в стоимостной форме в виде ВВП. В России удельный вес транспорта в структуре ВВП за 2016 год составил 0,39%, что на 3,34% больше, чем в 2015 году. На транспорте работает 2,8 млн. человек, что составляет примерно 0,1 % от общей численности работников производственной сферы. На конец 2016 года стоимость основных производственных фондов составила 16 758 042 млн. рублей, что составляет 27,3% стоимости основных фондов России.

Железнодорожный транспорт исторически занял ведущее звено в транспортной системе России. Грузооборот транспорта в 2016 году составил 5077 млрд. т-км (снижение на 0,1% по отношению к 2015 году). Пассажирооборот транспорта общего пользования составил 487,6 млрд. пасс.-км (рост на 0,9% по отношению к предыдущему году). Пассажирооборот железнодорожного транспорта в Российской Федерации по инфраструктуре ОАО «РЖД» составил 128,8 млрд. пасс.-км. Доля ОАО «РЖД» в общем пассажирообороте страны составила 26,4%. Грузооборот железнодорожного транспорта в Российской Федерации по инфраструктуре ОАО «РЖД» в 2016 году составил 2 298,6 млрд. т-км (рост на 4,7 % по отношению к 2013 году). Длина путей общего пользования составляет около 86 тыс. км, из них электрифицированных примерно 43 тыс. км.

Основные показатели реализации Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года представлены на рисунках 1 – 3 [11].

Из приведенных данных можно увидеть, что железнодорожный транспорт занимает первое место по грузообороту и составляет 2 298,3 млрд. тонно-километров (рисунок 3) или 83,34% от всего грузооборота по видам транспорта. По пассажирообороту железнодорожный транспорт занимает второе место 128,8 млрд. пассажиро-километров (рисунок 2.) или 24% от всего пассажирооборота по видам транспорта.

Исторически сложилось, что железнодорожный транспорт несет основную транспортную нагрузку. Это обусловлено размером территории России и размещением производств. Из-за развития автомобильного и трубопроводного транспорта появилась значительная конкуренция в тех условиях, когда стоимость поддержания инфраструктуры железнодорожного транспорта оставалась высокой.

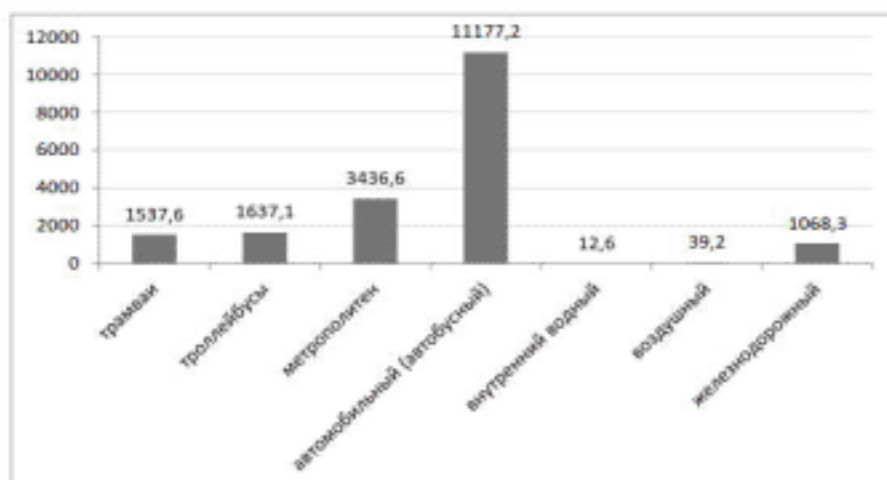


Рисунок 1 - Перевозки пассажиров по видам транспорта (млн. чел.), 2016-2017 гг.

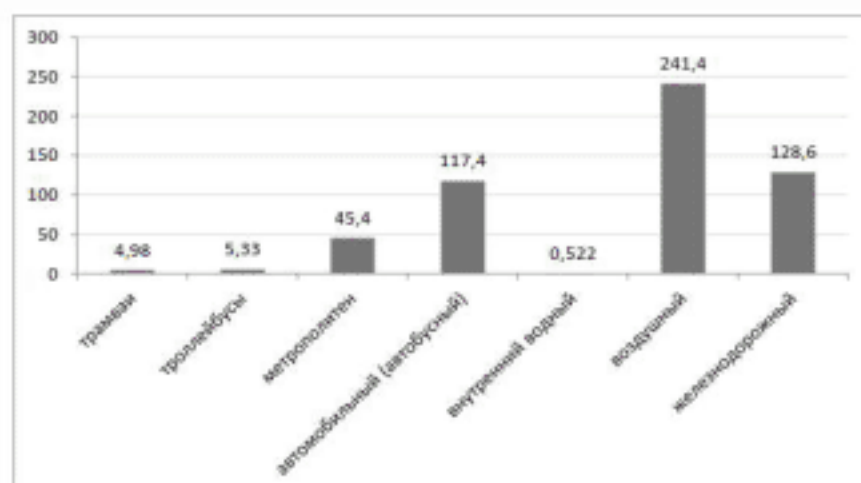


Рисунок 2 - Пассажирооборот по видам транспорта (млрд. пасс.-км), 2016-2017 гг.

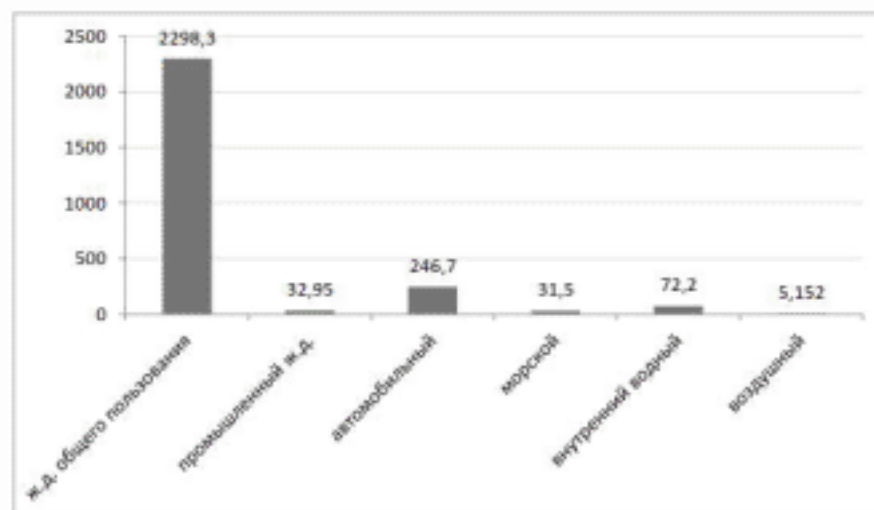


Рисунок 3 - Грузооборот по видам транспорта (млрд. тонно-км), 2016-2017 гг.

Структурные сдвиги и конкуренция между различными видами транспорта привели к тому, что появилась зависимость ОАО «РЖД» от некоторых основных грузов, в том числе и от экспортной ориентации. В последние годы, если не учитывать трубопроводный транспорт, на железные дороги приходится около 85% грузооборота. Значит, на дальних маршрутах железнодорожный транспорт значительно выигрывает конкурентную борьбу за грузы. Но на перевозки на средние и короткие расстояния грузоотправители имеют более широкий выбор, и в последние годы некоторая часть грузов перешла с железных дорог на автомобили, речной транспорт и трубопроводы.

Если в начале 2012 года было погружено примерно 109 млн. тонн, то к середине 2016 года показатель месячной погрузки снизился до 101 млн. тонн. Несмотря на это, был выявлен рост дальности перевозок ОАО «РЖД», что отразилось на небольшом увеличении объема грузооборота. Первое место на железных дорогах по тоннажу погрузки занимает каменный уголь, он составил 26% от погрузки всех грузов. Вто-

рое место заняли нефтяные грузы, они составили 21% от всех грузов. В 2016 году поставки нефти и нефтепродуктов железнодорожным транспортом составили 256 млн. тонн, а трубопроводами «Транснефть» – 496 млн. тонн. Но по железным дорогам идут преимущественно нефтепродукты, а по трубопроводам – сырая нефть. С августа по октябрь 2016 года немного снизились погрузки нефти и нефтепродуктов [11].

Выбор наиболее эффективного способа перевозок необходимо производить на основе сравнительной характеристики различных видов транспорта. Чтобы это сделать, надо выявить конкурентные преимущества и недостатки каждого вида транспорта, который может быть использован. Это сравнение характеризует конкурентные возможности, эксплуатационно-технические и экономические особенности каждой транспортной компании для данной корреспонденции.

Преимущества и недостатки автомобильного и железнодорожного транспорта отражены в таблицах 1 и 2.

Таблица 1 - Преимущества и недостатки железнодорожного транспорта

Преимущества	Недостатки
1. Возможность массовых перевозок грузов и пассажиров и высокая пропускная способность железнодорожных линий, исчисляемая десятками миллионов тонн грузов и миллионами пассажиров в год.	1. Высокая стоимость сооружения транспортной инфраструктуры.
2. Регулярность и ритмичность перевозок независимо от климатических условий, времени года и суток.	2. Медленная отдача от инвестиций в инфраструктуру (срок окупаемости капитальных вложений зачастую превышает 15 лет).
3. Как правило, более короткий путь перевозки по сравнению с речным и морским транспортом и более высокая скорость доставки грузов, в т.ч. по транспортным коридорам.	3. Большой удельный вес условно-постоянных расходов в себестоимости перевозок (до 70 %), что ограничивает возможности управления затратами.
4. Большая эффективность перевозок грузов на средние и дальние расстояния, особенно маршрутами.	4. Высокая материалоемкость и энергоёмкость производства.
5. Высокий уровень безопасности движения и экологичности.	

Таблица 2 - Преимущества и недостатки автомобильного транспорта

Преимущества	Недостатки
1. Высокая маневренность и подвижность.	1. Высокая себестоимость перевозок.
2. Способность доставки грузов и пассажиров «от двери до двери».	2. Низкая безопасность движения и высокий уровень аварийности.
3. Более высокая скорость доставки грузов и в некоторых случаях более короткий путь следования.	3. Большая энергоёмкость и металлоёмкость.
4. Широкая сфера применения по видам сообщений, родом грузов и расстояниям перевозки, способность и эффективность доставки грузов небольшими партиями.	4. Большая трудоёмкость и низкая производительность труда (численность работников организаций автомобильного транспорта составляет около 3/4 от общей численности работников организаций транспорта).
5. Меньшие удельные капитальные вложения в дорожное строительство с учетом качества дорог.	5. Высокий уровень загрязнения окружающей среды (около 80 % загрязнений от всех видов транспорта).

Возможность конкуренции между видами транспорта зависит от особенностей перевозимых родов грузов, а также от специфики видов транспорта. Для транспортировки газа бесполезно использовать какие-либо виды транспорта, кроме как трубопроводный. А для перевозки нефти и нефтепродуктов можно использовать практически все виды транспорта.

Железнодорожный транспорт значительно надежнее и безопаснее для перевозок, а также и высокоэкологичен. Следует отметить, что российские железные дороги имеют высокую техническую оснащенность. Около 80% длины дорог занимают пути с рельсами типа Р65 и Р75 в большинстве на щебеночном балласте и железобетонных шпалах. Примерно 43 тыс. км составляет протяженность электрифициро-

ванных линий, на которых выполняется более 77% перевозочной работы [2, с. 71].

Значительная часть крупных предприятий имеет железнодорожные подъездные пути общего пользования. Это обеспечивает доставку грузов по схеме «от двери до двери».

Железные дороги в России имеют большой парк современных локомотивов – электровозов и тепловозов. Их мощность составляет 3 – 8 тыс. кВт. Они выполняют почти весь объем пассажирских и грузовых перевозок.

Как отмечают Жуков В.А., Черняев А.Г., Зубков В.Н., Голубева Е.В., основные конкурентные преимущества на рынке грузовых перевозок оцениваются на основе [3, с. 30]:

- технико-экономических показателей;
- размещения транспортной инфраструктуры;
- уровня конкуренции на рынке грузовых перевозок;
- уровня развития торгово-экономических связей, включая международный уровень;
- размещения производства.

В некоторых случаях отдельные виды транспорта занимают монопольное положение, т.е. сферы их применения очевидны и они не нуждаются в специальных расчетах. Например, межконтинентальными массовыми грузовыми перевозками занимается, в основном, морской транспорт. В мало обжитых районах Дальнего Востока и Сибири в доставке массовых грузов преимущественное положение занимает речной транспорт. Топливо-сырьевые грузы на разные расстояния целесообразнее перевозить железнодорожным транспортом, а в городах преимущественно используют автомобильный транспорт.

Для определения целесообразности использования того или иного вида транспорта обязательным является условие обеспечения сопоставимости затрат и ус-

ловий перевозки груза. Это необходимо потому, что элементы текущих издержек на разных видах транспорта по-разному учитываются. К примеру, «дорожная составляющая» не учитывается в себестоимости перевозок на автомобильном транспорте потому, что содержание дорог финансируется из бюджетов и фондов.

Необходимо заметить, что неправомерно сравнивать средние величины себестоимости перевозок и иных затрат по видам транспорта потому, что они были установлены для средней дальности перевозок. Сравнение необходимо проводить в сопоставимых условиях на определенном направлении; при одинаковых объемах перевозок одного груза и реальных схемах транспортировки и целесообразно оценивать каждый маршрут.

Для территории Российской Федерации можно составить классификацию дальности перевозки (таблица 3), в соответствии с которой можно отметить экономически целесообразные сферы использования видов транспорта в грузовых перевозках.

Таблица 3 - Классификация дальности перевозки [11]

Короткое	100-200 км
Среднее	200-800 км
Дальнее	800-1500 км
Сверхдальнее	1500-2000 км

Так, при перевозке грузов на средние и дальние расстояния, железнодорожный транспорт считается наиболее эффективным; при доставке грузов на предприятия, которые имеют подъездные железнодорожные пути необщего пользования. Железнодорожный транспорт эффективно использовать и на сверхдальние расстояния при перевозке: нефтегрузов, черных металлов, каменного угля, железной руды, лесных грузов, минеральных удобрений и контейнеров. Железные дороги конкурентоспособны при перевозке грузов на дальние, а также короткие расстояния при наличии устойчивых грузопотоков, и формировании отправительских и технологических маршрутов.

У автомобильного транспорта основной сферой использования являются перевозки на короткие расстояния. Но развитие в сфере автомобилестроения и создание специально предназначенных автомобилей с большой грузоподъемностью позволяют использовать автомобили на средние и дальние расстояния для перевозки скоропортящихся грузов и контейнеров. Имея высокую мобильность и при отсутствии альтернативных способов перевозки автомобили используют в городах, в торговой сети, в горнодобывающей промышленности и на строительных площадках.

Если у корреспондирующих предприятий отсутствуют железнодорожные пути, то эффективнее использовать автомобильный транспорт на расстояниях до 300 – 500 километров. Но в большинстве случаев комбинированные и интермодальные перевозки осуществляются во взаимодействии железнодорожного, автомобильного и водного транспорта.

Для принятия рационального решения при выборе способа перевозки железнодорожным или автомобильным транспортом осуществляется их сравнение на основании сопоставления тарифных плат или приведенных затрат по различным схемам транспортировки (П-М-А; П-М-П; А-М-А, где П – подъездные железнодорожные пути; М – магистральные железные дороги; А – автомобильный транспорт), дорожным условиям, типам автомобилей, родам грузов и т.п. Предельные рациональные расстояния перевозки грузов автомобильным транспортом также отражают минимальную дальность перевозки железными дорогами, когда увеличение ее дает преимущество в ис-

пользовании именно железнодорожного транспорта (таблица 4).

Как отмечают Терёшина Н.П. и Епишкин И.А. [8], при условии, если цены на нефтепродукты возрастут, сферы применения автомобильного транспорта могут уменьшиться, а для железнодорожного транспорта наоборот расширяться. Это будет определяться тем, что железные дороги потребляют наиболее дешевое топливо и электроэнергию.

Одной из главных задач ОАО «РЖД» в нынешних рыночных условиях является обеспечение населения и экономики страны в перевозках с целью максимизации прибыли. Для решения этой задачи в условиях конкурентного рынка перевозок необходимо усовершенствование методов оценки результатов работы компании.

На результаты деятельности работы ОАО «РЖД» оказывают влияние ряд факторов, которые могут и не зависеть от действий и решений самой компании. Выделяют следующие группы факторов: внешние и внутренние (таблица 5).

Главным из факторов, которые влияют на прибыль компании, являются, бесспорно, объем перевозок, т.к. работу железнодорожного транспорта определяют заказы грузоотправителей на перемещение каких-либо конкретных родов грузов. Показатель объема перевозок очень важен для ОАО «РЖД» потому, что планирование деятельности компании целиком базируется на этом показателе.

Как отмечают Толкачев М.М., Епишкин И.А., объемы грузов, перевозимые ОАО «РЖД», зависят от [9, с. 131]:

- ценовой политики;
- объема перевозимого груза на рынке;
- доли компании на рынке;
- успешности поисков новых объемов.

ОАО «РЖД» занимает определенную нишу на транспортном рынке. Если рассматривать долю на рынке ОАО «РЖД» как фактор, то он может относиться к смешанным, т.к. формируется как под влиянием внешнего окружения, так и определяется эффективностью работы компании, в т.ч. и ее ценовой политикой. Для потребителя, как правило, наиболее привлекательнее та компания, которая охватывает большие сегменты рынка.

Таблица 4 - Предельные равновыгодные расстояния перевозок грузов автотранспортом при альтернативных схемах транспортировки по железнодорожному варианту, км [8, с. 157]

Наименование грузов	Схема транспортировки по железной дороге		
	П-М-П	П-М-А	А-М-А
Нефтепродукты	30-40	80-90	120-150
Каменный уголь	8-10	40-50	70-80
Щебень, гравий, песок	8-10	30-50	65-75
Цемент	10-15	50-70	100-120
Лесоматериалы	20-30	90-100	150-200
Лом черных металлов	30-35	80-90	100-120
Железобетонные изделия	35-40	70-90	140-180
Кирпич строительный	25-30	60-80	120-150
Контейнеры универсальные	100-120	250-300	400-500
Сахарная свекла	75-80	100-120	200-250
Картофель, овощи	100-130	180-250	350-450
Зерно	30-40	60-70	90-120
Продукты пищевые	200-230	280-350	500-600
Промышленные товары	150-200	200-250	350-400

Таблица 5 - Факторы, влияющие на результаты компании, функционирующей на рынке грузовых перевозок

Внешние	Внутренние
- объем производства товаров; - уровень перевозимости, т.е. какая доля производимого товара потребляется в пункте; - уровень цен на потребляемые компанией ресурсы; - правовое обеспечение деятельности компаний; - действия конкурентов.	- рациональность использования ресурсов; - качество обслуживания грузовладельцев; - качество эксплуатации подвижного состава.

Следует обратить внимание на такой внешний фактор, как динамика цен на потребляемые компанией ресурсы, влияющий на финансовый результат деятельности ОАО «РЖД». Помимо этого, уровень цен на ресурсы ставит перед компанией задачу рационального использования потребляемых ресурсов. Также следует учесть, что индексация провозных плат на грузовые перевозки является одним из следствий индексации цен в промышленности [9, с. 145]. В соответствии с распоряжением Правительства РФ от 29.12.2017 № 2991-р установлено, что на 2019-2023 гг. ежегодный темп роста тарифов на перевозку грузов железнодорожным транспортом, в том числе и порожнего подвижного состава, предоставление услуг инфраструктуры по каждой категории грузов определяется на уровне инфляции (средневзвешенный индекс потребительских цен) минус 0,1 процентного пункта.

В 2018 году были установлены следующие надбавки:

- по капитальному ремонту инфраструктуры в размере 1,02 на период 2019-2023 гг.;

- по компенсации расходов, связанных с корректировкой налогового законодательства в размере 1,015 с 2019 г. по 31.12.2021 г.

Потребители транспортных услуг все больше уделяют внимание качеству перевозок грузов и поэтому внимание транспортных компаний заострено на повышении качества транспортного обслуживания клиентов, которое напрямую зависит от качества эксплуатационной работы, в том числе от качества использования подвижного состава [7].

Таким образом, эффективность деятельности транспортной компании, функционирующей на рынке перевозок, в настоящее время определяется в зависимости от прибыли, на которую, в свою очередь, влияют большое количество факторов внутренних и внешних, определяющих уровень конкурентоспособности компании на рынке грузовых перевозок. Для того чтобы формировать и удерживать конкурентные преимущества, улучшать финансово-экономическую устойчивость в целом, при организации и планировании своей работы нужно учесть все критерии, позволяющие не только оценить свою конкурентную позицию, но и обеспечить формирование стратегических конкурентных преимуществ на перспективу.

Библиографический список

1. Аналитический центр при правительстве Российской Федерации // Бюллетень социально-экономического кризиса в России//Динамика грузоперевозок России. Выпуск №08, декабрь 2015 - 24 с.
2. Жуков В.А., Черняев А.Г., Зубков В.Н., Голубева Е.В. Нарастать инфраструктурный и перевозочный потенциал //Железнодорожный транспорт, №5, 2016. - С.46-54.
3. Официальный интернет-сайт Министерства транспорта РФ <http://www.mintrans.ru/>
4. Самонов В. М., Куренков П. В. «Оценка экономической безопасности предприятий железнодорожного транспорта» // Экономика железных дорог. - 2014, № 11. - с. 42-50.
5. Терёшина Н.П., Епишкин И.А. Экономика железнодорожного транспорта. Курс лекций по дисциплине «Экономика железнодорожного транспорта» для студентов экономических специальностей и направлений подготовки. - М: МИИТ, 2012. - 346 с.
6. Толкачёва М.М., Епишкин И.А. Экономика железнодорожного транспорта. Учебное пособие по дисциплине «Экономика железнодорожного транспорта» для студентов специальности «Экономика и управление на предприятии (железнодорожного транспорта)» очно-заочной формы обучения. - М: МИИТ, 2014. - 268 с.
7. Шкурина Л.В. Маскаева Е.А. Экономическое управление качеством транспортного производства: теория и методология: монография / М: МИИТ, 2014. - 252 с.

References

1. Analiticheskiy centr pri pravitel'stve Rossijskoj Federacii // Byulleten' social'no-ehkonomicheskogo krizisa v Rossii//Dinamika грузоперевозок России. Выпуск №98, декабрь 2015 - 24 s.
2. ZHukov V.A., Chernyshev A.G., Zubkov V.N., Golubeva E.V. Narashchivat' infrastrukturnyy i perevozochnyy potencial //Zheleznodorozhnyy transport, №3, 2016. - S.46-54.
3. Oficial'nyy internet-sajt Ministerstva transporta RF <http://www.mintrans.ru/>
4. Samonov V. M., Kurenkov P. V. «Ocenka ehkonomicheskoy bezopasnosti predpriyatij zheleznodorozhnogo transporta» // EHkonomika zheleznih dorog.- 2014, № 11. - s. 42-50.
5. Teryoshina N.P., Epishkin I.A. EHkonomika zheleznodorozhnogo transporta. Kurs lekcij po discipline «EHkonomika zheleznodorozhnogo transporta» dlya studentov ehkonomicheskikh special'nostej i napravlenij podgotovki. - M: MIIT, 2012. - 346 s.
6. Tolkachyova M.M., Epishkin I.A. EHkonomika zheleznodorozhnogo transporta. Uchebnoe posobie po discipline «EHkonomika zheleznodorozhnogo transporta» dlya studentov special'nosti «EHkonomika i upravlenie na predpriyatii (zheleznodorozhnogo transporta)» ochno-zaochnoj formy obucheniya. - M: MIIT, 2014. - 268 s.
7. SHkurina L.V. Maskava E.A. EHkonomicheskoe upravlenie kachestvom transportnogo proizvodstva: teoriya i metodologiya: monografiya / M: MIIT, 2014. - 252 s.

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ МАШИН И ОБОРУДОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Красота Т.Г., к.э.н., доцент, Приамурский государственный университет имени Шолом-Алейхема

Аннотация: В данной статье нами отражены важные проблемы сектора машиностроения и производства оборудования в России, а так же представлены промежуточные результаты реализации импортозамещения в Российской Федерации, её цели, проблемы и перспективы, а так же динамика импорта машин и оборудования с 2012 по 2017 г. Автором отмечено, что реализация утверждённых программ по снижению импорта в производственных отраслях России позволит в большей степени уменьшить зависимость государства от иностранной продукции. Тем самым стимулирует отечественное производство, улучшая его экономическую устойчивость на отечественном рынке. **Ключевые слова:** импортозамещение, импорт, импортные товары, отечественные товары, национальная безопасность, реализация отечественного производства.

Abstract: In this article we reflect important issues sector of mechanical engineering and production equipment in Russia, as well as presented the interim results of the implementation of the import substitution in the Russian Federation, its objectives, challenges and prospects, as well as the dynamics of imports of machinery and equipment from 2012 to 2017. The author noted that the implementation of the approved programmes to reduce imports in the manufacturing industries in Russia will largely reduce the dependence of the State on foreign products. Thus will stimulate domestic production, improving its economic stability in the domestic market. **Keywords:** Import substitution, import, imported goods, domestic goods, national security, implementation of domestic production.

В современное время российская экономика проходит колоссальный путь импортозамещения. С нашей точки зрения особую значимость это приобрело в связи с политическими и экономическими разногласиями Российской Федерации с США и ряда стран Евросоюза. При этом, данные обстоятельства повлияли на выбор России курса по отказу от ряда иностранных товаров и заменой их товарами отечественного производства для сокращения эффекта экономической зависимости.

Целесообразным представляется то, что импортозамещение преследует одну важную цель – полностью или частично исключить влияние иностранных государств на хозяйственную и экономическую деятельность страны. Импортозамещение проводится на уровне национальной экономики, характеризующейся обеспечением выпуска товаров для нужд внутреннего потребления силами отечественных производителей. Вместе с тем, импортозамещение является государственной стратегией модернизации экономики, которая способствует формированию больших инновационных производств, рабочих мест, науки и развитию промышленности. В краткосрочном периоде импортозамещение возможно только при наличии соответствующих свободных производственных мощностей и, конечно же, конкурентоспособных предприятий. Предприятий, которые способны предложить качественную современную продукцию по рыночным ценам. В долгосрочной перспективе снижение импортной зависимости возможно лишь за счёт инноваций, стимулирования инвестиций и создания нового производства [3]. Как нам представляется, импортозамещение должно быть весьма разумным. Это означает полный отказ от иностранной продукции в наиболее важных отраслях страны отвечающих за стабильную жизнедеятельность граждан и предприятий.

Такие промышленные отрасли, как машиностроение и производство различного оборудования – одни из фундаментальных основ экономического развития государства. Данные отрасли оказывают значительное влияние на деятельность остальных хозяйственных отраслей страны. Например, металлургическое оборудование тяжёлого машиностроения оказывает сильное влияние на производительность и качество металлургической промышленности. В России импорт прокатного оборудования составляет 92%. Снижение импорта данной продукции до уровня в 40%, на наш взгляд, в большей степени позволит снизить долю импорта металлов в Россию и увеличить долю экспор-

та. А также увеличит производительность металлургической промышленности. При этом позволит улучшить качество всей продукции из металлов, скорость его производства и, самое главное, приемлемую цену и доступность для российского потребителя. Можно привести пример и в транспортном машиностроении, где импорт вагонов-цистерн для пека, изотермических подвижных составов, грузовых вагонов для пищевой и химической промышленности, генераторов, узлов и компонентов для них составляет 100%, что, на наш взгляд, представляет существенную угрозу национальной безопасности Российской Федерации. Важно отметить, что были случаи, когда из-за дефектов в конструкции вагонов произведённые иностранным производителем и импортируемые в Россию приводили к сходу железнодорожного состава с рельс. Нехватка новых отечественных грузовых вагонов, подвижных составов сказывается худшим образом на логистической системе страны. Увеличивается стоимость доставки товаров, что вкладывается в конечную цену любой продукции и делает её высокой. В конечном итоге от этого страдает российский потребитель, особенно на Дальнем Востоке России. У России есть проект через свою территорию соединить логистической системой рынки Азии и Европы. Для России это обстоятельство позволит получать колоссальные доходы в федеральный бюджет страны от транзита товаров, позволит улучшить экономическую ситуацию на Дальнем Востоке и в других регионах России. Тем самым актуальность импортозамещения вышеуказанной продукции возрастает и .

Отрасли машиностроения и производства оборудования отражены с 84 по 90 товарные группы ТН ВЭД ЕАЭС. В эти группы включены различные товары, от холодильников, пылесосов, посудомоечных машин, микроскопов до ядерных реакторов, прокатного оборудования, локомотивов, подвижных составов, тракторов.

Россия по многим товарным пунктам своего рынка нарушила все возможные рамки. В настоящее время доля импорта в станкостроении превышает 90%. В тяжёлом машиностроении на импорт приходится 60-80%, в легкой промышленности – 70-90%, в радиоэлектронной промышленности – 80-90%, в фармацевтике и медицинской промышленности – 70-80% [3]. Импорт достигает просто колоссальных размеров.

Возникает закономерный вопрос, «каким же способом, можно, снизить зависимость экономики России от ввоза импортной продукции машиностроения и

оборудования?». Как нам видится, во многом само импортозамещение во всех отраслях возможно только лишь в случае реализации государственной стратегии импортозамещения, надлежащих производственных мощностей, а так же конкурентоспособных предприятий, способных предложить продукцию, отвечающую таким требованиям, как качество, инновационность и, прежде всего, доступная рыночная цена, то есть продукция для всех.

Важно отметить, что на государственном уровне Российской Федерации по импортозамещению разработаны государственные программы по развитию в нашей стране промышленности, в частности, Федеральный закон №44 от 2013 года регулирующий государственные закупки. В нём указано, что для государственных и муниципальных нужд при закупке предпочтение должно отдаваться отечественным производителям. Целью Постановления Правительства РФ №328 от 13.04.2014 является создание в Российской Федерации конкурентоспособной, устойчивой, структурно сбалансированной промышленности, способной к эффективному саморазвитию на основе интеграции в мировую технологическую среду, разработки и применения передовых промышленных технологий, нацеленных на формирование и освоение новых рынков инновационной продукции, эффективно решающей задачи обеспечения экономического развития страны.

Важно и то, что есть отраслевые планы у Министерства промышленности и торговли России, в которых указаны фактические доли импорта в товарных группах отраслей промышленности и их планируемое импортозамещение, данные план являются исполнением постановлений Правительства РФ. Данные планы ориентированы в основном до 2020 года.

В 2015 году издано Постановление Правительства №785 «О Правительственной комиссии по импортозамещению», данная комиссия является координационным органом. Она образована для координации действий организаций и исполнительной власти на всех уровнях в целях реализации государственной политики в сфере импортозамещения, обеспечения снижения зависимости отраслей промышленности от импорта, а также оперативного решения вопросов, касающихся создания условий для своевременного и полного удовлетворения потребностей юридических лиц в продукции отраслей промышленности [4].

На наш взгляд главными показателями реализации программы импортозамещения машин и оборудования являются таможенные данные об импорте и экспорте. Можно сказать, что сокращение импорта в целом на российском рынке наблюдается с 2014 года. Тоже происходит в импорте машиностроения и оборудования. Динамика импорта машин и оборудования с 2012 года по октябрь 2017 года представлены нами на рисунке 1.



Рисунок 1 – Импорт РФ машин и оборудования, с 2012 года по октябрь 2017 года, млн. долл. США

Основываясь на представленных данных ФТС России, представляется целесообразным сделать вывод о том, что за последние шесть лет ввоз импортных машин и оборудования уменьшился в общей сумме на 69 млрд. 383 млн. долл. США. С 2015 года доля импорта потихоньку увеличивается. Из всего российского импорта на машины и оборудование приходится половина всего импорта страны, она постоянно колеблется в сторону увеличения или уменьшения процентной доли. Большинство импортируемой продукции приходится на зарубежные страны, чем на страны СНГ. Не прослеживается сильное изменение в ввозных таможенных пошлинах на товарные группы 84-90, они наоборот уменьшились. Ставки возросли только в новообразовавшихся товарных группах.

Видно, что в экспорте российских товаров машиностроения и оборудования мы наблюдаем постепенный спад. С нашей точки зрения, спад выражен не только в стоимостном показателе, но и в объёме поставляемой продукции. Большая доля экспорта также ориентирована на зарубежные страны, чем на страны

СНГ. Конечно, данный спад отрицательно сказывается на российской экономике в целом. Динамика экспорта машин и оборудования с 2012 года по октябрь 2017 года представлены нами на рисунке 2.

Основываясь на представленных таможенных данных, представляется целесообразным сделать вывод о том, что за последние шесть лет ввоз машин и оборудования уменьшился в общей сумме на 6 млрд. 294 млн. долл. США.

Если сальдо внешней торговли по стране в целом в плюсе, за январь – октябрь 2017 года составил порядка 102873,3. То из статистических данных экспорта и импорта мы наблюдаем, что сальдо внешней торговли в отрасли машиностроения и производства оборудования в большом минусе, в 2012 году он почти равен -109914,1, хотя к 2017 году и наблюдаются существенные сдвиг до -67342,6. Отрицательное сальдо показывает нам то, что государство утрачивает способность нормального и стабильного самообеспечения, отечественная продукция теряет конкурентоспособность.

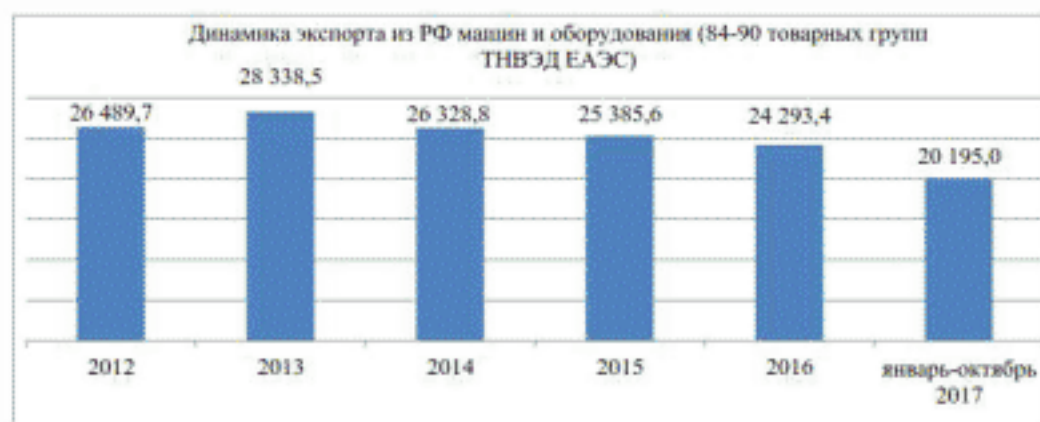


Рисунок 2 - Экспорт РФ машин и оборудования, с 2012 года по октябрь 2017 года, млн. долл. США

Следует обозначить важный момент, что показателем эффективного импортозамещения в стране является индекс промышленного производства. В России он постоянно то снижается, то увеличивается, что, на наш взгляд, несёт больше негативный эффект, нежели положительный. Но, по сравнению с показателями

от 1995 года по 2001 год, они выше приблизительно на 20%. На рисунке 3 и 4 нами представлены показатели промышленного производства России в целом по стране, а также отдельно по отраслям машиностроения, производства оборудования и транспортных средств.



Рисунок 3 - Индекс промышленного производства РФ в целом, % к предыдущему году



Рисунок 4 - Индекс промышленного производства РФ по отдельным отраслям, % к предыдущему году

На основе данных рисунка 3 и 4 можно сделать вывод о том, что индекс промышленного производства постоянно меняется и не всегда в положительную сторону, это видно особенно в 2015 году. В свою очередь правомерно допустить из вышесказанного, что отечественное производство на сегодня существенно не уменьшило импортную зависимость российской экономики в отрасли машиностроения и производства оборудования. Это происходит вследствие того, что наблюдается существенная разница в импорте и экспорте товаров. Россия впустила на свой рынок иностранную продукцию, особенно дешёвые китайские товары, при этом, не отрегулировав свой отечественный рынок. Ещё оказывает влияние и то, что с принятием стратегии импортозамещения прошёл небольшой отрезок времени, однако результат всех импортозамещающих действий ориентирован на 2020 год.

Подводя итоги следует отметить следующее. Одним из важных преимуществ реализации стратегии импортозамещения в нашей стране, можно сказать, является то, что Россия имеет достаточный сырьевой потенциал и способна сама полностью провести процесс замены импортной продукции отечественной. Так же к преимуществам можно отнести накопленную технологическую базу знаний в сфере производства машин и оборудования, на которую предприятия страны могут опереться в процессе реализации своей деятельности. При этом, на наш взгляд есть и проблемы в реализации импортозамещения в нашем государстве. Одной из проблем осуществления отраслями промышленности импортозамещения является то, что трансформация промышленных предприятий в период после распада СССР происходила неравномерно. Отрасли, ориентированные на мировые рынки, восстанавливались быстрыми темпами, а те отрасли ориентирован-

ные на внутренний рынок, прошли этап глубокой реструктуризации. Большая группа отраслей, продукция которых ориентирована на инвестиционный спрос (прежде всего, машиностроение), оказалась наиболее уязвимой: закрытый характер советской хозяйственной системы затруднил выход на мировой рынок продукции машиностроения, поскольку она не была интегрирована в систему международных стандартов и технологических фаз; с другой стороны, длительный инвестиционный цикл в этих отраслях и относительно невысокая рентабельность крайне затрудняли доступ к рынку капитала и препятствовали обновлению технологической базы [5]. Для Российской Федерации перспектива импортозамещения заключается в следующем. Во-первых, страна повысит уровень жизни российских граждан. Во-вторых, избавится от иностранного влияния на свою экономику. В-третьих, обеспечив внутреннегосударственный спрос можно интегрировать производство машин и оборудования на экспорт. Покупая российскую продукцию иностранные потребители тем самым будут стимулировать нашу промышленность. И в конечном итоге всё вышесказанное способствует пополнению бюджета.

Таким образом, из вышесказанного можно сделать вывод о том, что государство ведёт активную работу в области импортозамещения, однако перед Россией стоит сложная и важная задача - довести российский товар до уровня мировой конкурентоспособности. При этом необходимо развивать не только производство определённых отраслей внутри страны, но и повышать уровень развития экономики, социальной сферы, инфраструктуры, делая Россию способной на равных конкурировать с развитыми промышленными странами.

Библиографический список

1. Федеральная таможенная служба РФ официальный сайт [Электронный ресурс]. URL: <http://www.customs.ru/> (дата обращения: 10.11.2017).
2. Федеральная служба государственной статистики официальный сайт [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/> (11.11.2017).
3. Официальный сайт Министерства промышленности и торговли России. Зависимость промышленности России от импорта к 2020 году снизится в 1,5 раза. Пресс-релиз [Электронный ресурс]. URL: <http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/#18750> (дата обращения: 15.11.2017).
4. Постановление Правительства РФ от 4 августа 2015 г. N 785 "О Правительственной комиссии по импортозамещению" (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/71152492/#text> (дата обращения: 15.11.2017).
5. Официальный сайт Министерства промышленности и торговли. Государственная программа Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности» [Электронный ресурс]. URL: <http://archive.1/1p9ss> (дата обращения: 15.11.2017).
6. Ставки ввозных таможенных пошлин с 1 сентября 2015 года [Электронный ресурс]. URL: http://tk-l.ru/stavki_2015 (дата обращения: 15.11.2017).
7. Изменения, вносимые в импортный тариф с 1 сентября 2016 года [Электронный ресурс]. URL: https://www.alt.ru/tmved/2016_09_01_changes/ (дата обращения: 15.11.2017).
8. Ставки импортных таможенных пошлин с 01.01. 2017 года [Электронный ресурс]. URL: http://fmc.uz/legisl.php?id2=imprates_2017 (дата обращения: 15.11.2017).

References

1. Federal'naya tamozhennaya sluzhba RF oficial'nyj sajt [EHlektronnyj resurs]. URL: <http://www.customs.ru/> (data obrashcheniya: 10.11.2017).
2. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki oficial'nyj sajt [EHlektronnyj resurs]. URL: <http://www.gks.ru/> (11.11.2017).
3. Oficial'nyj sajt Ministerstva promyshlennosti i trgovli Rossii. Zavisimost' promyshlennosti Rossii ot importa k 2020 godu snizitsya v 1,5 raza. Press-reliz [EHlektronnyj resurs]. URL: <http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/#18750> (data obrashcheniya: 15.11.2017).
4. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 4 avgusta 2015 g. N 785 "O Pravitel'svennoj komissii po Importozameshcheniyu" (s izmeneniyami i dopolneniyami) [EHlektronnyj resurs]. URL: <http://base.garant.ru/71152492/#text> (data obrashcheniya: 15.11.2017).
5. Oficial'nyj sajt Ministerstva promyshlennosti i trgovli. Gosudarstvennaya programma Rossijskoj Federacii «Razvitie promyshlennosti i povyshenie eyo konkurentosposobnosti» [EHlektronnyj resurs]. URL: <http://archive.1/1p9ss> (data obrashcheniya: 15.11.2017).
6. Stavki vvoznih tamozhennyh poshlin s 1 sentyabrya 2015 goda [EHlektronnyj resurs]. URL: http://tk-l.ru/stavki_2015 (data obrashcheniya: 15.11.2017).
7. Izmeneniya, vnosiemye v importnyj tarif s 1 sentyabrya 2016 goda [EHlektronnyj resurs]. URL: https://www.alt.ru/tmved/2016_09_01_changes/ (data obrashcheniya: 15.11.2017).
8. Stavki importnyh tamozhennyh poshlin s 01.01. 2017 goda [EHlektronnyj resurs]. URL: http://fmc.uz/legisl.php?id2=imprates_2017 (data obrashcheniya: 15.11.2017).

ТИПОЛОГИЯ МЕЖФИРМЕННЫХ ПРОТИВОРЕЧИЙ В СТРУКТУРЕ КОНКУРЕНТНЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЛЯНСОВ

Ляско А.К., д.э.н., профессор, Российская Академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Аннотация: Режимы кооперации между конкурирующими фирмами характеризуются значительным количеством трений и противоречий, возникающих между участниками стратегических межфирменных соглашений. Настоящая статья предлагает типологию межфирменных противоречий, охватывающую шесть основных препятствий к достижению сбалансированных отношений между конкурирующими и одновременно сотрудничающими между собой компаниями. Помимо этого, в статье предложено описание ряда эффектов, возникающих вследствие наличия межфирменных противоречий, которые обусловлены контрастирующими интересами сторон межфирменного соглашения в рамках их кооперативных проектов и в среде более широких рыночных взаимодействий.

Ключевые слова: кооперация, конкуренция, стратегические альянсы, трения, противоречия.

Abstract: Cooperation between competing organizations entails a vast number of frictions, tensions and contradictions, which occur between the participants in strategic interfirm agreements. This paper offers a typology of interfirm contradictions, which embraces six main predicaments to achieving balanced relationships between the companies that combine competitive and cooperative elements in their interactions. Beyond that, the paper describes a number of effects arising from interfirm contradictions in the cooperative environment, which are engendered by the contrasting interests of the parties to interorganizational arrangements observed in their cooperative interactions and in a broader competitive environment.

Keywords: cooperation, competition, strategic alliances, tensions, contradictions.

1. Введение.

