АЭТЕРНА
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

OMEGA SCIENCE
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР
ИННОВАЦИОННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

# ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

**КОЛЛЕКТИВНАЯ МОНОГРАФИЯ**

**ВЫПУСК 18**

Уфа
НИЦ АЭТЕРНА
МЦИИ ОМЕГА САЙНС
2018

УДК 00(082)
ББК 65.26
И 665

**Рецензенты:**
**Курманова Лилия Рашидовна**
Доктор экономических наук, профессор
Уфимский государственный авиационный технический университет
**Пономарева Лариса Николаевна,**
кандидат экономических наук
Башкирский государственный университет

И 665
**Инновационное развитие как фактор конкурентоспособности национальной экономики: коллективная монография [под ред. А.А. Сукиасян]. - Уфа: ОМЕГА САЙНС, 2018. – 209 с.**

ISBN 978-5-907069-13-8

Коллективная монография «ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ» посвящена широкому кругу проблем, которые находятся в центре внимания. Монография призвана дать представление о актуальных теоретических и практических вопросах экономики.

Ответственность за точность цитат, имен, названий и иных сведений, а также за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов. Материалы публикуются в авторской редакции.

Все материалы проходят рецензирование (экспертную оценку). Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых материалов.

Материалы представлены в авторской редакции. При перепечатке материалов коллективной монографии ссылка обязательна.

УДК 00(082)
ББК 65.26

ISBN 978-5-907069-13-8

© ООО «Омега сайнс», 2018
© Коллектив авторов, 2018

# ПРЕДИСЛОВИЕ

Предлагаемая читателю работа – яркий пример междисциплинарности. Представители ряда гуманитарных наук (экономический, юридических, социологических и т.д.) объединяются, чтобы исследовать некоторые особенности экономики.

Монография, по нашему мнению, будет интересна и полезна научным работникам, преподавателям, аспирантам и студентам вузов. Данная книга, на наш взгляд, окажет также несомненную и немалую пользу всем, кто интересуется проблемами развития и становления экономики и управления. Хочется отметить, в связи с этим, прекрасный язык и стиль многих авторов, нередко приближающийся к художественному, а также высококачественные издательские характеристики книги, отличный дизайн, удачное структурирование излагаемого материала.

Начатая коллективом авторов работа, безусловно, имеет будущее, которое приведет к увеличению как круга поднятых вопросов, так и решения иных задач.

УДК 332.1

**И.А. Болдырева**
Док. экон. наук, доцент
Ростовский филиал Российской таможенной академии,
Новочеркасский инженерно - мелиоративный институт
Донского государственного аграрного университета,
E - mail: inbold@ rambler.ru

# ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНОВ РОССИИ: СУЩНОСТЬ, ЭЛЕМЕНТЫ, ОЦЕНКА

**Аннотация**

В статье изложены концептуальные основы формирования таких элементов экономического потенциала региона как финансовый и внешнеэкономический потенциал. Представлены их структурные элементы, обоснованы показатели оценки. Осуществленный анализ показателей финансового и внешнеэкономического потенциала регионов РФ позволил выявить усиление значительных диспропорций в формировании экономического потенциала регионов за период с 2012 по 2017 годы.

**Ключевые слова**

Регион, потенциал, финансовые ресурсы, бюджет, экспорт, импорт

## Введение

В условиях глобальной экономической нестабильности и внутренних перманентных проблем российской экономики дальнейшая стабилизация экономической ситуации и последующее развитие возможны только при условии социально - экономического развития регионов и формирования региональной конкурентоспособности.

Обеспечение сбалансированного развития субъектов Российской Федерации, включающее создание эффективной экономики регионов на базе формирования современной инфраструктуры, развитие социальной сферы, устранение диспропорций социально - экономического развития субъектов РФ во многом обусловлено их имеющимся экономическим потенциалом.

Оценка экономического потенциала регионального развития представляет собой сложный, многоаспектный и многофакторный процесс, требующий исследования его отдельных составляющих таких, как:

- природно - климатический потенциал;
- производственный потенциал;
- финансовый потенциал;
- потенциал человеческих ресурсов (как интеллектуального, так и физического характера);
- инфраструктурный потенциал;
- внешнеэкономический потенциал.

Остановимся более подробно на двух важнейших составляющих экономического потенциала российских регионов - финансовом и внешнеэкономическом потенциале.

**Финансовый потенциал регионов РФ: сущностные характеристики и показатели оценки**

Формирование финансового потенциала региона происходит в процессе функционирования и развития государственных, муниципальных, корпоративных и частных финансов (финансов домохозяйств). При этом важная роль в аккумулировании и перераспределении финансовых ресурсов региона в отраслевом и субъектно - объектном направлениях принадлежит как централизованным фондам денежных средств (бюджету и внебюджетным фондам), так и финансовым посредникам, в качестве которых выступают финансово - кредитные институты, расположенные как на территории конкретного региона, так и вне его, но оказывающие на эти процессы существенное влияние (например, международные финансово - кредитные организации).

В настоящее время в экономической литературе широко используется понятие «финансовый потенциал» как совокупность финансовых возможностей развития государства, регионов, фирм, домохозяйств. Исаевым Э.А. финансовый потенциал региона рассматривается на основе следующих методологических подходов:

- как особая форма экономического потенциала государства, региона;
- категория, выражающая единство финансовых отношений и финансовых ресурсов в их возобновлении и развитии;
- как категория, отражаемая посредством финансовой системы и ее звеньев [1,с.41].

Таблица 1. Подходы к определению понятия «финансовый потенциал региона»

| Подходы | Содержание определения |
|---|---|
| 1. Ресурсный подход | Совокупность всех финансовых ресурсов того или иного региона |
| 2. Результативный подход | Способность имеющихся ресурсов региона приносить доходы различным экономическим субъектам в определенный период времени |
| 3. Ресурсно - целевой подход | Совокупность накопленных, привлекаемых и образующихся в результате хозяйственной деятельности финансовых ресурсов, поступающих в распоряжение экономических агентов, обусловливающих достижение стратегических целей социально - экономического развития региона |
| 4. Процессно - ресурсный подход | Совокупные финансовые возможности региона, которые преобразуются в финансовые ресурсы |

Очевидно, что представленные подходы в качестве основы в определении понятия «финансовый потенциал» признают наличие финансовых ресурсов. В тоже время отождествлять финансовые ресурсы и финансовый потенциал было бы не правильным. К финансовым ресурсам можно отнести только денежные средства, фактически используемые в текущей деятельности и в воспроизводственных процессах. Финансовый же потенциал – это еще и способность преобразовать доходы в потенциальные финансовые ресурсы (в том числе инвестиционные), включая все виды источников, в том числе, неиспользованные или упущенные.

В этой связи обоснованным представляется выделение Толстолесовой Л.А. единства трех взаимосвязанных свойств финансово - инвестиционного потенциала региона:

- способности продуцировать и мобилизовать внутренние ресурсы и резервы территории;
- способности аккумулировать и привлекать финансово - кредитные и инвестиционные ресурсы извне;
- способности трансформировать ресурсы и сбережения в инвестиции [2, С.3].

Обобщая выше изложенное можно дать следующее определение финансового потенциала региона - это возможность (способность) субъектов экономики региона (субфедеральных органов управления, корпоративных структур, населения) аккумулировать финансовые, кредитные и инвестиционные ресурсы из внутренних и внешних источников и преобразовать доходы в потенциальные ресурсы для обеспечения целей стратегического развития региона.

В зависимости от источников формирования финансовых ресурсов структура финансового потенциала региона предполагает наличие следующих элементов:

- налоговый потенциал региона: совокупность финансовых ресурсов, мобилизуемых через систему налогообложения на территории субъекта Российской Федерации;
- бюджетный потенциал региона: потенциальная возможность аккумулирования финансовых ресурсов через систему межбюджетных отношений (межбюджетные трансферты);
- финансовый потенциал предприятий и организаций, функционирующих на территории региона (собственные и привлеченные финансовые средства для осуществления, как текущей деятельности, так и воспроизводственных процессов);
- финансовый потенциал населения: финансовые ресурсы домохозяйств (доходы, накопления и сбережения);
- потенциал финансово - кредитной системы: финансовые ресурсы кредитно - банковской инфраструктуры региона;
- потенциал внешних инвестиций и заимствований: совокупность

привлеченных финансовых ресурсов из других субъектов Российской Федерации, а также из других государств [3, С.96].

Таким образом, основу финансового потенциала региона составляют общественные, корпоративные, частные и межгосударственные финансовые ресурсы. Объектами приложения этих средств могут выступать экономика, социальная сфера, окружающая среда.

Таблица 2. Структура финансового потенциала региона [4, С.48]

| **Финансовый потенциал региона** | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Налоговый и бюджетный потенциал | Финансовый потенциал предприятий | Финансовый потенциал населения | Потенциал финансово - кредитной системы | Потенциал внешнеэкономичес - кой деятельности |
| ***Субъекты формирования*** | | | | |
| Органы государственного управления | Хозяйствующие субъекты | Домохозяйства | Финансовые посредники (банки, страховые организации, | Нерезиденты, международные финансово - кредитные организации, |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | | рынок ценных бумаг) | ТНК |
| ***Объекты формирования*** | | | | |
| Текущие финансовые ресурсы - поступления денежных средств, покрывающие:<br>- текущие расходы консолидированного бюджета субъекта РФ (налоги, сборы, межбюджетные трансферты);<br>- текущие расходы фирм (выручка, краткосрочные кредиты банков);<br>- текущие расходы домохозяйств (заработная плата);<br>- текущие расходы финансовых посредников | | | Инвестиционные ресурсы –<br>- бюджетной сферы (капитальные расходы) консолидированного бюджета субъекта РФ;<br>- предприятий (амортизация, нераспределенная прибыль);<br>- домохозяйств (банковские вклады);<br>- финансовых посредников и МФО (портфель долгосрочных кредитов, долгосрочных ценных бумаг) | |
| ***Источники формирования*** | | | | |
| Собственные и привлеченные средства | | | Заемные средства | |
| ***Цели формирования*** | | | | |
| Финансовая самодостаточность региона | Финансовая устойчивость региона | Финансовая обеспеченность регионального развития | | |

Оценка финансового потенциала региона необходима с точки зрения решения следующих задач:

- проведения типологий регионов: разделение регионов на группы, выделяемые на основе одного или совокупности нескольких существенных признаков. Типология регионов при оценке финансового потенциала должна проводиться в целях выделения проблемных регионов, которые не могут обеспечить свои минимальные социально - финансовые потребности;
- прогнозирования экономического развития регионов;
- оценки финансовой обеспеченности регионов, которая позволяет судить о степени независимости финансовой политики региона, эффективности межбюджетных отношений;
- оценка инвестиционной привлекательности регионов, важной для оценки перспектив развития территорий [5., С.23].