В случае образования долгосрочных кооперативных соглашений между компаниями, вовлеченными в конкурентные взаимоотношения на более широком рыночном пространстве, стороны стратегического партнерства сталкиваются с многочисленными конфликтами и противоречиями в своей деятельности. Помимо необходимости сопряжения разнородных ориентаций и бизнес-моделей конкурирующих организаций, вовлеченных во временные проекты сотрудничества в определенных технологических или продуктовых областях, возникают и более специфические источники трудностей в поиске компромиссных и сбалансированных решений, обеспечивающих возможность достижения запланированного результата совместной деятельности. Сложность и противоречивость совместной деятельности между компаниями, которые одновременно поддерживают между собой отношения конкуренции и кооперации, позволяет многим исследователям в сфере организационной теории и практики менеджмента выдвинуть положения о парадоксальной природе подобного типа межфирменного сотрудничества [1, 2, 3, 4, 8, 9, 13], которое осложнено неустраиваемыми трениями, наблюдаемыми в процессе осуществления совместных проектов [5, 6, 7, 10, 11, 12, 14].

В настоящей статье предложена типология межфирменных противоречий, характеризующих деятельность стратегических альянсов, в состав которых входят конкурирующие организации. Эта типология опирается на шесть основных видов противоречий, наблюдаемых в структурах кооперативных соглашений между конкурирующими фирмами: (1) противоречия между совмещением интересов партнеров внутри проекта и конфликтом стратегических целей, преследуемых каждой из организаций в более широком рыночном окружении; (2) сложность совмещения общих выгод от создания ценности в кооперативном проекте и частных выгод от присвоения ценности за пределами соглашения о сотрудничестве; (3) противоречия между необходимостью передавать знания между партнерами и оберегать ноу-хау отдельных фирм от доступа конкурентов; (4) дополнительность между ресурсами, используемыми в процессе сотрудничества, и сходство между активами организаций, конкурирующих между собой в рыночной среде; (5) структурная жесткость кооперативных соглашений и гибкость, требующая частыми изменениями и сдвигами в технологической и рыночной среде; (6) долгосрочная ориентация проектов межфирменного сотрудничества и краткосрочные вызовы конкурентного соперничества. Эти противоречия могут усиливаться под действием различий и проявлений несовместимости в аспектах распределения ресурсов между

различными проектами и направлениями деятельности фирм, стратегической ориентации партнеров, структурных факторов и когнитивных моделей, применяемых компаниями. В дальнейшем эти противоречия способны порождать определенные негативные эффекты во взаимодействии партнеров, являющихся также и конкурентами, поскольку они накладываются на нестабильность и динамическую изменчивость рыночной среды, потоки технологических инноваций, меняющийся состав партнеров по кооперативным проектам и смену стратегических приоритетов компаний. Ниже мы описываем каждый из типов межфирменных противоречий и эффекты, возникающие в результате действий противоположно направленных сил в структуре межфирменных партнерств в участии конкурирующих компаний.

2. Временное совмещение интересов и глобальный конфликт целей.

Компании, сотрудничающие между собой в рамках кооперативных проектов с участием конкурирующих фирм, сталкиваются с необходимостью поиска сбалансированных решений, поскольку их совместные интересы распространяются только на область кооперативных взаимодействий, в то время как в более широкой рыночной сфере их отношения можно охарактеризовать как antagonistic. Например, две или более организации, соперничающие между собой, могут организовать временный проект сотрудничества, позволяющий им совместно инвестировать средства в продвижение перспективной технологии, исследовать потенциал внедрения новых продуктов с ранее не встречавшимися свойствами или предпринять коллективные маркетинговые инициативы, нацеленные на определенный сегмент потребителей. Однако, за пределами четко очерченных целей коллективного взаимодействия, стороны превращаются в рыночных соперников. Каждая из компаний хочет быстрее остальных извлечь прибыль из коммерциализации новой технологии, запуска на рынок нового поколения продукции или появления интереса к ее ценностному предложению со стороны новой покупательской аудитории.

В этой связи противоречие между узко сформулированными целями сотрудничества и более широким ареном конкурентных сопереживаний между компаниями, участвующими в деятельности стратегического альянса, может привести к возникновению ряда негативных эффектов. В частности, речь идет о попытках жестко очертить круг ресурсов, которые подлежат совместному использованию в рамках коллективного проекта, чтобы не допустить размывания ресурсной базы, на которой основывается конкурентное преимущество компаний в про-

цессах рыночного соперничества. Помимо этого, могут наблюдаться попытки искусственно ограничить распространение части информации в рамках совместного проекта, чтобы не допустить ее дальнейшего использования в конкурентных целях. Наконец, участники совместного проекта могут прибегать к юридическим мерам, направленным на противодействие использованию некоторых видов ноу-хау и полученной информации о продуктовых и технологических разработках партнеров после истечения срока действия договора о совместной деятельности сторон, чтобы не допустить их последующего применения для усиления конкурентных позиций одних игроков в ущерб другим.

3. Общие и частные выгоды от сотрудничества.

Положительные результаты, достигаемые конкурирующими компаниями, вовлеченными в проекты технологического или маркетингового сотрудничества, подразделяются на общие и частные. Общие выгоды используются совместно всеми участниками взаимодействия в ходе осуществления кооперативного проекта. К ним относятся возможности обмена знаниями и пополнения объемов информации и ноу-хау, доступных сторонам коллективного проекта, совместное продвижение инновационных и до конца не отработанных технологических режимов, а также коллективные маркетинговые инициативы. В то же время, часть выгод от осуществления кооперативного проекта между конкурирующими фирмами присваивается в частном порядке. Речь, в частности, идет об использовании технологических или продуктовых разработок в структуре партнерства для пополнения или обновления продуктового ряда конкурирующих фирм в тех областях, которые не охвачены соглашением о сотрудничестве. Полезные знания, полученные в партнерстве, также могут быть использованы в дальнейшем для поиска технологических или рыночных преимуществ над недавними соперниками по стратегическому альянсу, особенно в случае высокой степени неопределенности или изменчивости рыночной среды, в которой действуют конкурирующие компании.

К негативным последствиям межфирменных противоречий, возникающих в связи с тем, что одно и то же знание, ноу-хау или продуктовое решение может использоваться как в общих целях участников стратегического соглашения, так и в частных интересах отдельных партнеров по кооперативному проекту, следует отнести желание некоторых фирм уменьшать свой интеллектуальный вклад в совместную деятельность из опасений, что партнеры воспользуются полученным знанием в более широких рыночных областях, где между компаниями наблюдается достаточно острая конкурентная борьба.

4. Трансфер знания и защита ноу-хау.

Следующее по счету противоречие, фиксируемое в отношениях между компаниями, которые совмещают в своей деятельности элементы кооперации и конкуренции, касается двусторонних потоков знания и информации, сопровождающих деятельность стратегического межфирменного альянса. С одной стороны, компании понимают, что достижение успеха на пути совместной деятельности невозможно без активного инвестирования знания, доступного всем остальным партнерам по межфирменному соглашению, а также без процессов коллективной выработки нового знания и поисков совместного практического приложения новой технологической, продуктовой или маркетинговой информации. С другой стороны, фирмы не хотели бы излишней открытости и прозрачности в своей интеллектуальной деятельности, поскольку опасаются потерять (и передать в открытый доступ) важное ноу-хау, обеспечивающее их компании конкурентный приоритет в рыночной деятельности.

Возникающие вследствие этих опасений ограничения и дополнительные защитные меры в связи с распространением, обменом и приращением важного знания способны торпедировать перспективы успешного осуществления совместного проекта. Инженеры и менеджеры компаний-

партнера, которые видят, что фирма намеренно ограничивает доступ к определенным областям своего знания, будут вести себя таким же образом, тем самым обедняя интеллектуальную среду сотрудничества между организациями. Кроме того, недостаточно активный обмен знаниями из опасений больше потерять в количестве интеллектуальных активов, чем приобрести их в ходе партнерской деятельности, сужает возможности по поиску действительно прорывных и интересных рынку технологических достижений и продуктовых решений, в результате чего могут пострадать стратегические интересы всех участников межфирменного альянса. Наконец, еще одним негативным эффектом, возникающим вследствие недостаточной информационной открытости, является то, что компания, «придерживающаяся» ценное знание, не получает важных дополнительных сведений и обновов информации, которые позволили бы ей кардинально улучшить качество своих продуктовых решений, а значит, поддержать свою будущую конкурентоспособность в различных секторах неопределенного и часто меняющегося рынка, включая высокотехнологичные отрасли и продуктовые сегменты.

5. Дополнительность и сходство организационных ресурсов.

Межфирменные противоречия, проявляющиеся в ходе совместной деятельности конкурирующих компаний, могут также касаться поддержания подвижных границ между сходными и дополняющими организационными ресурсами, участвующими в кооперативном проекте. Некоторые ресурсы компаний, организующих стратегический альянс, являются взаимно дополняющими друг друга – например, различные аспекты знания, навыки и умения, технологические разработки, продуктовые прототипы и маркетинговые приемы, характерные для различных рыночных сегментов. Другие ресурсы (как материальные, так и нематериальные) являются сходными для всех кооперирующихся компаний, поскольку, будучи в то же время рыночными соперниками, они обладают похожими базовыми знаниями, технологическими компетенциями и продуктовыми решениями, общими для области их рыночной деятельности. Для целей успешного осуществления кооперативного проекта фирмы хотели бы обмениваться только дополняющими знаниями и компетенциями. Но их зачастую невозможно отделить от тех ресурсов и способностей, которые являются сходными для всех участников стратегического соглашения.

Наличие сходства в ресурсной базе конкурирующих компаний, осуществляющих проект технологического или рыночного сотрудничества, существенно затрудняет их совместную деятельность. Сходство ресурсов делает более легким процесс распознавания компетенций других игроков в структуре межфирменного соглашения, что делает отдельные компании более уязвимыми по отношению к угрозе утечки их ключевого знания, лежащего в основе сильной конкурентной позиции этих фирм. Помимо этого, сходство информационных и иных нематериальных ресурсов, находящихся в распоряжении компаний, не усиливает, а, напротив, ослабляет инновационность их совместных решений и тем самым уменьшает ценность их сотрудничества в рамках коллективного проекта.

6. Структурная жесткость и подвижность межфирменного соглашения.

Еще одним важным аспектом в структуре межфирменных противоречий в составе стратегического альянса с участием конкурирующих организаций является расхождение между поддержанием жестких структурных рамок соглашения о совместной деятельности сторон и гибким реагированием на меняющиеся параметры внешней среды, в которой осуществляется кооперативный проект. С самого начала осуществления межфирменного проекта сотрудничества стороны должны четко зафиксировать область кооперации, ресурсы, которые будут инвестированы в проект, порядок управления сотрудничеством и разрешения спорных моментов в процессе совместной

деятельности, чтобы впоследствии избежать конфликтов по поводу инвестирования средств, защиты информации и распределения прав собственности на коллективные инновации в интересах каждого из участников проекта. Система подобных соглашений, контрактных оговорок и мер наблюдения и контроля представляет собой достаточно жесткую и формализованную структуру, которая не позволяет быстро перенастраивать процессы сотрудничества между компаниями в связи с вновь возникающими обстоятельствами. К подобным обстоятельствам, требующим гибкого подхода со стороны всех участников стратегического альянса, могут относиться внезапные повороты в развитии технологий, на которых основывается проект, резкая смена потребительских предпочтений, возрастающая асимметрия вложения ресурсов или результатов совместной деятельности, фиксированная участниками стратегического соглашения, а также смена их долгосрочных приоритетов рыночного или технологического развития. Недостаточная гибкость и скорость реагирования на эти вызовы может привести к уменьшению эффективности сотрудничества между конкурирующими компаниями: фирмы могут не успеть отреагировать на важные рыночные изменения и внести соответствующие коррективы в совместно осуществляемый проект, что приведет к ухудшению рыночных позиций, которые занимают технологические и продуктовые инновации, осуществляемые в рамках кооперативной деятельности сторон.

7. Долгосрочная ориентация и краткосрочные интересы партнеров.

Последнее по счету противоречие, характеризующее совместную деятельность двух и более фирм, объединяющих часть своих ресурсов для достижения коллективно определенных целей сотрудничества, но при этом сохраняющих конкурентные интересы по более широкому кругу рынков, отраслей или продуктовых категорий, относится к различиям в горизонтах планирования, которые соответствуют кооперативным и конкурентным элементам совместной деятельности сторон. С точки зрения коллективно организуемого проекта сотрудничества, компаниям заинтересованы в более длительных сроках планирования и осуществления совместной технологической или маркетинговой деятельности, что позволяет им достичь запланированных целей сотрудничества. Но с точки зре-

ния конкурентных интересов те же самые организации намерены как можно быстрее завершить фазу совместной проектной деятельности и перейти к ее коммерциализации в частных интересах каждой из фирм, входящих в стратегическое партнерство.

В результате столкновения между долгосрочными и краткосрочными интересами сторон могут возникать крайне нежелательные ситуации «гонки за знаниями» и обострения конкурентного соперничества, поскольку каждый из партнеров стремится опередить всех остальных участников стратегического альянса в получении доступа к полезным свойствам и характеристикам коллективно разработанных инноваций и последующему присвоению ценности от их запуска на рынок в качестве эксклюзивных продуктовых решений под брендом своей организации. Коллективный проект в этом случае может завершиться досрочно и не позволит достичь запланированных в нем целей, так как некоторые участники могут счесть для себя невыгодным дальнейшее присутствие в структуре проекта после того, как они получили желаемый доступ к исключительно важным для них компетенциям партнера и обучились знаниям, которые впоследствии составят основу для поддержания конкурентоспособной позиции их продуктовых решений.

8. Заключение

Представленная типология межфирменных противоречий, наблюдаемых в составе стратегических межфирменных соглашений с участием конкурирующих игроков, позволяет участникам кооперативных проектов заранее предвидеть сложности с реализацией их коллективных устремлений и принимать меры к балансированию противоположно направленных намерений и целей участников стратегического соглашения. Таким образом, предложенная в настоящей статье типология противоречий в структуре конкурентных стратегических альянсов вносит вклад в достижение главного результата технологического или продуктового сотрудничества с участием конкурирующих организаций, а именно, позволяет сбалансировать конкурентные и кооперативные элементы их взаимодействия с целью своевременного и полномасштабного достижения целей, запланированных в процессе организации совместной межфирменной деятельности.

Библиографический список

1. Bengtsson, Maria, Raza-Ullah, Tatbeeg and Vanyushyn, Vladimir (2016) 'The Coopetition Paradox and Tension: The Moderating Role of Cooperation Capability', *Industrial Marketing Management*, 53, Feb., pp. 19-30.
2. Chen, Ming-Jer (2008) 'Reconceptualizing the Competition - Cooperation Relationship: A Transparadox Perspective', *Journal of Management Inquiry*, 17(4), Dec., pp. 288-304.
3. Clarke-Hill, Colin, Li, Huaning and Davies, Barry (2003) 'The Paradox of Co-Operation and Competition in Strategic Alliances: Towards a Multi-Paradigm Approach', *Management Research News*, 26(1), Feb., pp. 1-20.
4. Czakon, Wojciech, Fernandez, Anne-Sophie and Miná, Anna (2014) 'From Paradox to Practice: The Rise of Coopetition Strategies', *International Journal of Business Environment*, 6(1), pp. 1-10.
5. Fernandez, Anne-Sophie and Chiambaretto, Paul (2016) 'Managing Tensions Related to Information in Coopetition', *Industrial Marketing Management*, 53, Feb., pp. 66-76.
6. Fernandez, Anne-Sophie, Ji, Fiona Xiaoying and Nami, Said (2014) 'Balancing Exploration and Exploitation Tension in Coopetition: The Case of European Space Innovation Programmes', *International Journal of Business Environment*, 6(1), pp. 69-91.
7. Fernandez, Anne-Sophie, Le Roy, Frédéric and Gryswall, Devi R. (2014) 'Sources and Management of Tension in Coopetition Case Evidence from Telecommunications Satellites Manufacturing in Europe', *Industrial Marketing Management*, 43(2), Feb., pp. 222-35.
8. Gryswall, Devi R., Madhavan, Ravi, He, Jinyu and Bengtsson, Maria (2016) 'The Competition-Cooperation Paradox in Inter-Firm Relationships: A Conceptual Framework', *Industrial Marketing Management*, 53, Feb., pp. 7-18.
9. Lado, Augustine A., Boyd, Nancy G. and Hanlon, Susan C. (1997) 'Competition, Cooperation, and the Search for Economic Rents: A Syncretic Model', *Academy of Management Review*, 22(1), Jan., pp. 110-41.
10. Le Roy, Frédéric and Fernandez, Anne-Sophie (2015) 'Managing Cooperative Tensions at the Working-group Level: The Rise of the Cooperative Project Team', *British Journal of Management*, 26(4), Oct., pp. 671-88.
11. Raza-Ullah, Tatbeeg, Bengtsson, Maria and Kock, Sören (2014) 'The Coopetition Paradox and Tension in Coopetition at Multiple Levels', *Industrial Marketing Management*, 43(2), Feb., pp. 189-98.
12. Seran, Thuy, Pellegri-Boucher, Estelle and Gurau, Calin (2016) 'The Management of Cooperative Tensions Within Multi-Unit Organizations', *Industrial Marketing Management*, 53, Feb., pp. 31-41.
13. Stadler, Lea and Van Wassenhove, Luk N. (2016) 'Coopetition as a Paradox: Integrative Approaches in a Multi-Company, Cross-Sector Partnership', *Organization Studies*, 37(5), May, pp. 635-85.
14. Tidström, Annika (2014) 'Managing Tensions in Coopetition', *Industrial Marketing Management*, 43(2), Feb., pp. 261-71.

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПО РЕСПУБЛИКЕ ДАГЕСТАН

Магомедов Д.М., аспирант, Дагестанский государственный технический университет

Аннотация: В статье анализируются основные показатели рынка жилой недвижимости по Республике Дагестан в период с 2000 по 2016 год. Определены основные проблемы развития жилищной отрасли и определены перспективы развития.

Ключевые слова: жилищное строительство, анализ показателей, рынок жилья, динамика, развитие.

Abstract: The article analyzes the main indicators of the residential real estate market in the Republic of Dagestan in the period from 2000 to 2016. The main problems of the development of the housing industry have been identified and development prospects have been determined.

Keywords: housing construction, analysis of indicators, housing market, dynamics, development.

Жилищно-строительные компании наиболее динамично развиваются среди всех предприятий и отраслей российской экономики. Именно динамика жилищного строительства наиболее полно отражает социально-экономическую ситуацию в целом по стране и регионам в частности. Прежде всего, это причина срочности развития рынка жилья. Несмотря на негативные последствия кризиса 2008 года, оказавшего наибольшее влияние на рынок жилья, предприятия жилищно-строительного комплекса быстро восстановились и уверенно увеличили темпы строительства [1].

В 2016 году 93,3% от общего числа введенных в эксплуатацию зданий и сооружений пришлось на жилые объекты. Доля общей площади жилья в стране составила 78,4% от общей площади, сданной в эксплуатацию жилой недвижимостью.

Общее количество введенных в эксплуатацию в 2016 году на территории Российской Федерации было 219364 жилых зданий общей площадью 65,7 млн. M^2

, что на 3,4 млн. M^2 (5,2%) больше, чем в 2015 году и 22,1 млн. M^2 (33,6%) больше, чем в 2005 году [1; 2]. Такая динамика объясняется тем, что с 2000 года наблюдается интенсивный рост жилищного строительства, но в 2008 году, с наступлением финансового кризиса, динамика роста была нарушена, и с 2009 года объемы строительства начали снижаться. Однако российский рынок жилья быстро восстанавливает прежние объемы строительства. Причина в том, что на рынке жилья наблюдается устойчивый рост спроса на жилье, особенно в среднем ценовом диапазоне. Кроме того, возобновилось много крупных жилищных и строительных проектов, замороженных в кризисный период.

Несмотря на определенные усилия со стороны государства по поддержке темпов строительства социального жилья за счет федеральных и региональных бюджетов, за счет собственных средств произошел серьезный рост жилищного строительства. В 2016 году в общей сложности сдано в эксплуатацию 86,31% , что на 3% выше, чем в 2015 году, и на 1,6% и на 21,2% выше, чем в 2000 и 1995 годах соответственно [2].

На Северном Кавказе средневзвешенная стоимость квадратного метра 26 августа 2016 года составила 36 тысяч рублей. В среднем на 2016 год средневзвешенная стоимость снизилась на 0,02% за каждую неделю. Максимальное значение средневзвешенной цены для федерального округа составило 25 марта и составило 36,9 тыс. рублей. В августе по сравнению с предыдущим месяцем средневзвешенная цена кв. M^2 , изменилась на + 1,4%, что в абсолютном выражении составило 486 рублей.

Также средневзвешенная цена квадратного метра жилой недвижимости снизилась в Республике Даге-

стан на -4,6%, что в денежном выражении составило 1700 рублей, а в Карачаево-Черкесской Республике - на 4,4%, что составило 1,751 рубля. Увеличение

средней стоимости квадратного метра M^2 в Северо-Кавказском федеральном округе по сравнению с предыдущим месяцем наблюдается по всем предметам [3]. Средняя стоимость квадратного метра в двухкомнатной квартире в августе 2016 года было 30,9 тыс. рублей. По сравнению с предыдущим месяцем средняя цена в двухкомнатной квартире изменилась на + 1,8%, что составляет 556 рублей.

В 2016 году средняя стоимость квадратных метров в двухкомнатной квартире по Республике Дагестан на каждую неделю выросла на 0,1%. В августе средняя стоимость M^2 в трехкомнатной квартире составил 30,8 тыс. рублей. По сравнению с предыдущим месяцем средняя цена в трехкомнатной квартире увеличилась на 1,5%, что составило 454 рубля. В 2016 году

средняя стоимость квадратных метров M^2 в трехкомнатной квартире за каждую неделю увеличилось на 0,02% [1].

В Республике Дагестан доля строительства индивидуального жилья в 2016 году составила 91,9% от общего объема заказанного жилья, увеличившись на 12,2% по сравнению с 2015 годом [2]. Можно также отметить, что кризис был менее затронут уровнем строительства индивидуального жилья, что в первую очередь связано с тем, что отдельные дома строятся населением, как правило, за счет собственных сбережений, в то время как строительные компании активно используют банковские кредиты.

Основными причинами, которые негативно влияют на развитие жилищной отрасли в Республике Дагестан, являются:

- несовершенство законодательства в жилищно-строительном секторе;
- интенсивное повышение цен на строительные материалы, что во много раз опережает рост инфляции;
- низкая платежеспособность населения страны;
- схема распределения земли для строительства жилья;
- высокие процентные ставки по кредитам как для ипотечных кредитов (потенциальных покупателей), так и для получения кредитов от жилищных строительных компаний;
- высокий уровень коррупции;
- отсутствие участков с подготовленной инфраструктурой;
- отсутствие современной нормативно-технической базы.

Несовершенство законодательства, в первую очередь, связано с процессом согласования технической документации на строительство. Из-за недостаточного объема строительства доступного жилья невозможно предсказать снижение цен [2]. Недостигаемость жилья

для большинства граждан обусловлена высоким уровнем ставок по ипотечным кредитам. Согласно расчетам, с ипотекой в размере 8,5% годовых в течение 10 лет, цена приобретенной таким образом квартиры удваивается. Другим важным фактором увеличения цены за квадратный метр, а, следовательно, и снижением доступности жилья являются обременения, которым подвергаются девелоперы, в виде «откатов» при получении земли для строительства и при подготовке документации.

Факторами, определяющими темпы и характер развития рынка недвижимости в периоды роста или снижения цен, являются:

- «политическая ориентация (рыночная, рыночно-социальная, нерыночная) и степень активности на рынке (активность, пассивность) местных властей,
- степень развития законодательной, нормативной, методической базы, инфраструктуры рынка, уровень криминализованности рынка,
- степень долларизации рынка (в какой валюте (рубли, доллары) объекты выставляются на продажу в листингах, рекламе). Этот фактор особенно сильно влиял на ценовую ситуацию в период кризиса,
- степень снижения цен после кризиса (этот фактор в наибольшей степени определяет темпы роста цен в городах России в настоящее время),

– конкретная (относительно общероссийского уровня) социально-экономическая ситуация в городе, регионе (этот фактор всегда присутствует на рынке, но в современных условиях его воздействие лишь накладывается на влияние других, более значимых факторов),

– взаимовоздействие и взаимовлияние вторичного и первичного рынков (этот фактор в отдельных городах и в отдельные периоды становится критически значимым).» [4]

Таким образом можно сделать выводы: поэтапное решение вышеупомянутых проблем может создать рынок жилья, который может удовлетворить платежеспособные потребности населения. В то же время необходимо подчеркнуть доминирующую роль государства в создании и развитии цивилизованного рынка жилья. Государство должно следить за рынком жилья, создавать законодательную базу и общие нормативные требования, а также делать финансовые и кредитные инструменты более доступными. Рынок жилой недвижимости Республики Дагестан имеет огромные перспективы развития, так как удовлетворенность населения жилищными условиями остается крайне низкой, в результате чего спрос на жилье будет расти только.

Библиографический список

1. Основные показатели инвестиционной и строительной деятельности в Российской Федерации в 2014 году. № 1. М., 2015.
2. Российский статистический сборник. М.: Федеральная служба государственной статистики, 1991-2014 гг.
3. Социально-экономические показатели Российской Федерации в 1991-2014 гг. М.: Федеральная служба государственной статистики.
4. Стерник Г.М. Различия в уровне цен на жилье в регионах России и динамика его изменения - <http://realtymarket.ru/konferenci/Sternik-G.M.-RAZLI-IYA-V-UROVNE-CEN-NA-JILE-V-REGIONAH-ROSSII-I-DINAMIKA-EGO-IZMENENIYA.html>

References

1. Osnovnye pokazateli investitsionnoj i stroitel'noj deyatel'nosti v Rossijskoj Federacii v 2014 godu. № 1. М., 2015.
2. Rossijskij statisticheskiy sbornik. М.: Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki, 1991-2014 gg.
3. Social'no-ehkonomicheskie pokazateli Rossijskoj Federacii v 1991-2014 gg. М.: Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki.
4. Sternik G.M. Razlichiya v urovne cen na zhil'e v regionah rossii i dinamika ego izmeneniya - <http://realtymarket.ru/konferenci/Sternik-G.M.-RAZLI-IYA-V-UROVNE-CEN-NA-JILE-V-REGIONAH-ROSSII-I-DINAMIKA-EGO-IZMENENIYA.html>

АНАЛИЗ МНОГОКОМПОНЕНТНЫХ ОБЪЕКТОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПАСПОРТА СТРУКТУРНЫХ СДВИГОВ

Милева Л.Г., д.э.н., профессор, Бийский технологический институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет имени И.И. Ползунова»

Аннотация: В статье акцентированы моменты, подтверждающие актуальность проблематики исследования. Представлен методический подход к количественной оценке структурных изменений многокомпонентного объекта, базирующийся на разграничении совокупного сдвига на внутренний и внешний, нацеленный на выявление глубины и направленности смягчающих и усиливающих эффектов, обусловленных изменениями прочих элементов; обозначены прикладные аспекты его использования. На условных примерах проиллюстрирована процедура анализа многокомпонентных объектов с использованием паспорта структурных сдвигов.

Ключевые слова: многокомпонентный объект; паспорт идентификации структурных сдвигов; количественный анализ; причинно-следственные эффекты; методический инструментарий.

Abstract: In article the moments confirming relevance of a perspective of a research are accented. It is presented the methodical approach to quantitative assessment of structural changes of a multicomponent object which is based on differentiation of cumulative shift on internal and external, aimed at identification of depth and orientation of the softening and strengthening effects caused by changes of other elements; applied aspects of its use are designated. On conditional examples the procedure of the analysis of multicomponent objects with use of the passport of structural shifts is illustrated.

Keywords: multicomponent object; passport of identification of structural shifts; quantitative analysis; cause and effect effects; methodical tools.

Обязательным элементом исследования любого многокомпонентного объекта (МО) выступает диагностика его структуры. Не секрет, что, как правило, анализ структуры МО ограничивается констатацией изменений удельных весов элементов, выявленных за анализируемый период. Представляется, что выводы, сделанные по результатам подобного анализа, носят формальный характер, не отражающий причинно-следственных связей между структурными элементами исследуемого объекта. Исключением является ряд специализированных методик количественного типа [1-7], преимущественного нацеленных на диагностику объектов регионального уровня.

В данном контексте внимания заслуживает методический подход, концептуальную основу которого формируют два ключевых момента:

- 1) разграничение структурных составляющих МО на две части: анализируемый элемент ($AЭ$) и прочие элементы ($ПЭ$), представляющие совокупность остальных компонент (за вычетом анализируемого);
- 2) разграничение структурных сдвигов по каждому анализируемому элементу на три типа:

- совокупный структурный сдвиг, отражающий изменение удельного веса ($dS_{AЭ}^{COB}$) в анализируемом

периоде по сравнению с базовым ($dS_{AЭ}^B$):

$$\Delta S_{AЭ}^{COB} = dS_{AЭ}^{COB} - dS_{AЭ}^B;$$

- внутренний структурный сдвиг анализируемого элемента ($\Delta S_{AЭ}^{BVT}$), обусловленный изменением за определенный период его величины при постоянстве значений прочих элементов ($ПЭ_{const}$);

- внешний структурный сдвиг анализируемого

элемента ($\Delta S_{AЭ}^{BESH}$), напротив, вызванный изменением величин прочих элементов.

Алгоритм расчета внутреннего структурного сдвига сопряжен с последовательным выполнением следующих этапов

1. Расчет условной величины многокомпонентного объекта:

$$MO^{YCT} = ПЭ^{BCT} + AЭ^{BCT},$$

где $ПЭ^{BCT}$ - совокупная величина прочих элементов в базовом периоде (ед.); $AЭ^{BCT}$ - значение анализируемого элемента в соответствующем периоде (ед.).

2. Определение условной доли (в %) анализируемого элемента:

$$dS_{AЭ}^{YCT} = \frac{AЭ^{BCT}}{MO^{YCT}} \cdot 100$$

3. Оценка внутреннего структурного сдвига анализируемого элемента (в процентных пунктах - п.п.):

$$\Delta S_{AЭ}^{BVT} = dS_{AЭ}^{YCT} - dS_{AЭ}^B.$$

Очевидно, что внешний структурный сдвиг, также исчисляемый в процентных пунктах (п.п.), представляет разницу между совокупным сдвигом и внутренним сдвигом:

$$\Delta S_{AЭ}^{BESH} = \Delta S_{AЭ}^{COB} - \Delta S_{AЭ}^{BVT}.$$

Акцентированные моменты логично проиллюстрировать на условном примере, аккумулирующем ряд типовых ситуаций (таблица 1).

Таблица 1 – Анализ структурных сдвигов (условный пример)

Элементы условного многокомпонентного объекта (МО)	Базовый период		Исследуемый период							
	Состав, ед.	Структура, %	Условие № 1		Условие № 2		Условие № 3		Условие № 4	
			ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%
Анализируемый	150	15,00	100	10,53	100	10,00	100	9,09	100	15,00
Прочие	850	85,00	850	89,47	900	90,0	1000	90,91	566	85,00
Итого	1000	100	950	100	1000	100	1100	100	666	100

Общим у всех четырех ситуаций является изменение (сокращение) величины анализируемого элемента:

$$\Delta AЭ = \frac{AЭ^{АН} - AЭ^Б}{AЭ^Б} \cdot 100 = \frac{(100 - 150) \cdot 100}{150} = -33,33\%$$

(%).

Условие № 1, сопряжено со снижением величины анализируемого элемента на 50 единиц (на 33,33%) и с постоянством значений прочих элементов. Применяя представленный выше алгоритм, получим:

$$1. \text{ Совокупный структурный сдвиг составит: } \Delta S_{AЭ}^{COB} = dS_{AЭ}^{АН} - dS_{AЭ}^Б = 10,53 - 15,00 = -4,47$$

(п.п.).

2. Условная величина многокомпонентного объекта:

$$MO^{YCT} = ITЭ^{AЭ} + AЭ^{АН} = 850 + 100 = 950$$

(ед.).

3. Условная доля анализируемого элемента:

$$dS_{AЭ}^{YCT} = \frac{AЭ^{АН}}{MO^{YCT}} \cdot 100 = \frac{100 \cdot 100}{950} = 10,53$$

(%).

4. Внутренний структурный сдвиг:

$$\Delta S_{AЭ}^{BCT} = dS_{AЭ}^{YCT} - dS_{AЭ}^Б = 10,53 - 15,00 = -4,47$$

(п.п.).

5. Внешний структурный сдвиг:

$$\Delta S_{AЭ}^{BCTH} = \Delta S_{AЭ}^{COB} - \Delta S_{AЭ}^{BCT} = -4,47 - (-4,47) = 0$$

Резюме по условию № 1: если изменения величины и структуры многокомпонентного объекта обусловлены только изменением анализируемого элемента:

$$\Delta S_{AЭ}^{COB} = \Delta S_{AЭ}^{BCTH}; \Delta S_{AЭ}^{BCTH} = 0$$

Аналогичный анализ структурных изменений проведем по условиям 2-4.

Условие № 2, сопряжено с постоянством величины многокомпонентного объекта, обеспечиваемым равенством изменений значений (по абсолютной величине) анализируемого и прочих элементов:

1. Совокупный структурный сдвиг составит:

$$\Delta S_{AЭ}^{COB} = dS_{AЭ}^{АН} - dS_{AЭ}^Б = 10,00 - 15,00 = -5,00$$

(п.п.).

2. Условная величина многокомпонентного объекта:

$$MO^{YCT} = ITЭ^{AЭ} + AЭ^{АН} = 850 + 100 = 950$$

(ед.).

3. Условная доля анализируемого элемента:

$$dS_{AЭ}^{YCT} = \frac{AЭ^{АН}}{MO^{YCT}} \cdot 100 = \frac{100 \cdot 100}{950} = 10,53$$

(%).

4. Внутренний структурный сдвиг:

$$\Delta S_{AЭ}^{BCT} = dS_{AЭ}^{YCT} - dS_{AЭ}^Б = 10,53 - 15,00 = -4,47$$

(п.п.).

5. Внешний структурный сдвиг:

$$\Delta S_{AЭ}^{BCTH} = \Delta S_{AЭ}^{COB} - \Delta S_{AЭ}^{BCT} = -5,00 - (-4,47) = -0,53$$

(п.п.).

Резюме по условию № 2. При реализации ситуации № 2 совокупный структурный сдвиг (по абсолютной величине) больше внутреннего сдвига из-за усиливающего влияния внешнего сдвига, обеспечивающего незначительный резонансный эффект:

$$|\Delta S_{AЭ}^{COB}| > |\Delta S_{AЭ}^{BCT}|; \text{ усиливающий характер внешнего сдвига.}$$

Условие № 3, сопряженное с разнонаправленным и несоизмеримым относительным изменением анализируемого элемента и прочих элементов ($\Delta AЭ = -33,33\%$; $\Delta ITЭ = 17,65\%$), а также с увеличением (на 100 ед. или на 10,00 %) величины многокомпонентного объекта:

1. Совокупный структурный сдвиг составит:

$$\Delta S_{AЭ}^{COB} = dS_{AЭ}^{АН} - dS_{AЭ}^Б = 9,09 - 15,00 = -5,91$$

(п.п.).

2. Условная величина многокомпонентного объекта:

$$MO^{YCT} = ITЭ^{AЭ} + AЭ^{АН} = 850 + 100 = 950$$

(ед.).

3. Условная доля анализируемого элемента:

$$dS_{AЭ}^{YCT} = \frac{AЭ^{АН}}{MO^{YCT}} \cdot 100 = \frac{100 \cdot 100}{950} = 10,53$$

(%).

4. Внутренний структурный сдвиг:

$$\Delta S_{AЭ}^{BCT} = dS_{AЭ}^{YCT} - dS_{AЭ}^Б = 10,53 - 15,00 = -4,47$$

(п.п.).

5. Внешний структурный сдвиг:

$$\Delta S_{AЭ}^{BCTH} = \Delta S_{AЭ}^{COB} - \Delta S_{AЭ}^{BCT} = -5,91 - (-4,47) = -1,44$$

(п.п.).

Резюме по условию № 3: $|\Delta S_{AЭ}^{COB}| >> |\Delta S_{AЭ}^{BCTH}|$; усиливающий характер внешнего сдвига, обуславливающий значительный резонансный эффект.

Условие № 4, сопряженное с однонаправленным и соизмеримым относительным изменением анализируемого элемента, прочих элементов и многокомпонентного объекта ($\Delta AЭ = -33,33\%$;

$\Delta ITЭ = -33,33\%$; $\Delta MO = -33,33\%$):

1. Совокупный структурный сдвиг составит:

$$\Delta S_{AЭ}^{COB} = dS_{AЭ}^{АН} - dS_{AЭ}^Б = 15,00 - 15,00 = 0$$

(п.п.).

2. Условная величина многокомпонентного объекта:

$$MO^{YCT} = ITЭ^{AЭ} + AЭ^{АН} = 850 + 100 = 950$$

(ед.).

3. Условная доля анализируемого элемента:

$$dS_{AЭ}^{YCT} = \frac{AЭ^{АН}}{MO^{YCT}} \cdot 100 = \frac{100 \cdot 100}{950} = 10,53$$

(%).

4. Внутренний структурный сдвиг:

$$\Delta S_{AЭ}^{BCT} = dS_{AЭ}^{YCT} - dS_{AЭ}^Б = 10,53 - 15,00 = -4,47$$

(п.п.).

5. Внешний структурный сдвиг:

$$\Delta S_{AЭ}^{BCTH} = \Delta S_{AЭ}^{COB} - \Delta S_{AЭ}^{BCT} = 0 - (-4,47) = 4,47$$

(п.п.).

Резюме по условию № 4: $|\Delta S_{AЭ}^{BCTH}| = |\Delta S_{AЭ}^{BCT}|$;

то есть внутренний структурный сдвиг полностью «гасится» внешним, следствием чего выступает полный компенсационный эффект, сопряженный с сохранением на базовом уровне структуры многокомпонентного объекта.

Условие № 5, не представленное в таблице 1, при котором относительное снижение прочих элементов (по абсолютной величине) существенно превышает сокращение анализируемого элемента ($\Delta AЭ = -33,33\%$;

$\Delta ITЭ = -60,00\%$):

1. Совокупный структурный сдвиг составит:

$$\Delta S_{\Delta 3}^{COB} = dS_{\Delta 3}^{AH} - dS_{\Delta 3}^E = 22,73 - 15,00 = 7,73$$

(п.п.).

2. Условная величина многокомпонентного объекта:

$$MO^{VCT} = IT^{\Delta 3} + A^{\Delta 3} = 850 + 100 = 950$$

(ед.).

3. Условная доля анализируемого элемента:

$$dS_{\Delta 3}^{VCT} = \frac{A^{\Delta 3}}{MO^{VCT}} \cdot 100 = \frac{100 \cdot 100}{950} = 10,53$$

(%).

4. Внутренний структурный сдвиг:

$$\Delta S_{\Delta 3}^{BNT} = dS_{\Delta 3}^{VCT} - dS_{\Delta 3}^E = 10,53 - 15,00 = -4,47$$

(п.п.).

5. Внешний структурный сдвиг:

$$\Delta S_{\Delta 3}^{BNT} = \Delta S_{\Delta 3}^{COB} - \Delta S_{\Delta 3}^{BNT} = 7,73 - (-4,47) = 12,20$$

(п.п.).

Резюме по ситуации № 5: в результате значитель-

ного внешнего сдвига ($|\Delta S_{\Delta 3}^{BNT}| \gg |\Delta S_{\Delta 3}^{BNT}|$) реализуется частичный компенсационный эффект, следствием которого выступает превышение (по абсолют-

ной величине) совокупного структурного сдвига над

$$|\Delta S_{\Delta 3}^{COB}| > |\Delta S_{\Delta 3}^{BNT}|$$

внутренним сдвигом:

Безусловно, перечень возможных ситуаций не ограничивается проанализированными выше. Величина анализируемого элемента многокомпонентного объекта может, как увеличиваться, так и оставаться на базовом уровне; кроме того, данное изменение может сочетаться с разнообразными вариантами структурных сдвигов прочих элементов, обеспечивающими различные по величине (значительные, средние, незначительные и т.д.) и направленности (усиливающие – резонансные или ослабляющие – компенсационные) эффекты.

Отмеченные обстоятельства обуславливают потребность в разработке так называемого Паспорта идентификации структурных сдвигов элементов многокомпонентного объекта, аккумулирующего типовые ситуации, обусловленные различными вариантами изменения прочих элементов МО. Для удобства восприятия анализируемые элементы разграничены на два условных типа, обозначенных римской цифровой символикой (таблица 2):

1) I – го типа ($A_{\Delta 3}$) – с уменьшающейся долей в структуре МО;

2) II-го типа ($A_{\Delta 3}$) – с увеличивающейся долей в структуре МО.

Таблица 2 – Иллюстрация условных типов анализируемых элементов многокомпонентного объекта

Номер варианта	Первый тип элементов ($A_{\Delta 3}$)					Второй тип элементов ($A_{\Delta 3}$)				
	Период исследования (№ года)					Период исследования (№ года)				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
№ 1	↓	↓	↓	↓	↓	↑	↑	↑	↑	↑
№ 2	↑	↑	↑	↑	↑	↓	↓	↓	↓	↓
№ 3	↔	↑	↓	↓	↓	↔	↑	↓	↑	↑
№ 4	↓	↑	↓	↓	↓	↑	↑	↓	↑	↑
№ 5	↓	↔	↓	↓	↓	↑	↔	↓	↑	↑
№ 6	↓	↓	↑	↓	↓	↑	↓	↑	↑	↑
№ 7	↓	↓	↔	↓	↓	↑	↑	↔	↑	↑
№ 8	↓	↓	↓	↑	↓	↑	↑	↓	↓	↑
№ 9	↓	↓	↓	↔	↓	↑	↑	↑	↔	↑

Для Паспорта идентификации структурных сдвигов элементов многокомпонентного объекта целесообразно выбрать табличный формат (таблица 3).

Допустим, исследуемым многокомпонентным объектом является занятость населения условного региона (таблицы 4-5).

Иллюстрация № 1. Предположим, что анализируемым элементом выступает численность населения, занятого в промышленном секторе экономики, сократившаяся за исследуемый пятилетний период на 3,94 млн. человек (или на 26,48%). Нетрудно подсчитать, что за тот же период численность населения, занятого в прочих секторах экономики (величина прочих элементов) уменьшилась с 51,42 млн. рублей до 49,46 млн. рублей 3,81%. Опираясь на Паспорт идентификации структурных сдвигов, для анализируемого элемента первого типа (таблица 5) следует ожидать ситуацию № 4 (таблица 3), сопряженную с реализацией частичного компенсационного эффекта за счет положительного «внешнего» сдвига прочих элементов, то есть, за счет увеличения доли занятых в прочих секторах экономики:

$$|\Delta S_{\Delta 3}^{COB}| < |\Delta S_{\Delta 3}^{BNT}|$$

Для подтверждения указанного предположения используем предложенный алгоритм.

1. Совокупный структурный сдвиг составит:

$$\Delta S_{\Delta 3}^{COB} = dS_{\Delta 3}^{AH} - dS_{\Delta 3}^E = 25,00 - 30,37 = -5,37$$

(п.п.).

2. Условная величина многокомпонентного объекта:

$$MO^{VCT} = IT^{\Delta 3} + A^{\Delta 3} = 51,42 + 16,49 = 67,91$$

(млн. руб.).

3. Условная доля анализируемого элемента:

$$dS_{\Delta 3}^{VCT} = \frac{A^{\Delta 3}}{MO^{VCT}} \cdot 100 = \frac{16,49 \cdot 100}{67,91} = 24,28$$

(%).

4. Внутренний структурный сдвиг:

$$\Delta S_{\Delta 3}^{BNT} = dS_{\Delta 3}^{VCT} - dS_{\Delta 3}^E = 24,28 - 30,37 = -6,09$$

(п.п.).

5. Внешний структурный сдвиг:

$$\Delta S_{\Delta 3}^{BNT} = \Delta S_{\Delta 3}^{COB} - \Delta S_{\Delta 3}^{BNT} = -5,37 - (-6,09) = 0,72$$

(п.п.).

Как и следовало ожидать: $\Delta S_{\Delta 3}^{BNT} > 0$;

$$|\Delta S_{\Delta 3}^{COB} = -5,37| < |\Delta S_{\Delta 3}^{BNT} = -6,09|$$

Таблица 3 - Паспорт идентификации структурных сдвигов элементов многокомпонентного объекта

№	Ситуация	Характер изменения в исследуемом периоде прочих элементов (ПЭ)	
		Анализируемые элементы первого типа (АЭ ₁)	Анализируемые элементы второго типа (АЭ ₂)
1	$\Delta S_{\Delta Z}^{COB} = \Delta S_{\Delta Z}^{BVT}$; $\Delta S_{\Delta Z}^{KOMP} = 0$	Величина прочих элементов не изменилась ; резонансный и компенсационный эффекты отсутствуют	Величина прочих элементов не изменилась ; резонансный и компенсационный эффекты отсутствуют
2	$ \Delta S_{\Delta Z}^{COB} > \Delta S_{\Delta Z}^{BVT} $	Величина прочих элементов увеличилась незначительно . В результате небольшого резонансного эффекта, как правило, происходит «углубление» совокупного сдвига, но возможна и смена его градаций	Величина прочих элементов сократилась незначительно . В результате небольшого резонансного эффекта, как правило, происходит «углубление» совокупного сдвига, но возможна и смена его градаций
3	$ \Delta S_{\Delta Z}^{COB} \gg \Delta S_{\Delta Z}^{BVT} $	Величина прочих элементов увеличилась существенно . В результате сильного резонансного эффекта происходит либо смена градаций совокупного сдвига, либо его углубление в пределах той же градации	Величина прочих элементов сократилась существенно . В результате сильного резонансного эффекта происходит либо смена градаций совокупного сдвига, либо его углубление в пределах той же градации
4	$ \Delta S_{\Delta Z}^{COB} < \Delta S_{\Delta Z}^{BVT} $	Снижение величин прочих элементов МО ниже (по абсолютной величине), чем анализируемого элемента. Частичный компенсационный эффект обеспечивается положительным «внешним» сдвигом	Увеличение величин прочих элементов МО ниже, чем анализируемого элемента. Частичный компенсационный эффект обеспечивается отрицательным «внешним» сдвигом
5	$ \Delta S_{\Delta Z}^{COB} = 0$	Снижение величин анализируемого и прочих элементов МО одинаково. В результате полного компенсационного сдвига структура МО не изменяется	Увеличение величин анализируемого и прочих элементов МО одинаково. В результате полного компенсационного сдвига структура МО не изменяется
6	$ \Delta S_{\Delta Z}^{COB} > 0$	Снижение величин прочих элементов МО выше (по абсолютной величине), чем анализируемого элемента	
7	$ \Delta S_{\Delta Z}^{COB} < 0$		Увеличение величин прочих элементов МО выше, чем анализируемого элемента МО

Таблица 4 - Численность занятых в экономике условного региона (млн. человек)

Отрасль экономики	Базовый год	Исследуемый период				
		1	2	3	4	5
Промышленность	22,43	21,38	20,60	18,63	17,28	16,49
Строительство	8,51	7,94	7,28	6,70	6,23	5,90
Торговля	5,61	5,70	6,38	6,64	6,84	7,05
Другие отрасли	37,3	37,18	36,66	36,52	36,05	36,51
Итого	73,85	72,20	70,92	68,55	66,40	65,95

Таблица 5 - Урупненная структура занятости условного региона (%)

Отрасль экономики	Базовый год	Исследуемый период					Тип отрасли (табл. 2)
		1	2	3	4	5	
Промышленность	30,37	29,61	29,05	27,18	26,02	25,00	АЭ ₁
Строительство	11,52	11,00	10,26	9,80	9,39	8,95	АЭ ₂
Торговля	7,60	7,89	9,00	9,69	10,30	10,69	АЭ ₃
Другие отрасли	50,51	51,50	51,69	53,27	54,29	55,36	—
Итого	100	100	100	100	100	100	—

Иллюстрация № 2. Анализируемый элемент второго типа (АЭ₂) выступает численность занятых в торговле, увеличившаяся за исследуемый период с 5,61 до 7,05 млн. человек (то есть, на 1,44 млн. человек или на 25,67%). Численность занятых в прочих секторах экономики за тот же период снилась с 68,24 до 58,90 млн. человек (то есть, на 9,34 млн. человек или на 13,69%). Следует ожидать (таблица 3) ситуацию № 3, сопряженную с сильным резонансным эффектом

внешнего сдвига: $|\Delta S_{\Delta Z}^{COB}| \gg |\Delta S_{\Delta Z}^{BVT}|$.

1. Совокупный структурный сдвиг составит:

$$\Delta S_{\Delta Z}^{COB} = dS_{\Delta Z}^{AT} - dS_{\Delta Z}^B = 10,69 - 7,60 = 3,09$$

(п.п.).

2. Условная величина многокомпонентного объекта:

$$MO^{YCT} = IT_{\Delta Z}^{AT} + A_{\Delta Z}^{AT} = 68,24 + 7,05 = 75,29$$

(млн. руб.).

3. Условная доля анализируемого элемента:

$$dS_{\Delta Z}^{YCT} = \frac{A_{\Delta Z}^{AT}}{MO^{YCT}} \cdot 100 = \frac{7,05 \cdot 100}{75,29} = 9,36$$

(%).

4. Внутренний структурный сдвиг:

$$\Delta S_{\Delta T}^{NDT} = \Delta S_{\Delta T}^{SCT} - \Delta S_{\Delta T}^B = 9,36 - 7,60 = 1,76$$

(п.п.).

5. Внешний структурный сдвиг:

$$\Delta S_{\Delta T}^{NEU} = \Delta S_{\Delta T}^{COB} - \Delta S_{\Delta T}^{NDT} = 3,09 - 1,76 = 1,33$$

(п.п.).

Как и следовало ожидать, совокупный сдвиг в 1,76

раза превышает внутренний: $|\Delta S_{\Delta T}^{COB} = 3,09| \gg |\Delta S_{\Delta T}^{NDT} = 1,76|$.

В заключение необходимо подчеркнуть, что представленный методический подход, ключевой компонентой которого выступает Паспорт идентификации структурных сдвигов, является универсальным, поскольку объектом его использования может выступать любой многокомпонентный объект: ассортимент продукции предприятия; профессионально-квалификационная структура персонала; перечень вакансий, заявленных работодателями в службу занятости населения и др.

Библиографический список

1. Бреднева Л.Б. Измерение структурных сдвигов в экономике // Вестник поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 24. С.14-18.
2. Казинец Л.С. Темпы роста и структурные сдвиги в экономике (Показатели планирования и статистики). – М.: Экономика, 1981. – 184 с.
3. Красильников О.Ю. Структурные сдвиги в экономике современной России. – Саратов: Научная книга, 2000. – 183 с.
4. Милыева Л.Г. Количественный анализ структурных сдвигов в занятости населения муниципального района // Вестник Алтайской науки. 2012. № 3-2. С. 142- 147.
5. Милыева Л.Г., Проколов И.В., Поваров А.В. Обоснование рациональной политики занятости населения муниципальных образований // Вопросы управления. 2014. № 4 (10). С. 136- 142.
6. Перстенёва Н.П. Критерии и классификации показателей структурных различий и сдвигов // Фундаментальные исследования. 2012. № 3-2. С. 478-482.
7. Региональная статистика: учебник / под ред. Е.В. Заровой и Г.И. Чудиной. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 624 с.

References

1. Bredneva L.B. Izmerenie strukturnykh sdvigov v ekonomike // Vestnik povolzhskogo gosudarstvennogo universiteta servisa. Seriya: Ekonomika. 2012. № 24. S.14-18.
2. Kazinets L.S. Tempy rosta i strukturnye sdvigi v ekonomike (Pokazateli planirovaniya i statistiki). – M.: Ekonomika, 1981. – 184 s.
3. Krasil'nikov O.YU. Strukturnye sdvigi v ekonomike sovremennoj Rossii. – Saratov: Nauchnaya kniga, 2000. – 183 s.
4. Milyaeva L.G. Kolichestvennyy analiz strukturnykh sdvigov v zanyatosti naseleniya municipal'nogo rajona // Vestnik Altajskoj nauki. 2012. № 3-2. S. 142- 147.
5. Milyaeva L.G., Prokolov I.V., Povarov A.V. Obosnovanie racional'noj politiki zanyatosti naseleniya municipal'nykh obrazovaniy // Voprosy upravleniya. 2014. № 4 (10). S. 136- 142.
6. Perstenyova N.P. Kriterii i klassifikacii pokazatelej strukturnykh razlichij i sdvigov // Fundamental'nye issledovaniya. 2012. № 3-2. S. 478-482.
7. Regional'naya statistika: uchebnik / pod red. E.V. Zarovoj i G.I. Chudinoy. – M.: Finansy i statistika, 2006. – 624 s.

МЕХАНИЗМ МЕЖБЮДЖЕТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДОХОДОВ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА (НА ПРИМЕРЕ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Осипов А.П., Ульяновский Государственный университет
Ломовцева Н.Н., к.э.н., доцент, Ульяновский Государственный университет

Аннотация: В статье рассмотрены особенности межбюджетного регулирования доходов в Российской Федерации. Приведена законодательная база, выделены недостатки механизма межбюджетного регулирования доходов региональных бюджетов. Проведен анализ предоставления дотаций для выравнивания бюджетной обеспеченности Ульяновской области в сравнении с регионами Приволжского федерального округа РФ. На основе проведенного анализа сделаны выводы о динамике уровня дотационности региона, влиянии объемов поступающих дотаций на бюджетную обеспеченность региона, перспективах повышения бюджетной обеспеченности.
Ключевые слова: межбюджетное регулирование, доходы, региональный бюджет, дотации, Ульяновская область, бюджетная обеспеченность.

Abstract: The interbudgetary of the Russian Federation is reviewed in the article. We gave legislative base, researched the way of the interbudgetary revenue regulations of regional budgets. The article analyzes the subsidy providing for equalization of budgetary security of Ulyanovsk region compared the Privolzhsky federal district of the Russian Federation. We made conclusions on the basis of the analysis about dynamics of the level of the subsidized region, about the influence of the volume of received subsidies on the region budgetary security, about the increase of budgetary security in future.

Keywords: interbudgetary regulation, revenues, regional budgets, subsidy, the Ulyanovsk region, budgetary security.

ВВЕДЕНИЕ

Принцип выравнивания бюджетной обеспеченности регионов вызывает пристальный интерес исследователей, поскольку целью этого механизма выступает стабилизация доходов региональных бюджетов, повышение уровня обеспеченности регионов, в наибольшей степени нуждающихся в финансовой помощи, высокодотационных, создание равных условий экономической обеспеченности регионов в масштабе страны. Необходимость снижения степени социально-экономического неравенства регионов страны выступает одной из важнейших задач, стоящих перед Российской Федерацией [5, с. 151].

Применение механизма выравнивания закреплено законодательно. Изменения законодательства в разрезе межбюджетного регулирования говорят о том, что оптимальная методология выравнивания бюджетной обеспеченности пока не создана, отношения в сфере межбюджетного регулирования находятся в состоянии реформирования. В то же время, для некоторых регионов межбюджетные трансферты в виде дотаций выступают реальной финансовой помощью (поддержкой), выступающей основой финансовой безопасности региона.

Оценить эффективность межбюджетного регулирования доходов можно посредством применения детального анализа на примере отдельных регионов. Такой анализ позволит так же выявить проблемные вопросы формирования и расходования доходной части бюджетов, образуемой за счет межбюджетных трансфертов. Анализ динамики таких поступлений в бюджеты регионов может позволить не только определить удельный вес трансфертов в доходах региональных бюджетов, но и выявить уровень зависимости бюджета регионов от дотационных поступлений, уровень их самостоятельности, определить эффективность использования дотационных средств.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Выравнивание бюджетной обеспеченности регламентируется сегодня рядом нормативно-правовых актов. Прежде всего, статьями 131, 137, 138 Бюджетного кодекса Российской Федерации, закрепляющими понятие, виды межбюджетных трансфертов [1], а так же Постановлением Правительства РФ от 22.11.2004 № 670 «О распределении дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации» [2], региональным законодательством. Реалии сегодняшнего дня таковы, что в названные нормативно-правовые акты законодатель вносит изменения, что подтверждает продолжение

бюджетного реформирования в стране, представляющего собой непрерывный динамичный процесс, который сопровождается корректировкой методик, условий, порядка распределения межбюджетных трансфертов.

Средства, поступающие на условиях межбюджетного распределения сегодня, определяют устойчивую зависимость региональных бюджетов от таких поступлений. За период с 2007 по 2015 гг. объем расходов федерального бюджета на предоставление средств в порядке межбюджетного распределения вырос более чем в 3,3 раза. В 2016 г. удельный вес межбюджетных трансфертов в доходах субъектов РФ превысил 16% [4, с. 18].

Факторами, определяющими существенную зависимость региональных бюджетов от межбюджетных трансфертов являются: действующая система разграничения доходов между различными уровнями бюджетов страны определяет централизацию доходов преимущественно на уровне федерального бюджета; усиление экономической дифференциации регионов определяется неравномерным территориальным размещением налоговых доходов; расширение полномочий органов власти субъектов РФ за счет перераспределения полномочий федерального уровня власти на региональный определяет рост объемов межбюджетных трансфертов направленных на компенсацию расходов бюджетов субъектов РФ (субвенции). Закрепление за органами государственной власти субъектов РФ дополнительных полномочий не всегда достаточно полно финансово обеспечивается, что влечет рост дефицитов бюджетов и государственного долга субъектов Федерации, поскольку компенсирование делегированных полномочий обеспечивается субъектами РФ за счет привлечения собственных доходов бюджетов регионов. Пробелы в механизме обеспечения финансами полномочий, делегированных на уровень регионов, могут повлечь некачественное их исполнение.

Наряду с этим, некоторыми авторами научных источников выделяются существенные недостатки системы предоставления и распределения дотаций, действующей в РФ. Например [6, с. 104]:

- фактическое отсутствие единой унифицированной методики, устанавливающей критерии эффективности использования и распределения дотаций на муниципальном уровне;
- фактическое отсутствие стимулов к наращиванию доходов бюджетов, к оптимизации расходных частей бюджетов, отсутствие стимулов к интенсифи-

кации инвестирования в инфраструктуру как на уровне субъектов РФ, так и на уровне муниципалитетов;

Статья 131 БК РФ утверждает механизм выравнивания бюджетной обеспеченности, в соответствии с которым чем ниже значение собственной бюджетной обеспеченности, тем на более высокий объем дотаций может рассчитывать в соответствии с принятой методикой субъект [1]. Возникает парадоксальная ситуация, чем меньше собственных поступлений в региональный бюджет имеет субъект, а поступления эти обеспечиваются открытием новых крупных и средних предприятий, поддержкой малого предпринимательства, тем больший объем средств получит бюджет субъекта РФ. Такое положение рождает незаинтересованность субъектов – получателей дотаций в развитии производственной инфраструктуры, незаинтересованность в экономическом росте собственных доходов бюджетов, росте налогового потенциала;

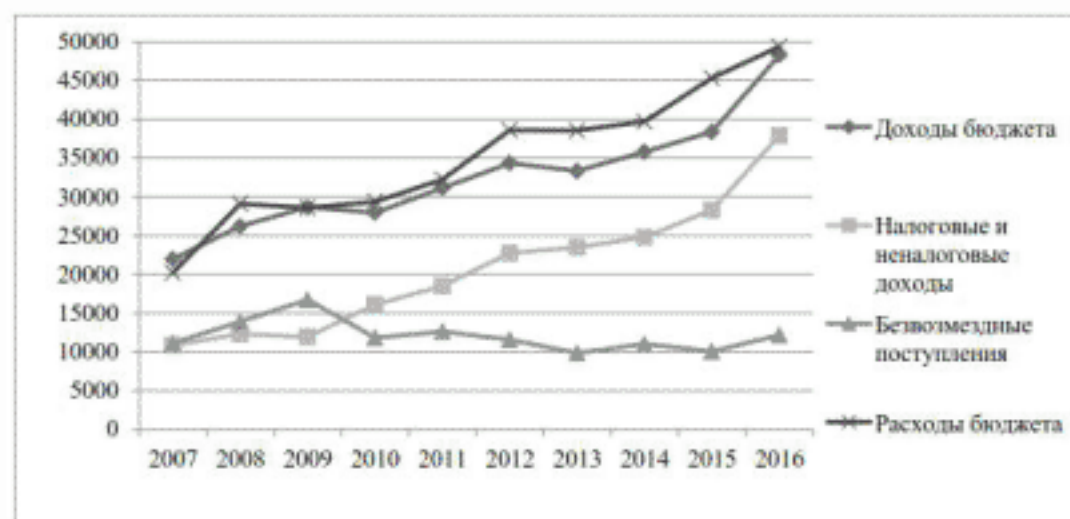
- дотации на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов субъектов РФ в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 13.04.2010 № 231 «О порядке распределения и пре-

доставления дотаций бюджетам субъектов Российской Федерации на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации» [3] устанавливаются для: финансирования исполнения расходных обязательств субъектов РФ в случае недостатка собственных доходов консолидированных бюджетов; для стимулирования субъектов РФ, решения которых направлены на привлечение инвестиций и рост налогового потенциала региона. В то же время, единой методики предоставления таких дотаций не разработано;

- федеральная методика распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности не закрепляет обеспеченность доходной базой необходимых к исполнению социально значимых и первоочередных расходов бюджетов субъектов РФ, что вызывает отсутствие связи дотаций с фактическим состоянием бюджетов.

Рассмотрим особенности межбюджетного регулирования доходов на примере Ульяновской области.

На рисунке 1 представлены условия исполнения бюджета Ульяновской области в 2007-2016 гг.



Источник: <http://spuo.ru/activity/conclusion/>

Рисунок 1 - Исполнение бюджета Ульяновской области в 2007-2016 гг., млн.руб.

На протяжении всего рассматриваемого периода уровень расходов бюджета превышает уровень доходной части, большую часть периода бюджет Ульяновской области исполнен с дефицитом.

Профицит бюджета наблюдается в 2007 году в сумме 1758 млн.руб. и в 2009 г. – в сумме 67 млн.руб. При этом уровень налоговых и неналоговых в структуре бюджета в 2009 году имеет одно из самых низких значений, а объемы безвозмездных поступлений имеют самый высокий уровень в рассматриваемом периоде. Такая динамика обусловлена кризисными явлениями в мировой экономике в 2008-2009 гг.

Начиная с 2010 года наблюдается уверенный рост собственных доходов в структуре бюджета области, в то время как уровень безвозмездных поступлений в бюджет на протяжении 2010-2016 гг. не показывает заметного роста, и остается на уровне 9853 (в 2013 г.) – 12625 млн.руб. Наибольший дефицит бюджета (в размере 6959 млн.руб.) отмечен в 2015 году и вызван негативными экономическими последствиями введения санкций против Российской Федерации в 2014 г.

Динамика темпов прироста доходов бюджета области в 2008-2016 гг. представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Темпы прироста доходов бюджета Ульяновской области в 2008-2016 гг., %

Наименование показателя	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Темпы прироста доходов	19,3	9,4	-2,5	11,3	10,3	-2,9	7,4	7,2	25,8
Темпы прироста налоговых и неналоговых доходов	13,4	-3,0	35,0	14,8	22,9	3,2	5,5	14,2	33,8
Темпы прироста безвозмездных поступлений	25,0	20,4	-29,2	6,7	-8,2	-15	11,8	-8,6	3,2

Источник: Составлено автором по данным источника: <http://spuo.ru/activity/conclusion/>

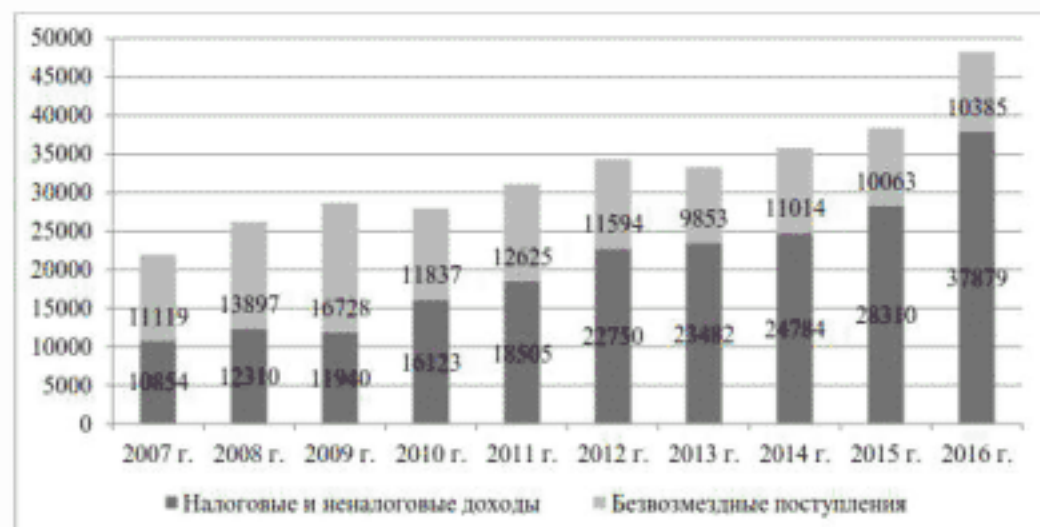
При самом высоком росте собственных доходов в бюджете (35,0%) в 2010 году уровень доходов бюджета области ниже уровня 2009 года на 2,3%, что вызвано резким снижением объемов безвозмездных поступлений в бюджет области (снижение на 29,2%).

При невысоком росте собственных доходов бюджета в 2013 году (на 3,2%), снижение объемов безвозмездных поступлений в бюджет области определило негативную динамику, в соответствии с которой общие доходы бюджета в 2013 году ниже уровня 2012 года на 2,9%. Подобная тенденция свидетельствует о

зависимости уровня обеспеченности регионального бюджета от безвозмездных поступлений из федерального бюджета.

Положительная динамика по структуре и объемам доходов наблюдается в 2016 году: прирост доходов бюджета области составил 25,8% в основном за счет прироста налоговых и неналоговых доходов (на 33,8%).

Структура доходов бюджета Ульяновской области в 2007-2016 гг. представлена на рисунке 2.



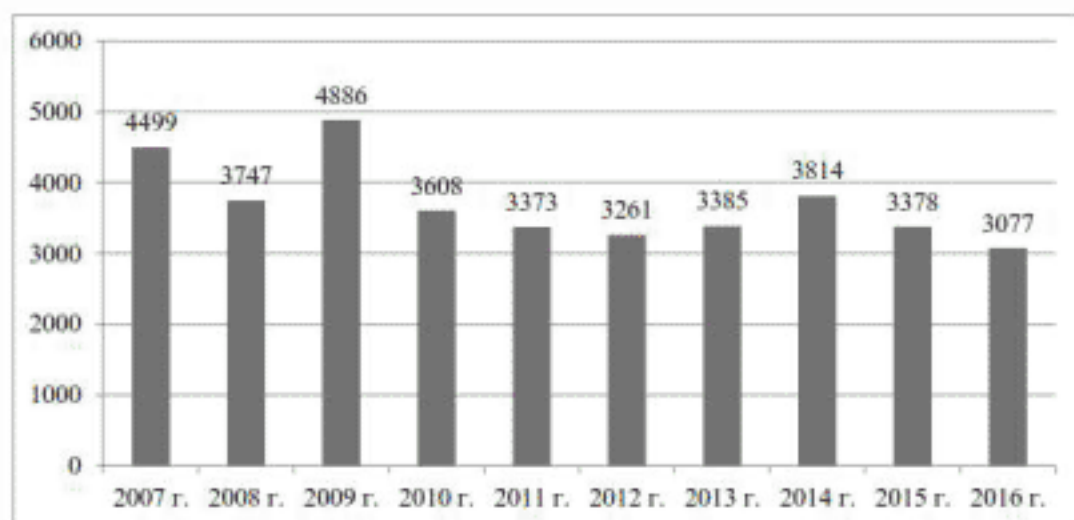
Источник: Составлено автором по данным источника: <http://spuo.ru/activity/conclusion/>

Рисунок 2 – Структура доходов бюджета Ульяновской области в 2007-2016 гг., млн.руб.

Положительной динамикой выступает уверенный рост с 2014 г. доходов бюджета региона и при увеличении объемов собственных доходов до 37879 млн. руб. в 2016 г., сокращение доли безвозмездных по-

ступлений в структуре доходной части бюджета области.

Рассмотрим динамику предоставления дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности Ульяновской области в 2007-2016 гг. (Рис. 3).



Источник: Составлено автором по данным источника: <http://spuo.ru/activity/conclusion/>

Рисунок 3 – Объем дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности Ульяновской области в 2007-2016 гг., млн. руб.

Можно сделать вывод о том, что именно дотации, предоставленные региональному бюджету из федерального, определили в 2007 г. и в 2009 г. отсутствие дефицита бюджета. В последние три года наблюдается снижение объемов дотационных поступлений, что свидетельствует о росте бюджетной обеспеченности региона.

Доля безвозмездных поступлений в структуре доходов бюджета Ульяновской области и удельный вес дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности региона в 2007-2016 гг. представлены на рисунке 4.

В рассматриваемом периоде наибольшее значение объемов безвозмездных поступлений в бюджете ре-

гиона наблюдается в 2009 г., 58,4% доходной части бюджета области представлены поступлениями из федерального бюджета.

Положительной тенденцией выступает снижение объемов безвозмездных поступлений в бюджет Ульяновской области с 58,4% в 2009 г. до 25,2% в 2016 г. Это говорит о снижении зависимости регионального бюджета от федеральных источников финансирования, но при этом может свидетельствовать и о недостаточном финансировании переданных на региональный уровень полномочий.



Источник: Составлено автором по данным источника: <http://spuo.ru/activity/conclusion/>

Рисунок 4 - Безвозмездные поступления и дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности в структуре доходов бюджета Ульяновской области в 2007-2016 гг., %

Распределение дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Приволжского федерального округа (ПФО) РФ в 2016-2017 гг. представлено в таблице 2.

Представленные данные свидетельствуют о росте объемов дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности за анализируемый период практически по всем представленным регионам. Снижение объемов дотаций наблюдается только по Республике Мордовия, уровень объемов предоставленных дотаций бюджету этого региона в 2017 году ниже значения 2016 года на 33,3%.

В наибольшей степени объем дотаций на финансовое выравнивание вырос в 2017 году для Кировской области (на 58,6%) и Пермского края (на 57,0%), что свидетельствует о снижении уровня собственных доходов этих регионов.

Наименьший прирост объемов дотаций из федерального бюджета в 2017 г. после республики Мордовия по данным таблицы характерен для Ульяновской области (на 13,6%) и Пензенской области (15,9%).

По данным таблицы можно увидеть неравномерность выделенных средств из расчета на одного человека в регионе. Например, наибольший удельный вес дотаций в расчете на одного человека приходится на Республику Марий Эл (8442,5 тыс.руб./чел. в 2017 году), что обусловлено самой низкой численностью населения среди регионов ПФО РФ и низким уровнем собственных доходов.

Из 14 регионов федерального округа дотации не предоставлялись в 2016-2017 гг. только Самарской области и республике Татарстан ввиду их высокой

собственной бюджетной обеспеченностью (коэффициент выше единицы).

Результаты выравнивания бюджетной обеспеченности регионов ПФО, в том числе и Ульяновской области, в 2016-2017 гг. представлены в таблице 3.

Данные таблицы показывают, что в 2016-2017 гг. из 14 субъектов ПФО РФ 12 являются дотационными, т.е. 85,7% регионов федерального округа, фактически пребывают в зоне убыточности. Успешность Республики Татарстан и Самарской области (регионов-доноров) обусловлена не только развитием нефтедобывающего сектора региона (Татарстан), но и развитым промышленным производством (Татарстан, Самарская область).

Самый низкий уровень удельного веса дотационных средств на выравнивание бюджетной обеспеченности наблюдается в Нижегородской области, что связано с изначально высоким уровнем бюджетной обеспеченности этого региона.

Высокие значения удельного объема полученных дотационных средств характерны для следующих регионов федерального округа: Республика Марий Эл, Чувашская республика, Кировская область, Пензенская область. При этом уровень обеспеченности все равно остается ниже среднего по регионам ПФО. Сокращение удельного веса дотационных средств на 4%, как было отмечено ранее, наблюдается в республике Мордовия.

Удельный вес дотационных средств на выравнивание бюджетной обеспеченности Ульяновской области вырос всего на 0,6%. Это говорит о замедлении темпов его роста и положительной динамике по доходам регионального бюджета.

Таблица 2 - Дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Приволжского федерального округа РФ в 2016-2017 гг.

№	Субъекты ПФО	Дотация, тыс.руб.		Численность населения, на начало года, тыс. чел.		Удельный вес дотации руб./чел.		Темп роста к 2016г., %
		2016 г.	2017 г.	2016 г.	2017 г.	2016 г.	2017 г.	
1	Республика Башкортостан	11049226	15793769	4072,0	4071,1	2713,5	3879,5	142,9
2	Республика Марий Эл	4676625	5790700	687,4	683,9	6803,4	8442,5	123,8
3	Республика Мордовия	3897891	2599826	806,9	807,5	4818,8	3219,6	66,7
4	Республика Татарстан	-	-	3855,0	3868,7	-	-	-
5	Удмуртская республика	2979280	4112654	1517,5	1517,2	1963,3	2710,7	138,0
6	Чувашская республика	6355789	8816292	1238,1	1236,6	5133,5	7129,5	138,7
7	Пермский край	3053680	4795025	2637,0	2634,4	1158,0	1820,2	157,0
8	Кировская область	5759328	9136902	1304,3	1297,5	4415,6	7041,9	158,6
9	Нижегородская область	2919816	4529201	3270,2	3260,3	892,9	1389,2	155,1
10	Оренбургская область	3028476	4472389	2001,1	1994,8	1513,4	2242,0	147,7
11	Пензенская область	5498304	6371028	1355,6	1348,7	4056,0	4723,8	115,9
12	Самарская область	-	-	3212,7	3206,0	-	-	-
13	Саратовская область	5968724	8494604	2493,0	2487,5	2394,2	3414,9	142,3
14	Ульяновская область	3077217	3496178	1262,5	1257,6	2437,4	2780,0	113,6

Источник: Составлено автором на основе данных источника: <https://www.minfin.ru/ru/>

Таблица 3 - Результаты выравнивания бюджетной обеспеченности субъектов ПФО РФ в 2016-2017 гг.

Субъекты ПФО	Уровень бюджетной обеспеченности в 2016 г.		Уровень бюджетной обеспеченности в 2017 г.		Удельный вес дотационных средств на выравнивание, %		
	До	После	До	После	2016г.	2017 г.	+/-
Республика Башкортостан	0,714	0,772	0,697	0,777	5,8	8,0	2,2
Республика Марий Эл	0,531	0,682	0,539	0,719	15,1	18,0	2,9
Республика Мордовия	0,699	0,811	0,777	0,849	11,2	7,2	-4
Республика Татарстан	1,180	1,180	1,170	1,170	-	-	-
Удмуртская республика	0,789	0,831	0,784	0,841	4,2	5,7	1,5
Чувашская республика	0,558	0,675	0,555	0,712	11,7	15,7	4
Пермский край	0,879	0,903	0,923	0,960	2,4	3,7	1,3
Кировская область	0,603	0,696	0,562	0,706	9,3	14,4	5,1
Нижегородская область	0,900	0,920	0,917	0,947	2	3,0	1
Оренбургская область	0,833	0,866	0,857	0,904	3,3	4,7	1,4
Пензенская область	0,584	0,682	0,611	0,720	9,8	10,9	1,1
Самарская область	1,109	1,109	1,092	1,092	-	-	-
Саратовская область	0,709	0,769	0,687	0,769	6,0	8,2	2,2
Ульяновская область	0,709	0,768	0,772	0,837	5,9	6,5	0,6

Источник: Составлено автором на основе данных источника: <https://www.minfin.ru/ru/>**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать ряд выводов.

Механизм межбюджетного регулирования РФ направлен на повышение бюджетной обеспеченности регионов в связи с недостаточным поступлением собственных доходов. Такой подход позволяет обеспе-

чить повышенный уровень исполнения социальных обязательств государства во всех субъектах РФ.

Изучение итогов межбюджетного регулирования доходов регионального бюджета проведено на примере Ульяновской области и других регионов ПФО.

На протяжении рассмотренного десятилетнего периода (2007-2016 гг.) Ульяновская область остается дотационным регионом. Исключением из подобной динамики выступают показатели по исполнению бюджета в 2007 и 2009 гг., компенсация дефицита бюджета при этом происходит за счет внешних вливаний (межбюджетных трансфертов).

В то же время, с 2014 г. наблюдается положительная динамика, выраженная в росте объемов собственных налоговых и неналоговых поступлений, сокращении объемов безвозмездных поступлений в структуре бюджета Ульяновской области, постепенном снижении объемов дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности региона из федерального бюджета. Следствием этого выступает снижение зависимости бюджета региона от поступлений средств из федерального бюджета, увеличение самостоятельности региональных органов власти в решении собственных и делегированных полномочий.

Несмотря на это, и на тот факт, что среди регионов ПФО РФ положение по бюджетной обеспеченности этого субъекта РФ не самое критичное, Ульяновская область продолжает оставаться дотационным регионом. Выход из положения видится в необходимости детального изучения использования региональной властью полученных в виде межбюджетных трансфертов средств, с целью определения неэффективного использования и поиска оптимальных решений при выборе направлений развития региона.

Особенности межбюджетного регулирования сегодня активно изучаются авторами научных источников. Повышенный интерес к проблемам межбюджетного регулирования на современном этапе развития бюджетной системы Российской Федерации объясняется

динамичностью изменений законодательства, регламентирующего данную сферу. Продолжающееся реформирование института межбюджетного регулирования вызвано непрекращающимся поиском оптимальных вариантов финансового обеспечения регионов страны. Поиск в данной сфере затрудняется спецификой соотношения ресурсов в разрезе отдельных регионов и необходимостью разработки механизмов эффективного выравнивания их бюджетной обеспеченности.

Для повышения объемов доходов бюджетов, изыскания средств и методов повышения бюджетной обеспеченности авторами научных источников предлагаются различные, часто диаметрально-противоположные подходы. Наиболее обсуждаемыми из них являются необходимость пересмотра, как методики расчета бюджетной эффективности используемых средств, так и необходимости финансирования в полном объеме полномочий, делегированных на региональный уровень федеральными органами власти.

Одним из широко обсуждаемых подходов к решению проблем обеспеченности бюджетов собственными средствами выступает длительное время существующая полемика о необходимости распределения на региональный уровень некоторой части налоговых доходов из налоговых поступлений федерального уровня (например, НДС). Сложность реализации такого подхода не отрицается его сторонниками и заключается в необходимости детальной проработки и расчета механизма такого распределения между федеральным и региональным бюджетами. При этом авторы научных источников солидарны в том, что введение определенных, фиксированных объемов таких изменений, равных для всех регионов страны не будет эффективным, и вызовет еще большую экономическую дифференциацию между субъектами РФ, а также негативно повлияет на объем поступлений в федеральный бюджет.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 28.12.2017) // Собрание законодательства РФ. - 1998. - № 31. - Ст. 3823.
2. Постановление Правительства РФ от 22.11.2004 N 670 (ред. от 27.12.2016) «О распределении дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. - 2004. - № 48. - Ст. 4797.
3. Постановление Правительства РФ от 13.04.2010 N 231 «О порядке распределения и предоставления дотаций бюджетам субъектов Российской Федерации на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. - 2010. - № 16. - Ст. 1916.
4. Васюнина М.Л. Межбюджетные трансферты субъектам Российской Федерации: современные проблемы и приоритеты // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2016. - №45 (327). - С.17-27
5. Ермаков В. В. Применение обусловленных межбюджетных трансфертов для выравнивания уровня жизни населения // Экономика. Налоги. Право. - 2017. - №1. - С.151-162
6. Кравченко П. В., Урман Н. А. Эффективность дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности в Российской Федерации // Вестник Томского государственного университета. Экономика. - 2015. - № 3. (31) - С. 103-111.

References

1. Byudzhetnyj kodeks Rossijskoj Federacii ot 31.07.1998 N 145-FZ (red. ot 28.12.2017) // Sbornik zakonodatel'stva RF. - 1998. - № 31. - St. 3823.
2. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 22.11.2004 N 670 (red. ot 27.12.2016) «O ras-predelenii dotacij na vyvyravniwanie byudzhethnoj obespechennosti sub'ektov Rossijskoj Federacii» // Sbornik zakonodatel'stva RF. - 2004. - № 48. - St. 4797.
3. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 13.04.2010 N 231 «O poryadke raspredeleniya i predostavleniya dotacij byudzheta sub'ektov Rossijskoj Federacii na podderzhku mer po obespecheniyu sbalansirovannosti byudzhetov sub'ektov Rossijskoj Federacii» // Sbornik zakonodatel'stva RF. - 2010. - № 16. - St. 1916.
4. Vasyunina M.L. Mezhybyudzhetye transferty sub'ektam Rossijskoj Federacii: so-vremennye problemy i priority // Finansovaya analitika: problemy i resheniya. - 2016. - №45 (327). - S.17-27
5. Ermakov V. V. Primenenie obuslovlennykh mezhybyudzhetykh transfertov dlya vyvyrav-nivaniya urovnya zhizni naseleniya // EHkonomika. Nalogi. Pravo. - 2017. - №1. - S.151-162
6. Kravchenko P. V., Urman N. A. EHfektivnost' dotacij na vyvyravniwanie byudzhethnoj obespechennosti v Rossijskoj Federacii // Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universite-ta. EHkonomika. - 2015. - № 3. (31) - S. 103-111.

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТБЕЛИВАЮЩИХ ЗУБНЫХ ПАСТ, РЕАЛИЗУЕМЫХ НА РЫНКЕ Г. ПЕРМИ

Панышев А.И., к.с.-х.н., доцент, Пермский ГАТУ

Аннотация: В работе исследовались конкурентные позиции отбеливающих зубных паст, имеющихся на потребительском рынке г. Перми. Анализ был осуществлен посредством метода определения комплексного (интегрированного) показателя конкурентоспособности. В результате обобщенной квалиметрической оценки конкурентоспособности зубных паст разработаны профессиональные рекомендации как для покупателей (физических лиц), так и для розничной торговой сети, так и для производителей данной продукции.

Ключевые слова: Конкурентоспособность и качество отбеливающих зубных паст, маркировка, органолептическая оценка качества зубных паст, комплексный расчет конкурентоспособности.

Abstract: В работе исследовались конкурентные позиции отбеливающих зубных паст, доступных на потребительском рынке г. Перми. Анализ был осуществлен через метод определения комплексного (интегрированного) показателя конкурентоспособности. В результате обобщенная квалиметрическая оценка конкурентных преимуществ для физических лиц, так и для розничной торговой сети, так и для производителей данной продукции.

Keywords: Competitiveness and quality of whitening toothpastes, marking, sensory evaluation of the quality of toothpastes, complex calculation of competitiveness.

На современном потребительском рынке предложенный ассортимент отбеливающих зубных паст чрезвычайно многообразен, однако, приобрести качественный товар по наиболее подходящей цене, на сегодня является исключительно важной, актуальной задачей [1]. Поэтому целью исследования являлась дифференциация основных образцов отбеливающих зубных паст по степени их конкурентоспособности. При этом под конкурентоспособностью отбеливающих зубных паст понимается совокупность качественных (в том числе и безопасность), ценовых и иных характеристик конкретной позиции, определяющих успех продажи зубных паст на рынке, то есть реальное преимущество перед другими отбеливающими зубными пастами в условиях широчайшего предложения.

Методика. В рамках исследования проведена оценка конкурентоспособности отбеливающих зубных паст. Для этого были решены следующие задачи:

- 1) проанализирована упаковка и маркировка отбеливающих зубных паст разных производителей;
- 2) проанализировано сравнительное качество отбеливающих зубных паст разных производителей, по органолептическим показателям;
- 3) проведено маркетинговое исследование;
- 4) дана оценка конкурентоспособности отбеливающих зубных паст реализуемых в г. Перми.

В исследовании были применены такие научные методы, как: диалектико-материалистический, работа с научной литературой, анализ маркировок, анализ органолептических показателей качества, метод первичного маркетингового исследования – социологического опроса, а также определение конкурентоспособности зубных паст с учетом комплекса показателей.

Результаты.

Для оценки качества и конкурентоспособности были отобраны следующие образцы, имеющиеся в продаже в розничной торговой сети г. Перми.

Образец №1 – Зубная паста отбеливающая «Новый жемчуг Бережное отбеливание». Производитель: ОАО «Невская косметика», Россия.

Образец №2 – Зубная паста отбеливающая «32 Бионориз Белоснежное отбеливание». Производитель: ОАО парфюмерно-косметическая компания «Весна», Россия.

Образец №3 – Зубная паста отбеливающая «Пародонтал Отбеливание». Производитель: ОАО «Свобода», Россия.

Образец №4 – Зубная отбеливающая паста «Aqualife Безупречное отбеливание». Производитель: СмитКлайфБичем Консьюмер Хелсхер, Великобритания.

Образец №5 – Зубная паста отбеливающая «Colgate Бережное отбеливание». Производитель: Колгейт – Палмолив, Китай.

В соответствии с требованиями ГОСТ 7983-99 «Зубные пасты. Общие технические условия» были оценены органолептические показатели (таблица 1). Органолептические показатели данных образцов полностью соответствуют требованиям нормативных документов [1, 2, 3]. Зубные пасты обладают однородной консистенцией, в виде пастообразной массы без крупинок, посторонних включений; а также имеют приятный запах, вкус и цвет. Пасты легко выдавливаются из туб, растекаются на щетке, не затвердевают. В качестве самостоятельного исследования также был проведен анализ маркировки, который выявил отсутствие у отобранных образцов обязательных сведений по условиям хранения зубных паст.

Таблица 1 – Анализ органолептических показателей качества образцов зубных паст

Показатель	Образцы исследуемого объекта				
	№1	№2	№3	№ 4	№5
Внешний вид	Однородная масса удерживаемая на поверхности зубной щетки	Однородная масса удерживаемая на поверхности зубной щетки	Однородная масса удерживаемая на поверхности зубной щетки	Однородная масса удерживаемая на поверхности зубной щетки	Однородная масса удерживаемая на поверхности зубной щетки
Цвет	Свойственный цвету пасты данного наименования	Свойственный цвету пасты данного наименования	Свойственный цвету пасты данного наименования	Свойственный цвету пасты данного наименования	Свойственный цвету пасты данного наименования
Запах	Свойственный запаху пасты данного наименования	Свойственный запаху пасты данного наименования	Свойственный запаху пасты данного наименования	Свойственный запаху пасты данного наименования	Свойственный запаху пасты данного наименования
Вкус	Свойственный вкусу пасты данного наименования	Свойственный вкусу пасты данного наименования	Свойственный вкусу пасты данного наименования	Свойственный вкусу пасты данного наименования	Свойственный вкусу пасты данного наименования

Для выявления потребительских предпочтений было проведено маркетинговое исследование в виде анкетирования, в ходе которого было установлено, что из 60-ти опрошенных человек 48 приобретают отбеливающую зубную пасту (80%); только импортную пасту приобретают 20,8% респондентов, исключительно отечественные зубные пасты приобретают 12,5% опрошенных, а 66,7% потребителей выбирают как импортные, так и отечественные товары. Подавляющее большинство покупателей приобретает зубную пасту в специализированных магазинах (81%). При этом все опрошенные при покупке зубной пасты руководствуются собственными знаниями, треть прислушивается к совету продавцов, полагаясь на их добросовестность.