**Финансовая обеспеченность региона** представляет собой соотношение финансовых ресурсов региона и потребности в них, рассчитанное с учетом социальных нормативов и дифференциацией последних по важнейшим направлениям социально - экономического развития региона. В условиях децентрализации управления финансовыми ресурсами понятие финансовой обеспеченности трансформируется в понятие финансовой самодостаточности, т.е. достижение финансового обеспечения в первую очередь за счет собственных ресурсов. Более узкий смысл имеет понятие «бюджетная самообеспеченность» (самодостаточность), характеризующая бюджетные источники финансового обеспечения субъекта Федерации.

В тоже время следует признать, что в условиях одновременно протекающих процессов экономической интеграции и регионализации экономики, обуславливающих необходимость повышения региональной конкурентоспособности, решение проблем обеспечения финансовой самодостаточности региона не может ограничиваться вопросами формирования и использования его финансовых ресурсов и их количественной оценки.

Проанализируем статистику отдельных показателей интегральной оценки финансового потенциала субъектов РФ в 2016 году. Учитывая, что бюджетный и налоговый потенциалы особо значимы в оценке финансового потенциала региона, начнем с определения позиции субъекта РФ по доле региона в доходах федерального бюджета РФ.

Таблица 3. Позиции субъектов РФ
по доле вклада в доходы федерального бюджета в 2016г.*

| Место в рейтинге | Субъект РФ | Доля региона в доходах федерального бюджета, % | Доля доходов, направляемых в федеральный бюджет от общей суммы собранных в регионе налоговых доходов, % |
|---|---|---|---|
| 1 | Ханты - Мансийский АО - Югра | 21,1 | 89,7 |
| 2 | г. Москва | 15,1 | 44,0 |
| 3 | Ямало - Ненецкий АО | 9,9 | 81,7 |
| 4 | г. Санкт - Петербург | 7,2 | 59,8 |
| 5 | Республика Татарстан | 3,7 | 60,8 |
| 6 | Московская область | 3,5 | 40,2 |
| 7 | Красноярский край | 2,9 | 57,5 |
| 8 | Самарская область | 2,6 | 50,8 |
| 9 | Оренбургская область | 2.1 | 73,7 |
| 10 | Ленинградская область | 2,0 | 60,5 |

* Составлено с использованием [6, С.39 - 41]

Анализируя данные таблицы 1, можно прийти к выводу, что более половины (53,4 % ) налоговых доходов федеральный бюджет получает от 4 регионов: Москвы, Санкт - Петербурга, нефтедобывающего ХМАО и газодобывающего ЯНАО. Всего 13 субъектов РФ обеспечивают 3 / 4 поступлений федерального бюджета, а 50 % «бедных» регионов страны дает всего 3,1 % налоговых поступлений. При этом ХМАО отдает почти 90 % своих доходов федеральному центру, ЯНАО – 80 % . В тоже время, Москва, где сконцентрирована основная часть финансовых активов и администрируется большая часть экспортных нефтяных пошлин перечисляет в пользу федерального центра только 44 % собственных доходов.

В секторе общественных финансов финансовый потенциал региона определяется, прежде всего, бюджетной обеспеченностью. Консолидированный территориальный бюджет аккумулирует основную часть доходов региона и выступает главным источником

инвестиций в социально - экономическое развитие любого субъекта в составе Российской Федерации. Бюджетная обеспеченность становится одним из основных факторов устойчивого развития региональных социально - экономических систем.

**Бюджетная самообеспеченность региона** предполагает соизмерение собственных возможностей и источников поступлений в региональный бюджет с расходами, достаточными для обеспечения необходимого уровня благосостояния населения, осуществления соответствующих социально - экономических программ.

Таблица 4. Позиции субъектов РФ по объему доходов консолидированного бюджета на душу населения в 2012 и 2016 гг.*

Тыс. руб. на человека

| Субъект РФ | 2012 | 2016 |
|---|---|---|
| Чукотский автономный округ | 365,10 | 659,4 |
| Ненецкий автономный округ | 330,69 | 331,3 |
| Ямало - Ненецкий автономный округ | 264,06 | 289,9 |
| **6 субъектов РФ**: Магаданская область, Камчатский край, Сахалинская область, Республика Саха (Якутия), Ханты - Мансийский АО – Югра, г. Москва | 171,78 - 125,4 | 264,8 - 138,7 |
| ***10 субъектов РФ:*** г. Санкт - Петербург, Республика Коми, Республика Крым, Хабаровский край, Мурманская область, Республика Алтай, Московская область, г. Севастополь, Красноярский край, Республика Тыва | 76,12 - 59,61 | 108,8 - 78,8 |
| ***30 субъектов РФ*** | 56,26 - 40,37 | 77,5 - 50,5 |
| ***36 субъектов РФ*** (КБР, Республика Северная Осетия - Алания, Республика Дагестан - последние позиции) | 39,8 - 27,22 | 50,4 - 32,8 |

* Составлено с использованием [8, С.37,1156]

Традиционными лидерами по данному показателю со значительным отрывом от других регионов остаются Ненецкий автономный, Чукотский автономный, Ямало - Ненецкий автономные округа. При этом необходимо отметить, что высокие значения показателей у двух лидеров во многом обусловлены низкой численностью населения. Динамика доходов бюджета на душу населения регионов за период с 2012 по 2016 годы показывает, что происходит усиление дифференциации между регионами - лидерами и регионам - аутсайдерам. Так, если в 2012 году разрыв между самым высоким и самым низким показателем составлял 13,4 раза, то в 2016 году - уже 18,9 раз.

Следует отметить, что за последние 5 лет в двадцатку регионов - лидеров по доходам бюджета на душу населения вошли Республика Крым и г. Севастополь. При этом Чеченская республика и Амурская область к 2016 году опустились в рейтинге по данному показателю. Самые низкие среднедушевые показатели бюджетных доходов (меньше 40

тыс. руб. на человека) отмечены в Кабардино - Балкарской Республике, Республике Северная Осетия - Алания и Республике Дагестан. Важной составляющей бюджетной обеспеченности является доля собственных доходов бюджета в суммарном объеме доходов консолидированного бюджета.

Таблица 5. Позиции субъектов РФ
по доле собственных доходов бюджета в суммарном объеме доходов консолидированного бюджета региона в 2016 г.

| Место в рейтинге | Субъект РФ | Доля собственных доходов, % |
|---|---|---|
| 1 | Ямало - Ненецкий АО | 98,0 |
| 2 | Сахалинская область | 96,5 |
| 3 | Ханты - Мансийский автономный округ – Югра, г. Москва | 95,8 |
| 4 | г. Санкт - Петербург | 95,2 |
| 5 | Московская область | 94,8 |
| 6 - 20 | ***15 субъектов РФ:*** Ленинградская область, Тюменская область, Пермский край, Самарская область, Кемеровская область, Иркутская область, Свердловская область, Республика Коми и др. | 94,5 - 85,0 |
| 21 - 37 | ***17 субъектов РФ:*** Приморский край, Челябинская область, Хабаровский край, Томская область, Омская область, Кемеровская область, Ростовская область, др. | 84,9 - 80,0 |
| 38 - 65 | ***28 субъектов РФ*** | 79,9 - 60,0 |
| 66 - 76 | ***11 субъектов РФ*** | 60,0 - 40,0 |
| 77 - 85 | ***8 субъектов РФ:*** Камчатский край, Республика Крым, Республика Алтай, Республика Дагестан, Карачаево - Черкесская Республика, Республика Тыва, Чеченская Республика, Республика Ингушетия | 39,9 – 14,0 |

* Составлено с использованием [6, С.39 - 41]

Анализ распределения регионов по обеспеченности собственными доходами бюджета с учетом отраслевой специализации, показывает, что финансово - экономические центры, а также большинство регионов из экспортно - ориентированной сырьевой и промышленной групп в высокой степени обеспечены собственными источниками доходной базы регионального бюджета. В условиях значительных финансово - экономических диспропорций среди субъектов РФ в системе государственных финансов используется перераспределительная модель межбюджетных отношений, которая позволяет выравнивать бюджетную обеспеченность регионов за счет федеральной финансовой помощи. В этой ситуации более половины регионов России получают в региональные бюджеты за счет перераспределения до 50 % доходной части, в том числе в 8 регионах – от 60 до 85 % (Республики Северного Кавказа и Камчатский край).

Существенное значение с точки зрения формирования финансовой самообеспеченности региона за счет формирования собственной налоговой базы играет количество прибыльных предприятий в субъекте Российской Федерации.

Таблица 6 - Позиции субъектов РФ по доле прибыльных предприятий в 2012 и 2016г.*

%

| Субъект РФ | 2012 год | 2016 год |
|---|---|---|
| г. Санкт - Петербург | 84,1 | 83,7 |
| Республика Башкортостан | 83,2 | 79,5 |
| г. Москва | 81,8 | 77,8 |
| Республика Татарстан | 80,7 | 80,5 |
| ***Более 40 субъектов РФ:*** Ставропольский край, Тамбовская область, Московская область, Краснодарский край, Липецкая область, Ростовская область, Белгородская область, Воронежская область, Рязанская область и др. | 80,0 - 70,0 43 субъекта | 80,0 - 70,0 46 субъектов |
| ***Более 30 субъектов РФ:*** Калужская область, Тульская область, Забайкальский край, Брянская область, Смоленская область, Кемеровская область, Хабаровский край, Республика Хакасия, Пензенская область, Республика Коми, Камчатский край | 70,0 - 60,0 30 субъектов | 70,0 - 60,0 32 субъекта |
| ***5 субъектов РФ:*** Астраханская область, Ненецкий АО, Чукотский АО, Республика Алтай, Тверская область | Менее 60,0 | Менее 60,0 |

* Составлено с использованием [7, С.1286]

Анализируя данные о доле прибыльных предприятий в субъектах РФ, следует обратить внимание, что лидерство принадлежит регионам с диверсифицированной экономикой, хорошо развитым обрабатывающим сектором и сферой услуг, а не регионам с сырьевой ориентацией.