Безусловно, первостепенное значение при покупке имеет качество и безопасность зубной пасты (так ответили 97,9 % опрошенных); 87,3% респондентов

привлекает внешний вид упаковки зубной пасты, т.е. они отдают свое предпочтение красочным и ярко оформленным товарам. Цена товара так же имеет весомое значение при покупке зубной пасты (83,3%): для некоторых людей она является показателем качества товара (считают, что, чем выше цена, тем лучше качество); другие же имеют ограниченные денежные средства, и в этой связи стараются приобретать более дешевую зубную пасту. На упаковку и маркировку зубной пасты обращают внимание лишь 62,5% опрошенных. Реклама является стимулирующим фактором приобретения зубной пасты, поскольку 58,3% респондентов считают рекламу и торговую марку важными показателями при покупке зубной пасты.

Итогом социопроса стало выявление наиболее важных показателей зубной пасты: безопасность, качество, внешний вид упаковки, торговая марка, цена и полнота маркировки (таблица 2).

Таблица 2 – Коэффициенты показателей качества зубных паст с учетом весомости, баллы

№ образца	Показатели	% - ное соотношение	Коэффициенты весомости
1	Полнота маркировки	62,5	0,13
2	Безопасность	97,9	0,20
3	Цена	83,3	0,17
4	Качество	97,9	0,20
5	Торговая марка	58,3	0,12
6	Внешний вид упаковки	87,5	0,18
Итого:		487,4 (100)	1,0

На основе опроса потребителей также были выявлены обобщенные оценки отобранных образцов зубных паст, что было учтено в итоговой оценке конкурентоспособности зубных паст по всем шести выявленным весомым показателям оценивания (таблица 3).

Необходимо отметить, что метод оценки конкурентоспособности применяемый в данной статье, с одной стороны, является субъективным, так как он проводится непрофессионалами-экспертами потребительского рынка, а рядовыми покупателями. С другой стороны, именно этот метод оптимальным образом по-

зволяет оценить реальную конкурентоспособность товара на рынке.

Согласно оценке потребителей, наиболее дешевыми или соответствующими ожиданиям по цене в данном сегменте рынка оказались зубные пасты «Новый женчуг Бережное Отбеливание» и «Aqualfreh Безупречное отбеливание». Самой дорогой пастой в сегменте, опять же, по оценкам рядовых покупателей, оказалась «Colgate Бережное отбеливание», получившая самые низкие оценки во время анкетирования респондентов.

Таблица 3 – Расчет комплексного показателя конкурентоспособности зубных паст

№	Критерий	Коэффициенты весомости	Значения критерия для образцов				
			№1	№2	№3	№4	№5
1	Цена	0,17	5	4	4	5	2
Баллы с учетом весомости			0,85	0,68	0,68	0,85	0,34
2	Качество	0,20	5	3	3	3	3
Баллы с учетом весомости			1	0,6	0,6	0,6	0,6
3	Полнота маркировки	0,13	5	3	4	3	3
Баллы с учетом весомости			0,65	0,39	0,52	0,39	0,39
4	Безопасность	0,20	4	2	4	4	2
Баллы с учетом весомости			0,8	0,4	0,8	0,8	0,4
5	Торговая марка	0,12	4	4	4	4	4
Баллы с учетом весомости			0,48	0,48	0,48	0,48	0,48
6	Внешний вид	0,18	5	3	5	4	4
Баллы с учетом весомости			0,9	0,54	0,9	0,72	0,72
Итого, баллов с учетом весомости			4,68	3,09	3,98	3,84	2,93

Высшие баллы респондентов также отметили органолептические (вкусовые) свойства, упаковку и внешний вид пасты «Новый женчуг».

Поэтому, по итогам исследований зубная паста «Новый женчуг Бережное Отбеливание» показала наиболее оптимальные значения показателей, такие как качество, безопасность, цена, внешний вид и является наиболее конкурентоспособной на рынке г. Перми.

Выводы. В результате комплексной оценки конкурентоспособности выработаны следующие выводы и рекомендации:

1. Органолептические показатели качества отбеливающих зубных паст в целом соответствуют нормативным требованиям. Они обладают однородной консистенцией, в виде пастообразной массы без крупинки и посторонних включений, а также имеют приятный запах, вкус и цвет. Пасты легко выдавливаются из туб, растекаются на щетке, не затвердевают.

2. В результате изучения информативности упаковки было установлено, что все анализируемые образцы содержат достоверную, доступную и достаточную информацию. Степень информативности упаковки образцов определялась путем изучения

упаковки на наличие всех видов и форм товарной информации.

Однако все образцы имеют не полную информацию по условиям хранения. В ГОСТ 7983-99 «Зубные пасты. Общие технические условия» четко прописаны условия хранения: зубные пасты хранят при температуре не ниже 0 °С и не ниже 25 °С в крытых помещениях, не допускается хранить пасты под непосредственным воздействием солнечного света и вблизи отопительных приборов.

3. Качество отбеливающей зубной пасты оценивали по органолептическим показателям. Зубные пасты обладают однородной консистенцией, в виде пастообразной массы без крупинок, посторонних включений; а также имеют приятный запах, вкус и цвет. Пасты легко выдавливаются из туб, растекаются на щетке, не затвердевают.

4. В ходе анкетирования были выявлены наиболее важные показатели конкурентоспособности зуб-

ной пасты для потребителей: качество, внешний вид, торговая марка, цена и полнота маркировки.

5. Самым конкурентоспособным среди анализируемых образцов стал образец №1 «Новый жемчуг Белоснежное Отбеливание» отечественного производства, достоинствами которого являются цена, качество и безопасность.

На основании выполненной работы можно внести следующие предложения:

1. При приеме товаров работниками розничных торговых предприятий необходимо обращать внимание на полноту производственной маркировки, а предприятиям-производителям указывать всю необходимую информацию согласно нормативных требований.

2. Розничной торговой сети можно рекомендовать увеличение доли закупок наиболее конкурентоспособного образца зубной пасты, в то время как остальным производителям необходимо сосредоточиться на повышении конкурентоспособности своей продукции.

Библиографический список

1. ГОСТ 7983-99 «Зубные пасты. Общие технические условия» соответствуют стандарту ИСО 11609 – 95 «Стоматология. Пасты зубные. Требования, методы испытания и маркировки».
2. ГОСТ Р 29188.0 – 91 «Изделия парфюмерно – косметические. Правила приемки, отбора проб, методы органолептических испытаний».
3. ГОСТ 51391 – 99 «Изделия парфюмерно – косметические. Информация для потребителя. Общие требования».
4. Лифиц И. М. Конкурентоспособность товаров и услуг : учеб. Пособие. – М.: Высшее образование; Юрайт-Издат. – 2013. – 460 с.
5. Катлишин О.И. Анализ рынка и конкурентоспособности натурального жареного молотого кофе в городе Перми//Актуальные вопросы современной науки. 2015. – № 2 (5). – С. 61-63.

References

1. GOST 7983-99 «Zubnye pasty. Obshchie tekhnicheskie usloviya» sootvetstvuyut standartu ISO 11609 – 95 «Stomatologiya. Pasty zubnye. Trebovaniya, metody ispytaniya i markirovki».
2. GOST R 29188.0 – 91 «Izdeliya parfyumerno – kosmeticheskie. Pravila priemki, otbora prob, metody organolepticheskikh ispytaniy».
3. GOST 51391 – 99 «Izdeliya parfyumerno – kosmeticheskie. Informatsiya dlya potrebitelya. Obshchie trebovaniya».
4. Lific I. M. Konkurentosposobnost' tovarov i uslug : ucheb. Posobie. – M.: Vysshee obrazovanie; YUrajt-Izdat. – 2013. – 460 s.
5. Katlishin O.I. Analiz rynka i konkurentosposobnosti natural'nogo zharenogo molotogo kofe v gorode Permi//Aktual'nye voprosy sovremennoy nauki. 2015. – № 2 (5). – S. 61-63.

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СМЕТАНЫ С МАССОВОЙ ДОЛЕЙ ЖИРА 20%, РЕАЛИЗУЕМОЙ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ ГОРОДА ПЕРМИ

Панышев А.И., к.с.-х.н., доцент, Пермский ГАТУ

Аннотация: В настоящей публикации осуществлен маркетинговый анализ и комплексная оценка конкурентоспособности сметаны несколькими способами: определением соотношения качества к цене, методом «многоугольника конкурентоспособности», а также методом расчета комплексного показателя конкурентоспособности. Выявлены положительные и отрицательные стороны применяемых методов определения конкурентоспособности, в итоге комплексного анализа конкурентоспособности сделаны соответствующие выводы и разработаны рекомендации для покупателей, изготовителей и продавцов.

Ключевые слова: Качество сметаны, отношение качество/цена сметаны, построение многоугольника конкурентоспособности, смешанная оценка конкурентоспособности сметаны.

Abstract: In this publication, marketing analysis and a comprehensive assessment of the competitiveness of sour cream were carried out in several ways: by determining the ratio of quality to price, using the "polygon competitiveness" method, and by calculating the complex competitiveness Index. The positive and negative aspects of the methods used to determine competitiveness have been identified, as a result of a comprehensive analysis of competitiveness, relevant conclusions have been drawn and recommendations have been developed for buyers, manufacturers and sellers.

Keywords: Sour cream competitiveness, price-quality, polygon competitiveness, integrated (integrated) assessment of competitiveness.

В нашей стране молоко и кисломолочные продукты занимают одно из первых мест в пищевом рационе граждан. Связано это с привычкой потребления и недорогой стоимостью данной категории продукции. Ежедневно они присутствуют на столах большинства россиян. Кисломолочная продукция на рынке России занимает стабильную позицию, но большинство экспертов прогнозируют в ближайшем будущем повышение цен на рынке молочной продукции, что приведет к ограничению потребления. На данный момент потребители все чаще стали делать выбор в пользу традиционных и более дешёвых товаров (молоко, сметана, кефир), отказывая себе в потреблении дорогостоящих сыров и сливочного масла [1, 2]. На потребительском рынке в настоящий момент присутствует широкий ассортимент сметаны и ее аналогов, поэтому у потребителей (также как и у субъектов хозяйствования) имеется задача определения сравнительных конкурентных характеристик конкретных образцов данного товара.

Методика. В ходе исследования применялись такие научные методы, как диалектико-

материалистический, обзор научной и специальной литературы, органолептический анализ качества продукции, маркетинговые методы, а также различные способы анализа конкурентоспособности сметаны.

Результаты. Анализ конкурентоспособности проведен по четырем образцам сметаны с н.д.ж. 20%, реализуемых в торгово-розничной сети магазинов г. Перми:

Образец 1 - сметана «Вемол», ООО «Вемол».

Образец 2 - сметана «Точно молочное», ООО «МаСКО».

Образец 3 - сметана «Село Зелёное», ОАО «ММЛ-КОМ».

Образец 4 - «Деревенская сметана», «Ашатли-Молоко».

Для органолептической оценки сметаны, использована 9-ти балльная шкала, которая состоит из 5 уровней (9 баллов – «отлично», 7 баллов – «хорошо», 5 баллов – «менее привлекательно», 3 балла – «удовлетворительно», 1 балл – «плохо») [3].

Таблица 1 – Оценка органолептических показателей качества сметаны н.д.ж. 20%, в баллах

Наименование образца	Наименование показателей						Уровень качества
	Внешний вид и консистенция (0,3)		Вкус и запах (0,5)		Цвет (0,2)		
Сметана «Вемол»	8,7	2,61	8,9	4,45	9	1,8	8,86
Сметана «Точно молочное»	8,4	2,52	8,8	4,4	8,8	1,76	8,68
Сметана «Село Зелёное»	5,6	1,68	8	4	8,7	1,74	7,42
«Деревенская сметана»	5,7	1,71	7,8	3,9	8,7	1,74	7,35

По обобщенному показателю качества, состоящему из таких критериев, как вкус-запах, внешний вид и цвет лидирует ООО «Вемол», набравший максимальное количество баллов, также высокий уровень демонстрирует сметана торговой марки «Точно Молочное».

Стоит учесть, что качество является важнейшим, но не единственным показателем конкурентоспособности (таблица 2). На конкурентоспособность сметаны влияет целый комплекс факторов, в том числе ценовые характеристики.

Таблица 2 – Расчет конкурентоспособности торговых марок сметаны по методу цена/качество

Показатель	Сметана «Вемол»	Сметана «Точно молочное»	Сметана «Село Зелёное»	«Деревенская сметана»
Показатель качества	8,86	8,68	7,42	7,35
Цена, руб. за 100гр.	23,48 р.	18,86 р.	24,38 р.	27,47 р.
Соотношение «качество/цена»	0,38	0,46	0,30	0,27

По итогам данного расчета, лучшим значением качество/цена характеризуется сметана под №2 «Точно молочное». На втором месте образец №1 сметана «Ве-

мол» (то есть первое и второе место поменялись местами относительно количественной качественной оценки). Образец №4 «Деревенская сметана» оказал-

ся самым неконкурентоспособным, показав минимальное значение.

Для целей визуального анализа конкурентоспособности сметаны используем графический метод – выстраивание показателей в виде многоугольника конкурентоспособности (рисунок 1). В основу поло-

жены следующие показатели: цена, внешний вид и консистенция, вкус и запах, цвет, упаковка и лояльность покупателей (показатели получены путем интервьюирования 10 экспертов ПГАТУ, а также торговых и экспертных организаций).

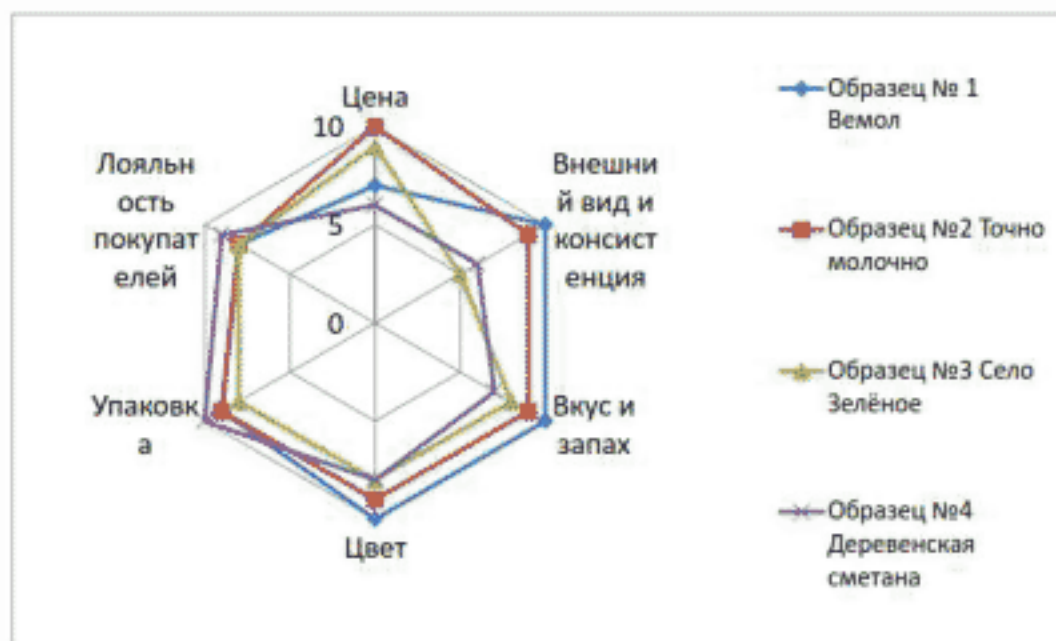


Рисунок 1 - Многоугольник конкурентоспособности образцов сметаны с и.д.ж.20%

Для реальной совокупной оценки конкурентоспособности был проведен опрос потребителей по важности различных критериев конкурентоспособности,

влияющих на выбор той или иной торговой марки сметаны (рисунок 2).



Рисунок 2 - Критерии выбора и покупки сметаны, в % от числа опрошенных

Критерием выбора и покупки сметаны, пользующиеся наибольшим значением, является цена продук-

та – 44%, 28% потребителей обращают внимание на качество продукта (органолептические показатели),

для 11% опрошенных имеет значение упаковка и 17% – известность марки, бренда продукта.

Совокупная интегральная оценка конкурентоспособности сметаны по сумме таких показателей, как стоимость за единицу веса, обобщенные органолептические качественные характеристики, узнаваемости производителя (товара) и упаковки в сводном виде приведена в таблице 3 [4].

По данным итогового анализа конкурентоспособности сметаны мы видим, что значение интегрального

показателя в целом совпадает с данными оценочных значений полученных методом цена-качество. Наиболее конкурентоспособной оказалась сметана из г. Чернушка торговой марки «Точно молочно» – 9,59 баллов, также достойную степень конкурентоспособности показал бренд из г. Верещагино «Вемол», набравший в итоговой оценке конкурентоспособности 7,6 баллов. Остальные образцы значительно уступают выявленным лидерам рынка.

Таблица 3 – Комплексная интегрированная оценка конкурентоспособности исследуемых образцов сметаны с м.д.ж.20%

Фактор	Коэффициент весомости фактора	Значение критерия			
		«Вемол»	«Точно молочно»	«Село Зеленое»	«Деревенская сметана»
1. Цена продукта в руб.	0,44	23,48	18,86	24,38	27,47
В баллах		5,17	10	4,23	1
Балл, с учетом коэффициента весомости		2,28	4,40	1,86	0,44
2. Качество продукта: количество баллов	0,28	10	8,93	1,42	1
Балл, с учетом коэффициента весомости		2,80	2,50	0,40	0,28
3. Известность марки, бренда: количество баллов	0,17	9	10	1	2
Балл, с учетом коэффициента весомости		1,53	1,7	0,17	0,34
4. Упаковка: количество баллов	0,11	9	9	8	10
Балл, с учетом коэффициента весомости		0,99	0,99	0,88	1,1
Суммарная оценка		7,60	9,59	2,54	1,17

Выводы. 1. Важнейшее составляющее конкурентоспособности любого товара – его качество. По этому критерию лидирует продукция ООО «Вемол», следом за ней идет сметана под торговым наименованием «Точно Молочно».

2. С учетом ценообразующих характеристик, наиболее простой, наименее трудоемкий и максимально объективный способ определения конкурентоспособности – расчет соотношения качества и цены сметаны показал, что оптимальным является приобретение продукта под торговой маркой «Точно молочно». Также хорошим показателем имеет продукция ООО «Вемол». Сильные позиции сметаны именно этих марок подтверждаются и наглядным построением многоугольника конкурентоспособности.

3. В рамках нашего исследования завершающим и наиболее комплексным показателем (но зато и несколько более субъективным, так как действия поку-

пателей зачастую запрограммированы рекламой) является использование метода квалитетрии, предполагающего интегрированную оценку конкурентоспособности. В случае с оценкой конкурентоспособности торговых марок сметаны на рынке этот метод полностью подтвердил картину конкурентоспособности, нарисованную в результате исследований предыдущими методами.

4. Безусловно, покупателям необходимо порекомендовать приобретение сметаны торговых марок, в первую очередь, «Точно Молочно», а во вторую очередь, «Вемол». Соответственно, торговым предприятиям необходимо при осуществлении закупок и формировании ассортимента обращать особое внимание именно на эти марки. Производителям сметаны под марками «Село Зеленое» и «Деревенская сметана» необходимо сосредоточиться на системном повышении качества и стимулировании сбыта своей продукции.

Библиографический список

1. Антонова Е.О. Позитивные тенденции на рынке молока и молочных продуктов. // Молодежь и наука. - 2013. - №1. - С. 1-5.
2. Грунская В.А. Повышение качества творога. /Грунская В.А., Каримов Р.Г., Васильева М.П. // Молочная промышленность. - 2012. - №7. - С. 30.
3. Технический регламент таможенного союза №88 О безопасности молока и молочной продукции (ТР ТС 033/2013) от 9 октября 2013 года Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/499050562> (дата обращения 15.01.2018).
4. Катлишин О.И. Анализ рынка и конкурентоспособности натурального жареного молотого кофе в городе Перми // Актуальные вопросы современной науки. 2015. - № 2 (5). - С. 61-63.

References

1. Antonova E.O. Pozitivnye tendencii na rynke moloka i molochnykh produktov. // Molodezh' i nauka. - 2013. - №1. - S. 1-5.
2. Grunskaya V.A. Povyshenie kachestva tvoroga. /Grunskaya V.A., Karimov R.G., Vasil'eva M.P. // Molochnaya promyshlennost'. - 2012. - №7. - S. 30.
3. Tekhnicheskij reglament tamozhennogo soyuza №88 O bezopasnosti moloka i molochnoj produkci (TR TS 033/2013) ot 9 oktyabrya 2013 goda Rezhim dostupa: <http://docs.cntd.ru/document/499050562> (data obrashcheniya 15.01.2018).
4. Katlishin O.I. Analiz rynka i konkurentosposobnosti natural'nogo zharenogo molo-togo kofe v gorode Permi // Aktual'nye voprosy sovremennoj nauki. 2015. - № 2 (5). - S. 61-63.

ФОРМИРОВАНИЕ ДИСТРИБЬЮТОРСКОГО КАНАЛА НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ РОСТОВА-НА-ДОНУ

Пивоварова Г.Б., к.э.н., доцент, РГЭУ (РИНХ)

Аннотация: There is examined the problem of selling residential real estate objects in Rostov-on-Don in the article. The following conclusions were drawn: firstly, the main problem is that developers tend to setup the sales' technology in a morally outdated manner, which does not correspond to the current situation in the real estate market. Secondly, the current situation dictates the need for more active involvement of developers of real estate companies as one of the levels of the renewed sales system.

Keywords: real estate market, developers, real estate companies, sales department, sales volumes, price of 1 square meter.

Abstract: В статье рассматривается проблема реализации объектов жилой недвижимости в Ростове – на-Дону. Сделаны следующие выводы: во – первых, основная проблема заключается в том, что существующая организация технологии продаж застройщиками сегодня морально устарела и не соответствует ситуации на рынке недвижимости.

Во-вторых, сложившаяся ситуация диктует необходимость создание дистрибьюторского канала, т.е. более активного привлечения девелоперии риэлторских компаний в качестве одного из уровней обновленной системы продаж.

Ключевые слова: рынок недвижимости, застройщики, риэлторские компании, отдел продаж, объемы продаж, цена 1 кв.м.

Ситуация, сложившаяся на рынке жилой недвижимости Ростова-на-Дону в 2017 году, продолжается и в 2018 году. Объем предложения в декабре 2017 года в Ростове-на-Дону составил почти 2 млн. кв.м, что на 4,8 % больше, чем в декабре 2016 года.

Число сделок в 2017 году немого возросло – было продано 13831 квартир в новостройках, что на 4,8 % выше по сравнению с 2016 годом. Негативные про-

явления в отрасли в основном связаны с тем, что в строящихся проектах увеличивается количество непроданных квартир

Увеличение объема предложения, с одной стороны, и падение платежеспособного спроса, с другой стороны, привело к падению цены. Ценовой анализ представлен на рисунке 1.

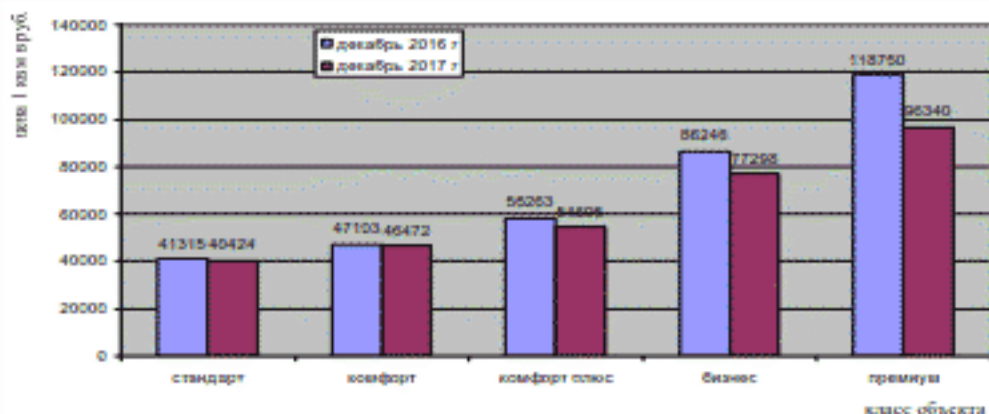


Рисунок 1 - Цена 1 кв.м объектов жилой недвижимости Ростова-на-Дону с разбивкой по сегментам в декабре 2016 и 2017 годов¹

За год падение было зафиксировано во всех сегментах. Максимальное падение - в сегменте премиум - почти 19 %, минимальное - в сегменте комфорт класса - 1,34 %.

Снижение цен обусловлено не только падением платежеспособности клиентов, а также тем, что организация отделов продаж строительных компаний не соответствуют текущей рыночной ситуации. Строительные компании Ростова сегодня сталкиваются с проблемой реализации своих объектов. Количество непроданных квартир на конец декабря 2017 года в Ростове-на-Дону составило 20882 квартир, что на 19 % больше, чем в 2016 году.

Долгий период времени рынок жилой недвижимости Ростова был рынком «продавца». На тот период времени перед девелоперами не стояла проблема реализации объектов. Реализацию объектов выполнял отдел продаж застройщика, состоявший из 2 – 3 менеджеров, в зависимости от объемов строительства.

Почти 90 % квартир продавались еще на стадии строительства.

Изменение конъюнктуры рынка влечет за собой и новые форматы организации сбытовой деятельности.

Сегодня рынок жилой недвижимости России, в том числе и Ростова, - это рынок «покупателя». Что значит для покупателя данная ситуация? Платежеспособный покупатель чувствует себя очень комфортно, рассматривая жилой комплекс своего сегмента. Каждый застройщик заинтересован продать объект, предлагая клиенту индивидуальные скидки, беспроцентную рассрочку платежа до окончания строительства. Все это ведет к снижению прибыли.

А что данная ситуация значит для потенциального клиента? Клиент получает информацию (причем, только положительную) в отделе продаж строительной компании и только об их объекте.

Потенциальный клиент не может профессионально сравнить достоинства и недостатки жилых комплек-

сов разных застройщиков. Также клиент не владеет информацией о надежности застройщика.

Портрет клиента строительной компании - это потенциальный покупатель, имеющий наличные деньги для покупки, либо деньги на первоначальный взнос и приобретение недвижимости в ипотеку. Таких клиентов очень небольшой сегмент.

Большая часть потенциальных клиентов - это те, которым нужно продать свой объект недвижимости и купить другой с привлечением ипотечного кредита. Продавать эти клиенты будут через риелторскую компанию, а риелторская компания не заинтересована в том, чтобы клиент купил квартиру в строительной компании.

На рынке существуют 2 оператора продаж объектов жилой недвижимости: первый - это строительные компании, которые продают свои объекты, не беря с клиентов комиссию за риелторские услуги; второй - это риелторские компании, которые являются операторами продаж в большей части объектов вторичного рынка и в меньшей степени объектов первичного рынка, беря с клиентов комиссию от 3 до 4 процентов за свои услуги.

Для увеличения клиентского потока строительная компания должна использовать риелторскую компанию в качестве посредника, но существует проблема в том, что клиент должен заплатить посреднику комиссию за риелторские услуги от 3 до 4 % от стоимости объекта за услуги. А если клиент придет самостоятельно в строительную компанию, то он купит объект, не оплачивая услуги. Поэтому клиенты получают полную информацию в риелторской компании об объектах и застройщиках, а затем самостоятельно покупают недвижимость, тем самым минимизируя свои затраты.

Эта ситуация невыгодна агентствам недвижимости, и поэтому агенты смещают интерес клиентов к вторичному рынку. Многие застройщики, понимая нецивилизованный характер рынка, уже сейчас начали искать точки соприкосновения с риелторскими компаниями. Ведущие строительные компании, заключают договор с риелторскими компаниями о продаже их

объектов и оплате риелторских услуг за свой счет. Комиссия в этом случае составляет 2 %. Договоры заключаются без обязательств со стороны риелторских компаний. Проблема этих отношений - конфликты между сотрудниками отдела продаж застройщика и риелторскими компаниями из-за принадлежности клиента. Да, это первые попытки перейти к цивилизованному рынку недвижимости, но этого недостаточно.

Сегодня строительные компании должны в корне пересмотреть организацию отделов продаж. Должна быть создана 2-х-уровневая система. Первый уровень - это собственный отдел продаж, который может состоять из 2 - 4 менеджеров, имеющих планы объемов прямых продаж.

Второй уровень - это создание дистрибьюторских каналов, т.е. отделов по работе с партнерами, он может состоять из 1 - 2х менеджеров, мотивированных на увеличение объемов продаж у партнеров, т.е. риелторских компаний.

Разграничение зон продаж между менеджерами должно быть прозрачным. Вся отчетность отдела должна быть автоматической в CRM-системе.

В Ростове насчитывается более 450 риелторских компаний. Заключать договоры без обязательств со всеми - это неэффективно.

Строительным компаниям необходимо учитывать тот факт, что если агентство продает объект на вторичном рынке в массовом сегменте, то его комиссия составляет от 3 до 4 %, поэтому предложенная комиссия 2 % не является привлекательной и не будет стимулировать продавать объекты первичного рынка.

Девелоперам необходимо экономически просчитать, при каких объемах продаж предложенная агентом комиссия 3 % будет эффективной и после этого выбрать пул риелторских компаний, которые могут обеспечить данный объем продаж.

Этот формат организации отдела продаж может рассматриваться как переходный этап, который в дальнейшем позволит отказаться от собственного отдела продаж и перейти на аутсорсинг.

¹ Разработка автора

Библиографический список

1. Официальный портал городской Думы и Администрации города Ростова-на-Дону// <http://www.rostovgorod.ru/>
2. Федеральная служба государственной статистики. Электронный ресурс: <http://www.gks.ru/>

References

1. Official'nyj portal gorodskoj Dumy i Administracii goroda Rostova-na-Donu// <http://www.rostovgorod.ru/>
2. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki. EHlektronnyj resurs: <http://www.gks.ru/>

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИРМОЙ

Романюк Е.В., к.э.н., доцент, Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского
Надкерничный П.П., Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского

Аннотация: В статье рассматриваются основные вопросы управления системой конкурентоспособности фирмы. Уточнено определение «конкурентоспособности фирмы». Выделены четыре основных уровня управления конкурентоспособностью фирмы. Предоставлены способы системы управления повышения конкурентоспособности фирмы, которые направлены на улучшения занимаемых позиций фирмы на рынке сбыта продукции и получения дополнительных прибылей.

Ключевые слова: конкурентоспособность, фирма, уровни, способы, управление, система.

Abstract: The article deals with the main issues of managing the company's competitiveness system. The definition of "firm's competitiveness" is specified more precisely. There are four main levels of competitiveness management firm. The ways of the company's competitiveness increase management system are provided, which are aimed at improving the company's occupied positions in the sales market and gaining additional profits.

Keywords: competitiveness, firm, levels, methods, management, system.

В современных сложных динамически развивающихся экономических условиях между фирмами развивается острая конкурентная борьба. Каждая фирма стремится к эффективной финансово-экономической, хозяйственно-производственной деятельности. Конкуренция является двигателем развития фирмы, способствует развитию трудовых ресурсов, интеллектуального и творческого потенциала. Благодаря здоровой конкуренции между фирмами возникает желание каждой создавать более качественный продукт, товары, работы или услуги. Хозяйствующий субъект заинтересован в увеличении своих производственных мощностей, в расширении масштабов производства. Специализация фирм на инновациях при развитой конкуренции вызывает желание у руководства создавать новые инвестиционно-инновационные проекты. В связи с этим исследование конкурентоспособности фирмы является актуальным и своевременным. Цель работы заключается в исследовании конкурентоспособности фирмы и способов ее повышения. На основании поставленной цели были сформулированы следующие задачи: уточнить определение «конкурентоспособности фирмы»; выделить уровни управления системой конкурентоспособности фирмы; исследовать способы повышения конкурентоспособности фирмы.

Конкурентоспособность фирмы является одним из важных показателей функционирования и развития. Так, Похилько А.Т. подчеркивает, что управление конкурентоспособностью предприятия – это деятельность, которая направлена на формирование управленческих решений, ориентированных на противодействие разным внешним воздействиям, в соответствии с целями организации [3, с. 103].

Сегодня существуют следующие проблемы, препятствующие повышению конкурентоспособности фирмы, выраженные в отсутствии четкой стратегии развития фирмы, в недоработанности руководством фирмы финансовых и экономических целей, в отсутствии инновационно-новых проектов, несогласованности действий между подразделениями фирмы.

Существует множество трактовок определения «конкурентоспособности фирмы». Ученый Рубин Ю.Б. рассматривает конкурентоспособность как способность определенного объекта или субъекта преодолеть конкурентов в заданных условиях [1, с. 89]. В вышеуказанном определении главным выступает превосходство над конкурентом. Кроме этого, ученый Коваленко А.И. считает, что важным является «выдерживание» уровня конкуренции, а также, по мнению ученого, конкурентоспособность рассматривается как свойство субъекта, указывающее на его способность выдерживать конкуренцию с себе подобными, на его способность совершать конкурентные действия [6, с. 34].

Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. считают, что конкурентоспособность фирмы – относительная характеристика, которая выражает отличия развития данной

фирмы от развития конкурентных фирм по степени удовлетворения своими товарами потребностей людей и по эффективности производственной деятельности [2, с. 326]. В том, что без сомнений, между фирмами показаны отличия в финансово-экономической деятельности, однако в данном определении не сказано, что между фирмами существует конкуренция, а точнее – конкурентная борьба.

Существует такое мнение, что конкурентоспособность предприятия – это относительная характеристика, отражающая отличие процесса производства данного производителя от производителя-конкурента как по степени удовлетворения своими товарами или услугами конкретной общественной потребности, так и по эффективности производственной деятельности [3, с. 36]. В данном определении не уточнено, для чего и с какой целью фирмы имеют отличительные характеристики процесса производства.

Анализ определений другими авторами определения позволяет нам сформулировать то, что конкурентоспособность фирмы – это способность фирмы конкурировать между аналогами фирмами-конкурентами для того, чтобы преодолеть их на определенном рынке при заданных условиях с целью привлечения постоянных и новых покупателей, а также получения дополнительной прибыли.

Управление конкурентоспособностью фирмой должно базироваться на комплексном подходе с учетом внешних и внутренних факторов. Для того чтобы повысить конкурентоспособность фирмы руководству необходимо организовать аналитическую работу по прогнозированию и планированию финансово-экономической, хозяйственной деятельности фирмы. Плеханова И.В. подчеркивает, что в настоящее время конкурентная стратегия позволяет более эффективно удовлетворять достижения стратегических целей фирмы, решает вопросы, что производить, как производить и для кого производить. Стратегическое управление и планирование фирмой направлено на согласование внутреннего потенциала фирмы с требованиями внешней среды для обеспечения прибыли, достаточной для устойчивого развития [4, с. 160]. Современные развитые конкурентные деловые отношения между фирмами требуют повышения эффективности производства и качественных характеристик продукции с применением совершенствованных технологий и техники, улучшенных компьютерных программ и обеспечения. Разработанные и реализованные инновационно-инвестиционные проекты фирмы являются залогом повышения конкурентоспособности фирмы.

На данном этапе времени выделяют следующие уровни управления конкурентоспособностью. Первый уровень управления конкурентоспособностью фирмы характеризуется нейтральным управлением. На данном уровне фирмы производят изделия не зависимо от объемов выпуска и качества конкурентов. Данный уро-

вень управления не является эффективным и рациональным. Фирмы с нейтральным уровнем управления конкурентоспособностью характеризуются следующими: невысоким уровнем повышения квалификации наемных работников, слабой ценовой политикой и конкуренцией, отсутствием эффективных методов, форм, систем и способов управления.

Особенностью второго уровня управления конкурентоспособностью фирмы можно отметить то, что фирмы пытаются соответствовать параметрам других фирм, при этом производят аналогичную продукцию, копируя способы, методы организационной деятельности. Фирмы стремятся закупать разного рода экономические ресурсы у поставщиков, с которыми сотрудничают их конкуренты – лидирующие компании.

Относительно третьего уровня управления конкурентоспособностью фирмы можно описать как то, что на рынке функционируют единичные фирмы, которые свою производственно-хозяйственную деятельность осуществляют, ориентируясь лишь на потребности и желания покупателей. Структурные подразделения такой фирмы работают согласованно. На данном уровне управления преобладает маркетинг, который строится на системе удовлетворения потребностей потребителей. Уровень управления является одним из эффективных, в связи с тем, что успех и конкурентоспособность фирмы зависит от одобрения конечного потребителя, от объема выпускаемой продукции, всех стадий производственного процесса, а самое главное – от качественного управления в целом.

Что касается четвертого уровня управления конкурентоспособностью фирмы, то здесь фирма выступает лидирующей на рынке по отношению к своим конкурентам не только в региональном, государственном, но и на международном уровне. В основе управления фирмы находится полный и детализированный анализ выпуска и реализации продукции, мониторинг качества изделий, повышения квалификации и переподготовка кадров персонала под новые реалии, на основании чего формируется стратегия фирмы в управлении, предусматривающая улучшения в производстве продукции.

На данном этапе времени ученые рассматривают несколько способов повышения конкурентоспособности системы управления фирмы, среди которых можно выделить такие как: увеличение объема выпускаемой продукции, улучшение качественных характеристик выпускаемой продукции, снижение издержек, а также бенчмаркинг. Далее рассмотрим каждый из способов повышения конкурентоспособности системы управления фирмы. Увеличение объема выпускаемой продукции фирмой предусматривает выпуск больших объемов

продукции под потенциальных потребителей. При увеличении спроса растет, соответственно, и предложение на продукцию. Руководство фирмы стремится все больше завладеть сегментами рынка и их освоить, тем самым борется с конкурентами с целью занять лидирующие позиции. Одним из важных способов повышения конкурентоспособности фирмы является выпуск продукции улучшенного качества. Фирма, повышая свою конкурентоспособность на рынке, с помощью улучшения качества выпускаемой продукции получает положительные результаты в виде увеличения экспортных поставок, овладения новыми рынками сбыта продукции. Данный способ положительно также влияет и на ускорение научно-технического прогресса, в частности, на научно-техническое производство. Одним из важных способов системы управления повышения конкурентоспособности продукции выступает способ снижения издержек. Данный способ достаточно сложный и требует организованной и скоординированной работы специалистов в данном направлении. Здесь стоит вопрос по совершенствованию и модернизации техники, компьютерных программ и обеспечения, внедрения новых инновационных технологий, системы качества управления персоналом. Особый интерес среди способов занимает бенчмаркинг, сущность которого заключается в постоянном поиске и исследовании опыта передовых и лидирующих фирм-конкурентов в данной отрасли и смежных сферах. Специалисты с помощью данного способа повышения конкурентоспособности фирмы сравнивают желаемые результаты с разработанной новой совершенной моделью. На основании этого специалисты обеспечивают и улучшают систему управления повышения конкурентоспособности фирмы.

Итак, в работе рассмотрены вопросы по управлению конкурентоспособности фирмы. Было уточнено определение «конкурентоспособность фирмы», под которым нами понимается способность фирмы конкурировать между аналоговыми фирмами-конкурентами для того, чтобы преодолеть их на определенном рынке при заданных условиях с целью привлечения покупателей и получения дополнительной прибыли. В исследовании выделены четыре основных уровня управления конкурентоспособностью фирмы. Предоставлены способы повышения системы управления конкурентоспособностью фирмы: увеличение объема выпускаемой продукции, улучшение качественных характеристик выпускаемой продукции, снижение издержек, а также бенчмаркинг. Вышеперечисленные способы позволяют повысить уровень конкурентоспособности фирмы, что в конечном результате предоставит возможность в получении дополнительной прибыли.

Библиографический список

1. Васильев И.А. Конкуренция в розничной торговле. Препринт. – СПб.: Издательство СПбГУЭФ, 2008. – 200 с.
2. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М.: «Дело», 1993. – 704 с.
3. Мironov M.G. Vasha konkurentosposobnost' / M.G. Mironov. – М.: Альфа-пресс, 2004. – 160 с.
4. Плеханова И.В. Конкурентоспособность как основное направление стратегического планирования на предприятии / И.В. Плеханова // Актуальные вопросы экономических наук. – 2009. – №5-1. – С.160-165.
5. Похилько А.Т. Конкурентоспособность предприятия, как один из показателей эффективной деятельности предприятия / А.Т. Похилько // Заметки ученого. – 2015. – №1-2. – С.105-107.
6. Торговля в России. 2016: Стат. сб. / Росстат. – Т60. – М., 2016. – 243 с.

References

1. Vasil'ev I.A. Konkurenciya v roznichnoj trgovle. Preprint. – SPb.: Izdatel'stvo SPbGUEHF, 2008. – 200 s.
2. Meskon M.H., Al'bert M., Hedouri F. Osnovy menedzhmenta. – М.: «Delo», 1993. – 704 s.
3. Mironov M.G. Vasha konkurentosposobnost' / M.G. Mironov. – М.: Alfa-press, 2004. – 160 s.
4. Plekhanova I.V. Konkurentosposobnost' kak osnovnoye napravlenie strategicheskogo planirovaniya na predpriyatii / I.V. Plekhanova // Aktual'nye voprosy ehkonomicheskikh nauk. – 2009. – №5-1. – С.160-165.
5. Pohil'ko A.T. Konkurentosposobnost' predpriyatiya, kak odin iz pokazatelej ehfektivnoj deyatel'nosti predpriyatiya / A.T. Pohil'ko // Zametki uchenogo. – 2015. – №1-2. – С.105-107.
6. Torgovlya v Rossii. 2016: Stat. sb. / Rosstat. – T60. – М., 2016. – 243 s.

ЭТАПЫ И КРИТЕРИИ АДАПТАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ К ФАКТОРАМ ИННОВАЦИОННОГО РОСТА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПОДСИСТЕМЫ РЕГИОНА

Смирнов Р.В., к.э.н., доцент, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Чинакаева А.Ш., Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Аннотация: Для адаптации предприятий к факторам инновационного развития производственной подсистемы региона высшему менеджменту требуется сформировать стратегию реализации инновационной политики в организации с учетом факторов региональной среды.

В статье раскрыты основные положения концепции планирования и формирования комплексной стратегии развития инновационной активности предприятия, направленной на повышение эффективности функционирования региональной производственной подсистемы. Предложенная концепция включает ряд определенных этапов и направлена на быструю адаптацию конкретного предприятия к условиям региональной производственной среды.

При разработке эффективной стратегии развития инновационной активности предприятия авторы статьи опираются на следующие принципы: перспективность, эффективность, системность, измеримость, обеспеченность ресурсами, учет фактора неопределенности.

Ключевые слова: производственная подсистема региона, инновационная политика, стратегии развития инновационной активности.

Abstract: To adapt enterprises to the factors of innovative development of the production subsystem of the region, top management needs to form a strategy for the implementation of innovation policy in the organization, taking into account the factors of the regional environment.

The article reveals the main provisions of the concept of planning and formation of a comprehensive strategy for the development of innovative activity of the enterprise aimed at improving the efficiency of the regional production subsystem. The proposed concept includes a number of specific stages and is aimed at rapid adaptation of a particular enterprise to the conditions of the regional production environment.

In the development of effective strategy of development of innovative activity of the enterprise the authors of the article are based on the following principles: the viability, efficiency, consistency, measurability, availability of resources, consideration of the uncertainty factor.

Keywords: production subsystem of the region, innovation policy, strategies for the development of innovation activity.