В число лидеров (доля прибыльных предприятий более 75 % ) вошли все финансово - экономические центры (г. Москва, г.Санкт - Петербург, Московская область), два субъекта РФ из группы экспортно - ориентированных регионов (Ханты - Манскийский АО, Сахалинская область) , девять из промышленного кластера (Республика Башкортостан, Республика Татарстан, Ростовская, Белгородская, Липецкая, Рязанская, Самарская, Омская, Иркутская области) и пять из аграрно - промышленного кластера (Ставропольский край, Воронежская область, Краснодарский край, Карачаево - Черкесская Республика, Курская область). В тоже время менее 60 % прибыльных предприятий отмечается в Чукотском АО, Ненецком АО и Республике Алтай.

Рассмотренные нами показатели финансовой обеспеченности субъектов РФ характеризуют в основном бюджетную составляющую финансового потенциала регионов. Факторами же, определяющими инвестиционные возможности финансового потенциала,

являются особенности функционирования финансово - кредитной инфраструктуры и финансовых институтов.

**Финансово - кредитная инфраструктура развития регионов РФ**

Важнейшим условием не только сохранения темпов экономического роста, поддержания конкурентоспособности, повышения уровня жизни населения региона, но основой его дальнейшего устойчивого развития является наличие в регионе развитой и эффективной финансово - кредитной инфраструктуры.

Инфраструктурная роль финансово - кредитной и инвестиционной системы заключается в ее способности аккумулировать раздробленные, разобщенные денежные средства и направлять их в интересах всего воспроизводственного накопления, что дает возможность финансовым ресурсам воздействовать на процесс расширенного воспроизводства [8, С.248].

Трансформация сбережений в инвестиции может осуществляться только при наличии связующего элемента - финансовой инфраструктуры. Соответственно наличие развитой финансовой инфраструктуры является одним из важнейших факторов привлечения инвестиций в регион, рационального их размещения а, следовательно, обеспечения устойчивого экономического развития территории [9, С.12].

Особая роль финансово - кредитной инфраструктуры проявляется и в финансовом обеспечении региональной инновационной системы, так как именно на организацию механизма финансирования инновационной деятельности приходится основная часть рисков региона.

Эффективность функционирования региональной финансово - кредитной инфраструктуры во многом определяется институциональными условиями.

Институциональная составляющая финансово - кредитной инфраструктуры региона представлена следующими элементами:

- коммерческие банки;
- кредитные организации небанковского типа;
- инвестиционные фонды и компании;
- фондовые биржи, финансовые брокеры и дилеры;
- факторинговые и форфейтинговые компании;
- лизинговые компании;
- страховые компании.
- венчурные фонды.

Каждый сегмент финансово - кредитной инфраструктуры имеет свою специализацию и вносит свой вклад в формирование финансового потенциала региона. Охарактеризуем особенности в аккумулировании и размещении ресурсов основных финансово - кредитных институтов.

Представленные в таблице 7 характеристики подтверждают приоритетность роли банковской составляющей в финансово - кредитной инфраструктуре региона.

Таблица 7. Специфика финансово - кредитных институтов
с точки зрения формирования финансового потенциала региона

| Финансово - кредитный институт | Специфика функционирования с точки зрения формирования финансового потенциала региона |
|---|---|
| Коммерческие банки | - аккумулируют сбережения физических и юридических лиц с последующим размещением в кредитные ресурсы; |

| | |
|---|---|
| | - способствуют более быстрой оборачиваемости оборотных средств предприятий региона посредством краткосрочного кредитования;<br>- способствуют обеспечению расширенного воспроизводства предприятий региона посредством долгосрочного кредитования;<br>- выступают акционерами и инвесторами в наиболее перспективных отраслях и сферах деятельности на территории региона. |
| Фондовые биржи, финансовые брокеры и дилеры | обеспечивают привлечение и размещение капитала в наиболее инвестиционно - привлекательные предприятия и сферы деятельности на территории региона |
| Лизинговые компании | обеспечивают менее затратное и более простое в оформлении, чем кредитование обновление основных средств предприятий региона |
| Венчурные компании | специализируются на инвестировании в инновационные проекты, создаются для работы в зоне наибольшего риска, вследствие чего их инвестиции являются самыми дорогими; процедуры рассмотрения заявок и принятия решения относительно просты и оперативны |

Полноценное формирование и динамичное функционирование банковской системы региона оказывает огромное влияние на развитие экономики, так как с ее помощью образуются необходимые инвестиционные ресурсы, которые направляются на развитие экономических систем. Без эффективной банковской системы в регионах России невозможно создать четко структурированную, рациональную организацию хозяйственной деятельности, поскольку через банки формируются денежно - кредитные потоки, происходит финансирование народного хозяйства, осуществляются страховые услуги, услуги по покупке и продаже ценных бумаг, посреднические услуги по управлению имуществом и др. [10, С.542].

Региональный рынок банковских услуг представляет собой систему экономических отношений, устанавливаемых на основе складывающегося рыночного спроса и предложения на территории региона, в пределах которой осуществляется обслуживание клиентов.

Факторами, определяющими предложение банковских услуг на территории региона, выступают: основные показатели социально - экономического развития региона, капитализация региональных банков и филиалов столичных банков, разветвленность банковской сети, состояние депозитного рынка, состояние рынка межбанковского кредитования, ставка рефинансирования, состояние рынка государственных ценных бумаг, курсы иностранных валют и т.д.

В современных условиях значительно трансформируется не только роль банков как элементов банковской инфраструктуры, но и их количество, и спектр предоставляемых ими услуг.

Если оценивать количество кредитных организаций в региональном разрезе, то наибольшее их количество находится в Центральном федеральном округе - около 60 % от общего числа кредитных организаций России, в том числе в г. Москва - 87 % из числа кредитных организаций ЦФО и 2 % - в Московской области. На остальные регионы приходится около 40 % от общего числа кредитных организаций. Второе место по количеству кредитных организаций с большим отрывом занимает Приволжский федеральный округ, в котором насчитывается около 12 % кредитных организаций. На Южный и Северо - Кавказский федеральные округа (которые раньше были один федеральным округом) приходится около 9 % кредитных организаций РФ.

Необходимо отметить, что в общей сумме активов кредитных организаций на долю 5 крупных полугосударственных банков (таких как «Сбербанк России», Банк ВТБ, Газпромбанк, «Россельхозбанк») приходится более 50 % , что свидетельствует о достаточно низкой капитализации региональных банков.

Стабильным источником формирования ресурсов кредитных организаций являются депозиты (вклады) населения и юридических лиц. Структура и динамика депозитов по федеральным округам представлена в таблице 8. Данные, представленные в таблице свидетельствуют, что более 50 % ресурсной базы кредитных организаций РФ, формируемой за счет вкладов сосредоточено в кредитных организациях Центрального федерального округа (в том числе 75 % - в г. Москва).

Таблица 8. Структура и динамика депозитов,
привлеченных кредитными организациями в 2012, 2017 гг. *
млрд.руб.

| Федеральный округ | 2012 год | | | 2017 год | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | **всего** | юрлиц | физлиц | **всего** | юрлиц | физлиц |
| Всего по РФ | **15134,6** | **5444,9** | **9689,7** | **25438,7** | **6966,7** | **18472** |
| Центральный ФО | 8533,0 | 4114,2 | 4418,8 | 13034,2 | 4883,9 | 8150,3 |
| *в т.ч. г.Москва* | *6933,4* | *3891,2* | *3042,2* | *9718,3* | *4520,3* | *5198,0* |
| Северо - Западный ФО | 1402,0 | 323,8 | 1078,2 | 2706,3 | 560,7 | 214,6 |
| *в т.ч.г. Санкт - Петербург* | *910,3* | *261,3* | *648,9* | *1718,6* | *454,2* | *126,4* |
| Южный ФО | 693,7 | 93,1 | 600,6 | 1428,7 | 124,9 | 1303,8 |
| Северо - Кавказский ФО | 190,6 | 19,0 | 171,6 | 377,0 | 37,3 | 339,7 |
| Приволжский ФО | 1844,3 | 421,6 | 1422,7 | 3336,4 | 584,9 | 2751,5 |
| Уральский ФО | 994,5 | 226,9 | 767,6 | 1786,5 | 383,5 | 1402,9 |
| Сибирский ФО | 984,7 | 178,7 | 806,0 | 1810,1 | 228,1 | 1582,0 |
| Дальневосточный ФО | 491,9 | 67,6 | 424,3 | 959,5 | 163,4 | 796,2 |

* Составлено по [7, С.1196 - 1198]

Обращает на себя внимание и тот факт, что в Центральном федеральном округе (и, в частности, в г. Москва) депозитная база формируется почти на равных за счет вкладов юридических и физических лиц, то есть здесь сильна корпоративная ресурсная

составляющая. В то время как в остальных федеральных округах вклады населения занимают наибольший удельный вес в депозитных ресурсах, то есть развитие ресурсной базы кредитных организаций и регионов в целом здесь во многом зависит от денежных доходов населения. Анализ динамики ресурсов кредитных организаций за 2012 - 2017 годы, свидетельствует, что наибольший рост(более, чем в 2 раза) наблюдался в Южном федеральном округе (а, именно в Ростовской области и Краснодарском крае), что подтверждает ранее сделанные выводы о тенденциях роста финансового потенциала этих регионов.

Кредитный потенциал региона непосредственным образом влияет на его развитие и функционирование реального сектора экономики, на инвестиции в основной капитал, что, в свою очередь, осуществляет непосредственное влияние на занятость населения и его доходы

Таблица 9. Задолженность по кредитам,
предоставленным кредитными организациями юридическим лицам в 2012, 2017 гг.*
млрд.руб.

| Федеральный округ | 2012 год | 2017 год |
|---|---|---|
| **Всего по РФ** | **13614,2** | **21731,7** |
| Центральный ФО | 6862,0 | 11565,6 |
| *в т.ч. г.Москва* | *4897,1* | *8526,6* |
| Северо - Западный ФО | 1464,2 | 2055,8 |
| *в т.ч. г.Санкт - Петербург* | *942,9* | *1491,7* |
| Южный ФО | 907,7 | 1307,8 |
| Северо - Кавказский ФО | 214,8 | 303,8 |
| Приволжский ФО | 1897,8 | 2558,7 |
| Уральский ФО | 919,8 | 1647,7 |
| Сибирский ФО | 999,0 | 1731,0 |
| Дальневосточный ФО | 349,0 | 561,1 |

* Составлено по [7, С.1208 - 1210]

Представленные данные свидетельствуют о том, что если в 2012 году 50,4 % задолженности по кредитам приходилось на Центральный федеральный округ (из них 71,3 % - на г. Москву), то к 2017 году этот показатель увеличился до 53,2 % . Это свидетельствует об усилении дифференциации между регионами РФ в плане привлечения кредитных ресурсов. Увеличение доли кредитных ресурсов в пользу Центрального и Северо - Западного федеральных округов обусловлено как имеющимися перспективами развития этих регионов, так и снижением платежеспособности предприятий в других регионах РФ.