Введение

Для эффективной деятельности производственного предприятия на региональном и внешнем рынках требуется сформировать успешную стратегию его развития. Выбор управленческого решения в рамках выбора той или иной внедряемой стратегии обусловлен, прежде всего, поставленными перед предприятием целями. То есть перед этапом обоснования выбора стратегии должен быть реализован этап формирования системы целей развития предприятия на основе проведенной оценки внутренней и внешней региональной среды, оценки резервов инновационного потенциала предприятия и уровня его инновационной активности. Ниже будет представлен алгоритм моделирования процесса формирования и внедрения стратегии развития инновационной активности производственного предприятия.

Основная часть

Процесс реализации любых инновационных мероприятий на производственном предприятии должен сопровождаться повышением эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия, которая выражается, в первую очередь, в росте прибыли и повышением уровня конкурентоспособности предприятия.

Любая инновационная деятельность сопровождается финансовыми затратами, поэтому высшему менеджменту предприятия важно провести тщательное прогнозирование и планирование этапов формирования и реализации стратегии развития инновационной активности предприятия, чтобы минимизировать все сопутствующие риски и создать все необходимые резервы для ликвидации негативных последствий (учет принципа неопределенности) [2].

При этом внедряемая в этой связи на предприятии стратегия развития инновационной активности должна быть обеспечена кадровыми, финансовыми и техническими ресурсами (то есть должно соблюдаться принцип обеспеченности ресурсами).

Таким образом, при разработке эффективной стратегии развития инновационной активности предприятия авторы опираются на следующие принципы:

- перспективность (сонаправленность проводимых инновационных мероприятий и стратегических целей организации);
- системность (разработка единого процесса, который должен в себя включать такие этапы как разработку инноваций, их внедрение и последующую реализацию. При этом для эффективного влияния на конечные результаты все этапы должны быть согласованы между собой);
- эффективность (важным моментом при разработке инновационных мероприятий является оценка эффективности их коммерциализации);
- измеримость (эффективность внедрения инновационных мероприятий должна выражаться как в качественных, так и в количественных показателях);
- обеспеченность ресурсами (экономический смысл соблюдения данного принципа раскрыт выше);
- учет фактора неопределенности. (экономический смысл соблюдения данного принципа раскрыт выше).

Выделим несколько целей, которые должны способствовать экономическому росту организации при осуществлении ее инновационной политики:

- разработка новой современной продукции, которая должна быть конкурентоспособной по сравнению с продукцией других предприятий (технологический инновационный рост);
- разработка современной техники и улучшение технологических процессов;
- проникновение на новые отраслевые рынки сбыта и освоение соответствующих технологий (рыночные инновации);
- основание организационного подразделения предприятия, которое выполняло бы функции управления производством с учетом факторов инновационного развития производственной подсистемы региона.

Исходя из целей функционирования и развития производственных предприятий для достижения экономического роста в специализированной литературе

рекомендованы к реализации следующие стратегии развития: расширения, обновления, освоения и реорганизации [1].

Под стратегией расширения понимается создание и выведение на рынок абсолютно нового товара, который будет конкурентоспособным на своем рынке. Для этого предлагается организовывать различные НИОКР, привлекать малые инновационные компании и т.п.

Под стратегией обновления понимается создание наиболее оптимального технологического процесса для выпуска уже освоенной на данном предприятии и новой разрабатываемой продукции. Для этого может быть закуплено новое оборудование или выкуплены готовые технологические линии, внедрены системы автоматизированного проектирования и т.д.

Стратегия освоения подразумевает поиск новых технологий и рынков сбыта. Для этого проводятся логистические и маркетинговые мероприятия, в том числе образуются различные представительства и филиалы.

Стратегия реорганизации определяет изменения в структуре предприятия: изменяется система управления производством, обновляется персонал, создаются новые подструктуры.

Нами предложена к реализации стратегия развития инновационной активности предприятия, опирающаяся на основы методики реализации всех вышеперечисленных стратегий, выявлении инновационных резервов с учетом факторов инновационного развития производственной подсистемы региона.

Под инновационным резервом (ИР) предприятия понимается возможность повышения уровня инновационной активности предприятия посредством обновления производства, технологий и организационной структуры.

Формулу оценки инновационного резерва можно представить в виде:

$$ИР = 0,4 C_1 + 0,7 C_2 + C_3 + 1,2 C_4 + 0,7 C_5 + 0,4 C_6, \quad (1)$$

где $C_1...C_6$ – расчетные составляющие инновационного резерва, наименования которых и формулы их расчета представлены в таблице 1 [3].

Таблица 1 – Основные составляющие инновационного резерва предприятия

Признак инновационного резерва	Формула	Обозначения
Признак внедрения инноваций, (C_1)	C_1	Общее число опытных производственных подразделений в организации, которые применяют инновации
Признак подготовленности кадров, (C_2)	$C_2 = \frac{N^*}{N}$	N^* – количество работников, повысивших свою квалификацию; N – количество всех работников предприятия.
Финансовая устойчивость, (C_3)	$C_3 = \frac{СК}{З}$	СК – собственные накопления; З – займы и кредиторские задолженности организации
Возможность применения новшеств, (C_4)	C_4	сумма критериев (0 – «нет»; 1 – «да»): - присутствие коммуникаций для осуществления инновационной деятельности; - присутствие неиспользованных производственных мощностей; - присутствие инновационных структур в организации (отделы разработок и т.п.).
Управление интеллектуальной собственностью, (C_5)	$C_5 = \frac{I^*}{I}$	I^* – число внедренных предметов интеллектуальной собственности; I – количество предметов интеллектуальной собственности создаваемых в организации.
Умение с успехом реализовывать инновационную деятельность, (C_6)	C_6	Число созданных в организации новых технологий

Значения ИР могут лежать в пределах от «0» до «20». Чем больше значение ИР, тем большим инновационным резервом обладает предприятие. Если значение ИР меньше «4», то у исследуемой организации отсутствует инновационный резерв. В таком случае, требуется проанализировать причины отсутствия инновационного резерва и провести мероприятия для повышения данного показателя.

Инновационная активность предприятия отражается в присутствии способности у высшего менеджмента предприятия корректно оценивать изменения от вводимых инноваций, а также в применении существующих возможностей организации для внедрения новых услуг, товаров, технологий и организационных изменений с учетом факторов инновационного роста производственной подсистемы региона.

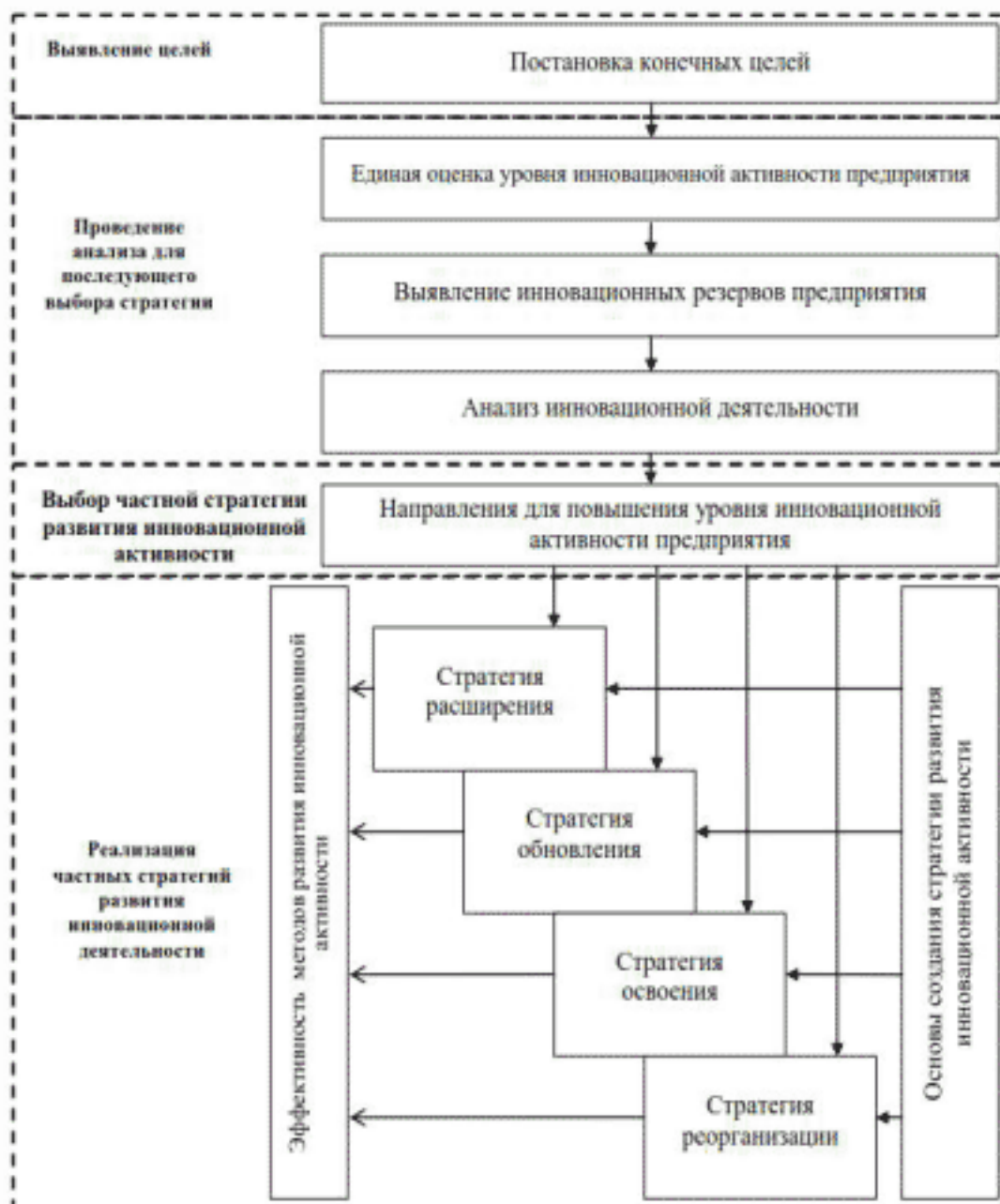
На рисунке 1 представлен алгоритм подбора и выполнения комплексной стратегии развития инновационной активности предприятия.

Рассмотрим каждый этап алгоритма формирования и реализации комплексной стратегии развития инновационной активности предприятия с учетом факторов развития производственной подсистемы региона подробнее.

На этапе «Постановка конечных целей» формируются основополагающие цели, которые направлены на развитие и улучшение функционирования организации в целом, а также задается вектор направления для инновационного совершенствования предприятия. При этом целей может быть множество, поэтому следует рассчитать «дерево целей».

На этапах «Единая оценка уровня инновационной активности предприятия», «Выявление инновационных резервов предприятия» и «Анализ инновационной деятельности» проводится единая оценка инновационного роста организации и выявляются резервы для последующего применения новшеств. При выполнении этапа «Выбор частной стратегии развития инновационной активности» проводится анализ предложенных стратегий и формулируется наилучшая стратегия для конкретного предприятия. Во время этапа «Реализация частных стратегий развития инновационной деятельности» оценивается эффективность выбранной стратегии и при необходимости происходит ее корректировка.

В таблице 1 приведены основные критерии оценки уровня инновационной активности регионального производственного предприятия.



Применение инноваций на предприятиях всегда является длительной и сложной процедурой, для успешного завершения которой, зачастую требуются значительные инвестиции и реализация программы повышения инновационной активности производственных подразделений предприятия посредством формирования центров инновационной активности организации. Одной из самых главных целей создания таких центров является поддержание равновесия при реализации стратегии инновационного роста на предприятии.

Уровень инновационной активности (IA) организации можно рассчитать, используя формулу:

$$IA = (IAC + IAT + IAO + IAK) / 4, \quad (1)$$

Таблица 1 – Основные критерии оценки уровня инновационной активности организации

где IAC, IAT, IAO, IAK – общесистемная, технологическая, организационная и кадровая составляющие инновационные активности соответственно.

Таким образом, мы выделяем четыре составляющих инновационной активности предприятия:

- общесистемную составляющую (стандартизация, использование нового сырья и т.д.),
- технологическую составляющую (соответствие технологий производства новому технологическому укладу),
- организационную составляющую (изменение материально-технического оснащения производства) и
- кадровую составляющую (повышение квалификации персонала).

Критерий	Формула и обозначения критерия K_n	Условные обозначения составляющих
1 Увеличение нематериальных активов	$P_{н1} = \frac{Ц_1 - Ц_0}{Ц_0} \times 100\%$	$Ц_0, Ц_1$ – цена нематериальных активов организации в начале и конце года, руб.
2 Увеличение чистого дохода	$P_{чд} = \frac{Д_1 - Д_0}{Д_0} \times 100\%$	$Д_0, Д_1$ – чистый доход организации в начале и конце года (нераспределенный доход), руб.
3 Увеличение прибыли от продаж	$P_{пт} = \frac{Пр_1 - Пр_0}{Пр_0} \times 100\%$	$Пр_0, Пр_1$ – прибыль от продаж в начале и конце года, руб.
4 Увеличение основных и оборотных активов организации	$P_A = \frac{O_1 - O_0}{O_0} \times 100\%$	O_0, O_1 – цена оборотных и основных активов предприятия в начале и конце года, руб.
5 Показатель гибкости организации, который отражает оценку способности организации перераспределять ресурсы для производства ранее не выпускавшейся продукции	$H = \frac{O_{сб}}{W} \times 100\%$	$O_{сб}$ – отношение чистой прибыли, используемой при финансировании инновационных продуктов к собственным активам; W – число продуктов, которые еще не дошли до стадии производства.
6 Отношение инновационной продукции к общему объему выпускаемой продукции	$P_{ин} = \frac{O_{ин}}{O_{от}} \times 100\%$	$O_{ин}$ – количество инновационной продукции; $O_{от}$ – количество произведенной продукции.
7 Отношение расходов на научные исследования науку к общим расходам организации	$P_{н1} = \frac{O_{н1}}{O_{от}} \times 100\%$	$O_{н1}$ – расходы на научные исследования; $O_{от}$ – общие расходы предприятия.
8 Обновление производства	$OP = \frac{OP_1}{OP_2} \times 100\%$	OP_1 – стоимость обновления за период времени; OP_2 – ценность основных фондов в конце этого периода.
9 Мотивированность работников к проведению инновационных мероприятий	$Q = \frac{J}{N} \times 100\%$	J – оценочный показатель мотивированности сотрудников (результат опроса); N – количество работников организации.
10 Преобразование уровня образования и квалификации персонала организации	$Q_{об} = \frac{0,419 \times K_в + 0,359 \times K_с + 0,219 \times K_{сб}}{K_{сб0}} \times 100\%$ $\Delta Y_{об} = Y_{об1} - Y_{об0}$	где $K_в$ – количество работников с высшим образованием; $K_с$ – количество работников со стажем работы не менее 5 лет; $K_{сб}$ – количество работников прошедших курсы повышения квалификации в течение года; $K_{сб0}$ – общее число работников в структурном подразделении; $Y_{об0}, Y_{об1}$ – уровень образования и квалификации работников организации в начале и конце года; 0,419; 0,359; 0,219 – коэффициенты влияния уровня квалификации $K_в$, степени образования $K_с$ и стажа работы $K_с$ на производительность труда соответственно.

В зависимости от значений IA различают три уровня инновационной активности – низкий, средний и высокий.

С целью выбора стратегии дальнейшего функционирования предприятия в рамках повышения его инновационной активности в работе предложен метод оценки уровня инновационного развития предприятия, который основывается на расчете единого показателя (ЕП).

Единый показатель можно рассчитать по формуле:

$$EP = \sum_{i=1}^n K_{\text{кр}} \times K_i \quad (2)$$

где $K_{\text{кр}}$ – вес критерия; K_i – рассчитанная величина критерия (согласно алгоритму расчета, приведенных в таблице 1).

В зависимости от полученного результата оценки значения единого показателя ЕП (уровня инновационного развития предприятия) высшему менеджменту производственного предприятия следует выработать управленческое решение в отношении выбора стратегии дальнейшего развития предприятия.

В таблице 2 представлены рекомендации по выбору частной стратегии дальнейшего развития предприятия в зависимости от результатов оценки показателя ЕП. Характеристики инновационного роста в зависимости от значения его единого показателя представлены в таблице 2 [4].

Таблица 2 – Характеристика инновационного роста в зависимости от значения его единого показателя

Характеристика достигнутого уровня роста инновационной активности предприятия	Значения единого показателя уровня инновационного развития предприятия	Рекомендованные варианты управленческого решения по выбору частной стратегии дальнейшего развития предприятия
Быстрый рост инновационной активности	$EP > 2$	Стратегия расширения
Умеренный рост инновационной активности	$1 < EP \leq 2$	Стратегия обновления
Медленный рост инновационной активности	$0 < EP \leq 1$	Стратегия освоения
Отсутствие роста инновационной активности	$EP \leq 0$	Стратегия реорганизации

Таким образом, проводя комплексную оценку и рассчитывая единый показатель уровня инновационного развития предприятия можно вовремя выявить и исправить проблемы реализации стратегии развития инновационной активности с учетом факторов инновационного роста производственной подсистемы региона

Вывод

В статье рассмотрена одна из возможных моделей совмещения методов стратегического планирования и

внедрения комплексной стратегии развития инновационной активности предприятия.

Выработка управленческого решения по выбору той или иной частной стратегии для дальнейшего развития предприятия обусловлено поставленными перед предприятием целями. Обоснование выбора частной стратегии дальнейшего развития должно сопровождаться формированием целей, оценкой факторов инновационного развития производственной подсистемы региона, оценкой инновационного резерва предприятия и уровня его инновационной активности.

Библиографический список

1. Бездудная А.Г. Тенденции развития инновационно активных предприятий/ Бездудная А.Г., Соиов В.В. - В сборнике: Современный менеджмент: проблемы и перспективы Сборник статей: в двух частях. - 2016. - С. 128-132.
2. Кошелева, Т. Н. Формирование стратегии финансовой поддержки ин-новационного развития малого предпринимательства// Т. Н. Кошелева, Е. Н. Амеличенко // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2013. № 3 (17). - с. 105-111.
3. Ксенофонтова Т.Ю. Формирование российской модели управления интеллектуальным капиталом предприятия/ Ксенофонтова Т.Ю. - Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. - 2012. - № 8. - С. 13-20.
4. Ульянов О.В. Развитие методов управления инновационной деятельностью предприятий в условиях стратегии инновационного роста: автореферат диссерт. на соискание уч. ст. кандидата экономических наук - Нижний Новгород, - 2011.

References

1. Bezdudnaya A.G. Tendentsii razvitiya innovatsionno aktivnykh predpriyatiy/ Bezdudnaya A.G., Somov V.V. - V sbornike: Sovremennyy menedzhment: problemy i perspektivy Sbornik statey: v dvuh chastyah. - 2016. - S. 128-132.
2. Kosheleva, T. N. Formirovaniye strategii finansovoy podderzhki in-novatsionnogo razvitiya malogo predprinimatel'stva// T. N. Kosheleva, E. N. Amel'chenko // Teoriya i praktika servisa: ehkonomika, sotsial'naya sfera, tekhnologii. 2013. № 3 (17). - s. 105-111.
3. Ksenofontova T.YU. Formirovaniye rossiyskoy modeli upravleniya intellektual'nym kapitalom predpriyatiya/ Ksenofontova T.YU. - Intellektual'naya sobstvennost'. Promyshlennaya sobstvennost'. - 2012. - № 8. - S. 13-20.
4. Ul'yanov O.V. Razvitiye metodov upravleniya innovatsionnoy deyatel'nost'yu predpriyatiy v usloviyakh strategii innovatsionnogo rosta: avtoreferat dissert. na soiskanie uch. st. kandidata ehkonomicheskikh nauk - Nizhniy Novgorod, - 2011.

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ НЕФТИ

Стрелкова И.А., д.э.н., профессор, Финансовый университет при Правительстве РФ
Стрелков А.В., к.и.н., доцент, РГУ (НИУ) нефти и газа им. И.М. Губкина

Аннотация: В статье проводится исследование состояния мирового рынка нефти. Дана характеристика конкурентных преимуществ России и определены перспективы их повышения. Выявлены особенности современного этапа развития мирового рынка нефти: перенасыщение предложения, изменение технологий, появление новых производителей и др.

Выводы: Россия адаптируется к изменяющейся конъюнктуре мирового рынка нефти, диверсифицирует свои поставки, сохраняя позиции одного из основных экспортеров углеводородов.

Ключевые слова: мировой нефтяной рынок, структура мирового потребления, факторы конкурентоспособности, динамика импорта и экспорта нефти, диверсификация поставок.

Abstract: The article provides an overview of the global oil market. It investigates competitive advantages of Russia and potential of their increase. The article features peculiarities of modern stage of global oil market development: glut, technological changes, appearance of new producers and others. The article concludes Russia is adapting to changing market conditions, diversifies supplies, holding its position among the key petroleum exporters.

Keywords: global oil market, structure of global consumption, competitiveness factors, oil import and export dynamic, supplies diversification.

Современная мировая экономика характеризуется изменением трендов и приоритетов развития, возрастанием неопределенности на международных рынках, что отражается и на состоянии мирового нефтяного рынка и вызывает необходимость научного осмысления проблемы трансформации базовых факторов конкурентоспособности стран-лидеров на рынке жидких углеводородов. Это касается уровня разведанных запасов нефтяных ресурсов, объемов и рентабельности их добычи, динамики мирового спроса и объемов экспорта.

Мировое потребление энергетических ресурсов зависит от таких факторов, как темпы развития мировой экономики, состояние экономики стран-потребителей нефти, демографические процессы, уровень развития транспорта и др. В минувшем веке потребление энергии на душу населения возросло почти в 4 раза, а уровень спроса в 2015 г. достиг 12 млрд. тонн нефтяного эквивалента в год. В частности, спрос на нефть в том же году в мире вырос на 1,6 млн. баррелей в сутки, что явилось самым высоким значением показателя с 2010 г. Согласно прогнозу аналитиков British Petroleum, к 2035 г. мировое потребление энергоресурсов вырастет на 34% по сравнению с 2014 г. и достигнет 17 млрд. тонн нефтяного эквивалента. [8]

В структуре мирового потребления энергоресурсов в 2015 г. на долю нефти приходилось 32%, а к 2035 г. ожидается рост до 4,93 млрд. тонн (17,4%). Однако, по оценкам Международного энергетического агентства, уже к 2030 г. доля нефти будет уменьшаться и составит 28%, а природного газа увеличится - до 23%.

Сегодня основным регионом роста спроса на нефть является Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР), где все вышеперечисленные факторы взаимно усиливают друг друга (прирост численности населения, изменение технологической структуры промышленности и транспорта, высокие темпы экономического роста). В будущем эта тенденция сохранится, при этом основное увеличение спроса ожидается со стороны Китая и Индии. И хотя большая часть импорта Китая поступает с Ближнего Востока (170,4 млн. тонн), но он активно пытается диверсифицировать источники своих поставок: если в 2015 г. закупки российской нефти составили 42,4 млн. тонн, то в 2017-м - уже 52,5 млн. тонн, обогнав при этом объем поставок из Саудовской Аравии (51 млн. тонн).

На начало 2016 г. доказанные мировые запасы нефти составили около 240 млрд. тонн, причем 47% из них приходилось на Ближний и Средний Восток. [2] Второе место занимают Южная и Центральная

Америка - 19%, Северная Америка - 14%, СНГ - 8%, Африка - 8%, Европа - 1%. Наибольшие мировые запасы нефти приходятся на страны ОПЕК - 71,4%. [13] Доказанные запасы России составляют 6% от мировых (США - 3,2%). На страны-члены ОЭСР, в целом, приходится 15% доказанных мировых запасов нефти.

Крупнейшими потребителями нефти в 2016 г. были США (20% мирового потребления), Китай (13%), Индия (5%). Доля России в мировом потреблении составляла 3%. Соответственно и список крупнейших импортеров нефти возглавляли США (18,5% мирового импорта, 360 млн. тонн), Китай (18,3%, 335,8 млн. тонн, Индия (9,9%, 195,1 млн. тонн), Япония (8,4%, 167,8 млн. тонн). В него также входят европейские страны, на долю которых суммарно приходится 24,7%. А уже в следующем, в 2017 г. крупнейшим импортером становится Китай с 381,8 млн. тонн. С 2018 г. меняется соотношение экспорта и импорта в США: после снятия запрета на экспорт нефти в 2015 г. они превращаются одновременно в крупнейшего импортера и экспортера нефти.

Сегодня к актуальным проблемам развития мирового энергетического рынка можно отнести: перенасыщение предложения углеводородов в связи с новыми прорывными технологиями добычи нефти и газа, появление новых производителей, изменение логистики поставок, развитие нефтяных фьючерсов (бумажная нефть), низкие в целом темпы развития самой мировой экономики и международной торговли, наконец, обострение геополитических факторов.

Избыток предложения привел к образованию на мировом рынке 2-3 млн. баррелей «лишней» нефти, при одновременном дефиците мощностей нефтехранилищ. В результате в 2014 г. цены упали до 30 долларов за баррель, производители понесли серьезные финансовые потери. Это заставило ведущие страны-экспортеры жидких углеводородов искать пути объединения усилий для нахождения баланса интересов с импортерами по поводу приемлемой для обеих сторон цены барреля нефти. В конце 2016 г., благодаря совместным усилиям России и Саудовской Аравии, появилось соглашение ОПЕК+ (13 стран ОПЕК и 11 стран, не входящих в картель). Стороны договорились о сокращении своей добычи на 1,2 млн. баррелей в день. Одиннадцать не входящих в ОПЕК стран согласились на сокращение добычи на 538 тыс. баррелей в сутки (Россия — на 300 тыс. баррелей). Соглашение поэтапно было продлено до конца 2018 г. Сделка снизила избыток предложения на мировом рынке, стабилизировала цену марки Brent в пределах \$50 - \$60 за баррель. Дополнительные

нефтегазовые доходы РФ в 2018 г при цене нефти в \$60 за баррель оцениваются в 2,8 трлн. рублей. Очевидно, что главным регулятором нефтяного ценообразования на мировом рынке при согласованной политике стран-участниц картеля остается ОПЕК. Россия получила благоприятные возможности продолжения взаимовыгодного сотрудничества с ОПЕК. [10, 473]

Вместе с тем, обострение конкуренции на мировом энергетическом рынке, усиление ее глобального характера отрицательно сказалось на положении и состоянии России как одного из главных экспортеров нефти. В 2016 г. дефицит бюджета РФ увеличился до 3,5% ВВП по сравнению с 2014 г - 0,5%. Это, в том числе, обусловило необходимость поиска адекватных ответов на актуальные вызовы современного этапа развития мировой экономики.

Следует отметить, что в теории и практике международной торговли абсолютные преимущества заключаются либо в природно-климатическом факторе, обеспечивающем конкурентоспособность стран, выращивающих эндемические виды сельхозпродукции, либо в наличии востребованных промышленностью минерально-сырьевых ресурсов. Для России такими ресурсами, начиная с 60-х годов XX века и по сегодняшний день, являются углеводороды. Они по-прежнему обеспечивают поступление основных доходов в государственный бюджет, являются главной составляющей российской энергетики, которая во многом определяет «состояние, динамику, возможности и направления развития не только топливно-энергетического комплекса страны, но и отечественной экономики в целом, а также возможности и условия решения широкого круга социально-экономических задач». [3,5] Располагая одними из самых существенных в мире запасами углеводородов, в том числе нефти, можно по-прежнему рассчитывать на их высокую значимость в обеспечении необходимых темпов экономического роста страны.

Согласно «Энергетической стратегии России на период до 2035 года» доля ТЭК в инвестициях в основной капитал и в структуре доходов федерального бюджета составляет около одной трети, а в российском экспорте (в стоимостном выражении) – около 70 %. Вклад ТЭК в ВВП страны оценивается в 25–26 % при доле занятых в ТЭК в 3,7 % от общей численности занятого в российской экономике населения. [11]

Россия по-прежнему занимает лидирующее место в мировой торговле энергоресурсами и экспортирует почти половину производимой первичной энергии (с 2011 по 2016 гг. – от 42 до 48% добываемого объема нефти). По данным Федеральной таможенной службы в 2016 г. страна увеличила экспорт нефти в страны дальнего зарубежья на 6,6% в годовом выражении до 236 млн. 195,8 тыс. тонн. В целом в 2016 г. Россия поставила за рубеж 254 млн. 767,4 тыс. тонн нефти на \$74 млрд. [8] За 2016 г российская экономика получила от продажи углеводородов на мировом энергетическом рынке \$105,3 млрд.

Следует отметить, что имеющаяся ресурсная база позволяет рассчитывать как на необходимое обеспечение своих внутренних потребностей, так и на рациональные объемы экспорта топлива вплоть до середины XXI века.

Если в страны дальнего зарубежья идет 90% экспорта российской нефти, то в страны СНГ – только 9,4%. Данные статистики свидетельствуют, что Россия традиционно сохраняет свою роль на энергетическом рынке Европы. Так, в Европе главными ее потребителями являются: Нидерланды – 49,8% – на \$13,9 млрд.; Германия – 23,6% – на \$6,6 млрд.; Польша – 19,3% – на \$5,4 млрд.; Италия – 15,6% – на \$4,5 млрд.; Финляндия – 9,7% – на \$2,7 млрд.; Словакия – 5,7% – на \$1,6 млрд. [8] Приведенные цифры наглядно демонстрируют разброс ценового диапазона, указывающего не только на географические аспекты логистики, но и на геополитические предпочтения, рассчитанные на длительную перспективу взаимовыгодного сотрудничества.

Россия успешно диверсифицирует направления своего экспорта нефти и газа в направлении стран Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР). В 2005-2016 гг. «Роснефть» заключила долгосрочные контракты, в рамках которых уже поставила в Китай более 186 млн. тонн нефти на \$95 млрд. Российские компании «Роснефть», «Транснефть» и китайская China National United Oil Corporation (CNPC) в 2009 г. подписали соглашения о поставках нефти сроком на 20 лет, начиная с 1 января 2011 г. При этом «Роснефть» получила от китайских банков кредит в \$13 млрд., а «Транснефть» – \$10 млрд. Так в значительной степени было профинансировано строительство ответвления от нефтепровода «Восточная Сибирь-Тихий океан» (ВСТО) на Китай.

В 2013 г «Роснефть» и CNPC заключили еще одно соглашение о поставках в Китай 35 млн. тонн нефти до 1 января 2019 г. на условиях предоплаты и дополнительно к этому – в период 2017–2023 гг. – еще 70 млн. тонн нефти. Таким образом, общий объем поставок с учетом ранее отгруженных 21 млн. тонн достигнет за 10 лет 91 млн. тонн. В 2017 г. РФ стала крупнейшим поставщиком нефти в Китай – поставки из России достигли 1,05 млн. баррелей в сутки.

Повысилась значимость рынка Южной Кореи, которая, в 2016 г. вошла в десятку крупнейших импортеров российских товаров. Товарный экспорт из России в эту страну вырос за год на 76,3% и достиг \$10 млрд., из которых закупки российской нефти составили \$4 млрд. Динамично развиваются и торговые связи с Японией, импортировавшей в 2016 г. из России товаров на \$9,4 млрд., причем одна треть импорта – \$3,2 млрд. – пришлась на нефть.

Экспорт углеводородов остается главным донором российской экономики в настоящем и, очевидно, в среднесрочном будущем, о чем свидетельствуют данные таблицы №1.

Таблица 1 - Добыча нефти в России и мире в млн. тонн [14]

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Весь мир	4008	4116	4127	4221	4361,6	3884,8
Россия	511,4	518,0	523,3	526,7	534,0	547,6
%	12,8	12,6	12,7	12,5	12,2	14,0
экспорт	242,1	239,6	234,9	221,6	242,9	254,0

Вместе с тем, по оценкам Международного валютного фонда (МВФ), Россия продолжает отставать от мира по темпам роста: существующие недостаточны для устойчивого развития страны. По итогам 2017 г. российский ВВП вырос лишь на 1,8%, в 2018 г. ожидается рост на 1,7%, а в 2019-2022-гг., согласно прогнозу – не более чем на 1,5% в год. Для удержания своего влияния на международных рынках, чтобы

адекватно отвечать на вызовы современного этапа развития мировой экономики – от структурных, технологических до геополитических, стране, по оценкам экспертов, необходимо расти как минимум на 3% в год. [1]

Одним из важнейших факторов конкурентоспособности является себестоимость производства нефти. Здесь происходят существенные изменения. Себе-

стоимость добычи американской сланцевой нефти снизилась до \$20 за баррель, сравнявшись со средними показателями себестоимости добычи нефти традиционным способом. В 2012 г. ее себестоимость составляла порядка \$100, а за последующие четыре года уменьшилась почти в 5 раз. Самой дешевой остается нефтедобыча в Саудовской Аравии и Иране - это \$4 и \$5 соответственно. В России на разведанных старых месторождениях себестоимость нефтедобычи не превышает \$6, а на новых месторождениях - около \$16. [7]

Конкурентоспособность России на мировом рынке нефти подтверждается и укрепляется участием международных транснациональных нефтегазовых компаний (ТНК) в российских проектах. Так, например, ExxonMobil участвует в проекте Сахалин-1 (30%), доля BP в ПАО «НК «Роснефть» была в (19,75%), Total в Харьягинском СП (20%), ONGC в Сахалине-1 (20%), Mitsui в Сахалине-2 (12,5%) Mitsubishi в Сахалине-2 (10%) и др. И это вполне объяснимо, так как, по оценке Wood Mackenzie, 80% российских нефтяных проектов останутся прибыльными даже при цене нефти \$20 за баррель. А Goldman Sachs считает, что российские нефтяные проекты генерируют положительный свободный денежный поток даже при \$10 за баррель. [4]

На современном мировом энергетическом рынке, несмотря на провозглашаемые принципы в деятельности ВТО, в международной торговле получили распространение недобросовестные методы конкуренции: сегодня экономическое противоборство ведется в формате прямой конфронтации, включая разные виды санкций (финансовые, технологические и др.) в отношении российских юридических и физических лиц.

В связи с этим, следует вспомнить и имевшую место ранее поправку Джексона-Вэника, запрещавшую национальным корпорациям продавать СССР любую высокотехнологическую продукцию, а также прямое противодействие планам строительства СССР экспортных нефте- и газопроводов для взаимовыгодного сотрудничества с Западной Европой по обеспечению ее потребностей в углеводородах; [9, 73] наконец, спор США и Саудовской Аравии в середине 80-х годов XX века по обрушению мировых цен на нефть в целях экономического подрыва экономики Советского Союза.

После распада СССР ситуация была усугублена «ошибочными» (по некоторым представлениям) реформами социально-экономических отношений в РФ, значительно снизившими уровень национальной конкурентоспособности в глобальном масштабе. Сегодня же геополитические амбиции США напрямую сопрягаются с чисто экономическим интересом по вытеснению России с ее традиционного европейского рынка нефти и газа в целях обеспечения своих поставок в Западную Европу. Конкуренция на мировом энергетическом рынке обостряется. Однако в России отсутствует четко выраженная национальная стратегия развития экономики вообще и энергетической отрасли в частности; характерны непоследовательность мер научно-технической политики, недостаточность финансовых вложений в инновации, низкая эффективность реализации принятых правительством антикризисных мер. Все это не способствует стимулированию рынка, необходимого для повышения конкурентоспособности отечественной экономики.

Пока успешными можно назвать предпринимаемые шаги по диверсификации направлений сбыта углеводородов на перспективу постоянного присутствия на рынках Азиатско-Тихоокеанского региона. Актуализируются задачи в области создания высокотехнологического инновационного нефтегазового оборудования для добычи трудно извлекаемых запасов углеводородов (горизонтальное бурение, гидроразрыв пласта,

3Д моделирование месторождений нефти и газа, цифровизация всех фаз производственного цикла), для рентабельного освоения шельфа в целом и Арктического шельфа в частности.

На современном мировом рынке конкурентоспособны преимущественно товары с высокой добавленной стоимостью. Поэтому для повышения конкурентоспособности российских углеводородов настоятельно необходимы меры по опережающему развитию нефтехимии и газохимии не только в традиционных районах производства и потребления нефти и газа, но и в регионах их нового освоения - Ямала, Восточной Сибири и Дальнего Востока, шельфа как такового. В условиях санкций необходимо решить вопросы импортозамещения высокотехнологичного нефтегазового оборудования.

Сомнительную экономическую целесообразность имеет, на наш взгляд, размещение государственных резервов на сумму более чем \$104 млрд. в американские казначейские обязательства под низкие проценты и на весьма длительные сроки. Это обеспечивает усиление позиций США как одного из основных конкурентов России на мировом рынке углеводородов, вышедших благодаря сланцу на 3 место в мире по добыче нефти (9 млн. баррелей в сутки). А в начале февраля 2018 г. их добыча выросла до нового абсолютного рекорда - 10,25 млн. баррелей в сутки, что, при сохранении данной тенденции, ведет к дестабилизации сложившегося мирового баланса спроса и предложения. По прогнозу EIA, средний уровень добычи в США в 2018 г. составит 10,39 млн. баррелей в сутки, а в 2019 - 11,18 млн. баррелей в сутки.

Наконец, необходимы эффективные меры по пресечению легального и нелегального оттока капитала из страны, стимулированию процесса инвестирования в национальные проекты, обеспечению целевого кредитования конкурентоспособных направлений развития нефтегазового бизнеса. Иначе Россия может утратить статус энергетической сверхдержавы и будет экспортировать в основном сырую нефть и природный газ в метановом варианте, а недополученные доходы будут перераспределяться в пользу иностранных переработчиков российской нефти.

Подводя итоги исследования проблемы повышения конкурентоспособности России на мировом рынке нефти, можно констатировать, что мировой рынок энергоресурсов постепенно трансформируется. Вместе с тем, несмотря на появление новых участников (США, благодаря сланцевой революции, способны влиять на конъюнктуру мирового рынка), сохраняется сложившаяся структура основных поставщиков нефти и газа - ОПЕК и Россия. Резкая волатильность цен на рынке нефти остановлена, но остаются риски в виде сохраняющегося избытка ее предложения в размере до 1 млн. баррелей в сутки, что отрицательно влияет на стабильность ценообразования. Однако в перспективе, из-за значительного недоинвестирования мировой нефтегазовой отрасли в 2014-2017 гг., может произойти выравнивание спроса и предложения, что может оказать положительное влияние на уровень цен на энергосырьевые и развитие отрасли в целом.

В настоящее время Россия сохраняет лидирующие позиции в экспорте углеводородов (ее доля в международной торговле нефтью стабильно превышает 12%), достаточно успешно диверсифицирует направления, маршруты и способы поставки нефти, увеличивает инвестиции в нефте- и газодобычу, а российские нефтяные проекты остаются прибыльными даже при низких ценах за баррель. Фактором повышения конкурентоспособности России на мировом рынке нефти может стать переход на нефтяной экспорт в рублях, без привязки к курсу доллара. В этом направлении уже действует Китай, который с марта 2018 г. начинает торговать нефтью за юани на Шанхайской бирже. [14]

Россия, благодаря своему уникальному географическому положению и энергетическому потенциалу, объективно остается ведущей энергетической державой, сохраняет и укрепляет свои конкурентные преимущества на мировом рынке нефти, поддерживает и развивает взаимовыгодное сотрудничество со всеми участниками международных экономических отношений. Однако сохраняющаяся экспортно-сырьевая мо-

дель российской экономики должна стать не только драйвером экономического роста, но и источником создания конкурентоспособной в глобальном масштабе национальной инновационной системы. Альтернативы этому в условиях современных и будущих вызовов развития мировой экономики и международных рынков нет.

Библиографический список

1. Башкатова А. Снять Россию с нефтяной иглы пока не удастся. // Независимая газета, 23.01.2018
2. Ежегодный статистический бюллетень ОПЕК. URL: http://www.opec.org/opec_web/en/publications/202.htm (дата обращения 05.08.2016).
3. Лаврова С. Китай намерен перевернуть мировой рынок нефти <https://pronedra.ru/economics/markets/2018/02/10/kитай-намерен-перевернуть-мировой-рынок-нефти-210495.html> 10.02.2018
4. Мировой рынок углеводородов: среднесрочные перспективы, возможности и роль России. IV Международный форум инновационных решений и технологий нефтегазовой и добывающей отраслей «Разведка, добыча, переработка - 2016» Москва, 9 ноября 2016 г. <http://epp-forumexpo.com/prez16/molodcov-prez.pdf>. (дата обращения 08.2.2018)
5. Нефтегазовый сектор России: трудный путь к многообразию. / Ю.К. Шафраник, В.А. Крюков; - М.: 2016, с.5
6. Россия: добыча и экспорт — нефти и газа за 2016 год <http://www.vestifinance.ru/articles/81070> <http://www.vestifinance.ru/articles/80275> (дата обращения 07.02.2018).
7. Себестоимость добычи нефти по странам мира в 2018 году <http://fb.ru/article/169294/sebestoimost-dobyichi-nefti-po-stranam-sebestoimost-nefti-v-mire> (дата обращения 11.2.2018)
8. Статистический бюллетень компании British Petroleum за 2015 год «BP statistical review of world energy». URL: <http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/statistical-review-2016/bp-statistical-review-of-world-energy-2016-full-report.pdf> (дата обращения 07.02.2018).
9. Стрелков А.В. История нефтяной и газовой промышленности России (регионально-отраслевой аспект). Учебное пособие. Изд. 3., М., 2013, с. 73.
10. Стрелкова И.А. Роль ОПЕК в ценообразовании на мировом рынке нефти. Материалы XII Всероссийской научно-технической конференции «Актуальные проблемы развития нефтегазового комплекса России» 12-14 февраля 2018 года. М., РГУ нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина, 2018.
11. Энергетическая стратегия России на период до 2035 года http://www.energystrategy.ru/ab_ins/source/ES-2035_09_2015.pdf (дата обращения 15.11.17)
12. Россия: добыча и экспорт — нефти и газа за 2016 год <http://www.vestifinance.ru/articles/81070> <http://www.vestifinance.ru/articles/80275> (дата обращения 07.02.2018).
13. Ханнанова А. И., Низамова Г. З. Роль ОПЕК в регулировании мирового рынка нефти // Актуальные вопросы экономических наук. 2013. № 35. © Электронный научный журнал «Нефтегазовое дело». 2016. №6 <http://ogbus.ru>
14. Источники: Росстат по данным ФТС России, BP Statistical Review of World Energy <http://moneymakerfactory.ru/spravochnik/dobyicha-nefti-v-rossii/> (дата обращения от 17.1.2018)

References

1. Bashkatova A. Snyat' Rossiiu s neftyanoy igly пока не udetsya. // Nezavisimaya gazeta, 23.01.2018
2. Ezhegodnyy statisticheskiy byulleten' OPEK. URL: http://www.opec.org/opec_web/en/publications/202.htm (data obrashcheniya 05.08.2016).
3. Lavarova S. Kitay nameren perevernut' mirovoj ryok nefti <https://pronedra.ru/economics/markets/2018/02/10/kитай-намерен-перевернуть-мировой-рынок-нефти-210495.html> 10.02.2018
4. Mirovoj ryok uglevodorodov: srednesrochnye perspektivy, vozmozhnosti i rol' Rossii. IV Mezhdunarodnyy forum innovatsionnykh resheniy i tekhnologij neftegazovoy i dobyvayushchej otraslej «Razvedka, dobycha, pererabotka - 2016» Moskva, 9 noyabrya 2016 g. <http://epp-forumexpo.com/prez16/molodcov-prez.pdf>. (data obrashcheniya 08.2.2018)
5. Neftegazovyy sektor Rossii: trudnyy put' k mnogoobraziyu. / YU.K. Shafranik, V.A. Kryukov; - M.: 2016, s.5
6. Rossiya: dobycha i ehksport — nefti i gaza za 2016 god <http://www.vestifinance.ru/articles/81070> <http://www.vestifinance.ru/articles/80275> (data obrashcheniya 07.02.2018).
7. Sebestoimost' dobychi nefti po stranam mira v 2018 godu <http://fb.ru/article/169294/sebestoimost-dobyichi-nefti-po-stranam-sebestoimost-nefti-v-mire> (data obrashcheniya 11.2.2018)
8. Statisticheskiy byulleten' kompanii British Petroleum za 2015 god «BP statistical review of world energy». URL: <http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/statistical-review-2016/bp-statistical-review-of-world-energy-2016-full-report.pdf> (data obrashcheniya 07.02.2018).
9. Streikov A.V. Istoriya neftyanoy i gazovoy promyshlennosti Rossii (regional'no-otraslevoj aspekt). Uchebnoe posobie. Izd. 3., M., 2013, s. 73.
10. Streikova I.A. Rol' OPEK v cenoobrazovanii na mirovom rynke nefti. Materialy XII Vserossiyskoj nauchno-tekhnicheskoy konferentsii «Aktual'nye problemy razvitiya neftegazovogo kompleksa Rossii» 12-14 fevralya 2018 goda. M., RGU nefti i gaza (NIU) imeni I.M. Gubkina, 2018.
11. EHnergeticheskaya strategiya Rossii na period do 2035 goda http://www.energystrategy.ru/ab_ins/source/ES-2035_09_2015.pdf (data obrashcheniya 15.11.17)
12. Rossiya: dobycha i ehksport — nefti i gaza za 2016 god <http://www.vestifinance.ru/articles/81070> <http://www.vestifinance.ru/articles/80275> (data obrashcheniya 07.02.2018).
13. Hannanova A. I., Nizamova G. Z. Rol' OPEK v regulirovanii mirovogo rynka nefti // Aktual'nye voprosy ehkonomicheskikh nauk. 2013. № 35. © EHlektronnyy nauchnyy zhurnal «Neftegazovoe delo». 2016. №6 <http://ogbus.ru>
14. Istochniki: Rosstat po dannym FTS Rossii, BP Statistical Review of World Energy <http://moneymakerfactory.ru/spravochnik/dobyicha-nefti-v-rossii/> (data obrashcheniya ot 17.1.2018)

УПРАВЛЕНИЕ МАЛЫМ БИЗНЕСОМ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Стрельцов А.Е., к.э.н., старший преподаватель, Алтайский государственный аграрный университет

Аннотация: в статье рассмотрены основные факторы развития малого бизнеса в сельских территориях. В настоящее время система государственной поддержки и политики в вопросах развития малого бизнеса не имеет должной финансовой и нормативно-правовой поддержки.