Учитывая, что в таблице 8 приведены данные по вкладам физических и юридических лиц, в таблице 9 – только задолженность по кредитам юридических лиц, можно констатировать, что суммы выданных кредитов с учетом кредитов населению значительно превышают средства, привлеченные во вклады, что является неблагоприятной тенденцией.

В 2014 году в связи с геополитической ситуацией вокруг Украины были введены финансовые санкции США и странами ЕС к крупнейшим банкам РФ с государственной

долей в уставном капитале, которые выступают финансовыми институтами развития нефтедобывающей промышленности, аграрного сектора, военно - промышленного комплекса. Сбербанк России, Россельхозбанк, Газпромбанк, ВТБ, ВЭБ участвуют в финансовом обеспечении проектов индустриализации и модернизации стратегически важных отраслей экономики за счет заимствования средств на мировом межбанковском рынке. Введение санкций ЕС и США путем прекращения кредитования российских банков поставило в очень сложное положение реализацию тысяч инвестиционных проектов.

Ограничение возможности кредитования отечественного банковского сектора и корпораций за рубежом, скорее всего, будет иметь пролонгированный отрицательный эффект для российской экономики. В общем объеме инвестиций России инвестиционные кредиты российских банков составляют 7,5 % , в то время как за рубежом – в разы больше. Средние ставки кредитования в России по кредитам, выдаваемым на срок более 3 лет, составляют 10 - 13 % . В то время как в странах ЕС средневзвешенная ставка по корпоративным кредитам составляет 3 - 4 % . На протяжении последних лет необходимые для инвестиций «длинные деньги» по приемлемым ставкам кредитования отечественные компании заимствовали в банках США и стран ЕС. Соответственно связанное с санкциями возможное отсутствие источников заемных средств за рубежом, крайне необходимых для инвестирования как российской экономики в целом, так и отдельных регионов с выраженной отраслевой направленностью (регионы - финансовые центры, регионы с экспортно - сырьевой ориентацией, агропромышленные регионы), в дальнейшем может привести к снижению ВВП и вытекающим из этого последствиям.

Таким образом, проблема исследования и оценки финансового потенциала и финансовой инфраструктуры регионального развития представляется сложной и многоаспектной. Это обусловлено тем обстоятельством, что финансовые отношения субъектов финансовой системы государства (органов государственной и муниципальной власти, предприятий, домохозяйств, финансовых посредников) на региональном уровне сконцентрированы в наибольшей степени, чем на макро - и микроуровне.

**Внешнеэкономический потенциал регионов: сущность, оценка и тенденции развития**

В условиях усиления интеграционных процессов одним из важных факторов экономического развития российских регионов является их внешнеэкономическая деятельность. Оценка интеграционного потенциала регионов дает представление о возможностях и проблемах интеграции экономики России в мировое хозяйство.

Активизация процесса интеграции России в международное экономическое пространство и одновременно вводимые двусторонние экономические санкции между Россией и западными странами обусловливают обострение проблемы осуществления внешнеэкономической деятельности российскими регионами как фактора, способствующего их экономическому развитию. В этой связи актуальным представляется рассмотрение вопроса оценки интеграционного потенциала регионов РФ.

К определению экономического потенциала как такового в экономической науке существует два подхода – ресурсный и результативный. Важнейшей составляющей интеграционного потенциала региона является его экспортный потенциал. В определении экспортного потенциала региона ресурсного подхода придерживается М.Э. Сейфуллаева, по мнению которой «…это реальные возможности, способные формировать и максимально

удовлетворять потребности отечественных и зарубежных покупателей в товарах и услугах в существующих и прогнозируемых рыночных условиях в процессе рационального использования имеющихся ресурсов [11, С. 68].

Согласно результативному подходу экспортный потенциал региона представляет собой способность производить и реализовывать конкурентоспособную продукцию на международных рынках.

Таким образом, экспортный потенциал, с одной стороны, подчиняясь в своем развитии тем же закономерностям, что и остальные экономические

составляющие народнохозяйственного комплекса, может сам выступать одним из генераторов потенциально возможного экономического роста, с другой стороны, находится в зависимости от других ресурсных возможностей экономики, которые могут стимулировать его развитие.

Исходя из выше изложенного, экспортный потенциал территории следует рассматривать как основной потенциальный ресурс повышения эффективности внешнеэкономической деятельности в регионе.

Однако внешнеэкономический потенциал региона формируется под воздействием совокупности целого ряда факторов, к которым можно отнести:

– экономико - географическое положение региона (в том числе по отношению к рынкам сбыта);

– размер и особенности природно - ресурсных условий;

– степень развития транспортной инфраструктуры;

– сложившуюся структуру экономики региона;

– наличие квалифицированных кадров и положение с рабочей силой в целом;

– тенденции в сфере обновления производственных мощностей;

– особенности региональной политики в области инвестирования, включая систему государственной региональной поддержки инвестиций;

– исторические традиции и устоявшиеся особенности внешнеэкономических контактов с зарубежными странами.

Чем выше уровень социально - экономического развития стран и регионов, тем проще идут процессы интеграции. И, наоборот, факторами, препятствующими интеграции, характерными для отсталых стран и регионов являются: слабая комплементарность экономики, необходимость структурных изменений, наличие неразвитой инфраструктуры, различие уровней и потенциалов развития, политическая нестабильность.

Явление малой регионализации проявляется в повышении активности

внутренних регионов страны в национальной политике и мировой экономике. В большей степени выигрывают от глобализации те регионы, которые способны отстоять свою уникальность, реализовать свои внутренние ресурсы в условиях международной конкуренции [12, С. 37].

В зависимости от территориально - географического положения, экономического развития и структуры хозяйства, регионы России по масштабам участия в международных экономических отношениях существенно дифференцированы. Этим обусловлено огромное различие в абсолютных показателях – объемах экспорта, импорта, прямых иностранных инвестиций. У регионов - экспортеров с высокими показателями развития внешнеторговых связей финансовое положение значительно прочнее, чем у регионов - интровертов.

Таблица 10. Показатели экспорта регионов РФ в 2012 и 2016 гг.*

млн. долл. США

| Регион | 2012 | | 2016 | |
|---|---|---|---|---|
| | В страны дальнего зарубежья | В страны СНГ | В страны дальнего зарубежья | В страны СНГ |
| **Российская Федерация** | **447227** | **78107** | **247944** | **37730** |
| г. Москва | 182416 | 29071 | 106463 | 11918 |
| г. Санкт - Петербург | 19330 | 4053 | 13675 | 2128 |
| Тюменская область | 56894 | 4995 | 14809 | 871 |
| Кемеровская область | 10857 | 1381 | 8382 | 1221 |
| Сахалинская область | 16367 | 1 | 8998 | 0 |
| Республика Татарстан | 18896 | 3262 | 8087 | 1229 |
| Свердловская область | 9004 | 1725 | 6202 | 917 |
| Краснодарский край | 8741 | 1069 | 5181 | 408 |
| Ростовская область | 4639,5 | 1165,5 | 4444 | 1102 |
| Ленинградская область | 15719 | 447 | 4474 | 334 |
| Республика Башкортостан | 10345 | 2764 | 4858 | 854 |
| Красноярский край | 8037 | 279 | 4696 | 129 |
| Пермский край | 7517 | 1124 | 3776 | 407 |

*Составлено по [7, С.1381 - 1383]

В современной экономике России наблюдается территориальная концентрация внешнеторговой деятельности. Более 2 / 3 всего экспорта из России приходится на первые пять лидирующих регионов (табл. 1). В тоже время данные таблицы свидетельствуют об изменении позиций регионов - лидеров по экспорту за период с 2012 по 2016 годы. Так, в 2012 году Ростовская область не входила в первую 10 - ку регионов - экспортеров. В 2016 году область заняла 9 - ю позицию, сравнявшись по объемам экспорта с Краснодарским краем. Упрочила так же свои позиции Свердловская область, поднявшаяся в рейтинге.

Данная тенденция обусловлена изменением товарной структуры экспорта в денежном выражении, которая претерпела существенные изменения за период с 2012 по 2016 годы. Если в 2012 году доля экспорта продукции ТЭК составляла в общем объеме экспорта - 70,3 % , то в 2016 году – уже 58,2 % , что объясняется существенным падением цен на экспортируемую нефть. Вследствие этого товарная структура экспорта РФ стала более равномерной в разрезе отдельных товарных позиций. Соответственно, такой регион как Ростовская область (более 60 % экспорта, которого составляет продовольствие и сельскохозсырье) значительно поднялся в рейтинге регионов - экспортеров.

При этом следует отметить, что в отношении городов Москва и Санкт - Петербург нельзя говорить как о лидерах объемов экспорта, так как в их товарной структуре экспорта 83 % и 65 % соответственно приходится на транспортируемое из других регионов топливное сырье, администрируемое по экспортным пошлинам Центральным и Северо - Западным таможенными управлениями, расположенными в этих городах.

В тоже время по Свердловской области в товарной структуре экспорта преобладают металлы и изделия из них, а также машины и оборудование (более 70 % ). По Красноярскому краю металлы и изделия из них занимают около 80 % товарной структуры экспорта. В Пермском крае в структуре экспорта 55 % приходится на продукцию химической промышленности.

Целесообразным представляется рассмотрение показателей внешнеторгового потенциала ранее представленных регионов – лидеров по объемам экспорта (экспортной и импортной квоты). Экспортная квота определяется как отношение объемов экспорта к валовому региональному продукту (ВРП) в сопоставимых денежных единицах, соответственно импортная квота - отношение объема импорта к ВРП.