Ключевые слова: малый бизнес, конкурентоспособность, предпринимательство, поддержка.

Abstract: The article considers the main factors of small business development in rural areas. Currently, the system of state support and policy in the issues of small business development does not have the proper financial and regulatory support.

Keywords: small business, competitiveness, entrepreneurship, support.

Политика государства в аграрном секторе должна быть направлена на повышение эффективности институциональных и земельных преобразований, формирование слоя реальных собственников, единого понимания механизма стимулирования предпринимательской деятельности. Она должна быть сориентирована на развитие различных видов аграрной кооперации и интеграции, защиту хозяйствующих субъектов от недобросовестной конкуренции. Общественное значение этой проблемы в рамках общей агропродовольственной политики и развития сельских территорий делает актуальным проведение исследований, связанных с разработкой теоретико-методических основ управления развитием малого предпринимательства. Такой подход позволит на качественно ином уровне подойти к решению комплекса организационно-экономических проблем, разработать адекватные новым условиям экономические методы управления процессами организации и развития малого предпринимательства. Таким образом, малое предпринимательство – неотъемлемый элемент современной рыночной системы хозяйствования, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Малое предпринимательство в определенных условиях и периода времени является основой для решения целого комплекса экономических, социальных и политических проблем: от насыщения рынка разнообразными товарами и услугами до снижения остроты безработицы, формируя одновременно новую структуру экономики и конкурентной среды.

Актуальность состоит в необходимости совершенствования подходов и направлений организации и развития малого бизнеса на региональном уровне, а также в выработке механизмов обеспечения их устойчивого развития в рамках муниципального образования. По достоинству оценивая вклад российских ученых в решение исследуемой проблемы и не отрицая правомерности полученных результатов, следует отметить, что отдельные аспекты процесса развития малого предпринимательства в муниципальных образованиях требуют доработки и совершенствования. В частности, недостаточно проработаны вопросы определения роли малого бизнеса в экономике сельских муниципальных образований. В настоящее время требуются эффективная организация мониторинга развития сектора малого предпринимательства и коррекции методов его поддержки на местном уровне.

В алтайском крае число предприятий, занятых в сегменте малого бизнеса, увеличилось с 2012 по 2016 гг. на 93%. Увеличиваются обороты предприятий, занятых в малом бизнесе, за рассматриваемый период на 44%, что в реальном выражении составляет 78 млрд. руб. [1].

Что касается структуры предприятий малого бизнеса в Алтайском крае, то большая доля предприятий малого бизнеса занята в оптовой и

розничной торговле, ремонте автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, доля таких предприятий в общем объеме малых предприятий составляет 44%. На втором месте малые предприятия, занимающиеся операциями с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг, доля таких предприятий составляет 16%. За ними идут предприятия, занятые в обрабатывающей промышленности, их доля около 9% (рис. 1). В 2017 г. в связи со складывающимися макроэкономическими условиями наметилась тенденция снижения количества малых и средних предприятий, сокращения инвестиций в основной капитал субъектов предпринимательства.

Так, в первом квартале 2017 г. количество малых предприятий численностью от 10 до 100 чел. составило 2364 ед., что на 1087 предприятия меньше, чем в аналогичном периоде прошлого года. В связи с этим среднесписочная численность работников малых предприятий увеличилась незначительно – на 3,3 тыс. чел. и составила 82,3 тыс. чел. Темп роста оборота малых предприятий за указанный период достиг 112,3%. Малые предприятия активно привлекают дополнительные финансовые ресурсы на развитие бизнес-проектов. Темп роста инвестиций в основной капитал малых предприятий за январь-март 2016 г. составил 122,1%.

Наибольший темп роста инвестиций в 1,5 раза и более отмечен на малых предприятиях обрабатывающих производств, сельском хозяйстве, предоставлении прочих коммунальных, социальных и персональных услуг.

Дополнительное финансирование из средств краевого бюджета позволило привлечь 307,5 млн. руб. из федерального бюджета по итогам участия края в конкурсах Минэкономразвития России. В целом объем средств по различным целевым программам, направленным на развитие малого и среднего предпринимательства в текущем году, составит 418 млн. руб.

Край входит в число регионов-лидеров в России по объемам привлеченных федеральных ресурсов. Объем инвестиций в основной капитал также растет, за рассматриваемый период прирост составил 213%, что в абсолютном выражении 8,8 млрд. руб. Инвестиции, привлеченные предприятиями малого бизнеса за январь-сентябрь 2016 г., составили 5,4 млрд. руб. Это в полтора раза выше показателя прошлого года за аналогичный период времени, а за период с 2012 по 2016 гг. рост инвестиций достиг более 9%. Наибольший темп роста отмечен на малых предприятиях, работающих в сельском хозяйстве, обрабатывающих производствах, оптовой и розничной торговле. По объему инвестиций в расчете на 1 малое предприятие Алтайский край опережает Новосибирскую, Томскую, Иркутскую области, Республику Хакасию и ряд других регионов Сибирского федерального округа [2].



Субъекты предпринимательства вносят весомый вклад в обеспечение населения Алтайского края необходимыми товарами и услугами, в развитие инфраструктуры, создание новых рабочих мест. Только малыми предприятиями края за 2016 г. отгружено товаров собственного производства, выполнено работ, оказано услуг собственными силами на сумму более 45 млрд. руб., что на 24% превышает показатели 2015 г. Поступления в консолидированный региональный бюджет от уплаты налогов по специальным налоговым режимам, которые в основном применяются субъектами малого и среднего предпринимательства, также стабильно увеличиваются. Объем поступлений в 2016 г. составляет около 3,2 млрд. руб. Рост в сравнении с 2015 г. – 18,7%, а по отношению к показателям 2012 г. – более 36%.

Важнейшая проблема малого бизнеса – доступность кредита, финансирования, минимизация рисков ведения бизнеса и возвратности кредитования, залогов. Развитие предпринимательства сдерживается нерешенностью вопросов доступа хозяйствующих субъектов к недорогим финансовым ресурсам, предоставляемым на длительный срок. Дефицит ресурсов, вызванный ужесточением денежной политики и оттоком капитала, ведёт к реальному росту процентных ставок на рынке [3]. Высокие банковские процентные ставки по кредитам вместе со сложным оформлением кредитов по залоговым обязательствам и низкой оценкой ликвидности залогового имущества приводят к «вымыванию» оборотных средств. Банки сегодня выдают кредиты в лучшем случае под 20%, а в основном – 25%. Если учесть, что кредитный портфель для малого бизнеса края огромный (более 75 млрд. руб.), то только за 2016 г. по банковским процентам исчезло более 15 млрд. руб. оборотных средств.

Решить проблему можно путём создания кредитных комитетов, в которые входили бы представители банков, центров по развитию бизнеса и местных органов власти. Неплохой результат в развитии малого бизнеса может дать венчурное, то есть рискованное, финансирование, дающее высокую доходность за счёт небольшого числа успешных высокодоходных проектов. В последнее время в крае отмечается рост издержек бизнеса, главным образом за счёт инфляции, растущих тарифов, роста цен на энергоносители, роста процентных ставок (стоимость денег). Если краткосрочные интересы наших монополистов и приоритеты стерилизационной финансовой политики будут по-прежнему

первичными, это крайне негативно повлияет на развитие инновационного бизнеса. Необходим разумный компромисс в пользу общенациональных интересов, который в дальнейшем позволит развивать региональную экономику намного эффективней [4]. Проблемы налогообложения, пожалуй, самые острые. На скромные бюджеты предпринимателей накладывается увеличение в 2,5 раза страховых взносов с фонда оплаты труда, в несколько раз возросшие налоги на землю. Единый социальный налог с 01.01.2011 г. увеличился с 26 до 34,2%. Резкое повышение стоимости земли в связи с ее кадастровой переоценкой в крае привело к необъективному завышению стоимости отдельных земельных участков. В текущей экономической ситуации главное бремя реформы ложится на провинцию, на малый и средний бизнес [5]. Такая политика толкает предпринимателей в тень к «серым» зарплатам, значительному росту себестоимости продукции, снижению налоговых поступлений во все уровни бюджетов. Уход малого предпринимательства в теневой бизнес влечет за собой крайне негативные социальные последствия. Снижается уровень социальной защищенности работников малых предприятий, причем не только в текущем режиме, но и в перспективе. Значительный ущерб малому бизнесу (и предпринимательству вообще) приносит административный пресс, являющийся экономической основой для коррупции. Наиболее корректный выход из проблемы – мотивировать госаппарат на развитие экономики, легализовать высокий уровень доходов чиновников, но поставить его в жесткую зависимость от вклада в реальное развитие экономики. Слабая коммерциализация НИОКР. Инновационные подходы невозможны без тесного взаимодействия науки с производством. Нужна современная законодательная база по всем вопросам инновационной деятельности, причём в большей мере на федеральном уровне, в т.ч. по вопросам интеллектуальной собственности (изобретения, полезные модели, секрет производства (ноу-хау) и пр.). Малый бизнес является двигателем инновационного развития, и подлинная проблема настоящего высокотехнологичного малого бизнеса заключается в доступе к заказам и гарантировании долгосрочности этих заказов (по результатам конкурса сроком на 3-5 лет, а не на полгода или год, как сейчас). Одной из важнейших проблем малого бизнеса является развитие предпринимательства на селе. Аграрный сектор – важнейший стратегический ресурс Алтайского края, тем не менее малый бизнес

получил достаточно широкое развитие в промышленных центрах, а на селе развит недостаточно. Причин много. Дестабилизирован зерновой рынок, снижена его ёмкость. Отмена обязательных закупок зерна привела к существенному снижению объёма продаж заготовительными организациями. Вместе с тем цены на ресурсы растут, а на продукцию сельского хозяйства снижаются. Сохраняется диспаритет цен на закупаемую промышленную продукцию и продукцию, реализуемую сельскохозяйственными товаропроизводителями. Сельскохозяйственные товаропроизводители используют зерно для расчётов с поставщиками нефтепродуктов, электроэнергии, удобрений, семян и, кроме того, для расчётов со своими работниками и служащими. Система государственного регулирования цен на зерно практически не оказывает влияния на зерновой рынок. Ограниченность собственно го капитала вынуждает сельскохозяйственных товаропроизводителей прибегать к обменным операциям, что препятствует формированию рыночных цен. Отсутствие необходимой государственной поддержки, монополизм перерабатывающих предприятий, которые диктуют низкие цены на зерно, привели к тому, что зерно продаётся на уровне себестоимости и даже ниже. Рынок сельскохозяйственной продукции единственный, где цены устанавливает не производитель, а потребитель. Стабилизации рынка продукции сельского хозяйства, в том числе зернового рынка, могли бы способствовать контрактная система закупок, развитие кооперации с перерабатывающими предприятиями, в перспективе – развитие сырьевой товарной биржи, создание заготовительной сети. К проблемам предпринимателей добавляются ещё проблемы социально- культурного быта села. Важнейшая

проблема – это законодательная база, на которую сейчас может и должно опираться малое предпринимательство. Можно назвать немало правовых документов, так или иначе регулирующих малое предпринимательство, но трудность заключается в том, что не отработаны организационные и правовые основы регулирования развития предпринимательства на региональном уровне; нет сводной единой законодательной основы сегодняшней деятельности российских малых предприятий; имеющиеся разрозненные указы и постановления претворяются в жизнь далеко не полностью. Большим препятствием для дальнейшего развития малого предпринимательства является то, что законодательные акты не являются актами прямого действия. Для их реализации органами исполнительной власти разрабатывается множество подзаконных актов (инструкций, приказов, писем, указаний), которые систематически изменяются, уточняются, дополняются, поэтому гражданам, решившим заняться предпринимательской деятельностью, трудно в них разобраться и на практике руководствоваться ими. К числу значимых проблем относится усиление комплексного характера осуществляемых мер поддержки малого бизнеса через систему государственных программ. Часто программы поддержки малого предпринимательства оказываются не результативными, так как не содержат идеи «автоматического» подкрепления программ необходимым минимумом стартового капитала, возможностью получения лизинговых услуг, возможностью достаточно льготной аренды производственного или торгового помещения и пр. Решение обозначенных проблем требует совершенствования существующих механизмов поддержки малых предприятий, в том числе инновационно активных.

Библиографический список

1. Агропромышленный комплекс Алтайского края. 2011-2016 гг.: ст. сб. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю. – Барнаул, 2017. – 36 с.
2. Основные показатели деятельности субъектов малого предпринимательства Ал- тайского края. 2012-2016 гг.: стат. сб. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю. – Барнаул, 2017. – 64 с.
3. Папцов А.Г. Экономика аграрного сектора развитых стран в условиях мирового продовольственного кризиса. – М.: Гриф и К, 2009. – 288 с.
4. Российский статистический ежегодник: ст. сб. / Госкомстат России. – М., 2016. – 534 с.
5. Structure and Finances of U.S. Business: 2013 Family business Report / EIB-12. May 2014.

References

1. Agropromyshlennyy kompleks Altajskogo kraja. 2011-2016 gg.: st. sb. / Territorial'nyj organ Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki po Altajskomu kraju. – Barnaul, 2017. – 36 s.
2. Osnovnye pokazateli deyatel'nosti sub'ektov malogo predprinimatel'stva Al- tajskogo kraja. 2012-2016 gg.: stat. sb. / Territorial'nyj organ Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki po Altajskomu kraju. – Barnaul, 2017. – 64 s.
3. Papcov A.G. EHkonomika agrarnogo sektora razvityh stran v usloviyah mirovogo prodovol'stvennogo krizisa. – M.: Grif i K, 2009. – 288 s.
4. Rossijskij statisticheskiy ezhegodnik: st. sb. / Goskomstat Rossii. – M., 2016. – 534 s.
5. Structure and Finances of U.S. Business: 2013 Family business Report / EIB-12. May 2014.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОТЕРИ ОТ ПРЕСТУПНОСТИ И СПОСОБЫ ИХ ИЗМЕРЕНИЯ

Терехин В.И., д.э.н., профессор, УИС

Чернышов В.В., к.ю.н., доцент, УИС (Академия ФСИН России)

Аннотация: Преступная деятельность наносит обществу и государству значительные социально-экономические потери. Теория и методика их оценивания не разработаны. Учёт не совершенен. В статье обосновано использование в качестве основной цели правоохранительных органов России снижения общественных потерь от преступлений, прежде всего, рецидивных.

Критерий этой цели соответствует целям социально-экономического развития страны и может иметь количественное измерение. Предложены способы оценки социальных и экономических потерь от преступлений и преступности в целом. Предложены основные направления совершенствования методов и инструментария анализа факторов рецидивных преступлений отдельных лиц и постпенитенциарной преступности. Обоснована их результативность. **Ключевые слова:** Преступность. Социально-экономические потери. Классификация. Методы оценивания. Сопоставление экономических и социальных потерь. Проблемы учёта. Факторы, определяющие потери. Результативность управления. Предложения по совершенствованию.

Abstract: Criminal activity does damage to the society and the state a significant socio-economic losses. Theory and methods of their estimation has not been developed. Accounting is not perfect. The article substantiates the use as the main goal of law enforcement bodies of Russia reducing social losses from crime above all recurrent.

The criterion of this goal is consistent with the objectives of socio-economic development of the country and can have a quantitative dimension. Methods of estimation of social and economic losses from crimes and crime in General are offered. The basic directions of perfection of methods and tools of analysis of factors of recurrent crimes of individuals and post-penitentiary crime. Their effectiveness is proved.

Keywords: Crime. Socio-economic losses. Classification. Estimation method. Comparison of economic and social losses. Problems of accounting. The factors that determine the loss. The performance of management. Suggestions for improvement.

Введение

Преступная деятельность наносит значительные социально-экономические потери обществу, государству и отдельным гражданам.

Задачи, стратегии и тактики борьбы с преступностью, выработки новых подходов к организации правоохранительной деятельности были и остаются актуальными. Политика, методы и инструменты борьбы с преступностью должны соответствовать (или даже опережать) социально-экономические и политические изменения в стране и тем самым способствовать эффективному решению задач социально-экономического развития государства и общества.

Бюджет РФ на правоохранительную деятельность России на 2017 год - 1,27 трл. руб., что составляет 12% от всех расходов. По сравнению с 2016 годом эта доля возросла на 0,2%. Расходы бюджета на УИС за 2010-2017 годы выросли на 140% и составили в 2017 году 303 млрд. руб. [1]

Издержки общества, связанные с возмещением потерь от преступности, и затраты государства на деятельность правоохранительных государственных

структур - интегральные потери общества от преступности. В настоящее время учитываются только прямые потери от оконченных преступлений и затрат бюджета на уголовно-исполнительную систему. В общих социальных издержках государства содержатся также расходы бюджета, косвенным результатом которых является формирование признания населением необходимости соблюдения законов и норм поведения [2]. К ним можно отнести затраты на развитие культуры, образования, спорта и др. Можно утверждать, что их влияние значительно. Но выделить их влияние на уровень преступности в стране не представляется возможным, поэтому далее такие издержки в настоящей работе не учитываются.

Не комплексность оценки потерь общества от преступности и отсутствие их учёта, определяют исключение этого важнейшего результата в управлении УИС из состава целей и результатов деятельности УИС.

Потери общества от преступности за последние 4 года выросли на 62%.

Таблица 1 - Краткая характеристика состояния преступности в РФ [3].

Показатели состояния преступности	Единицы измерения	Годы				
		2013	2014	2015	2016	2017
1.Зарегистрировано преступлений, всего, в т. ч. - особо тяжких - тяжких - средней тяжести - небольшой тяжести	Единицы	2206249	2190587	2388476	2160063	2058476
	%	5	6	5	5	6
		19	18	16	16	16
		34	33	34	35	34
2.Зарегистрировано преступлений, совершивших лицами, ранее совершавшими преступления	Тыс. чел.	613779	635551	688817	674935	650565
	% к общему количеству преступлений	29,1	29,3	27,8	31,2	31,4
3. Ущерб от преступной деятельности по оконченным и приостановленным уголовным делам	Млрд. руб.	349,3	272,0	386,0	562,6	408,3
	% к предыдущему году	90,5	77,8	141,1	28,0	27,4

Актуальность оценивания потерь общества определяется не только экономическим, но и социальным влиянием преступности на общество.

Цель настоящей работы состоит в исследовании проблем, их оценивании и факторов их определяющих.

Полученные результаты являются методологической основой формулирования методики оценки и учета потерь, как целей и результатов деятельности УИС.

Основной текст.

Теоретически общество может стремиться к полной ликвидации издержек от преступности, но уровень затрат на эти цели будет бесконечно велик. Поэтому при управлении правоохранительной деятельностью сопоставляются возможные (предельные) затраты государства на снижение преступности и ожидаемый результат изменения потерь. При отсутствии издержек на правоохранительную деятельность уровень преступности может быть бесконечно большим. Следовательно, нельзя рассматривать задачу правоохранительных органов как ликвидацию (искоренение) преступности, задача состоит в оптимизации уровня преступности.

Чем более жесткой становится борьба с преступностью, тем большее давление испытывает на себе каждый законопослушный гражданин. Это давление проявляется в росте налогов и неизбежных полицейско-бюрократических процедур. Рациональный (в моделях оптимальный) уровень сдерживания преступности — это реальность, с которой необходимо считаться в связи с ограничениями бюджета и соблюдением прав и свобод населения. Значения суммарных издержек общества в целом и в пересчете на одного осужденного должны учитываться в расчетах показателей экономической эффективности управления правоохранительной деятельностью в стране, включая деятельность УИС. Но количественное выражение оптимума, во-первых, динамично (зависит от эффективности правоохранительной деятельности и социально-экономических условий в стране), во-вторых, его определение предполагает наличие полной и объективной информации по доходам, издержкам и вероятности расследования преступления, включая коррупционные, в-третьих, всегда будет стохастической величиной. Эта информация в настоящее время отсутствует или недостоверна. В-четвертых,

модели оптимизации всегда огрубляют и идеализируют процессы.

Условием управления (снижения) социально-экономическими потерями от результатов преступности являются их полная и объективная оценка и учет в деятельности правоохранительных органов. В настоящее время методика системной оценки общих потерь общества, личности, алгоритмы количественных оценок социальных и экономических потерь общества, предприятий и организаций и отдельных физических лиц не разработаны. Результаты отдельных преступлений и преступности в целом учитывают только прямые потери (табл. 1).

Косвенные потери в соответствии с нормами УК и УПК не могут служить факторами, определяющими содержание судебного решения. Их оценка, как правило, носит вероятностный характер и может быть представлена независимым оценщиком в виде прогнозных значений потерь объекта преступления. Но даже при таком их определении они дают важную информацию правоохранительным органам (МВД, УИС и др.) относительно приоритетности и методов борьбы с ними, и потому их оценка и учет необходимы. Отказ от учета косвенных потерь искажает реальную опасность преступлений для общества и бизнес-структур, снижает объективность судебного приговора как кары.

Нами рассматриваются только ситуации наличия и обнаружения преступления. Влияние несовершенства механизма обнаружения преступления не учитывается, как не учитываются и возможные ошибки приговоров. Приведенное ранее представление рациональной преступности в виде циклического процесса (первичная преступность — формирование рецидивистов — увеличение первичной преступности — рост рецидивных преступлений) соответствует сущности ее развития. Каждое из рецидивных преступлений формирует новый цикл. Каждый цикл приводит к совокупности потерь общества и к определенным потерям и выгодам преступника (таблица 2).

Таблица 2 - Цикл рациональной преступности

Этапы	Результаты		
	Для общества и государства	Для объекта преступления (гражданин, бизнес)	Для преступника
1. Социум. Подготовка и совершение преступления	Социально-экономические потери вследствие отвлечения (полного или частичного) потенциальных преступников от легальной деятельности		Социальный результат — риски Экономический результат — издержки подготовки
2. Осуждение. Изоляция преступника от общества (учреждения УИС)	Экономические потери в связи с исключением осужденных от производительного труда Ресоциализация осужденных (компенсация потерь от преступлений) или постпенитенциарные рецидивы (рост потерь)	Социальные потери. Удовлетворенность или неудовлетворенность судебным решением. Экономические потер и. Возмещение исков.	Социально-экономические потери и положительный эффект: - потери (в социуме) и рост (в криминальной среде) имиджа; -экономический результат (разность полученного дохода и потерь)
3. Социум. Постпенитенциарная жизнедеятельность	Ресоциализация и адаптация к жизни в социуме или подготовка и совершение нового преступления. Положительный или отрицательный социально-экономический эффект общества		

Уточним содержание социально-экономических результатов для преступника и общества по этапам цикла рациональной преступности.

Этап 1. Подготовка и совершение преступления означает, что уровень сдерживающих социальных и экономических результатов преступления (возможность осуждения и связанных с ним потерь) определяются потенциальными преступниками меньшими ожидаемой экономической и социальной выгоды.

Этап 2. Вероятность расследования преступления и осуждения преступников к лишению свободы формирует, определенные на основе действующих право-

вых актов и общественного мнения экономические и социальные потери.

3. В постпенитенциарном периоде (этап 3) осужденный оценивает соотношения реальных и ожидаемых социальных и экономических результатов, сравнивает их с возможными результатами совершения рецидива. Итоговые оценки осужденным результатов лишения свободы определяют ориентацию осужденного на ресоциализацию или совершение последующего преступления.

Главная методологическая и методическая проблема оценки потерь общества и физического лица состоит в соизмерении социальных и экономических

потерь. Соизмерение потерь может казаться аморальным, но иного варианта оценки потерь от преступности нет. Вопрос о необходимости и этичности такого соизмерения выходит за рамки настоящей работы, которая направлена на снижение потерь от преступности на основе совершенствования управления уголовно-исполнительной системой.

Рассмотрим далее четыре возможных способа сопоставления и интегральной оценки социальных и экономических потерь (далее эта оценка названа криминальным потенциалом или уровнем потерь) от преступлений и преступности в целом.

Первый подход состоит в экспертной оценке экономических и социальных потерь в балльной или относительной шкале. Он может использоваться и при оценке социальных результатов натуральными показателями. Единый бал экономических и социальных потерь означает их равнозначность для объекта преступления. Метод наиболее прост в использовании, но уступает второму и третьему по объективности сопоставления.

Второй подход заключается в интеграции экономических и социальных потерь на основе объективного определения состава и силы факторов экономических и социальных потерь и их экспертной оценки их значимости. Алгоритм получения интегральных оценок потерь включает экспертные оценки экономических и социальных потерь, внутри которых выделены виды группы социальных потерь и экономических потерь и определена их значимость. Этот подход использован далее для определения интегральных потерь от рецидивных преступлений.

Третий подход состоит в стоимостной оценке социальных потерь. При использовании приведенной выше классификации социальных потерь этот подход может быть наиболее объективным. Но отсутствие объективного инструментария оценки социальных потерь в стоимостных показателях затрудняет практическое применение этого подхода.

Для учета динамики социальных и экономических последствий преступления необходимо использовать инструментарий изменения стоимости капитала во времени, являющийся одним из базовых инструментов финансового управления. Значения функций социальных и

экономических потерь и выгод от преступления должны представляться в виде совокупности дисконтированных по периоду лишения свободы и некоторого постпенитенциарного периода. Этот период (период последствия преступления) в настоящее время не изучен. Опасны как недооценка, так и переоценка длительности этого периода. Для первых преступлений и осуждения преступника к лишению свободы этот срок может быть принят три года после освобождения. Для рецидивных преступлений он может быть значительно большим.

Сущность четвертого подхода состоит в дополнении экономических потерь и социальных потерь в стоимостном выражении (третий вариант сопоставления социальных и экономических потерь) показателем удовлетворенности населения деятельностью правоохранительных органов. Этот показатель не может иметь стоимостного выражения в силу его сущности и способу определения (опросу населения как потребителя услуг правоохранительных органов). Поэтому далее криминальный потенциал предлагается определять только как потенциал потерь в стоимостном выражении. Его изменение в результате деятельности правоохранительных органов (или только УИС) будет в полной мере соответствовать сущности понятия экономической эффективности.

Таким образом, проблемы социально-экономических потерь общества от преступности интегрируют цели и результаты управления правоохранительной деятельностью, характеризуя тем самым

эффективность правоохранительной деятельности.[4] Несмотря на значительное количество исследований этой проблемы, многие аспекты снижения экономических потерь остаются малоизученными. Наибольшую значимость при этом имеют вопросы борьбы с потерями от рецидивной преступности, приносящими наибольшие социально-экономические потери обществу.

Анализ применяемых практически и рекомендуемых в научных исследованиях методов и инструментария анализа факторов рецидивных преступлений отдельных лиц и постпенитенциарной преступности в целом позволяет выделить следующие направления их совершенствования.

- Идентификация и анализ состояния объекта как исходная стадия планирования и управления должен не только вскрывать сложившиеся в ретроспективе причины преступности, но и определять перспективы свершения или постпенитенциарных преступлений. Значительный результат в этом отношении достигается при комплексном использовании методов экспертного анализа и методов статистической обработки информации. Теория и практика научно-технического и экономического прогнозирования показывает, что этот подход позволяет существенно повысить

- обоснованность результатов анализа взаимосвязей изучаемых процессов. До настоящего времени комплексный анализ факторов рецидивной преступности применяется достаточно редко.

- Фрагментарность информации о преступности в стране, в частности, проявляется в ограниченности данных по постпенитенциарному поведению лиц, отбывших наказание за совершенное преступление. Об изменениях преступности в стране в настоящее время на основе статистических данных достоверно судить нельзя. Отмечается, в частности, что только 40% потерпевших от преступных посягательств на интересы граждан подают заявление в органы полиции. Для заявлений, по которым возбуждены уголовные дела, снизилась с 16,9% в 2006 году до 7,1% в 2012 году. Кроме того, значительная доля преступлений остается нераскрытыми, высока доля латентной преступности.[5] Многие специалисты утверждают, что вопрос о том, привели ли к изменению преступности политика государства или изменения системы статистического учета, до сих пор остается не решенным. Поэтому мы используем, преимущественно, данные по отдельным преступлениям и характеристикам преступников, содержащихся в учреждениях УИС. Эти данные индивидуальны, отражают факторы личности осужденных и потому более достоверны, более полно соответствуют целям работы.

- Третья проблема с позиций анализа факторов рецидивной преступности по отдельным учреждениям, состоит в том, что содержащиеся в официальной статистике данные по осужденным недостаточно комплексны и дифференцированы для того, чтобы выявить их значимость (силу влияния) на вероятность совершения рецидива. Главным документом системы правосудия является приговор. Но содержащаяся в нем информация о личности преступника и мотивах преступления не системна. Это осложняет работу специалистов учреждений УИС с поступающим в учреждение контингентом, требует дополнительной оценки личности с целью формирования программ индивидуальной воспитательной работы. Вследствие нерепрезентативности выборки и несовершенства инструментария и организации экспертного опроса, и, главное, заинтересованности осужденного в ответах определенного вида даже в анонимных анкетах достоверность результатов экспертного опроса осужденных нельзя считать достаточной. Поэтому результаты многих исследований факторов преступности на экспертных опросах осужденных либо дублируют полученные ранее авторитетными учеными результаты, либо не

могут быть использованы в практической деятельности специалистами органов и учреждений УИС.

Четвертая проблема связана с отсутствием непрерывного мониторинга характеристик преступников и условий совершения преступлений. С позиций выявления причин преступности и мер борьбы с ней необходима, прежде всего, оценка связи уровня преступности с социально-экономической ситуацией в стране. В противном случае правоохранительная деятельность будет ориентирована на сложившиеся в прошлом тенденции и взаимосвязи. Управление при ориентации на уже сложившиеся условия не может быть эффективным, более того оно может приводить к результатам, противоположным ожидаемым.

Анализ статистических данных МВД, ФСИН и других государственных органов, статистики учреждений УИС показывает необходимость их определенного совершенствования с тем, чтобы более эффективно использовать в управлении правоохранительной деятельностью. Во-первых, соответствующие изменения должны быть внесены в нормативные акты, определяющие систему учета и реагирования правоохранительных органов на заявления граждан. Определенные положительные сдвиги в повышении достоверности учета преступлений содержатся в «Инструкции о порядке приема, регистрации и разрешения в территориальных органах Министерства внутренних дел Российской Федерации заявлений и сообщений о преступлениях, об административных нарушениях, о происшествиях» [6]. Методика содержит систему регистрации всей информации граждан и ответственности за своевременность и обоснованность принятых по заявлениям мер.

Во-вторых, важным направлением развития системы учета результатов правоохранительной деятельности может стать создание базы данных, содержащей динамику значимых факторов рецидивной преступности:

- характеристик личности осужденного, поступающего в учреждение УИС;
- результативности ресоциализационной деятельности учреждений;
- условий постпенитенциарной жизнедеятельности осужденных.

При поступлении осужденного в учреждение УИС его характеристика включает оценки:

- роли преступника при совершении последнего и предыдущих преступлений (единоличное преступление, групповое преступление, положение преступника в группе (лидер, последователь, пособник и др.));
- характера осуществления преступления (организованное или спонтанное);
- применения оружия при совершении преступления;
- алкоголизма и (или) наркозависимости, включая осуществление преступления в состоянии алкогольного опьянения или под влиянием психотропных веществ;
- социальных последствий (убийство, нанесение тяжких телесных повреждений, изнасилование и др.) преступления и др.

К сожалению, обоснованность количественной оценки экономических потерь общества, организации

(предприятия), физического лица в этой карточке либо нельзя признать достаточной (не учитываются косвенные потери), либо отсутствует.

Актуальность использования этих данных и учета дальнейшей их определяется их влиянием на общественные результаты преступности и динамику их изменения. В настоящих условиях данные карточки в совокупности с анализом специалистов учреждения УИС, включая СИЗО, могут стать источником объективной информации по классификации осужденных, распределения их по отрядам в центрах исправления и разработке индивидуальных программ воспитательной работы. [7]

В-третьих, к наиболее существенным для оценки общественной опасности преступника постпенитенциарных характеристикам преступника авторы относят:

- потенциальную опасность преступника (вероятность совершения нового преступления и его социально-экономическую тяжесть);
- персонализированные факторы склонности к риску (агрессивность, раздражительность и др.);
- ролевые факторы (потребность в доминировании, завышенная самооценка и завышенные притязания в отношении своего жизнеустройства, склонность к подчинению при формировании социальных связей, низкая коммуникабельность и др.);
- понимание последствий рецидивных преступлений;
- видение и способность оценки рисков;
- понимание личной ответственности;
- нехватка навыков разрешения конфликтов;
- личные ресурсы (ценностная позиция как защитный фактор рецидива, сила воли, накопленный жизненный опыт);
- мотивация исправления и др.

Дальнейшая характеристика склонности осужденного к рецидивам должна формироваться на основе информации (текущего мониторинга) оперативных работников, социальных, начальников отрядов и других специалистов учреждений УИС.

Выводы

1. Учет экономических потерь общества и государства от преступной деятельности должен включать два основных элемента:

- экономические потери граждан, общества и государства от преступных деяний, теоретически целесообразным является учитывать прямые и косвенные потери трудовых, материальных и финансовых ресурсов. Практически косвенные издержки не могут быть определены в связи с отсутствием методики их учёта;
- расходы государственного бюджета на правоохранительные органы, включая УИС.

2. Предложенные результаты содержания потерь классифицировать по этапам цикла и заинтересованным лицам. В состав экономических потерь включены и постпенитенциарные рецидивы, затраты на ресоциализацию бывших осужденных и др.

3. Для интегральной оценки потерь от преступной деятельности необходима разработка способа интеграции экономических и социальных потерь.

4. Предложены основные направления совершенствования методов и инструментария, анализ факторов рецидивных преступлений приносящих максимальные потери обществу.

Библиографический список

1. Расходы бюджета на уголовно-исполнительную систему. Yandex.ru/Images>
2. Терехин В.И., Чернышов В.В. Эффективность уголовно-исполнительной системы: экономика-правовой анализ. Монография//Рязань 2010, стр. 262.
3. Состояние преступности в России за январь-декабрь 2013-2017 годы. Генеральная прокуратура РФ. Главное организационно-аналитическое управление. Управление статистики.
4. Терехин В.И., Чернышов В.В. Экономическое управление учреждениями УИС. Учебное пособие//Москва: Проспект: Академия ФСИН России, 2017. – стр. 99.
5. Российские реформы в цифрах и фактах. <http://kalvg.narod.ru>

6. Приказ МВД России от 29 августа 2014 г. № 736 «Об утверждении Инструкции о порядке приема, разрешения и разрешения в территориальных органах Министерства внутренних дел Российской Федерации заявлений и сообщений о преступлениях, об административных правонарушениях, о происшествиях».
7. Терехин В.И., Чернышов В.В. Результативность управления уголовно-исполнительной системой России. Проблемы и метод оценки. // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. Научный журнал № 2 ч.1, 2017, стр. 216-219.

References

1. Raskhody byudzheta na ugolovno-ispolnitel'nyuyu sistemu. Yandex.ru/images>
2. Teryohin V.I., Chernyshov V.V. Effektivnost' ugolovno-ispolnitel'noj sistemy: ehkonomiko-pravovoy analiz. Monografiya//Ryazan' 2016, str. 262.
3. Sostoyanie prestupnosti v Rossii za yanvar'-dekabr' 2013-2017 gody. General'naya prokuratura RF. Glavnoe organizacionno-analiticheskoe upravlenie. Upravlenie statistiki.
4. Teryohin V.I., Chernyshov V.V. Ehkonomicheskoe upravlenie uchrezhdeniyami UIS. Uchebnoe posobie//Moskva: Prospekt: Akademiya FSIN Rossii, 2017. – str. 99.
5. Rossijskie reformy v cifrah i faktah. <http://kalvg.narod.ru>
6. Prikaz MVD Rossii ot 29 avgusta 2014 g. № 736 «Ob utverzhdenii Instrukcii o poryadke priyoma, razresheniya i razresheniya v territorial'nyh organah Ministerstva vnutrennih del Rossijskoj Federacii zayavlenij i soobshchenij o prestupleniyah, ob administrativnyh pravonarusheniyah, o proisshestviyah».
7. Teryohin V.I., Chernyshov V.V. Rezultativnost' upravleniya ugolovno-ispolnitel'noj sistemoy Rossii. Problemy i metod ocenki. // Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii. Nauchnyj zhurnal № 2 ch.1, 2017, str. 216-219.

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ОСТРОТЫ КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ В СФЕРЕ ЗАНЯТОСТИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ)

Тюленева А.И., ФБГОУ ВО МГУ им. Н.П. Огарёва
Кирдяшкина С.С., ФБГОУ ВО МГУ им. Н.П. Огарёва

Аннотация: В данной статье анализируется ситуация на рынке труда и занятости в Республике Мордовия. Предметом исследования являются индикаторы занятости. Выявлены факторы, влияющие на динамику занятости в названном регионе, а также проведен корреляционно-регрессионный анализ степени значимости и воздействия этих факторов на численность занятых.

Ключевые слова: занятость, безработица, рынок труда, индикаторы занятости.

Abstract: This article analyzes the situation in the labor market and employment in the Republic of Mordovia. The subject of the study are the indicators of employment. The factors influencing the dynamics of employment in the named region are revealed, as well as the correlation-regression analysis of the degree of significance and impact of these factors on the number of employed.

Keywords: employment, unemployment, labor market, employment indicators.

Безработица является негативным, но неотъемлемым явлением рыночной экономики. Безработица, как правило, имеет негативные последствия: усиление социальной напряженности, социальной дифференциации; отток квалифицированных работников за границу; сокращение налоговых поступлений; уменьшение ВВП страны.

Закон РФ от 19.04.1991 N 1032-1 (ред. от 28.12.2016) «О занятости населения в Российской Федерации» определяет занятость, как деятельность граждан, связанную с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащую законодательству Российской Федерации и приносящую, как правило, им заработок, трудовой доход [2]. В свою очередь, безработными признаются трудоспособные граждане, которые не

имеют работы и заработка, зарегистрированы в органах службы занятости в целях поиска подходящей работы, ищут работу и готовы приступить к ней.

Представим в динамике все необходимые данные для исследования занятости в РМ: динамику численности ЗАН (Рисунок 1), динамику численности занятых (Рисунок 2), динамику уровня занятости и безработицы (Рисунок 2.3.) и динамику уровня регистрируемой безработицы (Рисунок 2.4) [3]. Необходимо отметить также, что учет безработных в России осуществляется двумя способами: на основании обращений в службу занятости (регистрируемая безработица) (Рисунок 2.4) и по данным обследования населения по проблемам занятости по методологии МОТ.



Рисунок 1 – Динамика численности ЗАН, тыс. чел.

Как мы видим, Республика Мордовия располагает значительными трудовыми ресурсами. Численность экономически активного населения за рассматриваемый период, как правило, имела тенденцию к увеличению. Общий уровень безработицы с 2006 г. по 2008

г. снизился с 4,6% до 2,7%, то есть почти в 2 раза (на 1,9%). В этот же период уровень зарегистрированной безработицы снизился на 0,3% (рис. 4). Это произошло вследствие увеличения трудовых ресурсов (с 444,1 тыс. чел. до 480,1 тыс. чел.) на 36 тыс. чел.

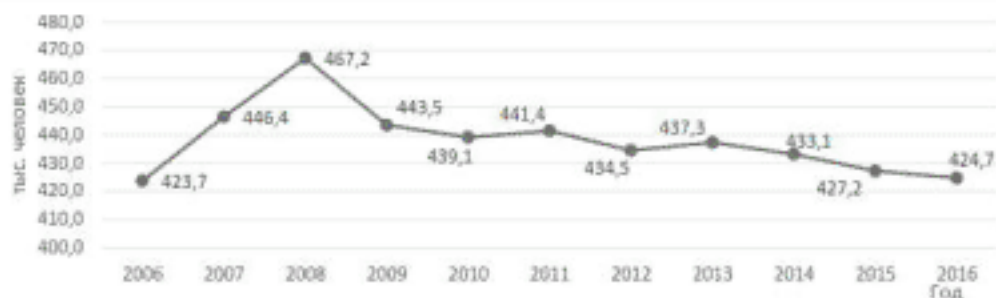


Рисунок 2 – Динамика численности занятых в РМ, тыс. чел.

В период 2008-2010 гг. численность экономически активного населения уменьшилась на 16 тыс. чел. В 2009 г. при сокращении численности ЗАН (на 12,1 тыс. чел.) увеличивается уровень зарегистрированной безработицы на 0,6% (с 1,1% до 1,7%), при этом общий уровень безработицы тоже возрастает с 2,7% до 3,2%, то есть почти в 2 раза (на 2,5%). Данный факт является неизбежным последствием глобального фи-

нансового кризиса 2008-2009 гг., когда произошел резкий спад производства, сократилась мировая торговля, это был кризис частного сектора, спровоцированный чрезмерными заимствованиями частного сектора в условиях глубокого тройного шока: со стороны условий внешней торговли, оттока капитала и ужесточения условий внешних заимствований.

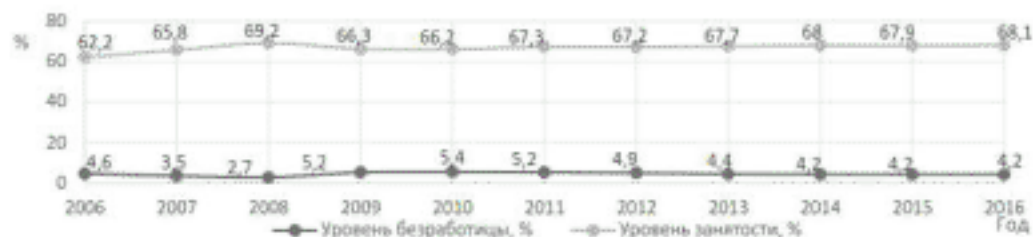


Рисунок 3 – Динамика уровня занятости и безработицы по методологии МОТ, %

В период 2010-2011 гг. наблюдается незначительное увеличение численности ЗАН (на 1,3 тыс. чел.), при этом с 2010 по 2014 гг. уровень занятости увеличился на 1,8% (с 66,2 до 68%), общий и регистрируемый уровни безработицы имеют тенденцию к снижению соответственно с 5,4% до 4,2% (на 1,2%) и с 3,2% до 0,8% (на 4,4%).