Таблица 11. Показатели внешнеторгового потенциала регионов России в 2015 году *

| Регион | Экспортная квота, % | Импортная квота, % |
|---|---|---|
| **Российская Федерация** | **30,7** | **19,6** |
| г. Москва | 61,2 | 40,6 |
| г. Санкт - Петербург | 36,5 | 46,8 |
| Тюменская область | 45,3 | 0,5 |
| Кемеровская область | 71,2 | 5,0 |
| Сахалинская область | 75,9 | 9,2 |
| Республика Татарстан | 35,5 | 9,8 |
| Свердловская область | 28,0 | 12,0 |
| Краснодарский край | 20,1 | 14,4 |
| Ростовская область | 33,1 | 12,6 |
| Ленинградская область | 39,4 | 25,8 |
| Республика Башкортостан | 30,3 | 3,4 |
| Красноярский край | 20,8 | 6,4 |
| Пермский край | 27,9 | 4,5 |

*Рассчитано по [7, С.536 - 538, С.1381 - 1383]

Представленные в таблице 11 данные свидетельствуют об открытости российской экономики в целом для осуществления внешнеэкономической деятельности. Однако, за период с 2012 по 2015 годы степень открытости экономики снизилась, как по причине резкого сокращения объемов экспорта (за счет снижения цен на нефть), так и по причине снижения объемов импорта (за счет удорожания доллара США и введенного Россией эмбарго на импорт продовольственных товаров из стран ЕС).

Осуществленные расчеты подтверждают значительную дифференциацию показателей открытости экономики даже между регионами, которые имеют близкие значения по объемам экспорта. Следует отметить значительный отрыв по импортной квоте г. Москвы, г. Санкт - Петербурга и Ленинградской области. При этом у ряда регионов экспортная квота в десятки раз превышает импортную коту (Тюменская, Кемеровская, Сахалинская области).

Так же следует отметить некорректность отнесения всех регионов сельскохозяйственной направленности к депрессивному типу, как это делают многие исследователи региональной дифференциации. Так, по Краснодарскому краю и Ростовской области, попавшим в топ - 10 регионов по объемам экспорта и имеющим существенную долю продукции сельского хозяйства в объеме ВРП, сложились достаточно приличные показатели открытости экономики, как по экспортной, так и по импортной квоте.

Существенную роль в формировании интеграционного потенциала региона имеет объем иностранных инвестиций в региональную экономику. Связи с этим рассмотрим показатели инвестиционно - интеграционного потенциала регионов - лидеров РФ (табл. 3).

Таблица 12. Показатели инвестиционно - интеграционного потенциала регионов России в 2012 и 2015 гг.*

| Регион | 2012 | | 2015 | |
|---|---|---|---|---|
| | Объем иностранных инвестиций, млн. долл. США | Доля иностранных инвестиций в ВРП, % | Объем иностранных инвестиций, млн. долл. США | Доля иностранных инвестиций в ВРП, % |
| **Российская Федерация** | 154579 | 10,6 | 133949 | 13,4 |
| г. Москва | 82607 | 25,0 | 66718 | 32,0 |
| Тюменская область | 14610 | 6,0 | 12476 | 13,8 |
| г. Санкт - Петербург | 12629 | 16,0 | 7509 | 16,1 |
| Московская область | 7466 | 6,4 | 6891 | 13,9 |
| Свердловская область | 5204 | 21,8 | 1388 | 5,0 |
| Сахалинская область | 4662 | 55,3 | 7197 | 56,4 |
| Ямало - Ненецкий АО | 3537 | 11,6 | 6817 | 24,4 |
| Вологодская область | 3777 | 21,6 | 1798 | 24,9 |
| Ленинградская область | 2621 | 9,8 | 3424 | 26,0 |
| Краснодарский край | 1340 | 2,9 | 1380 | 4,6 |

*Рассчитано по [7, С.536 - 538, С.638 - 640]

Красноречивым является тот факт, что более 85 % иностранных инвестиций приходится на 10 из 85 субъектов РФ, из которых более 60 % составляют иностранные инвестиции в экономику г. Москва, г. Санкт - Петербург и Тюменской области. Представленные данные свидетельствуют о том, что из ранее рассмотренных 13 регионов - лидеров по экспортному потенциалу только 5 регионов попали в 2015 году в десятку лидеров по инвестиционно - интеграционному потенциалу. Это г. Москва, г. Санкт - Петербург, Тюменская, Сахалинская и Московская области. Таким образом, можно говорить о том, что это регионы, обладающие наибольшим интеграционным потенциалом в РФ.

Следует отметить, что в большинстве регионов значительная доля иностранных инвестиций не является прямыми и портфельными, а попадает под классификацию

«прочие», т.е. представляет собой торговые кредиты, кредиты правительств иностранных государств под гарантии Правительства РФ, прочие кредиты.

**Заключение**

Предпринятая в данной работе попытка выявить особенности формирования финансового потенциала и внешнеэкономического потенциала регионов РФ позволила сделать следующие выводы:

1. Традиционная существенная дифференциация социально - экономического развития регионов естественным образом находит подтверждение и относительно их финансового потенциала, так как финансовый потенциал в определенной мере задает темпы социально - экономического развитии региона.

2. В региональной структуре РФ сложились дифференцированные группы регионов по масштабам финансового потенциала в отраслевом разрезе. Наибольшим финансовым потенциалом со значительным отрывом от других регионов обладают крупные финансовые центры г.Москва и г.Санкт - Петербург. Кроме того, существенный финансовый потенциал имеют регионы сырьевого экспорта (Ханты - Мансийский АО, Тюменская область, Ямало - Ненецкий АО) и отдельные регионы промышленной группы (Республики Башкортостан и Татарстан, Пермский край, Самарская и Свердловская области). Наименьший финансовый потенциал сложился у аграрных регионов (за исключением Краснодарского края). В отношении развития финансово - кредитной и интеграционно - инвестиционной инфраструктуры регионов проявились те же лидеры, так как эти составляющие во многом определяют финансовый потенциал.

3. Введение в 2014 году финансовых санкций США и стран ЕС против крупнейших российских банков, являющихся операторами и инвестиционными партнерами регионов всех отраслевых специализаций (но в большей мере регионов сырьевого экспорта и аграрных регионов) приводит к замораживанию значительной части инвестиционных проектов, а, следовательно, способствует торможению регионального развития.

4. Оценивая интеграционный потенциал регионов России, следует учитывать, что с одной стороны, приграничные регионы имеют большие возможности интеграции за счет своего выгодного экономико - географического положения относительно государственной границы, с другой стороны, основные товарные группы экспорта (запасы минеральных ресурсов и ресурсов топливно - энергетического комплекса) сосредоточены именно в регионах, находящихся внутри страны.

**Список использованной литературы**

1. Исаев Э.А. Финансовый потенциал крупного экономического региона (концепция формирования и регулирования). - М.: ЗАО Изд - во «Экономика», 2007. - 206 с.

2. Толстолесова Л.А. Финансово - инвестиционный потенциал сырьевых регионов: формирование и стратегия реализации: автореф. дис. д - ра. экон. наук: 08.00.10 / Толстолесова Людмила Алексеевна. - Санкт - Петербург, 2012. - 34 с.

3. Булатова Ю.И. Финансовый потенциал региона: содержание и структура // Вестник Санкт - Петербургского университета. – 2010 - . № 3. - С. 94 - 97.

4. Финансовый рынок и финансово - инвестиционная инфраструктура: монография / под ред. Л.А. Толстолесовой. - Новосибирск: НП «СибАК», 2015. - 170 с.

5. Зенченко С.В, Бережной В.И. Система интегральной оценки финансового потенциала региона и методика ее формирования // Региональные проблемы преобразования экономики. - 2008. - № 2 (15). - С.22 - 30.

6. Рейтинг социально - экономического положения субъектов РФ. Итоги 2016 года. - М.: - РИА РЕЙТИНГ, 2017. - 49 с.

7. Регионы России. Социально - экономические показатели. 2017: Стат. сб. / Росстат. – М., 2017. – 1402с.

8. Толстолесова Л.А. Формирование и развитие институтов региональной финансово - инвестиционной инфраструктуры // Теория и практика общественного развития. - 2012. - № 10. - С.248 - 252.

9. Голева О. И. К вопросу о финансовой инфраструктуре региона // Успехи современного естествознания. - 2007. - № 12. - С.11 - 14.

10. Бокова Ф.М., Новоселова Н.Н. Обеспечение экономического роста региональной банковской системы, ее инфраструктуры и реализации инвестиционного потенциала региона // Инженерный вестник Дона. - 2012. - № 3 (21). - С.542 - 546.

11. Сейфуллаева М.Э. Механизм формирования экспортного потенциала региона // Регион. – 2007. – № 1. – С. 68 - 83.

12. Экспортный потенциал развития территориальных экономических систем / В.А. Елькин, И.В. Елькин. – Иркутск: Изд - во БГУЭП, 2011. – 152 с.

© И.А. Болдырева, 2018

**УДК 347.1**

**А.М. Буринов**
канд. филос. наук, доцент КалмГУ
г. Элиста, РФ
e - mail: buriart2010@ mail.ru
**Л.Д. Буринова**
канд.юрид. наук, доцент КалмГУ
г. Элиста, РФ
e - mail: burinova08@ mail.ru
О.Р. Дорджиева
ассистент КалмГУ
г. Элиста, РФ
e - mail: oxidordzhieva@ gmail.com

## КОНКУРЕНЦИЯ: ОБЩЕЕ ПОНЯТИЕ И ЦЕННОСТНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

Аннотация: В статье рассматриваются проблемы становления и развития конкурентного права в Российской Федерации, исследуются принципы добросовестности, разумности, справедливости применительно к конкурентным правоотношениям, анализируются новеллы конкурентного законодательства, формулируются предложения по совершенствованию правового регулирования недобросовестной конкуренции.

Ключевые слова: конкуренция, юридическое содержание, цель правового регулирования, конкурентное право, добросовестность, справедливость.