Уровень регистрируемой безработицы оставался постоянным – 0,8% – в период с 2013 г. по 2016 г. Уровень занятости с 2014 г. до 2015 г. снизился на 0,1%.

С 2014 г. по 2016 г. общий уровень безработицы оставался неизменным – 4,2% при наблюдаемом сокращении численности трудовых ресурсов с 487,5 тыс. чел. до 441,3 тыс. чел., то есть на 46,2 тыс. чел.

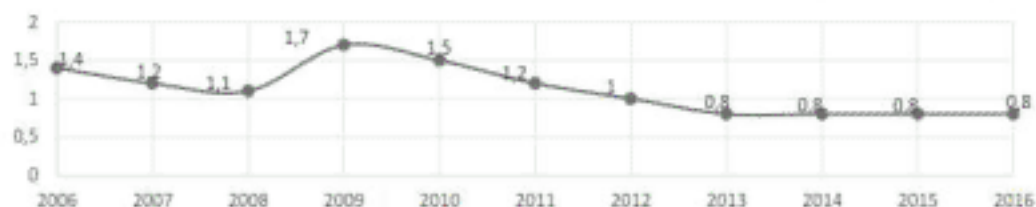


Рисунок 4 – Динамика уровня регистрируемой безработицы по РМ на конец года, %

Итак, с 2006 г. по 2016 г. общий уровень безработицы снизился на 0,4% (с 4,6 % до 4,2%). Уровень зарегистрированной безработицы снизился на 0,6% (с 1,4% до 0,8%). Уровень занятости увеличился на 5,9% (с 62,2% до 68,1%). Следует отметить, что наиболее благоприятная ситуация относительно регистрируемой безработицы наблюдалась в 2014 г., так как наименьшему значению её коэффициента (0,8%) соответствует наибольшая численность ЗАН (487,5 тыс. чел.) по сравнению с другими периодами. Наиболее благоприятная ситуация относительно общей безработицы сложилась в 2008 г., так как при наименьшем значении её коэффициента – 2,7% числен-

ность ЗАН составила 480,1 тыс. чел. (второй по величине показатель численности ЗАН). Наиболее благоприятная ситуация относительно уровня занятости наблюдалась в 2008 г., так как значению в 68,1% (второе по величине за рассматриваемый период) соответствует наименьшая численность ЗАН в 424,7 тыс. чел.

Чтобы дать оценку остроте кризисной ситуации на рынке труда, необходимо использовать три показателя: уровень зарегистрированной безработицы, напряжённость труда и уровень скрытой безработицы, для которых представим их реальные значения (Таблица 1) [4].

Таблица 1 – Показатели для расчёта остроты кризисной ситуации на рынке труда в Республике Мордовия

Показатель	Значение показателя в 2016 г.
Уровень зарегистрированной безработицы, %	0,8
Напряжённость труда	1,3
Уровень скрытой безработицы, %	2,7

Рассчитаем остроту кризисной ситуации на рынке труда Республики Мордовия в 2016 году, воспользовавшись следующей формулой:

$$S_t = t \cdot y \cdot \beta - t_1 \quad (2.1)$$

где S_t – острота кризисной ситуации в сфере занятости, t – уровень зарегистрированной безработицы, y – напряжённость труда, β – уровень скрытой безработицы, t_1 – предкризисное значение.

В соответствии с вышеприведенной формулой, чем выше значение интегрального показателя, тем выше острота кризисной ситуации.

$$S_t = 0,8 \cdot 1,3 \cdot 2,7 - 3 = 0,24$$

Получившееся число говорит о довольно низкой остроте кризисной ситуации на рынке труда в Республике Мордовия.

Проанализируем с помощью индикаторов экономической безопасности в сфере занятости и безрабо-

тицы остроту кризисной ситуации через зонную теорию, построив лепестковую диаграмму (Рисунок 7).

Расположение индикаторов на диаграмме позволяет судить о неоднозначности сложившейся ситуации на рынке труда. Два основных показателя – уровень общей и уровень регистрируемой безработицы

находятся в зоне стабильности. Реальное значение уровня общей безработицы ниже порогового в 2 раза, реальное значение уровня регистрируемой безработицы ниже порогового в 6,3 раза, что позволяет дать положительную оценку для данных показателей категории «не более».



Рисунок 7 – Лепестковая диаграмма с индикаторами экономической безопасности в сфере занятости и безработицы в РМ за 2016 г.

Очень близко к пороговому значению располагается показатель коэффициента фондов, в зоне стабильности. Несмотря на то, что в данной зоне любое значение индикатора является позитивным, нельзя оставлять без контроля регулирование доходов разных слоев населения.

В зоне умеренного риска находится показатель продолжительности безработицы, немного превышая его в 1,3 раза. Данная ситуация не представляет серьезных угроз экономической безопасности, но необходимо уже сейчас предпринять меры для предотвращения перехода данного показателя в зону значительного риска, где имеет место быть вероятность наступления нежелательных последствий.

В зоне значительного риска находится показатель доли населения с доходами ниже величины прожиточного минимума. Фактическое значение превышает пороговое почти в 2 раза, это говорит о том, что необходимо разрабатывать и принимать комплекс мер для снижения численности населения с доходами ниже прожиточного минимума, поскольку данное явление может привести к люмпенизации населения, то есть перехода большей части населения на «социальное дно».

В зоне критического риска находится показатель отношения среднедушевого дохода к прожиточному

минимуму. Фактическое значение данного показателя категории «не менее» почти в 3 раза ниже порогового. Данная ситуация характеризуется развитием кризисных явлений в экономике и требует стратегических решений для постепенного выхода в более безопасный режим функционирования.

Выделим ряд факторов, влияющих на динамику занятости в Республике Мордовия:

1. Постоянное изменение численности трудовых ресурсов (ЗАН) и его доли в общей численности населения вследствие естественного (смертность, рождаемость, браки, разводы) и механического (миграция – прибытие, выбытие населения) движения населения.

2. Изношенность основных фондов относится к группе угроз производственного и технологического характера экономической безопасности. Из рисунка 5 видно, что степень износа основных фондов в РМ примерно в 6-7 раз (в 9 раз за 2015 г.) превышает степень обновления, что приводит к снижению себестоимости и качества продукции, следовательно, прибыль от её реализации будет постепенно уменьшаться, пока не приведёт к сокращению темпов производства, а затем и к банкротству предприятия.



Рисунок 5 – Динамика степени износа и обновления основных фондов, %

3. Состояние малого бизнеса. Если проследить динамику численности малых предприятий в РМ с 2012 г. по 2016 г. (Таблица 2), то мы можем наблюдать явную тенденцию к сокращению количества малых предприятий (с 1227 ед. в 2012 г. до 1018 ед. в

2016 г. – на 209). Это значит, что на сегодняшний день в Мордовии недостаточно развиты условия ведения малого бизнеса, что, в свою очередь, обуславливает снижение уровня занятости.

Таблица 2 – Динамика численности малых предприятий по РМ (без микропредприятий)

Годы	2012	2013	2014	2015	2016
Количество, ед.	1227	1148	1073	1068	1018

4. Фактор усиления дифференциации доходов трудящихся. Так, динамика коэффициента фондов, представленная на рисунке 6, которая также свидетельствует о неблагоприятных тенденциях в части дифференциации доходов трудоспособного

населения – степень дифференциации доходов, находится на достаточно высоком уровне, но не превышает пороговые значения (не менее 6, но не более 12) и ежегодно усиливает степень социальной напряженности [1].



Рисунок 6 – Динамика коэффициента фондов в РМ

5. Уровень цен и инфляция оказывают непосредственное влияние на изменение уровня безработицы. Взаимосвязь инфляции и безработицы пред-

ставлена кривой Филлипса: при увеличении ставок заработной платы снижается уровень инфляции и наоборот.

Таблица 3 – Среднегодовая численность занятых в экономике по видам экономической деятельности в РМ, тыс. чел.

	2012	2013	2014	2015	2016
Всего в экономике	100	100	100	100	100
в том числе по видам экономической деятельности:					
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	19,81	19,79	19,95	20,17	20,28
рыболовство, рыбодоводство	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03
добыча полезных ископаемых	0,03	0,03	0,03	0,08	0,08
обрабатывающие производства	17,44	17,58	17,54	16,67	16,59
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2,19	2,13	2,22	2,21	2,17
строительство	7,67	7,78	7,47	7,93	8,00
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	13,41	13,51	13,99	13,36	13,29
гостиницы и рестораны	0,66	0,80	0,78	1,12	1,16
транспорт и связь	5,80	5,54	5,52	5,67	5,60
финансовая деятельность	1,45	1,52	1,54	1,42	1,39
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	4,72	4,82	4,38	5,13	5,34
государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	8,43	8,34	8,28	7,83	7,40
образование	8,30	8,28	8,31	8,43	8,41
здравоохранение и предоставление социальных услуг	7,27	7,27	7,36	7,27	7,28
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	2,82	2,58	2,60	2,09	2,99

На основе данных, представленных в таблице 1, мы можем сделать вывод, что преобладающая часть рабочей силы за весь рассматриваемый период приходится на сельское хозяйство, охоту и лесное хозяйство. Вторым по величине видом экономической деятельности является обрабатывающее производство. Отсюда следует, что структура экономики в РМ не продуктивна, так как значительная часть занятого населения приходится на примитивные виды экономической деятельности. Кроме этого, следует отметить тот факт, что в обрабатывающих производствах на основе экономики, наблюдается тенденция к сокращению занятости (с 17,44 до 16,59% за 2012-2016

гг.). это подтверждает индустриально- аграрный тип экономики региона.

Для анализа зависимости численности занятого населения от различных факторов мы провели корреляционно- регрессионный анализ, исходные данные которого представлены в таблице 4.

В ходе анализа была обнаружена мультиколлинеарность между следующими факторами: численностью населения и средней заработной платой, числом предприятий, числом малых предприятий, средней заработной платой и общей численностью предприятий и численностью малых предприятий. В результате были исключены: численность населения, число предприятий и численность малых предприятий. Из

оставшихся факторов значимым был признан размер средней заработной платы. Установлена следующая зависимость: при увеличении средней заработной платы на 1 рубль число занятых сокращается на 2

человека или при росте средней заработной платы на 1% число занятых сокращается на 0,046%.

Таблица 4 - Факторы корреляционно-регрессионного анализа

Год	численность занятых, тыс. человек	темпы роста ВРП, %	численность населения, тыс. человек	Средняя заработная плата, руб. лей	число предприятий	численность малых предприятий
2000	402,8	109,6	908	1107,6	13342	2300
2001	402,1	106,6	897	1635,8	13953	2500
2002	401,4	108,8	886	2444,1	14648	2800
2003	399,8	113,1	876	3251,6	15141	2100
2004	403,9	101,1	866	4013,6	15427	2400
2005	399,1	106	857	5061	16122	2500
2006	396,6	112,2	848	6358,4	16598	3000
2007	395,3	111	840	8103	15946	4000
2008	393,9	104,2	833	10530,5	16187	4300
2009	387,1	93	827	10937,2	16646	5900
2010	385	104,8	834	11883	16295	5600
2011	382,6	109,4	825	13305	16973	6300
2012	379,6	102,1	819	15187	16078	7100
2013	375,4	102,5	812	18101	16538	6800
2014	369,5	108,1	809	20342	16523	7100
2015	362,9	101,1	807	22029	16853	7000

Полученные результаты можно интерпретировать следующим образом: совершенствование процессов производства продукции, оказания услуг увеличивает производительность труда, что оказывает существенное влияние на рост заработной платы. Совершенствование применяемых технологий наряду с этим ведет к сокращению используемой рабочей силы. Таким образом, увеличением заработной платы сопровождается снижением числа занятых.

Коэффициент детерминации равен 0,962%, а стандартная ошибка аппроксимации 0,43%, что делает модель пригодной для прогнозирования.

Итак, результаты нашего исследования показывают, что острота кризисной ситуации на рынке труда в Республике Мордовия на 2016 г. является низкой. В настоящее время рынок труда в Республике Мордовия находится в состоянии неустойчивого равновесия: там, где одни показатели в норме, другие сигнализируют о достаточно высоком уровне опасности. Но данная ситуация является, на наш взгляд, абсолютно нормальным явлением развития и функционирования региональной экономики, а, значит, это говорит об относительной правильности проводимой политики в сфере занятости и трудоустройства.

Библиографический список

1. Ануфриева А.П. Оценка влияния безработицы на экономическую безопасность региона / А. П. Ануфриева, К. И. Рип // Приоритетные модели общественного развития в эпоху модернизации: экономические, социальные, философские, политические, правовые аспекты - 2016. - С. 46-48.
2. Закон РФ от 19.04.1991 N 1032-1 (ред. от 29.07.2017) "О занятости населения в Российской Федерации" [Электронный ресурс] - Доступ из справ. - правовой системы «ГАРАНТ».
3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Мордовия: Рынок труда, занятость и заработная плата [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.mrd.gks.ru>. - (дата обращения: 15.02.2018)
4. Экономическая безопасность России. Общий курс : учебник / под ред. В.К. Сенчагова. - 4-е изд. - М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2015. - с. 732.

References

1. Anufrieva A.P. Ocenka vliyaniya bezrabotitsy na ekonomicheskuyu bezopasnost' regiona / A. P. Anufrieva, K. I. Rip // Prioritetnye modeli obshchestvennogo razvitiya v epokhu modernizatsii: ekonomicheskie, social'nye, filosofskie, politicheskie, pravovye aspekty - 2016. - S. 46-48.
2. Zakon RF ot 19.04.1991 N 1032-1 (red. ot 29.07.2017) "O zanyatosti naseleniya v Rossijskoj Federacii" [Elektronnyj resurs] - Dostup iz sprav. - pravovoj sistemy «GARANT».
3. Territorialnyj organ Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki po Respublike Mordoviya: Rynok truda, zanyatost' i zarabotnaya plata [Elektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <http://www.mrd.gks.ru>. - (data obrashcheniya: 15.02.2018)
4. Ekonomicheskaya bezopasnost' Rossii. Obshchij kurs : uchebnik / pod red. V.K. Senchagova. - 4-e izd. - M.: BINOM. Laboratoriya znanij, 2015. - s. 732.

ГДЕ НАХОДИТСЯ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦЕНТР РОССИИ?

Уянаев Б.Б., д.э.н., профессор, Кабардино-Балкарский ГАУ имени В.М. Кокова
Газаева М.Ш., к.э.н., доцент, Кабардино-Балкарский ГАУ имени В.М. Кокова
Гятов А.В., к.э.н., доцент, Кабардино-Балкарский ГАУ имени В.М. Кокова

Аннотация: В настоящей статье предполагается определить экономический центр России, дать его описание с точки зрения влияния на его поведения различных параметров национального хозяйства. В частности, дать описание того, что представляет собой экономический центр страны и каково его поведение в динамике и географии.

Ключевые слова: экономический центр, экономическая масса, экономическое пространство и пространство экономики.

Abstract: This article is supposed to determine the economic center of Russia, give it a description in terms of influence on the behaviour of the various parameters of the national economy. In particular, the description of what constitutes an economic center of the country and what its behavior in the dynamics and geography. **Keywords:** economic center, economic weight, economic space and space economy.

Keywords: economic center, economic mass, economic space and economic space.

Вводная часть. Определение экономического центра страны как в теоретическом, так и в прикладном плане задача заслуживающая внимания. Данная задача содержит ряд теоретических, методологических и методических положений прежде не рассматривавшихся, либо рассматривавшихся побочно. Проблема экономического центра и в зарубежной, и в отечественной литературе не получила должного исследования. Если и существуют исследования по ней, то носят они преимущественно имплицитный характер и находятся на периферии исследований, составляя ее маргинальный уровень. Речь идет о низкой степени разработанности проблемы. В экономических исследованиях (среди экономических работ и разработок) нет теоретических, методологических и методических разработок, которые могли бы послужить как теоретико-методологической базой, так и методической основой дальнейших исследований и критики предыдущего опыта. Имеется материал по определению центра в географических, демографических и иных преимущественно естественных науках. В России первые работы по определению ее центра (географического, а также народонаселенческого) были проведены в начале прошлого века Д.И. Менделеевым. Эти разработки и результаты «пролежали в пыли» до середины 70-х годов того же столетия, которые были введены в научный оборот стараниями советских ученых и согласно которым П.А. Бакут вывел формулу и рассчитал более точные географические координаты центра СССР. На основании формулы П.А. Бакута был рассчитан центр России уже после распада СССР (1992 г.), а затем уже в 2014 г. был рассчитан в связи с вхождением Крыма и Севастополя в состав России, местоположение центра России было пересчитано по новой. В других отраслях, (например, в демографии и т.д.) также рассчитывается центр страны. В условиях, когда пространство в экономических исследованиях принимало статический характер и рассматривалось в виде статической величины, последнее было оправдано. Однако когда пространство из экзогенной величины превращается в фактор развития, актуализируется его всестороннее исследование, в том числе, как экономической категории. В контексте последнего повышается значимость изучения различных аспектов экономического пространства, в том числе определение экономического центра страны. Следует заметить, что прежде такая задача не ставилась и не решалась у нас в стране. Все это делает, на наш взгляд, настоящее исследование актуальным. Для решения поставленной задачи потребуются представить некоторые методологические, теоретические и методические положения. В силу того, что эта проблема недостаточно была исследована, многие вопросы не конкретизированы,

наше исследование будет иметь соответствующую эмпирическую, теоретическую и методическую базу.

Проблема. В настоящее время ведется поиск инструментов и механизмов позволяющих стимулировать экономический рост национального хозяйства. Предлагается большое количество решений, многие из которых, при ближайшем рассмотрении, не отличаются высокой степенью верификации и реализуемости. Но тем не менее, нет недостатков в предложениях. Всякий раз находились новый контекст и новая компоновка этих инструментов и механизмов. Отсюда мы получали два основных подхода: статистический (больше известный как кейнсианский, со множеством вариаций от классического кейнсианства до неокейнсианства и государственного советского или северокорейского образца) и рыночный (со множеством вариаций от либерального подхода чикагской школы до германо-скандинавского образца и различных моделей шоко-терапии 90-х годов в странах восточной Европы и бывшего СССР).[1] По-видимому, этот (разной компактификацией основных инструментов и механизмов в различных программах) объясняется разный результат (от провалов реформ, начиная с Аргентины до России и позитивов от Сингапура до Польши включительно). Поэтому главная задача не столько в инструментах и механизмах, сколько в диагностике проблемы. Отечественными и зарубежными исследователями был проведен добротный анализ состояния динамики национального хозяйства, выявлены, описаны основные факторы и причины, влияющие на экономическую динамику. Все это представлено в совокупности коллективных и индивидуальных разработок.[2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13] В числе проблем, влияющих на экономическую динамику национального хозяйства, и заслуживающих внимания, называют наличие высоких территориальных различий и противоречий в экономическом развитии территорий, высокую концентрацию ресурсов (финансовых, трудовых и т.п.) в одних (меньшем числе) регионах и их дефицит в других (большинстве регионов).[14] В этих же исследованиях высказывается предположение о том, что до тех пор, пока будет в стране высокий уровень территориальных различий экономической динамики национального хозяйства, во-первых, не будет иметь устойчивого характера, во-вторых, не будет высокой и продолжительной. Поэтому в различных вариантах предлагается снизить территориальные различия и противоречия. Но при этом аналитики и проектанты расходятся в индикаторах оценки территориальных различий, способных оценивать влияние их на экономическую динамику.

Гипотеза. Наличие территориальных различий и противоречий, а также их рост связан с множеством факторов и условий исторического формирования национальных хозяйств, среди которых важное место

занимает отсутствие постоянного устойчивого местоположения экономического центра национального хозяйства. В условиях, когда экономический центр находится в состоянии постоянной миграции и если амплитуда миграции оказывается широкой в границах географического ареала, динамика национального хозяйства также испытывает высокую вариацию и волатильность. Поэтому, чтобы экономическая динамика была устойчивой необходимо «привязать» экономический центр к некоторой территории национального хозяйства.

Постановка задачи. Определить на основании существующих информационных, теоретических и методологических положений местоположение (т.е. определить географическое местоположение) экономического центра России, описав его поведение в пространстве и по отношению к экономической динамике национального хозяйства.

Степень разработанности проблемы. Как уже отмечалось, проблема экономического центра и в зарубежной, и в отечественной литературе не получила должного исследования. Если и существуют исследования по ней, то носят они преимущественно имплицитный характер и находятся на периферии исследований, составляя ее маргинальный уровень. Речь идет о низкой степени разработанности проблемы. В экономических исследованиях (среди экономических работ и разработок) нет теоретических, методологических и методических разработок, которые могли бы послужить как теоретико-методологической базой, так и методической основой дальнейших исследований и критики предыдущего опыта. С другой стороны, имеется (хотя и небольшой по объему) материал по определению центра в географических, демографических и иных преимущественно естественных науках. В России первые работы по определению ее центра (географического, а также народонаселенческого) были проведены в начале прошлого века Д.И.Менделеевым.[25] Впрочем, эти разработки и результаты, как повествует источник, «пролежали в пыли» до середины 70-х годов того же столетия, которые были введены в научный оборот стараниями советских ученых и согласно которым П.А.Бакут вывел формулу и рассчитал более точные географические координаты центра СССР. На основании формулы П.А.Бакута был рассчитан центр России уже после распада СССР (1992 г.), а затем уже в 2014 г. был рассчитан в связи с вхождением Крыма и Севастополя в состав России, местоположение центра России было пересчитано по новой.[26] В других отраслях, (например, в демографии и т.д.) также рассчитывается центр страны.

Методические положения и подходы. Для решения поставленной задачи рассмотрим некоторые методологические и методические положения. Прежде всего, определимся относительно того, что понимать под экономическим центром? В литературе центр рассматривается двояко: как середина чего-либо и как вершина (превосходство) чего-либо над остальным. Например, словарь Ушакова приводит следующее определение центра: «**Центр**, центр, **муж.** (греч. *kentron*, букв. острое). 1. Точка сосредоточения каких-нибудь отношений в фигуре (**мат.**, **мех.**). Центр окружности или шара (точка пересечения их диаметров, равноудаленная от всех точек окружности или поверхности шара). Центр эллипса (точка пересечения осей его). Центр тяжести или центр параллельных сил или центр массы. Центр многоугольника (описанного в окружность или описанного). Центр величины (центр тяжести подвальной части судна; **мор.**). Центр симметрии (**мат.**). Центр вращения (**мат.**). 2. **только ед.** Середина, средняя часть чего-нибудь. Жить в центре города» [15] Таким образом, если обобщить существующие определения центра, то их будет два: срединное или доминирующее.

Исходя из этого, центр будет представлять собой то, что доминирует или является серединой чего-либо.

На основании данных уточнений под экономическим центром понимаем территорию (область) пространства (географической территории) страны, на которую приходится средний уровень ВРП по стране, т.е. это регион со средним значением ВРП на 1 кв. км площади территории. Методически это означает, во-первых, перевести существующие значения ВРП на относительные площади территории, т.е. разделить ВРП на площадь территории, во-вторых, провести ранжирование полученных значений и выделить территорию, на которой значение ВРП на 1 кв. км равно или приближается к среднему значению по всей совокупности регионов.

Общая формула для расчета экономического центра России выглядит следующим образом:

$$q_i = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{Q_i}{S_i}}{N} = \frac{\sum_{i=1}^n q_i}{N}, \quad (1)$$

т.е. центр рассчитывается по средней величине из суммы ВРП на 1 кв. км региона.

Однако, субъекты, имеющие так называемую виртуальную площадь территории, к каковым относятся Москва, Санкт Петербург и Севастополь (с 2014 г.) даже при незначительном значении их ВРП при его делении на малую площадь будут давать высокое значение индикатора ВРП на 1 кв. км. Это будет искажать оценку местоположения экономического центра. В связи с этим нами принято решение элиминировать этот недостаток, т.е. из расчетов убрать данные субъекты.

С учетом внесенного уточнения формула (1) принимает следующий вид:

$$q_{(i-3)} = \frac{\sum_{i=1}^{n-3} \frac{Q_i}{S_i}}{N-3} = \frac{\sum_{i=1}^{n-3} q_i}{N-3}, \quad (1a)$$

где - $q_i = ВРП_i / S_i$, $ВРП_i$ - ВРП - i-го региона, S_i - площадь территории i-го региона, N - количество регионов (субъектов РФ) - 85, 3 - Москва,

Санкт Петербург, Севастополь, $q_{(i-3)}$ - среднее значение ВРП на 1 кв. км из N-3 регионов, т.е. из 82 регионов России в расчете с 2014 г. и 80 регионов до 2014 г.

После того, как получено значение средней величины ВРП и установлено ее местопребывание в географии страны, следует отследить ее поведение в пространстве и времени. К чему приводит миграция (перенесение) экономического центра для национального хозяйства? Речь идет о том, чтобы оценить, что происходит с национальным хозяйством, когда центр смещается на восток, запад, юг, север, остается в центре и т.д.

Для решения второй задачи требуется определить географический[16] центр страны. Последний выступает своеобразным репером, к которому привязывается экономический центр. Для многих государств эта величина имеет относительно статический характер, т.к. их география не меняется в соответствии с международными законами (территориальной целостностью государств). Но иногда происходят и в этом относительно статическом и консервативном параметре государств изменения. Причем как в одну так и в другую стороны. В XX веке было достаточно много таких примеров. В новом веке такой пример присутствуют у

России и сопредельных с ней государств (Грузии, Украины). У России наблюдается прирост территории, у упомянутых двух других – сокращение. Поэтому будем вести расчеты до 2014 г. с привязкой к одному центру, с 2014 года, в связи с «вхождением Крыма и Севастополя к России» к другому центру. Проверим, повлиял ли этот прирост территории на поведение экономического центра страны.

Таким образом, в качестве индикатора для расчета и описания экономического центра принят показатель ВРП. О преимуществах данного индикатора написано много: [17,18,19,20,21,22,23,24] и это снимает необ-

ходимость дискуссии о целесообразности, предпочтениях и проч. аспектах данного индикатора. В качестве эмпирической базы проверки высказанных суждений использовались данные ФСГС России, опубликованные в ежегодных сборниках «Регионы России. Социально-экономические показатели» за соответствующие годы. В качестве временного диапазона взяты данные с 2000 по 2015 гг.

Результаты и обсуждения. В таблице 1 представлены результаты расчета ВРП на 1 кв. км площади территории.

Таблица 1 - Ранжирование регионов РФ по показателю ВРП на 1 кв. км территории за 2000 – 2015 гг.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Валовой региональный продукт	363,2	452,0	510,4	627,3	815,4	1053,1	1313,4	1632,9	1980,1	1672,8	2200,7	2650,6	2915,4	3130,3	3496,2	3703,4
Чукотский автономный округ	5,6	11,1	14,1	18,7	17,1	17,1	21,5	29,1	42,4	62,9	94,0	62,0	63,2	61,6	80,0	88,6
Магаданская область	27,2	34,1	48,4	52,6	53,2	58,7	67,5	76,4	90,9	104,1	128,9	156,1	169,6	192,2	209,6	260,4
Республика Саха (Якутия)	26,3	32,7	37,3	43,1	40,8	50,4	67,1	78,7	100,4	106,9	125,5	157,9	175,5	184,9	213,4	243,2
Республика Тыва	21,6	29,7	40,6	48,2	58,4	69,2	89,8	115,0	141,6	159,7	182,5	198,1	221,6	245,0	272,5	280,5
Камчатский край	38,2	49,8	55,7	64,1	75,7	94,7	120,9	142,3	167,7	205,9	222,1	246,3	274,4	287,2	313,9	370,2
Республика Алтай	40,2	60,9	57,2	74,3	91,7	94,6	125,0	162,6	201,3	213,8	241,1	284,0	327,7	358,6	421,9	440,7
Республика Бурятия	61,7	86,1	107,8	148,7	181,9	213,2	261,1	305,6	353,1	354,7	380,1	437,3	468,9	503,5	530,9	561,1
Забайкальский край	69,9	83,6	103,2	123,1	141,6	161,3	210,1	256,6	324,8	343,6	389,1	472,0	518,6	530,6	543,7	576,2
Красноярский край	91,0	100,7	97,6	115,2	154,4	185,8	247,5	310,2	311,8	316,3	446,0	464,7	499,9	531,1	566,0	663,7
Республика Календарь	113,4	153,7	97,4	87,5	114,0	129,7	171,9	230,6	278,3	319,9	326,7	362,5	480,6	551,1	624,9	633,1
Карелия	73,4	106,7	126,3	147,0	177,5	212,4	262,8	308,6	363,5	419,3	463,6	622,8	633,9	582,2	641,2	765,1
Хабаровский край	86,1	104,1	128,3	147,7	169,3	204,7	246,6	293,7	341,8	349,1	448,9	507,4	556,1	632,4	684,8	725,7
Амурская область	121,0	134,5	161,4	191,0	249,3	254,6	359,9	413,5	480,0	466,9	549,2	662,5	763,5	791,4	861,0	967,1
Ненецкий автономный округ	71,1	71,6	93,2	141,6	223,9	252,9	380,4	553,4	517,4	736,3	625,4	935,7	888,4	979,5	1057,7	1230,8
Республика Карелия	156,7	187,1	229,2	258,1	290,0	427,3	466,6	579,5	638,3	588,5	667,7	858,5	891,1	989,7	1059,2	1169,7
Брянская область	101,5	127,4	168,4	235,9	309,4	391,3	465,2	653,6	660,5	698,2	869,3	1067,2	1177,5	1058,6	1155,6	1236,2
Республика Коми	153,5	205,5	206,4	257,1	313,7	411,0	524,2	578,6	703,1	723,2	849,0	1046,0	1149,4	1157,2	1161,6	1259,3
Иркутская область	137,2	161,6	180,9	216,7	275,2	333,1	427,0	519,7	566,4	587,9	704,9	819,0	952,5	1039,2	1182,7	1308,1
Томская область	137,9	197,6	240,3	308,8	421,2	507,6	600,5	662,2	791,7	771,3	905,5	1062,0	1161,5	1280,4	1368,5	1506,7
Кировская область	316,5	1334,7	415,1	480,0	587,3	662,6	806,0	981,4	1255,1	1204,2	1431,3	1621,6	1731,8	1861,7	2110,4	2296,6
Ямало-Ненецкий автономный округ	164,4	264,5	341,2	368,1	462,4	574,2	710,2	773,0	935,1	847,4	1006,8	1255,6	1546,5	1788,5	2123,2	2357,2

Псковская область	310,1	370,5	435,0	532,3	646,5	732,5	929,0	1111,2	1322,8	1343,7	1571,6	1834,1	1941,3	2070,0	2235,1	2367,9
Мурманская область	396,4	365,6	472,4	556,3	862,5	917,0	1091,3	1322,2	1475,0	1362,6	1611,0	1820,6	1958,9	2115,8	2285,6	2694,2
Курганская область	273,8	374,9	418,8	518,1	594,0	702,7	957,1	1133,9	1485,6	1517,3	1648,7	1906,6	2042,6	2336,2	2362,0	2513,5
Иркутская область	255,1	360,9	431,1	493,2	627,7	742,3	902,8	1091,4	1346,2	1307,3	1630,1	1937,4	2173,4	2309,2	2437,4	2619,7
Республика Хакасия	282,9	322,1	412,7	470,3	537,4	677,4	832,4	1034,4	1173,8	1361,0	1559,1	1835,8	2120,6	2302,8	2571,0	2798,8
Алтайский край	290,2	377,8	435,2	528,2	683,6	807,7	1034,6	1330,7	1543,7	1562,5	1803,0	1976,9	2196,4	2476,8	2654,9	2929,4
Вологодская область	486,0	468,1	558,7	744,3	1116,8	1342,3	1307,5	1684,0	2041,0	1472,9	1816,1	2235,8	2456,8	2396,0	2679,7	3244,0
Тверская область	453,1	604,4	661,9	817,2	1046,1	1150,8	1512,6	1853,1	2283,6	2350,3	2601,0	3029,4	3183,7	3547,1	3760,3	4052,3
Новгородская область	394,1	517,7	577,4	698,7	903,5	1171,5	1374,7	1590,2	2112,7	2155,9	2337,8	2815,0	3130,4	3281,1	3840,4	4410,3
Приморский край	388,5	446,5	587,9	724,6	924,7	1133,1	1311,1	1572,8	1622,2	2232,5	2857,8	3337,7	3384,9	3506,2	3600,6	4351,2
Омская область	343,6	473,5	656,5	815,2	1367,0	1564,0	1980,4	2097,8	2464,6	2362,6	2711,7	3199,3	3483,4	3610,2	4270,8	4374,1
Кировская область	400,5	533,8	715,7	802,9	918,0	1189,5	1626,6	1921,0	2497,5	2696,1	3052,6	3444,2	4105,7	4622,8	4968,3	4710,2
Оренбургская область	600,3	763,5	846,7	985,7	1126,8	1315,8	1587,2	1921,8	2441,8	2514,8	3106,0	3630,8	4052,6	4335,9	4713,1	5162,6
Томская область	316,1	470,5	523,4	731,5	1404,2	2339,3	2586,5	2722,0	2903,5	2724,0	3419,7	4410,1	4563,6	5279,2	5006,0	5626,2
Новосибирская область	430,3	568,8	662,3	865,0	1078,9	1323,9	1665,2	2093,9	2551,0	2364,4	2723,0	3366,5	4065,4	4596,0	5125,0	5516,6
Ханты-Мансийский АО Югра	820,4	1006,6	1033,1	1341,1	1788,0	2616,6	2980,7	3231,8	3622,2	3387,4	3667,1	4563,3	5055,3	5103,1	5348,7	5865,4
Сафоновская область	675,0	893,4	961,7	1184,9	1498,4	1689,0	2018,7	2498,7	3179,3	3233,0	3717,1	4259,2	4726,0	5199,4	5599,3	6101,8
Орловская область	653,6	284,8	761,4	936,3	1373,3	1723,0	2447,9	2998,2	3476,3	3351,1	3703,7	4473,1	5081,4	5796,4	5911,7	6264,0
Астраханская область	654,5	743,7	836,6	1033,9	1157,4	1431,2	1737,0	2048,1	3011,2	2698,2	2996,9	3522,8	4278,7	5590,1	6047,3	6545,6
Пермский край	809,9	275,1	1111,7	1306,3	1662,5	2042,9	2395,6	2982,5	3791,3	3399,1	3889,6	5244,1	5370,4	5494,8	6081,1	6541,9
Республика Марий Эл	515,2	663,6	761,3	982,4	1285,7	1425,2	1886,0	2353,4	2810,5	2638,8	3520,3	4159,1	5008,6	5362,5	6128,0	7074,0
Волгоградская область	614,5	798,5	924,2	1139,3	1367,0	1800,1	2233,3	2938,6	3690,7	3342,5	3839,4	4503,4	5062,1	5380,6	6336,7	6512,8
Республика Мордовия	613,1	942,6	1053,9	1273,7	1468,8	1696,1	2221,2	2832,1	3603,8	3537,7	4036,2	4566,0	5146,2	5697,5	6661,8	7180,0
Пензенская область	630,8	4188,2	959,1	1108,6	1575,8	1713,4	2046,2	2744,3	3406,8	3475,8	3967,0	4617,1	5529,1	6231,3	6802,7	7753,2
Брянская область	756,4	920,0	1070,9	1252,2	1461,4	1911,0	2352,4	2942,9	3605,6	3616,0	4212,7	4991,7	5942,6	6289,5	6954,8	7734,5
Ивановская область	844,3	1086,4	1260,8	1552,1	1878,6	2075,5	2574,3	3463,1	4064,5	4045,5	5134,8	6023,6	6360,5	7363,9	7997,0	7991,6
Орловская область	1023,4	1239,6	1443,6	1703,4	1864,1	2153,1	2623,5	3121,5	3913,8	3632,9	4299,5	5311,7	5915,1	6671,9	7239,6	8330,5
Республика Крым	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	7256,2	9512,6
Рязанская область	803,1	1106,9	1156,5	1505,2	1767,6	2130,9	2663,9	3063,3	3791,7	3838,7	4523,4	5407,6	6411,2	7052,7	7464,9	7661,8

Ульяновская область	894,2	1104,4	1227,9	1483,4	1814,5	2186,2	2740,6	3351,5	4050,5	4902,9	4791,3	6012,7	6466,6	7131,4	7494,8	8102,8
Хакасия	979,9	1215,5	1422,7	1723,1	2094,5	2686,5	3575,9	4574,6	6017,8	5354,5	6540,4	7940,5	7506,0	6970,6	7028,1	8804,8
Ханты-Мансийский округ	866,2	1085,2	1216,5	1531,5	1846,5	2214,0	2744,3	3357,1	4154,0	4191,3	4996,8	5993,8	6522,0	7264,4	8169,1	9207,4
Челябинская область	725,1	960,4	1127,5	1398,8	1645,7	1943,9	2312,1	3071,6	3502,5	3872,1	4171,1	5022,7	5993,7	6850,3	8279,9	9996,5
Чувашская область	701,2	966,6	1129,3	1444,8	1813,8	2446,4	3161,6	3683,3	4566,0	5066,9	5943,9	6933,4	8010,3	8089,6	8382,9	10173,8
Свердловская область	854,0	1086,5	1208,8	1464,6	1875,3	2447,6	3385,5	4234,4	4753,2	4240,0	5386,5	6044,5	7042,2	8373,4	8542,4	9158,2
Республика Башкортостан	1116,2	1294,6	1314,5	1699,9	2175,3	2670,7	3535,4	4129,1	5200,4	4517,3	5312,8	6585,2	8043,3	8140,1	8817,4	9219,3
Самарская область	406,6	552,4	541,2	724,9	1053,2	1389,4	1907,1	3286,7	3829,9	4504,2	5598,8	6891,5	7369,5	7712,3	9175,3	9521,2
Кабардино-Балкарская Республика	1257,3	1700,1	1822,0	2079,8	2324,2	2946,7	3484,8	3912,7	4647,5	5314,2	6166,9	7247,6	8536,9	8877,7	9390,9	10031,4
Чеченская Республика	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1467,9	2073,4	3080,5	4246,3	4108,3	4531,7	5552,8	6557,0	7646,3	9547,6	10288,7
Республика Адыгея	764,8	893,6	1014,1	1262,7	1601,7	2183,2	2799,3	3728,9	4632,6	5312,7	6090,6	7282,5	8371,8	9084,9	9695,2	10587,7
Курская область	1081,7	1291,6	1510,3	1879,4	2550,2	2887,5	3467,9	4293,3	5595,5	5382,4	6455,0	7628,4	8273,8	9051,4	9942,9	11176,7
Ростовская область	933,7	1248,3	1393,8	1701,5	2189,8	2694,5	3386,5	4459,7	5704,2	5506,9	6531,4	7583,8	8352,1	9086,0	9977,8	11601,8
Республика Дагестан	430,2	637,0	823,9	1145,7	1604,6	1798,1	2466,3	3119,9	4299,7	5270,2	5454,4	6567,1	7440,5	9003,6	10499,6	11126,7
Удмуртская Республика	1325,0	1651,7	1861,0	2114,8	2395,1	3325,3	3915,6	4894,7	5775,2	5448,2	6522,0	7680,6	8894,7	9623,0	10701,9	11821,5
Ярославская область	1286,1	1966,5	2080,5	2543,5	3106,0	3625,7	4233,5	5154,1	5937,7	5676,5	6620,0	7627,3	9040,9	10023,8	10813,9	11934,3
Калужская область	860,9	1147,3	1251,1	1637,3	1946,1	2381,0	2891,0	3794,0	5046,8	5256,6	6328,9	7877,5	9572,4	9826,9	10935,0	11235,8
Челябинская область	1528,2	1722,9	1948,5	2486,0	3290,2	3954,3	5049,9	6504,4	7508,4	6380,5	7377,0	8750,3	9513,8	9969,9	11230,5	13223,9
Владимирская область	1211,1	1543,5	1730,6	2124,4	2550,1	2987,2	3677,7	5040,0	6027,3	6476,5	7723,7	8976,7	9628,8	10537,5	11273,7	12299,4
Чувашская Республика	1371,3	1621,3	2031,7	2466,3	3255,4	3791,9	5091,4	6746,1	8471,7	7622,0	8617,7	10316,2	11902,8	12193,9	12975,3	13683,5
Новгородская область	1463,5	1200,9	2230,1	2701,4	3149,2	3912,8	4911,0	6178,9	7686,6	7127,2	8522,3	10062,3	10994,7	12078,1	13178,3	13959,3
Воронежская область	1020,3	1226,4	1590,1	1918,5	2245,2	2559,1	3383,5	4266,4	5490,5	5795,2	6639,2	9090,1	10803,9	11718,8	13748,4	15766,8
Республика Ингушетия	1617,5	1362,6	965,0	1321,3	1725,1	2060,9	2509,3	4670,1	5325,8	5381,7	5535,9	7460,8	10392,8	12713,0	14418,9	15901,8
Республика Северная Осетия-Алания	1257,6	1620,5	1999,7	2365,7	3033,5	3897,8	5417,7	6900,6	7213,4	8142,6	9415,9	10734,6	12181,1	14829,7	15745,1	15943,0
Тульская область	1708,1	2166,6	2543,4	2811,6	3428,8	4522,2	5534,6	6774,7	9016,8	8312,1	9246,3	10890,2	12110,5	13542,2	15997,0	18546,7
Ленинградская область	2000,6	2152,6	2941,3	4010,1	5907,4	6049,8	7480,7	8742,6	10813,8	9436,0	10396,0	11992,4	12220,9	13153,6	16802,7	19064,9

Калининградская область	1627,6	2251,8	2657,0	3096,5	4407,4	5439,7	6630,4	9531,6	11872,0	11249,2	12963,5	15960,6	17573,6	16270,6	20800,5	21772,2
Самарская область	2898,5	3783,1	3849,3	4786,5	6303,0	7496,5	9099,1	10913,6	13046,6	10802,7	12978,6	15562,5	17489,4	19562,4	21439,3	23140,3
Волгоградская область	1639,9	1957,3	2302,7	2806,4	4221,7	5350,1	6599,5	8745,9	11721,6	11230,4	14699,7	18739,5	20129,8	20696,5	22866,3	25326,8
Ханты-Мансийский округ	1947,7	2521,9	2883,8	3262,3	4154,0	4939,5	6409,9	8283,6	10646,8	11358,0	13620,0	16485,5	19331,0	22026,1	23640,2	25784,9
Республика Татарстан	3002,2	3231,5	3696,1	4469,6	5788,7	7120,3	8936,7	11171,1	13698,7	13041,8	14773,2	16261,8	21194,7	22883,1	24504,6	27038,6
Московская область	4543,0	5916,2	7064,3	9302,2	12081,4	15983,3	21090,9	29247,2	37130,2	34551,3	41374,0	49137,6	53207,3	57470,7	61995,2	72547,9
Средняя по региону РФ	740,2	955,0	1050,5	1291,7	1661,0	2053,5	2578,6	3288,3	4053,9	3946,1	4613,9	5574,7	6229,2	6790,1	7550,0	8353,1
Темпы роста, %	120,0	120,0	123,0	128,6	123,6	123,6	127,5	123,5	97,3	116,9	120,8	111,7	109,0	111,2	110,6	
Темпы роста БРП на 1 кв. км по РФ	124,4	112,9	122,9	130,0	129,2	124,7	124,3	121,3	94,6	117,5	120,4	110,0	108,4	109,4	109,8	
Темпы роста БРП по РФ	124,5	112,9	122,9	130,0	129,1	124,7	124,3	121,3	94,6	117,5	120,4	110,0	108,4	109,4	109,8	

Согласно приведенным данным и критериям сериальности, экономический центр России находится в постоянной миграции. Так в 2000 г., экономический центр России располагался в Брянской и Тамбовской областях. В 2001 г. – Тамбовская область и Республика Мордовия, 2002 г. – Республика Мордовия, 2003 г. – Республика Мордовия, Пермский край, 2004 г. – Пермский край, 2005 г. – Республика Ингушетия, 2006 г. – Ивановская область, 2007 г. – Сахалинская область, 2008 г. – Ульяновская область, 2009 г. – Ивановская и Тамбовская области, 2010 г. – Чеченская Республика и Ульяновская область, 2011 г. – Чеченская Республика, 2012 г. – Брянская и Ивановская области, 2013 г. – Орловская и Тамбовская области, 2014 г. – Ульяновская область, 2015 г. – Орловская область.