На рубеже 20 - 21 веков в экономике российского государства назрела объективная необходимость в формировании антимонопольного законодательства в Российской Федерации, направленного на создание условий для развития конкуренции, а также включающего комплекс мер по предупреждению и пресечению монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции хозяйствующих субъектов. Государство решает специфические антимонопольные задачи и проводит постоянное сопоставление целей антимонопольной политики с реалиями хозяйственной жизни. По мере приобретения экономической системой рыночных черт изменяются концепция защиты конкуренции и характер антимонопольного регулирования. В условиях постоянного поиска новых решений и при отсутствии российского опыта антимонопольной деятельности жизненно необходимым становится научный комментарий к процессам, обусловливающим развитие конкуренции и ограничение монополистической деятельности, а также прояснение вопроса о применимости в конкретных ситуациях существующей концепции и своевременная оценка реалистичности антимонопольной доктрины. Происходящая трансформация функций государства и разграничение их между уровнями власти усиливают актуальность исследования регионального аспекта антимонопольной политики.

К концу 90 - х годов законодательство об административной ответственности за нарушение антимонопольных правил представляло собой совокупность нормативно - правовых актов, регулирующих как материальные, так и процессуальные отношения, но не являлось упорядоченной системой законодательства. В связи с этим, отсутствие единообразия в установлении и применении административной ответственности за нарушение антимонопольного законодательства вызвало необходимость кодификации указанного законодательства. Антимонопольное регулирование является также новой для России формой государственного регулирования экономики. Сообразно с этим механизм антимонопольного регулирования, имеющий общие принципы организации для единого экономического пространства страны, специфические особенности реализации на отдельной территории и характерные черты в переходной экономике, является актуальным объектом исследования.

Поскольку одним из условий для возникновения и развития конкуренции явилось разделение труда, которое способствовало становлению частнособственнических отношений, постольку уместно отметить, что существование самой частной собственности породило конкуренцию. Другими словами, конкуренция является одним из проявлений этих отношений. В частности, Ф. Энгельс обосновывает взаимообусловленность конкуренции и частной собственности следующим образом: «...так как частная собственность изолирует каждого в его собственной грубой обособленности и так как каждый все - таки имеет тот же интерес, что и его сосед, то землевладелец враждебно противостоит землевладельцу, капиталист - капиталисту, рабочий - рабочему. В этой враждебности одинаковых интересов, именно вследствие их одинаковости, завершается безнравственность нынешнего состояния человечества, и этим завершением является конкуренция» [1, с. 559]. Он же дает емкую характеристику взаимосвязи конкуренции и

частной собственности: «Свободная конкуренция есть последняя, высшая, наиболее развитая форма существования частной собственности».

В российской Конституции закреплено, что в Российской Федерации признаются и гарантируются права и свободы человека и гражданина согласно общепризнанным принципам и нормам международного права. Экономические права граждан являются неотъемлемой частью основных прав, которые неотчуждаемы и принадлежат каждому от рождения. Таким образом, государство признает естественно - правовую природу экономических прав человека. Это означает, что экономические права человека имеют самостоятельную ценность, и государство не может посягать на них, то есть отменять и ограничивать их по своему усмотрению.

История юридического оформления прав человека начинается с признания права частной собственности, на котором базируются все экономические права. Л.Д. Воеводин справедливо полагает: «Возникшая в процессе становления капиталистической формации частная собственность послужила отправным пунктом для появления всех других современных прав и свобод как в области индивидуально - частной жизни, так и в сфере политической».[2, с.169]. В самой первой Декларации прав человека и гражданина 1789 г. было зафиксировано, что цель всякого политического союза - обеспечение естественных и неотъемлемых прав человека. Таковые - свобода, собственность, безопасность и сопротивление угнетению.

Конкуренция - это сложное многоплановое явление, имеющее экономическое и правовое содержание. Право выступает регулятором тех или иных складывающихся в обществе отношений, используя для этого определенные приемы и способы. Вместе с тем необходимо обратить внимание на то, что при анализе юридического содержания конкуренции в правовой науке не всегда обращается достаточное внимание на ее социально - нравственный аспект, который имеет, по сути, определяющее значение. В самом деле, процесс соперничества хозяйствующих субъектов на товарном рынке за достижение тех или иных преимуществ с целью получения наиболее выгодных условий сбыта товаров нередко предполагает использование различных приемов, методов конкурентной борьбы ценового либо неценового характера. В результате подобного соперничества вполне возможны ситуации, когда хозяйствующие субъекты оказываются не в состоянии продолжать свою деятельность, терпят убытки и даже оказываются неплатежеспособными (банкротами). В определенных случаях от результатов конкурентной борьбы могут страдать и потребители, не зря известный экономист Й. Шумпетер назвал конкуренцию «вихрем созидательного разрушения» [3, с. 24]. Более того, в ряде национальных правовых систем, например во Франции, правовая доктрина и судебная практика традиционно признают право «причинять помехи другому лицу», которое включает в том числе и «право конкурировать в любой области с другим лицом даже и таким способом, как переманивание клиентуры или захват более удобного места» [4, с. 112], т.е., по сути, речь идет о праве на причинение вреда правомерными конкурентными действиями. Таким образом, причинение вреда другим субъектам в ряде случаев может и не считаться правонарушением, поскольку происходит в допустимых пределах конкурентного взаимодействия, а сопровождающее конкурентную борьбу повышение качества продукции, увеличение ее ассортимента, создание дополнительной инфраструктуры сбыта, уменьшение цены считаются благом для потребителей и общества

в целом. Напротив, в тех случаях, когда приемы и методы конкурентной борьбы нарушают морально - этические принципы общества, представления о честном и справедливом ведении бизнеса, они объявляются неправомерными. Поэтому представляется, что основная задача права заключается в том, чтобы в процессе регулирования экономических отношений соперничества, состязательности выявить и установить те приемы и методы конкурентной борьбы, которые с точки зрения удовлетворения интересов потребителей, принципов добросовестности и разумности хозяйственного оборота будут считаться правомерными, оправданными, а какие - то - представляющими опасность для нормального и эффективного осуществления предпринимательской деятельности и функционирования экономики. С учетом этого целью правового регулирования конкуренции во многом является определение допустимости либо недопустимости того или иного поведения хозяйствующих субъектов, а ее юридическое содержание должно составлять сформировавшиеся в обществе и получившие нормативное закрепление представления о приемлемости, допустимости (т.е. соответствии нравственно - этическим нормам) либо неприемлемости (несоответствии им) определенных форм рыночного поведения хозяйствующих субъектов. Важную роль при этом также играет сформировавшееся в науке и правоприменительной практике понимание начал разумности, добросовестности и справедливости в деятельности субъектов права.

Ценность конкуренции состоит в том, что она обеспечивает возможность выбора, причем выбора лучшего, и чаще всего - более дешевого, что в итоге приведет 1) к удовлетворению интересов потребителей; 2) эффективности отдельных производителей; 3) поддержанию социальной стабильности в обществе (при условии учета необходимости поддержки слабых и незащищенных); 4) обеспечению решения государственных задач[5, с. 16]. Значение конкуренции заключается и в том, что создается сопряжение интересов различных участников экономической деятельности.

В связи с этим возникает задача государства - в интересах всех и каждого осуществлять политику по поддержанию конкуренции (как публичного блага) в целом и в отдельных секторах экономики, учитывая их специфику (отсюда естественные монополии) и прочие обстоятельства. Поддерживая конкуренцию (в различных формах, в том числе ограничивая монополизацию), развивая конституционные принципы, государство обеспечивает право всех и одновременно право каждого субъекта экономической деятельности на конкуренцию. Такое субъективное право на конкуренцию имеют как производители благ, так и их потребители, причем имеет его и сам экономический субъект, нацеленный максимизировать результат своей деятельности (стремящийся к монополизму), поскольку для производства своих благ, которые он должен продать на одном рынке, он потребляет необходимые для производства блага на другом рынке, где и выступает потребителем - носителем субъективного права на конкуренцию.

Значение принципа поддержки конкуренции, таким образом, двояко: как подчеркивается в исследованиях, этот принцип служит ограничителем экономической свободы(применительно к возможности осуществления одним лицом или группой лиц деятельности в таком объеме, который может привести к негативным последствиям для других лиц), но он же одновременно направлен и на реализацию указанного принципа (поскольку создает возможность для лица участвовать в экономических отношениях). Можно сказать, что любой субъект имеет 1) и субъективное право на осуществление

экономической деятельности, пределы которого ограничены интересами других субъектов и публичными интересами, 2) и субъективное право на конкуренцию [6, с. 106 - 107].

При характеристике целей и задач правового регулирования отношений конкуренции необходимо иметь в виду то, что, с одной стороны, «публичные и гражданско - правовые отношения, возникающие в рыночной среде, находятся на стыке, тесно связаны» [7], а с другой - что правовое регулирование конкуренции не является самоцелью, конкуренция не существует ради конкуренции как таковой, а должна преследовать в конечном итоге цель повышения уровня жизни граждан, развития предпринимательской деятельности, производства и технологий. Вместе с тем в юридической науке по данному вопросу высказываются различные мнения. Ряд авторов, определяя цели конкурентного законодательства, ведут речь в первую очередь о защите конкуренции как общественного блага, как определенного состояния рыночной среды. Так, А.Н. Варламова полагает, что «цель законодательства о конкуренции - это прежде всего развитие конкуренции как таковой». По мнению данного автора, «такие аспекты, как эффективность производства, защита интересов мелкого и среднего бизнеса, защита интересов потребителей, следуют не как цель, а как результаты действия конкурентного механизма» [8]. Также некоторые авторы отмечают, что защиту, поддержку конкуренции следует рассматривать «в качестве системообразующей цели конкурентного права... однако важно учитывать ее промежуточный характер на пути достижения других, конечных целей конкурентного регулирования, т.е. различных социально - экономических общественных благ» [8]. Представляется, что конкуренцию саму по себе, как простое состояние соперничества, состязательности, возможности свободного выхода на рынок, вряд ли следует рассматривать в качестве основной цели правового регулирования. Конкуренция, скорее, выступает средством достижения более важных целей - развития предпринимательской деятельности, экономики в целом, защиты прав и интересов предпринимателей и потребителей, достижения баланса частных и публичных интересов. Думаю, можно согласиться с тем, что «конкуренция является не самоцелью, но способом достижения более высоких целей... Конкурентная политика не должна проводиться в отрыве от других, не менее важных социальных целей, таких как, например, достижение высокого качества жизни, процветания и свободы. По мнению Е.Ю. Борзило, антимонопольное законодательство «появилось как механизм ограничения предпринимательской деятельности, осуществляемой во вред конкретному лицу или рынку... Функция развития конкуренции является лишь следствием первоначального намерения законодателей - идентифицировать пределы реализации гражданских прав и обеспечить соблюдение этих прав участниками гражданского оборота» [9,с.118]. В связи с этим более оправданно при определении целей конкурентной политики на первое место ставить обеспечение субъектам гражданского оборота возможности реализовать свои права и защитить их, а также достижение устойчивого экономического развития. Другое дело, что нужно признать тот факт, что частноправовой аспект отношений конкуренции в настоящее время в российском законодательстве не получил достаточного выражения. Так, в числе целей применения законодательства о защите конкуренции, сформулированных в ст. 1 Закона о защите конкуренции, отсутствуют цели защиты прав и законных интересов хозяйствующих субъектов и потребителей. Между тем смыслом применения норм антимонопольного законодательства является в том числе обеспечение возможности добросовестным

участникам рынка реализовать свое право на занятие предпринимательской деятельностью, а потребителям получить товары, работы и услуги на справедливых экономических условиях.