Появление двух регионов, претендующих на то, чтобы выступить экономическим центром России, вызвано тем, что расчетное значение центра не выпадает на какой-то один конкретный регион, а как бы разбивается между несколькими. Тогда когда в точности расчетное значение не совпадает с фактическим, предпочтение отдается тому региону, значение которого оказывается наиболее близким к расчетному. Иногда этот статус могут оспаривать несколько (чаще всего два) региона, фактическое значение которых равноудалено от расчетного. Особых проблем не возникает, когда области (края, республики) выступают географическими соседями, но иногда географическое расстояние между ними бывает достаточно протяженным. Казалось бы, в этих условиях следовало бы взять какой-то третий или же средний из выявленных. Но полученная дисубъектность нас устраивает больше, т.к. противоречит трафаретному пониманию проблемы.

Расчетные данные показали, что, во-первых, положение экономического центра России не статично; в отличие от, например, географического центра страны, экономический центр не остается в одном и

тот же регионе, на одном и том же месте, а, напротив, находится в состоянии постоянной миграции. Во-вторых, выявлены регионы, которые оказывались экономическим центром страны несколько раз (причем, порой, подряд, а порой центр как бы возвращается после нескольких лет миграции). В-3-х, шестнадцатилетний (2000 – 2015 гг.) анализ географического положения экономического центра России показал, что можно выделить своеобразную макрообласть в пространстве России, которая чаще всего становилась экономическим центром страны. Эта область расположена в границах между 43 – 61 параллелями. Большинство регионов располагаются на территории Восточно-Европейской равнины. Имеется лишь три отклонения: Сахалинская область, Чеченская и Ингушская республики, которые не входят в это географическое пространство России.

Таким образом, можно говорить, что миграция (порой имеющая маятниковый характер) экономического центра России смещается поперек широты, варьируя, в основном, в южном направлении. Причем, от так называемого географического центра России, экономический центр располагается на востоке и юге. Однако за исследованные 16 лет образовалось несколько эксцессов. Один – Дальневосточный (в 2007 году центром становилась Сахалинская область). Другой – Северокавказский (в 2010 и 2011 гг. экономический центр России оказывался в Чеченской Республике, а еще раньше в 2005 г. в Республике Ингушетия). Но если первый и третий (Сахалинская область и Республика Ингушетия) могут быть отнесены к категории «случайного», т.к. более они не становились в данном статусе и что важно, не подходили к нему «близко», то с Чеченской Республикой все иначе. Она дважды оказывалась экономическим центром России и причем еще почти один раз была близка к нему, т.е. входила в «область пространства», где образуется центр страны. Этот вопрос нуждается в дальнейших исследованиях.

Библиографический список

- Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. - М.: Дело, 1994. - 720 с.
- Владимир Путин Нам нужна новая экономика //30.01.2012. http://www.vedomosti.ru/politics/news/1488145/o_nashih_ekonomicheskikh_zadachah#ixzz1kuy040p9
- Будущее России в зеркале синергетики / Под ред. Малинецкого Г.Г. М.: КонКнига, 2006.
- Будущее России. Вызовы и проекты: Экономика. Техника. Инновации //Под ред. Малинецкого Г.Г. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009.

5. Иванов, В.В. Перспективный технологический уклад: возможности, риски, угрозы // *Экономические стратегии*. - 2013. - №4.
6. Медведев, Д.А. Новая реальность: Россия и глобальные вызовы // *Вопросы экономики*. - 2015. - №10. С. 5-29.
7. Пантин В.И., Лапкин В.В. Философия исторического прогнозирования: ритмы истории и перспективы мирового развития в первой половине XXI века. Дубна: Феникс+. 2006.
8. Ясин, Е., Акиндинова, Н., Яковлев, Л., Яковлев, А. Состоится ли новая модель экономического роста в России? // *Вопросы экономики*. - 2013. - №5.
9. Оболонский А.В. О мифологии «особого пути» // *ОНС*. - 2017. - №6. С. 77 - 82.
10. Травин Д.Я. Теория особого пути России: классики и современники. Препринт. М-43/15. СПб: Изд-во Евр. ун-вер. В Санкт-Петербурге. 2015.
11. Идрисов, Г., Синельников-Мурылев, С. Формирование предпосылок долгосрочного роста: как их понимать? // *Вопросы экономики*. - 2013. - №3.
12. Кудрин, А., Гурвич, Е. Новая модель роста для российской экономики // *Вопросы экономики*. - 2014. - №12.
13. Уянаев Б.Б., Ашинов С.В., Караева З.В. Роль территории как арены воспроизводственного процесса. - Методы и способы формирования конкурентных преимуществ: Сб. науч. тр. МАКБ., 2008.
14. Уянаев, Б.Б., Дзидзов, К.В. Методологические подходы к анализу и прогнозированию регионального развития // *Экономика и предпринимательство* -2016.-№5.
15. Ушаков, Д.Н. Толковый словарь русского языка. В 4 т. М. Госиздат, 1948.
16. Бакут, П.А. <https://ru.wikipedia.org/wiki/>.
17. Косарев А. Современное развитие СНС России. Валовой региональный продукт - обобщающий показатель экономики региона / Косарев А. // *Вопросы статистики*. 1996. - № 12. -С. 3-7.
18. Гранберг А., Масакова И., Зайцева Ю. Валовой региональный продукт как индикатор дифференциации экономического развития регионов [Текст] / А.Г. Гранберг, Ю.С. Зайцева, И.Д. Масакова // *Вопросы статистики*. - 1998. - № 9. - С. 3-11.
19. Гранберг А.Г., Зайцева, Ю.С. Межрегиональные сопоставления валового регионального продукта Российской Федерации: методологические принципы и экспериментальные расчеты [Текст] / А.Г. Гранберг, Ю.С. Зайцева // *Вопросы статистики*. - 2003. - № 2. - С. 3-17.
20. Совершенствование методологии расчета валового регионального продукта. - М.: Статкомитет СНГ, 2005.
21. Мироедов А.А., Шарамыгина О.А. Использование показателя ВРП в оценке экономического развития региона [Текст] / Мироедов А.А., Шарамыгина О.А. // *Вопросы статистики*. - 2003. - №9.
22. Гранберг А.Г., Зайцева, Ю.С. Валовой региональный продукт: межрегиональные сравнения и динамика [Текст]: монография / А.Г. Гранберг, Ю.С. Зайцева. М.: СОПС, 2003. - 116 с..
23. Масакова И.Д. О практике расчетов валового регионального продукта / И.Д. Масакова // *Вопросы статистики*. 2007. - № 4. - С. 23-29.
24. Зайцева Ю.С. Валовой региональный продукт: измерения, структурный анализ, межрегиональные сопоставления // *Дис. на соиск. уч. степ. доктора экономических наук*. М., 2010. - 442 с.
25. Менделеев Д.И. К познанию России. (Часть вторая «О центре России» С. 159-216). - М.: Айрис-пресс, 2002. - 576 с. Менделеев Д.И. Собр. соч. в 25 т. Т. XXI. Л.-М., Изд-во Академии наук СССР. С.538-618
26. Подробнее см: <http://fb.ru/article/240883/gde-nahoditsya-geograficheskiy-tsentr-rossii>

References

1. Blaug M. *Ehkonomicheskaya mysl' v retrospektive*. - М.: Delo, 1994. - 720 s.
2. Vladimir Putin Nam nuzhna novaya ehkonomika //30.01.2012. http://www.vedomosti.ru/politics/news/1488145/o_nashih_ekonomicheskikh_zadachah#bzz1kuyo40p9
3. *Budushchee Rossii v zerkale sinergetiki* / Pod red. Malineckogo G.G. М.: KomKniga, 2006.
4. *Budushchee Rossii. Vyzovy i proekty: EHkonomika. Tekhnika. Innovaci* //Pod red. Malineckogo G.G. М.: Knizhnyy dom «LIBROKOM», 2009.
5. Ivanov, V.V. Perspektivnyy tekhnologicheskij uklad: vozmozhnosti, riski, ugrozy // *Ehkonomicheskie strategii*. - 2013. - №4.
6. Medvedev, D.A. Novaya real'nost': Rossiya i global'nye vyzovy // *Voprosy ehkonomiki*. - 2015. - №10. С. 5- 29.
7. Pantin V.I., Lapkin V.V. *Filosofiya istoricheskogo prognozirovaniya: ritmy istorii i perspektivy mirovogo razvitiya v pervoj polovine XXI veka*. Dubna: Feniks+. 2006.
8. Yasin, E., Akindinova, N., Yakobson, L., Yakovlev, A. Sostoitsya li novaya model' ehkonomicheskogo rosta v Rossii? // *Voprosy ehkonomiki*. - 2013. - №5.
9. Obolonskiy A.V. O mifologii «osobogo puti» // *ONS*. - 2017. - №6. С. 77 - 82.
10. Travin D.YA. *Teoriya osobogo puti Rossii: klassiki i sovremenniki*. Preprint. М-43/15. SPb: Izd-vo Evrop. univer. V Sankt-Peterburge. 2015.
11. Idrisov, G., Sinefnikov-Murylev, S. Formirovanie predposylok dolgoosrochnogo rosta: kak ih ponimat'? // *Voprosy ehkonomiki*. - 2013. - №3.
12. Kudrin, A., Gurchich, E. *Novaya model' rosta dlya rossijskoj ehkonomiki* // *Voprosy ehkonomiki*. - 2014. - №12.
13. Uyanayev B.B., Ashinov S.V., Karaeva Z.V. Rol' territorii kak areny vosproizvodstvennogo processa. - *Metody i sposoby formirovaniya konkurentnykh preimushchestv*: Sb. nauch. tr. MAKB., 2008.
14. Uyanayev, B.B., Dzidzoev, K.V. *Metodologicheskie podhody k analizu i prognozirovaniyu regional'nogo razvitiya* // *Ehkonomika i predprinimatel'stvo* -2016.-№5.
15. Ushakov, D.N. *Tolkovyy slovar' russkogo yazyka*. V 4 t. М. Gosizdat, 1948.
16. Bakut, P.A. <https://ru.wikipedia.org/wiki/>.
17. Kosarev A. *Sovremennoe razvitiye SNS Rossii. Valovoy regional'nyy produkt - obobshchayushchij pokazatel' ehkonomiki regiona* / Kosarev A. // *Voprosy statistiki*. 1996. - № 12. -С. 3-7.
18. Granberg A., Masakova I., Zajceva YU. *Valovoy regional'nyy produkt kak indikator differenciacii ehkonomicheskogo razvitiya regionov* [Tekst] / A.G. Granberg, YU.S. Zajceva, I.D. Masakova // *Voprosy statistiki*. - 1998. - № 9. - С. 3-11.

19. Granberg A.G., Zajceva, YU.S. Mezhtional'nye sopostavleniya valovogo regional'nogo produkta Rossijskoj federacii: metodologicheskie principy i ehksperimental'nye raschety [Tekst] / A.G. Granberg, YU.S. Zajceva // Voprosy statistiki. - 2003. - № 2. - S. 3-17.
20. Sovershenstvovanie metodologii raschyota valovogo regional'nogo produkta. - M.: Statkomitet SNG, 2005.
21. Miroedov A.A., SHaramygina O.A. Ispol'zovanie pokazatelya VRP v ocenke ehkonomicheskogo razvitiya regiona [Tekst] /Miroedov A.A., SHaramygina O.A. //Voprosy statistiki. - 2003. - №9.
22. Granberg A.G., Zajceva, YU.S. Valovoj regional'nyj produkt: mezhtional'nye sravneniya i dinamika [Tekst]: monografiya /A.G. Granberg, YU.S. Zajceva. M.: SOPS, 2003. - 116 s..
23. Masakova I.D. O praktike raschetov valovogo regional'nogo produkta / I.D. Masakova // Voprosy statistiki. 2007. - № 4. - S. 23-29.
24. Zajceva YU.S. Valovoj regional'nyj produkt: izmereniya, strukturnyj analiz, mezhtional'nye sopostavleniya // Dis. na soisk. uch. step. doktora ehkonomicheskikh nauk. M., 2010.- 442 s.
25. Mendeleev D.I. K poznaniyu Rossii. (CHast' vtoraya «O centre Rossii» S. 159-216).- M.: Ajris-press, 2002. - 376 s. Mendeleev D.I. Sobr. soch. v 25 t. T.XXI. L.-M., Izd-vo Akademiya nauk SSSR. S.538-618
26. Podrobnее sm: <http://fb.ru/article/240883/gde-nahoditsya-geograficheskij-tsentr-rossii>

РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Федотов А.В., д.э.н., профессор, ГБОУ ВО Московской области «Технологический университет»
Волкова О.Н., аспирант, ГБОУ ВО Московской области «Технологический университет»

Аннотация: В статье рассматривается состояние и развитие промышленности Московской области. Анализируются возможности импортозамещения промышленных и других товаров поступающих из развитых зарубежных стран, особенности регионального развития. Исследуются вопросы функционирования промышленных предприятий в условиях ограниченного доступа к финансовым ресурсам. Даются рекомендации по дальнейшему развитию промышленности Московской области, созданию системы экономического стимулирования, обеспечивающей непрерывный рост промышленного потенциала Московской области.

Ключевые слова: Региональная экономика, импортозамещение, промышленные предприятия, ограниченные ресурсы, новые возможности роста.

Abstract: Article *rassmotrivatsja* the status and development of industry. Examines the possibility of import substitution industrial and other goods coming from developed countries, especially regional development. Explores issues of the functioning of the industrial enterprises with limited access to financial resources. Recommendations for the further development of the industry of the Moscow region, the establishment of a system of economic incentives, ensuring continuous increase of the industrial potential of the Moscow region.

Keywords: Regional economy, import substitution, industrial enterprises, limited resources, new growth opportunities.

Непростая ситуация сложившаяся в экономике Российской Федерации осложняет деятельность промышленных компаний и приводит к необходимости реализации дополнительных мер, способствующих их развитию [4,5]. Чтобы остаться на рынке требуются дополнительные усилия, а также внедрение новых форм и методов работы, которые способствуют реализации инновационного потенциала предприятий. С другой стороны проведение санкционной политики приводит к образованию свободных ниш на рынке промышленных товаров, которые можно заполнить отечественной продукцией, по своим характеристикам не уступающей западноевропейским аналогам.

Теория и методология импортозамещения исследовались в трудах современных отечественных и зарубежных ученых. В частности, в работах П. Линдберга, П.А. Кадочникова, Д.Н. Зайцева, Е.В. Волкова и др. В статье «Реализация стратегии импортозамещения продукции на российских промышленных предприятиях» Е.В. Волкова дает определение стратегии импортозамещения, как рассчитанную на перспективу систему мер, обеспечивающую достижение намеченных предприятием целей по объемам и структуре импортозамещения для повышения эффективности его деятельности [3].

В современных условиях стратегия импортозамещения является необходимой реальностью, так как объявленные России экономические санкции предусматривают запрещение поставок многих высокотехнологических товарных наименований. В этой связи, требуется налаживание в кратчайшие сроки выпуска продукции способной обеспечить замещение зарубежных аналогов при этом продукция должна быть не уступающей по качественным характеристикам.

Одним из важных направлений способных улучшить деятельности региональных промышленных предприятий является внедрение инновационных принципов и методов организации и управления, а также создание системы, способствующей максимальному удовлетворению имеющихся потребностей в производимой промышленной продукции. В решении данной задачи важное место отводится совершенствованию системы управления производственной программы, обеспеченностью необходимыми производственными ресурсами, которые составляют основу деятельности промышленных предприятий [6,7,8].

Проведя анализ региональной промышленной структуры Российской Федерации следует отметить, что на 20 крупнейших промышленных регионов России приходится 2/3 национального выпуска продукции (67,1% в 2016 году), в том числе 70,4% продукции добывающего сектора,

66,9% - обрабатывающего, 60,9% - сектора «производство и распределение электроэнергии, газа и воды».

Среди 7 ведущих промышленных регионов России (39% совокупного выпуска страны в 2016 году) следует выделить три типа высокоразвитых и развитых регионов: финансово-экономические центры (Москва, Санкт-Петербург и Московская обл.);

сырьевые экспортно-ориентированные (Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа); развитые регионы с диверсифицированной экономикой (Республика Татарстан и Свердловская область).

Помимо них в ведущей двадцатке представлены регионы с развитой обрабатывающей и добывающей промышленностью. Из числа среднеразвитых и менее развитых регионов в числе лидеров присутствует только Краснодарский край. В географическом плане крупные промышленные регионы сконцентрированы в Уральском, Приволжском и Сибирском федеральных округах, что связано с историей индустриализации страны.

Лишь в пяти ключевых промышленных регионах страны прирост промышленного производства в 2016 году оказался отрицательным: в Красноярском (-1,5%) и Пермском (-1,3%) краях, Челябинской (-3,7%), Самарской (-1,0%), Омской областях. В остальных пятнадцати регионах промышленный выпуск вырос, сильнее всего в Московской (+14%) и Ростовской (+13% после +53% в 2015 году) областях. Данные представлены в таблице 1.

Что касается Московской области, то объем промышленного производства в области в первом квартале 2017 года по сравнению с тем же периодом 2016 года вырос на 11,8%, следует из документа, размещенного на сайте Мособлстата. При этом в марте 2017 года по сравнению с мартом 2016 года индекс промышленного производства в Подмоскovie составил 112%, а относительно февраля 2017 года - 23,2%, добавляется в материале [10].

Таким образом, по темпам роста промышленного производства Московская область вышла на лидирующие позиции среди ведущих регионов Российской Федерации, что является хорошим показателем, свидетельствующим о правильности выбранного курса руководства региона.

Однако, достигнутые показатели могли быть еще выше. Существуют целый ряд факторов сдерживающих региональное развитие [7]. К числу таких факторов следует отнести прежде всего нехватку собственных финансовых средств, высокую процентную ставку предоставляемых кредитных ресурсов, растущие налоговые ставки и платежи, высокий износ основных производственных фондов, низкое качество персонала промышленных предприятий, слабое инфраструктурное и логистическое обеспечение производственного процесса.

Таблица 1 - Объем отгруженных товаров и доля промышленности в занятости, 2015-2016 годы по 10 крупным регионам [9]

Регион	ФО	Тип региона	Отгружено, трлн.руб.		Прирост промышленного производства к пред. году в %		Доля промышленности в занятости, %
			2015	2016	2015	2016	
1	2	3	4	5	6	7	8
Москва	ЦФО	Фин.-экон. центры	6,28	5,94	-2,8	3,0	9,3
Ханты-Мансийский АО	УФО	Сырьевые экспортно-ориентир.	3,34	3,33	-2,5	0,5	31,8
Санкт-Петербург	СЗФО	Фин.-экон. центры	2,17	2,55	-7,0	3,9	15,2
Московская область	ЦФО	Фин.-экон. центры	2,22	2,37	1,1	13,8	21,8
Республика Татарстан	ПФО	С диверсиф. экономикой	1,87	1,97	1,5	3,6	21,9
Ямало-Ненецкий АО	УФО	Сырьевые экспортно-ориентир.	1,70	1,85	4,5	5,5	28,7
Свердловская обл.	УФО	С диверсиф. экономикой	1,75	1,81	-3,1	7,0	26,3
Красноярский край	СФО	С опорой на обрабатыв. промышленность	1,42	1,44	-1,0	-1,5	18,7
Челябинская область	УФО	С опорой на обрабатыв. промышленность	1,30	1,37	-2,0	-3,7	27,3
Республика Башкортостан	ПФО	С опорой на добыч. промышленность	1,27	1,27	1,3	2,6	20,9

Основная масса собираемых на территории Московской области налогов и платежей поступает в федеральный центр, а лишь затем в малом количестве перераспределяется в пользу Московской области. В этой связи, значительно осложняется финансирование региональных программ, направленных на поддержку модернизации и технического перевооружения промышленных предприятий. Требуется изменение нормативов отчислений собираемых налогов в пользу регионов, что позволит улучшить их финансовое положение.

По прежнему имеет место высокий уровень процентных ставок, предоставляемых банковских кредитов. Данный уровень превышает 10% годовых, а многие кредиты выдаются под 15 и даже 20%. В таких условиях рентабельность бизнеса не позволяет покрывать текущие издержки, что на практике приводит к банкротству предприятий и невозможности возврата кредита. В этой связи, необходимо распространить субсидирование процентных ставок, имеющее место в сельском хозяйстве, и на промышленные предприятия, что позволит привлекать банковские кредиты в больших объемах.

Тогда, как многие развитые страны, в том числе и США, значительно снижают налоги на прибыль корпораций, в Российской Федерации имеет место сохранение высокого уровня налогов на прибыль от предпринимательской деятельности. Кроме сохранения высокого уровня налогообложения имеет место появление нового вида налогов и пратежей, которые существенно снижают предпринимательский доход. Так с 2018 года возрастут налоги на зарплату, акцизы, появится налог на движимое имущество. В совокупности все эти дополнительные поборы приведут к ещё большему уменьшению возможности предприятия направить собственные денежные средства на модернизацию и техническое перевооружение своего производственного потенциала.

В Московской области имеет место значительный износ основных производственных фондов. Требуется модернизация и техническое перевооружение большинства промышленных предприятий. По прежнему сохраняется зависимость от импорта высокопроизводительной техники и оборудования. Большинство из специализированной техники и оборудования в России не производится, что влечет за собой рост зависимости от поставок из-за рубежа. В этой связи важное значение имеет стабильность рубля по отношению к мировым валютам (доллару, евро, юаню). На-

рушение данной стабильности повлечет дополнительные сложности при приобретении по импорту новой техники и оборудования.

Также, в Московской области имеет место, низкое качество персонала промышленных предприятий. Человеческий фактор является одной из главных причин многочисленных аварий имеющих место с продукцией производимой ракетно-космическим комплексом и другими высокотехнологическими промышленными отраслями. Уровень зарплат в Москве и Московской области в бюджетной сфере значительно выше, чем в промышленности, что приводит к оттоку высококвалифицированных кадров в непроизводственную сферу, тем самым понижается уровень квалификации персонала промышленных предприятий.

Имеет место, слабое инфраструктурное и логистическое обеспечение производственного процесса. Развитие регионального транспорта проводится не в должной мере, чтобы беспрепятственно перемещать грузы и рабочий персонал из одной точки в другую. Выделяемые на эти цели значительные бюджетные средства не всегда расходуются эффективно. Требуется продолжение строительства новых транспортных развязок и дорог, а также логистических центров способных переработать значительные грузовые потоки.

Исходя из перечисленных факторов, которые оказывают влияние на экономическое развитие Московской области, при разработке стратегий программ импортозамещения, основными приоритетами будет является формирование механизмов, способных максимально эффективно использовать региональный ресурсный потенциал, а так же своевременное их законодательное обеспечение. Оно должно быть договоренным, а нормативные акты должны носить взаимодополняющий и взаимосвязанный характер. Помимо этого можно предложить следующие программы:

Повышенное внимание к формированию базы квалифицированных специалистов в конкретных секторах российской экономики. С этой целью специалисты наиболее перспективных отраслей должны повышать свою квалификацию на курсах и семинарах. Необходимо предусмотреть государственное стимулирование получения высшего образования специалистами, которое может заключаться в предоставлении льготных условий для специалистов высокого уровня, частичной оплаты обучения.

Стимулирование спроса на российскую продукцию путем проведения гибкой ценовой политики, повыше-

ния конкурентоспособности российской продукции за счет улучшения ее качества. Для реализации данной цели важно использовать разнообразные финансовые и экономические инструменты федерального и регионального регулирования (налоговые каникулы, снижение ставки налога на прибыль, отбуксование таможенных пошлин на экспорт).

Усовершенствование требований в отношении стандартов выпускаемой промышленной продукции с обязательным их исполнением и жестким контролем как на федеральном, так и на региональном уровне. Возможно рассмотреть вопрос о возврате обязательного исполнения ГОСТов РФ.

Таким образом, импортозамещение должно стать ключевой задачей долгосрочной промышленной политики регионов, которая позволит совершенствоваться производителям. Импортозамещение должно дать стимул конкурентоспособности продукции за счет эффективной модернизации производства, внедрения новых видов производств с относительно высокой добавленной стоимостью.

Подмосковье – один из самых интересных регионов с точки зрения бизнеса. В настоящее время в связи с изменением административно-территориального устройства Московской области, изжившей себя бизнес-инфраструктурой и поправками в законодательстве о промышленной политике Подмосковья, необходима разработка и реализация новой модели оценки комфортности бизнес-среды для промышленных предприятий региона, где ведущую роль играет отрасль машиностроения. Органы власти выступают гарантом развития региональной промышлен-

ности, – стабильно утверждают целевые программы; создают техно и индустриальные парки, особые экономические зоны и промышленные кластеры, а также повышают инвестиционную привлекательность региона.

Однако в период кризисных и застойных экономических циклов экономики не стоит делать упор только на инвестиционную привлекательность региона. Привлечение новых инвесторов должно осуществляться наравне с работой по формированию условий комфортного развития уже действующих производственных площадок. Уровень достигнутого комфорта ведения бизнес-процессов на территории определяет будущие изменения и развитие уже действующих в регионе площадок, с возможностью их перехода в новые качественные и масштабные индустриальные проекты инвестиционного характера.

Система методов развития бизнес-инфраструктуры в экономике Московской области носит авторский характер и призвана помочь осуществить базовую оценку сильных и слабых сторон функционирования производственных предприятий на конкретной действующей промышленной территории.

Таким образом, требуются новые подходы, обеспечивающие экономический рост на основе технологического обновления промышленности, создание системы экономического стимулирования, которая создаст непрерывное развитие промышленного потенциала Московской области. Решение данной задачи является приоритетным направлением развития региональной экономики на ближайшую перспективу.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 31 декабря 2014 года № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации» (в ред. от 03.07.2017) // Консультант-Плюс
2. Закон Московской области от 06.07.2016 № 84/2016-ОЗ «О промышленной политике в Московской области» (принят постановлением Мособлдумы от 23.06.2016 № 12/171-П) // Консультант-Плюс
3. Волкова Е.В. Реализация стратегии импортозамещения продукции на российских промышленных предприятиях // Экономические науки – 2009. – №12 (61). – С.281-286
4. Исаева А.Г. Промышленная политика Российской Федерации в 2014-2016 гг.: основные направления, пути дальнейшего развития // Актуальные науки. – 2017. – Т.3. – № 9. С. 396-399.
5. Климова Н.В., Мурашкина С.Ю. Влияние санкций на инвестиционный климат и промышленную политику России // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2015. – № 106. – С. 1-13.
6. Савченко Е.С., Повышение конкурентоспособности промышленных и продовольственных товаров // Промышленная политика в Российской Федерации. – 2017. № 1-3. – С. 8.
7. Сергеева И. А. Промышленная политика и экономическая безопасность России // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2015. – № 1 (33) – С. 258-263.
8. Теклев М. В., Болиева И. А., Тедеева В. Б. Парадигмы современной промышленной политики в России // Молодой ученый. – 2017. – №8. – С. 195-198.
9. Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс]. – Режим доступа: gks.ru
10. Официальный сайт Мособлстата [Электронный ресурс]. – Режим доступа: msko.gks.ru

References

1. Federal'nyj zakon ot 31 dekabrya 2014 goda № 488-FZ «O promyshlennoj politike v Rossijskoj Federacii» (v red. ot 03.07.2017) // Konsultant-Plyus
2. Zakon Moskovskoj oblasti ot 06.07.2016 № 84/2016-OZ «O promyshlennoj politike v Moskovskoj oblasti» (prinjat postanovleniem Mosobldumy ot 23.06.2016 № 12/171-P) // Konsultant-Plyus
3. Volkodavova E.V. Realizaciya strategii importozameshcheniya produkcii na rossijskix promyshlennyh predpriyatiyah // Ekonomicheskie nauki – 2009. – №12 (61). – S.281-286
4. Isaeva A.G. Promyshlennaya politika Rossijskoj Federacii v 2014-2016 gg.: osnovnye napravleniya, puti dal'njeshogo razvitiya // Akty nauki. – 2017. – T.3. – № 9. S. 396-399.
5. Klimova N.V., Murashkina S.YU. Vliyeniye sankcij na investicionnyj klimat i promyshlennuyu politiku Rossii // Politematicheskij setevoy ehlektronnyj nauchnyj zhurnal Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta. – 2015. – № 106. – S. 1-13.
6. Savchenko E.S., Povysheniye konkurentosposobnosti promyshlennyh i prodovol'stvennyh tovarov // Promyshlennaya politika v Rossijskoj Federacii. – 2017. № 1-3. – S. 8.
7. Sergeeva I. A. Promyshlennaya politika i ehkonomicheskaya bezopasnost' Rossii // Izvestiya vysshix uchebnyh zavedenij. Povolzhskij region. Obshchestvennye nauki. – 2015. – № 1 (33) – S. 258-263.
8. Teklev M. V., Bolieva I. A., Tedeeva V. B. Paradigmy sovremennoj promyshlennoj politiki v Rossii // Molodoy uchenyj. – 2017. – №8. – S. 195-198.
9. Oficial'nyj sayt Rosstat [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: gks.ru
10. Oficial'nyj sayt Mosoblstata [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: msko.gks.ru

Содержание

ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ ВСТУПИВШИХ В СИЛУ В 2018 ГОДУ НОВ- ШЕСТВ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ Боровикова Е.В.	3
ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ Буренина Н.Б.	8
ОСОБЫЙ СТАТУС НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ КАК ЭЛЕМЕНТ СТИМУЛИ- РОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Гаджалиев Р.К.	12
ОЦЕНКА СТЕПЕНИ НЕРАВЕНСТВА В РАСПРЕДЕЛЕНИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ДОХОДА В АЗЕРБАЙДЖАНЕ (РАЗЛИЧНЫЕ МЕТОДЫ) Гольбалев М., Казымов Ф.	16
ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ РАБОТЫ ОРГАНИЗАЦИИ, КАК КРИТЕРИЙ ИЗМЕРЕНИЯ УРОВНЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА Ермолаева В.В.	25
ПРИМЕНЕНИЕ РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА КАК ИНСТРУМЕНТА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ Жукова А.Г., Кучерова Л.А.	29
МЕСТО И РОЛЬ СЕЛЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ Качанова А.С., Глушак Н.В.	35
РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ПОДГОТОВКЕ КАДРОВ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ Комарова О.М.	38
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ФАКТОРОВ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ СПРОС НА РЫНКЕ ГРУЗОВЫХ ПЕРЕВОЗОК И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ Костин С.М.	41
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ МАШИН И ОБОРУДОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕР- СПЕКТИВЫ Красота Т.Г.	47
ТИПОЛОГИЯ МЕЖФИРМЕННЫХ ПРОТИВОРЕЧИЙ В СТРУКТУРЕ КОНКУРЕНТНЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬ- ЯНСОВ Ляско А.К.	51
АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПО РЕСПУБЛИКЕ ДА- ГЕСТАН Магомедов Д.М.	54
АНАЛИЗ МНОГОКОМПОНЕНТНЫХ ОБЪЕКТОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПАСПОРТА СТРУКТУРНЫХ СДВИ- ГОВ Миляева Л.Г.	56
МЕХАНИЗМ МЕЖБЮДЖЕТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДОХОДОВ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА (НА ПРИМЕРЕ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ) Осипов А.П., Ломовцева Н.Н.	61
АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТБЕЛИВАЮЩИХ ЗУБНЫХ ПАСТ, РЕАЛИЗУЕМЫХ НА РЫНКЕ Г. ПЕРМИ Панышев А.И.	67
КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СМЕТАНЫ С МАССОВОЙ ДОЛЕЙ ЖИРА 20%, РЕАЛИЗУЕМОЙ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ ГОРОДА ПЕРМИ Панышев А.И.	70
ФОРМИРОВАНИЕ ДИСТРИБЬЮТОРСКОГО КАНАЛА НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ РОСТОВА-НА-ДОНУ Ливоварова Г.Б.	73
ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИРМОЙ Романюк Е.В., Надкерничный П.П.	75
ЭТАПЫ И КРИТЕРИИ АДАПТАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ К ФАКТОРАМ ИННОВАЦИОННОГО РОСТА ПРОИЗ- ВОДСТВЕННОЙ ПОДСИСТЕМЫ РЕГИОНА Смирнов Р.В., Чикакаева А.Ш.	77
ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ НЕФТИ Стрелкова И.А., Стрелков А.В.	82
УПРАВЛЕНИЕ МАЛЫМ БИЗНЕСОМ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И УСТОЙ- ЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ Стрельцов А.Е.	86
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОТЕРИ ОТ ПРЕСТУПНОСТИ И СПОСОБЫ ИХ ИЗМЕРЕНИЯ Терехин В.И., Чернышов В.В.	89
АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ОСТРОТЫ КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ В СФЕРЕ ЗАНЯТОСТИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ) Тюленева А.И., Кирдяшкина С.С.	94
ГДЕ НАХОДИТСЯ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦЕНТР РОССИИ? Уянаев Б.Б., Газзаева М.Ш., Гятов А.В.	99
РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ Федотов А.В., Волкова О.Н.	107

Contents

ASSESSMENT OF FINANCIAL IMPLICATIONS FOR THE ORGANIZATION OF INCOME TAX INNOVATIONS THAT ENTERED INTO FORCE IN 2018 Borovikova E.V.	3
ESTIMATION OF THE STATE OF ECONOMIC SECURITY OF REPUBLIC OF CRIMEA Burenina N.B.	8
THE SPECIAL TAXATION STATUS OF EDUCATIONAL INSTITUTIONS AS AN ELEMENT OF STIMULATING EDUCATIONAL ACTIVITIES Gadzhialiev R.K.	12
ASSESSMENT OF THE DEGREE OF INEQUALITY IN THE DISTRIBUTION OF NATIONAL INCOME IN AZERBAIJAN (VARIOUS METHODS) Gyul'aliev M., Kazymov F.	16
THE FINANCIAL RESULTS OF THE ORGANIZATION'S WORK, AS A CRITERION OF MEASURING THE LEVEL OF EFFICIENCY OF MANAGEMENT Ermolaeva V.V.	25
RISK-ORIENTED APPROACH AS ONE OF THE METHODS OF IMPROVING THE QUALITY OF THE PROCUREMENT OPERATIONS IN GOVERNMENT INSTITUTIONS MANAGEMENT Zhukova A.G., Kucherova L.A.	29
THE PLACE AND ROLE OF SELECTIVE CONTROL IN THE MODERN ECONOMY Kachanova A.S., Glushak N.V.	35
THE ROLE OF THE STATE IN TRAINING THE DIGITAL ECONOMY Komarova O.M.	38
THEORETICAL ASPECTS OF THE FORMATION OF A SYSTEM OF FACTORS DETERMINING DEMAND IN THE FREIGHT MARKET AND PROSPECTS FOR ITS DEVELOPMENT Kostin S.M.	41
IMPORT SUBSTITUTION OF MACHINERY AND EQUIPMENT IN THE RUSSIAN ECONOMY: PROBLEMS AND PROSPECTS Krasota T.G.	47
TYPOLGY OF INTER-FIRM CONTRADICTIONS IN THE STRUCTURE OF COMPETITIVE STRATEGIC ALLIANCES Lyasko A.K.	51
ANALYSIS OF THE MAIN INDICATORS OF THE RESIDENTIAL PROPERTY MARKET IN THE REPUBLIC OF DAGESTAN Magomedov D.M.	54
THE ANALYSIS OF MULTICOMPONENT OBJECTS WITH USE OF THE PASSPORT OF STRUCTURAL SHIFTS Milyaeva L.G.	56
THE WAY OF INTERBUDGETARY REGULATIONS OF REVENUES OF REGIONAL BUDGETS. (THE ULYANOVSK REGION) Osipov A.P., Lomovceva N.N.	61
ANALYSIS OF THE COMPETITIVENESS OF THE WHITENING TOOTH PASTES SOLD IN THE MARKET PERM Panyshv A.I.	67
A COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF THE COMPETITIVENESS OF THE SOUR CREAM WITH FAT MASS FRACTION OF 20%, SOLD IN RETAIL OUTLETS IN THE CITY OF PERM Panyshv A.I.	70
FORMATION OF DISTRIBUTION CHANNELS IN THE RESIDENTIAL REAL ESTATE MARKET OF ROSTOV-ON-DON Pivovarova G.B.	73
INCREASE OF COMPETITIVENESS OF THE COMPANY MANAGEMENT SYSTEM Romanyuk E.V., Nadkernichnyj P.P.	75
STAGES AND CRITERIA OF ADAPTATION OF ENTERPRISES TO THE FACTORS OF INNOVATIVE GROWTH OF THE PRODUCTION SUBSYSTEM OF THE REGION Smirnov R.V., Chinakaeva A.S.H.	77
RUSSIA'S COMPETITIVENESS INCREASE ON THE GLOBAL OIL MARKET Strelkova I.A., Strelkov A.V.	82
RUNNING A SMALL BUSINESS AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES Strel'cov A.E.	86
SOCIO-ECONOMIC LOSSES FROM CRIME AND WAYS TO MEASURE THEM Terekhin V.I., Chernyshov V.V.	89
ANALYSIS AND ASSESSMENT OF THE SEVERITY OF THE CRISIS IN EMPLOYMENT IN THE REAL SECTOR (ON THE EXAMPLE OF REPUBLIC OF MORDOVIA) Tyuleneva A.I., Kirdyashkina S.S.	94
WHERE IS THE ECONOMIC CENTER OF RUSSIA? Uyanaev B.B., Gazeva M.S.H., Gyatov A.V.	99
DEVELOPMENT OF INDUSTRY OF MOSCOW REGION, IN THE CONTEXT OF THE IMPLEMENTATION OF THE PROGRAM OF IMPORT SUBSTITUTION Fedotov A.V., Volkova O.N.	107

Положение о рецензировании научных статей в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии»

1. Настоящий порядок рецензирования направлен на обеспечение высокого качества научных материалов, публикуемых в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии». Редакционная политика нацелена на публикацию статей отличающихся научной новизной, актуальностью, практической значимостью.
2. Все рукописи статей, направляемые авторами в журнал для опубликования, подлежат научному рецензированию. Статьи направляются главным редактором по профилю научного исследования на рецензию одному из членов редакционного совета или независимому эксперту по рекомендации члена редакционного совета.
3. К рецензированию не привлекаются специалисты, работающие в том же научно-исследовательском учреждении или высшем учебном заведении, где выполнена работа.
4. Рецензенты уведомляются о том, что присланные им рукописи являются объектом авторского права.
5. Рецензирование проводится конфиденциально. Автору рецензируемой работы предоставляется возможность ознакомиться с текстом рецензии.
6. Рецензент в течение 7 дней делает заключение о возможности публикации статьи.
7. В рецензии должно быть указано:
 - соответствие содержания статьи ее названию;
 - оценка новизны рассматриваемой в статье проблемы, актуальности и практической значимости, отсутствие признаков фальсификации научных результатов и плагиата;
 - соответствие статьи современным достижениям в рассматриваемой области науки;
 - оценка формы подачи материала,
 - описание достоинств и недостатков статьи;
 - целесообразность публикации статьи.
8. Рецензент может:
 - рекомендовать статью к опубликованию;
 - рекомендовать к опубликованию после доработки с учетом замечаний;
 - не рекомендовать статью к опубликованию.

Если рецензент рекомендует статью к опубликованию после доработки с учетом замечаний или не рекомендует статью к опубликованию – в рецензии должны быть указаны причины такого решения.

9. При оценке статей необходимо обращать внимание на наличие в материале актуальности решаемой автором научной проблемы. Рецензия должна однозначно характеризовать теоретическую или прикладную значимость исследования, соотносить выводы автора с существующими научными концепциями. Необходимым элементом рецензии должна служить оценка рецензентом личного вклада автора статьи в решение рассматриваемой проблемы. Целесообразно отметить в рецензии соответствие стиля, логики и доступности изложения научному характеру материала, а также получить заключение о достоверности и обоснованности выводов.
10. Не принимаются к публикации статьи содержащие признаки как фальсификации результатов научных исследований, исходных данных и сведений, так и плагиата – представление в качестве собственных чужих идей и достижений, использование чужих текстов без ссылки на источник.
11. Редакция по электронной почте сообщает автору результаты рецензирования не позднее 3 дней с момента получения от рецензента рецензии.
12. Если в рецензии на статью имеются указания на необходимость ее исправления, то статья направляется автору на доработку. В случае несогласия с мнением рецензента автор статьи имеет право предоставить аргументированный ответ в редакцию журнала. Статья может быть направлена на повторное рецензирование. Оригинал рецензии остается в архиве редакции в течение пяти лет.

Окончательное решение о целесообразности публикации после рецензирования принимается главным редактором. В случае положительного заключения главный редактор журнала определяет очередность публикаций в зависимости от тематики номера журнала.

Редактор - В. А. Бондаренко
Компьютерная верстка - О.В. Егорова

Editor – V. A. Bondarenko
Computer layout – O.V. Egorova

Учредитель - ИП Лукин А.С., Редакция журнала
"Конкурентоспособность в глобальном мире:
экономика, наука, технологии" - 610027,
Киров, ул. Карла Маркса 127, офис 303

Founder - PRIVATE COM-PANY A.S. Lukin, The
editorial board of "Competitiveness in a global
world: economics, science, technology" - 610027,
Russia, Kirov, Str. Karl Marx 127, ofis 303

E-mail: econom-journal@list.ru

E-mail: econom-journal@list.ru

Журнал включен в международную рефера-
тивную базу данных Agris.

The journal is included into the international
abstract database Agris

Журнал включен Перечень рецензируемых на-
учных изданий, в которых должны быть
опубликованы основные научные результаты
на соискание ученой степени кандидата наук,
на соискание ученой степени доктора наук
Высшей аттестационной комиссии при
Министерстве образования и науки
Российской Федерации.

The journal is including a list of peer-reviewed
scientific publications, which should be pub-
lished basic scientific results on the degree of
Candidate of Sciences, for the degree of Doctor of
Science of the Higher Attestation Commission of
the Ministry of Education and Science of the
Russian Federation.

© Редакция журнала "Конкурентоспособность
в глобальном мире: экономика, наука,
технологии", 2018
Подписано в печать 30.03.2018 г.
Формат 60х84/8.
Печать офсетная.
Тираж 300 экз. Усл. печ. л. 13,3.
Заказ 3
Отпечатано в издательстве ИП Лукин А.С.

© The editorial board of " Competitiveness in a
global world: economics, science, technology",
2018
Signed in print 03.30.2018,
Format 60x84 / 8.
Offset printing.
300 copies. Cond. Pec. l. 13,3.
Order 3
Printed in the publishing house PRIVATE COM-
PANY A.S. Lukin