Принципы добросовестности, разумности, справедливости как элементы правового регулирования защиты конкуренции

Оценка законности действий по осуществлению гражданских прав и исполнению обязанностей через призму нравственности не исключает самостоятельности принципа презумпции разумности и добросовестности субъектов при осуществлении ими субъективных прав и исполнении обязанностей. Данный принцип формулируется через указание на то, что в случаях, когда закон ставит защиту гражданских прав в зависимость от того, осуществлялись ли эти права субъектами разумно и добросовестно, разумность действий и добросовестность субъектов предполагается (ст. 10 ГК). Без опровержения данной презумпции в установленном законом порядке нельзя требовать возложения на субъектов каких - либо неблагоприятных правовых последствий:

• возмещения убытков; • взыскания неустойки; • истребования имущества как недобросовестно приобретенного и т. п.

Так, не доказав обмана со стороны контрагента по сделке, нельзя требовать признания сделки недействительной по данному основанию и применения к контрагенту конфискационной санкции (ст. 179 ГК); при прочих условиях, не доказав недобросовестности субъекта, возмездно приобретшего вещь у ее арендатора, собственник этой вещи не вправе ее виндицировать - истребовать из чужого владения (ст. 302 ГК); арендодатель может быть освобожден судом от обязанности возместить арендатору стоимость улучшений, внесенных в арендованное предприятие, если докажет, что при осуществлении таких улучшений были нарушены принципы добросовестности и разумности (п. 2 ст. 662 ГК).

В абсолютном большинстве случаев, как, например, в приведенных примерах, в законе не описываются конкретные составы недобросовестных и неразумных действий, совершение которых может повлечь отказ в защите того или иного права. Это делается в силу того, что все реальные формы недобросовестных и неразумных действий участников гражданских правоотношений невозможно предусмотреть ни при какой детализации положений законодательства. Вместе с тем в отдельных случаях в законе могут быть описаны конкретные устоявшиеся составы недобросовестных и неразумных действий, представляющие собой конкретные гражданские правонарушения. Таковыми, например, в сфере предпринимательской деятельности являются любые действия, подпадающие под признаки недобросовестной конкуренции.

К недобросовестной конкуренции относятся различные действия субъекта предпринимательской деятельности, в том числе:

1. распространение ложных, неточных или искаженных сведений, способных причинить убытки другому хозяйствующему субъекту либо нанести ущерб его деловой репутации; 2. введение потребителей в заблуждение относительно характера, способа и места изготовления, потребительских свойств и качества товара; 3. некорректное сравнение хозяйствующим субъектом производимых или реализуемых товаров с товарами других хозяйствующих субъектов; 4. продажа товара с незаконным использованием результатов интеллектуальной деятельности и приравненных к ним средств индивидуализации

юридического лица, индивидуализации продукции, выполнения работ и услуг; 5. получение, использование, разглашение научно - технической, производственной или торговой информации, в том числе коммерческой тайны, без согласия ее владельца.

Конкретные факты совершения субъектами действий, относящихся к недобросовестной конкуренции, влекут ответственность субъекта в форме возмещения ущерба, нанесенного конкуренту или потребителю, пресечение недобросовестной деятельности, признание сделок недействительными и т. п.

По мнению Е.Е. Богдановой, особенностью данных принципов является их отчетливо выраженная поведенческая направленность, а также тесная связь с категориями нравственности, морали, этики. В этой связи в литературе отмечается, что концепция добросовестности иногда кажется основанной более на морали и чувстве, нежели на настоящем законе и, оперируя правом, нельзя обойтись без этики [10].

Анализируя позицию российского законодателя, закрепившего в ст. 1 ГК РФ только нормы о добросовестности, в отсутствие прямых пояснений (в частности, в пояснительной записке к законопроекту о внесении изменений в ГК РФ), о тех или иных законодательных мотивах можно лишь предполагать. Так, можно предположить, что законодатель исходил из необходимости разделения всех принципов гражданского права на основные и неосновные, закрепив в ст. 1 ГК РФ только первую из указанных групп. Скорее всего, именно в силу своей общеправовой значимости принцип справедливости и не получил закрепления в ст. 1 ГК РФ «Основные начала гражданского законодательства». С другой стороны, общеправовой характер данного принципа не стал препятствием к его фиксации, например, в Уголовном кодексе РФ, в котором принципу справедливости посвящена отдельная статья (ст. 6). Кроме того, не вполне ясна логика российского законодателя, избегающего использования термина «принцип» в отношении справедливости на уровне общих положений в ГК РФ, однако называющего справедливость в числе принципов одного из видов гражданских правоотношений - закупки товаров, работ, услуг [42, подп. 2 п. 1 ст. 3].

Отсутствие соответствующих общих законодательных положений в отношении той или иной категории не исключает возможной характеристики последней как принципа права, однако, на наш взгляд, это затрудняет ее широкое применение на практике, поскольку обусловливает необходимость всякий раз доказывать наличие данного принципа. И если относительно принципа справедливости в силу его общеправового характера данный вопрос, возможно, стоит не столь остро (впрочем, и здесь не стоит равнять правосознание и уровень профессионализма представителей высших судебных органов и, скажем, судов первой инстанции, особенно - судов общей юрисдикции), то апелляция при вынесении конкретных судебных решений к разумности как общему принципу гражданского права требует определенного обоснования, к которому представители правосудия не всегда готовы и способны, в том числе по причине отсутствия по данному вопросу устоявшейся доктринальной позиции. В других случаях категория доброй совести воспринимается в субъективном смысле, как некое восприятие того или иного лица, его осведомленность или неосведомленность по поводу определенных обстоятельств, с которыми закон связывает те или иные юридические последствия». Современные ученые пытаются совместить объективные и субъективные подходы к определению понятия «добросовестность». Е.Богданова отмечает, что под добросовестностью следует понимать такую систему

представлений о нравственности, поведении при осуществлении и защите прав, исполнении обязанностей, которая сложилась в обществе и признана законом, обычаями или судебной практикой[11,с.12]. М. Лукьяненко выделяет следующие признаки добросовестности: честность, искренность, сознание, исполнительность, аккуратность в выполнении гражданско - правовых обязанностей [13, с.401]. По нашему мнению, следует согласиться с тем, что понятие «добросовестность» имеет двоякий характер. В объективном смысле добросовестность представляет собой определенные нормами права, обычаями делового оборота требования предъявляемая, предъявляемые к поведению неопределенного круга участников гражданских правоотношений. В субъективном смысле добросовестность это оценка поведения субъекта гражданских правоотношений в соответствии со сложившимися в обществе нормами морали, уважения к правам других участников правоотношений. Развитие международного сотрудничества и гармонизация законодательства в сфере гражданско - правового оборота привела к формированию качественно новых подходов к закреплению содержания классических оценочных понятий гражданского права, таких как добросовестность, разумность и справедливость. Именно исходя из указанных соображений, считаем необходимым закрепление в ст. 1 ГК РФ наряду с нормами о добросовестности аналогичных как по общему характеру, так и по содержанию правил о разумности и справедливости.

В сравнительно - правовом аспекте можно заметить, что в законодательно закрепленных нормах иностранного права категории «разумность» и «справедливость» основными началами (принципами), как правило, не называются и используются в формулировках специальных гражданско - правовых норм, устанавливающих отдельные права и обязанности субъектов.

Особенности формирования рыночных отношений определили специфику правового регулирования защиты конкуренции. Конкурентные отношения, которые начали свое формирование вместе с возникновение рыночного товарообмена, предопределили необходимость правового регулирования в данной сфере. Первые правовые механизмы, направленные на защиту конкуренции и борьбу с монополистической деятельностью, выражаются в форме торговых ограничений, базирующихся на принципах добросовестности, разумности, справедливости, и возникших впервые в «обычном праве». Практика применения обычных норм и торговых ограничений, связанных в том числе с защитой конкуренции, сформировала массив обычаев, трансформировавшихся в конечном итоге в «lex mercatoria», ставших составной частью торгового права европейских государств.

Конкуренция как состояние соперничества определяет механизм формирования хозяйственных связей между субъектами по поводу производства, продажи и приобретения товаров и продукции, действующими в границах рынка определенных товаров. Но в то же время, конкуренция как таковая может существовать исключительно в рамках рынка и рыночных отношений. Без четкого определения понятия товарного рынка и его границ невозможна проработка критериев и форм злоупотребления доминирующим положением, недобросовестной конкуренции, а также других нарушений законодательства о защите конкуренции. Очевидно, что понятие «товарного рынка» является одной из ключевых категорий в конкурентных правоотношениях. Точная дефиниция данного понятия является необходимой для целей антимонопольного законодательства. Именно через категорию

«товарный рынок» раскрываются многие основополагающие определения конкурентного права. В связи с этим остро встает необходимость легального закрепления термина «товарный рынок».

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

Рассматривая тенденции развития антимонопольного законодательства, необходимо учитывать антимонопольную политику государства, направленную на демонополизацию рынка. Важно определить взаимосвязи понятия «антимонопольная политика» и «антимонопольное законодательство». Под антимонопольной политикой государства следует понимать комплекс 63 государственных мер (соответствующие законодательство и система налогообложения, денационализация собственности, поощрение малого предпринимательства и пр.), направленных против монополизации производства и на развитие конкуренции среди товаропроизводителей. Это элемент экономической политики государства, направленный на создание, сохранение и развитие конкурентной среды в коммерческой деятельности. Антимонопольное законодательство – совокупность нормативных актов (правовых норм), регулирующих деятельность хозяйствующих субъектов, направленных на создание, развитие, поддержание конкурентной среды, предупреждение, пресечение антиконкурентной практики. Таким образом, понятие «антимонопольная политика» несколько шире понятия «антимонопольное законодательство». Антимонопольная политика опирается на антимонопольное законодательство и законодательство о пресечении недобросовестной конкуренции. [14,с.182].

Законодательство о конкуренции и ограничении монополистической деятельности в России появилось, по сравнению с другими странами, относительно недавно, с проведением рыночной реформы. Таким образом, если в развитых странах с рыночной экономикой период становления и развития законодательства о конкуренции насчитывает века, то на территории России он исчисляется с начала 90 - х годов прошлого столетия [15, с.44].

Первыми источниками в сфере создания антимонопольного законодательства и программы демонополизации советской экономики можно назвать Постановления Совета Министров СССР от 16 августа 1990 г. N 835 «О мерах по демонополизации народного хозяйства» и от 8 августа 1990 г. N 790 «О мерах по созданию малых предприятий», которыми предполагалось образовать Антимонопольный комитет СССР[16, с.112].

Завершением первого этапа создания системы конкурентного законодательства стало принятие Закона РСФСР от 22 марта 1991 г. N 948 - 1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» [17], который явился первым в российской истории антимонопольным законодательным актом. Закон о конкуренции 1991 г. определил основные положения государственной, конкурентной, в том числе антимонопольной политики, направленной на предупреждение и пресечение

злоупотребления хозяйствующими субъектами доминирующим положением на товарных рынках, формы недобросовестной конкуренции, а также пределы допустимой экономической концентрации производства и сбыта [18].

Закон воспринял опыт антимонопольного регулирования стран с развитой рыночной экономикой, однако его содержание отражало особенности экономики Российской Федерации, структуру управления ею, а также специфику правовой системы того времени, выраженную, в частности, в доминировании государственного сектора. Поэтому в нем условно выделялись две части: репрессивная (запреты и санкции) и созидательная (поддержка новых экономических структур, предварительный контроль за созданием крупных предприятий и их объединений). Данный антимонопольный закон послужил основой для принятия нормативных актов разной правовой силы.

Второй этап - формирование конституционных основ конкурентного законодательства, к которым можно отнести единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержку конкуренции, свободу экономической деятельности. Конституционная норма, гарантирующая единство экономического пространства и поддержку конкуренции, получила закрепление в п. 2 ст. 34 Конституции РФ, в соответствии с которым не допускается экономическая деятельность, направленная на монополизацию и недобросовестную конкуренцию.

Третий этап связан с принятием нового Гражданского кодекса РФ, п. 1 ст. 10 которого не допускает использования гражданских прав в целях ограничения конкуренции, а также злоупотребление доминирующим положением на рынке.

Четвертым этапом в развитии конкурентного законодательства считают создание ряда новых направлений Закона о конкуренции, среди которых можно отметить следующие: ценовое регулирование деятельности хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на рынке; правовое оформление политики демонополизации; создание специального законодательства, развивающего правила добросовестной конкуренции, применительно к отдельным сферам хозяйственного оборота. В этой связи выделяется принятие 18 июля 1995 г. Федерального закона N 108 - ФЗ «О рекламе», поскольку специфика рекламной деятельности уже в начале 90 - х гг. показала явную недостаточность норм о недобросовестной конкуренции, отраженных в ст. 10 Закона о конкуренции. Завершается четвертый этап принятием Федерального закона от 26 июля 2006 г. N 135 - ФЗ «О защите конкуренции». [19]. В нем были объединены два ранее действовавших в указанной сфере Закона - Закон РСФСР от 22 марта 1991 г. N 948 - 1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» и Федеральный закон от 23 июня 1999 г. N 117 - ФЗ «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг».

В связи с анализом стратегических оснований правового регулирования монополистических отношений в России обратимся к еще одному источнику - Стратегии развития конкуренции и антимонопольного регулирования в Российской Федерации на период 2013 - 2024 гг., утвержденной Президиумом Федеральной антимонопольной службы России 3 июля 2013 г. и отражающей приоритеты Российского государства в соответствующей сфере .

Стратегия развития конкуренции и антимонопольного регулирования в Российской Федерации на период 2013 - 2024 гг. закрепляет четыре приоритета антимонопольного

регулирования: создание благоприятной институциональной и организационной среды для эффективной защиты и развития конкуренции; снижение административных барьеров, препятствующих развитию и свободному функционированию рынков; обеспечение недискриминационного доступа потребителей к услугам естественных монополий, формирование эффективных механизмов тарифообразования; создание условий для эффективной конкуренции при размещении государственного и муниципального заказа и реализации на торгах государственного имущества. Закон о защите конкуренции, кроме того, ввел ряд других новелл, в том числе уточнил понятийный аппарат антимонопольного законодательства, внес ряд изменений в определение доминирования хозяйствующих субъектов, ввел институт контроля государственной и муниципальной помощи и другие изменения.

А.Я. Рыженков обращает внимание на умеренный характер этих стратегических приоритетов. Собственно, «антимонопольного» содержания в точном смысле слова они не имеют. В частности, они не предполагают устранения или даже существенного сокращения числа монополий в российской экономике. Более того, такой пункт, как «обеспечение недискриминационного доступа потребителей к услугам естественных монополий», указывает на то, что в стратегической перспективе планируется сохранение монополистических явлений в экономике. Хотя в п. 4.1.1 рассматриваемой Стратегии и предлагается отменить Федеральный закон «О естественных монополиях», здесь же уточняется, что одновременно следует ввести в Закон о защите конкуренции положения, предусматривающие особенности государственного регулирования деятельности субъектов естественных монополий. В том же п. 4.1.1 упоминаются, в частности, такие стратегические меры, как создание правовых и экономических гарантий доступности и качества услуг субъектов естественных монополий для потребителей [20,с. 168 ].

В январе 2016 года вступили в действие поправки в антимонопольное законодательство[21], которые показали, что правовое регулирование отношений, связанных с недобросовестной конкуренцией, приобретает все большую актуальность - как в доктрине, так и в правоприменительной практике. В Федеральный закон от 26 июля 2006 года N 135 - ФЗ «О защите конкуренции» включена отдельная глава, посвященная формам недобросовестной конкуренции. Это говорит о том, что необходимость совершенствования законодательной регламентации рассматриваемой категории признается не только на правоприменительном, но и на законодательном уровне.

В правоприменительной деятельности складываются ситуации, когда поведение лиц, явно свидетельствующее о наличии в нем признаков недобросовестной конкуренции, осуществляется в форме бездействия. Пример акта недобросовестной конкуренции в форме бездействия приводит в своей работе О.А. Сергачева [22, с. 58]. Так, например, решением УФАС по Волгоградской области от 31.07.2015 по делу N 15 - 01 - 14 - 02 / 455 было признано, что хозяйствующий субъект нарушил нормы антимонопольного законодательства в форме акта недобросовестной конкуренции. Фактически указанное нарушение выразилось в том числе и в форме бездействия: хозяйствующий субъект не предоставил копии технических паспортов на многоквартирные жилые дома своему конкуренту, хотя такая обязанность была возложена на него законом. И здесь мы сталкиваемся с противоречивой ситуацией: очевидно, что поведение нарушителя выразилось в акте недобросовестной конкуренции, этот факт нашел свое подтверждение и

в решении арбитражного суда Волгоградской области по делу N А12 - 42366 / 2015 от 7 декабря 2015 года [23]; очевидно, что неисполнение субъектом обязанностей, возложенных на него законом, - это бездействие; очевидно, наконец, что недобросовестная конкуренция, в какой бы форме она ни осуществлялась, должна преследоваться по закону.

**Список использованной литературы**


1. Маркс, К. Сочинения : в 30 т. Т. 1 / К. Маркс, Ф. Энгельс. - 2 - е изд. - М.: Госполитиздат, 1954. - 698 с.
2. Воеводин Л.Д. Юридический статус личности в России: Учебное пособие. М.: изд - во Велби, 1997. - 380с.
3. Конкурентное право России: Учебник / Отв. ред. И.Ю. Артемьев, С.А. Пузыревский, А.Г. Сушкевич. М.: Юрайт, 2014. - 240с.
4. Паращук С.А. О конкурентном праве России // Право и бизнес в условиях экономического кризиса: опыт России и Германии / Отв. ред. Е.П. Губин, Е.Б. Лаутс. М.: Юрист, 2010. - 290с.
5. Конкуренция в рыночной экономике: пределы свободы и ограничений. Монография. Ответственный редактор доктор юридических наук А.В. Габов. М.:ИД «Юриспруденция», 2016. — 384с.
6. Паращук С.А. О конкурентном праве России // Право и бизнес в условиях экономического кризиса: опыт России и Германии. М.:БЕК, 2010. - 370с.
7. Клейн Н.И. Рассмотрение дел о нарушениях антимонопольного законодательства арбитражными судами и антимонопольными органами // Проблемные вопросы гражданского и арбитражного процессов / Под ред. Л.Ф. Лесницкой, М.А. Рожковой. М.: Статут, 2008. - 412с.
8. Варламова А.Н. Правовое обеспечение развития конкуренции: Учебное пособие. М.: Статут, 2010. - 312с.
9. Писенко К.А., Бадмаев Б.Г., Казарян К.В. Антимонопольное (конкурентное) право: Учебник // СПС «КонсультантПлюс».
10. Борзило Е.Ю. Антимонопольные риски предпринимательской деятельности: научно - практическое руководство. М.: Статут, 2014. - 280с.
11. Богданова Е.Е. Принципы добросовестности, справедливости и разумности как основные начала гражданского законодательства // Современное право. 2012.: http: // naukarus.com / printsipy - dobrosovestnosti - spravedlivosti - i - razumnosti - kak - osnovnye - nachala - grazhdanskogo - zakonodatelstva. Дата обращения: 08.08.2018.
12. Богданова Е.Е. Добросовестность и право на защиту в договорных отношениях // Актуальные проблемы российского права. 2014. №7 (44). - С.12 - 16.
13. Лукьяненко М.Ф. Оценочные понятия гражданского права: разумность, добросовестность, существенность. Монография. - М.: Статут, 2010. - 423 с.
14. Татаринова С.С. Тенденции развития антимонопольного законодательства России на современном этапе // Аспирантский вестник Поволжья. 2011. № 7 - 8. - С. 182 - 190.
15. Клейн Н.И. Антимонопольное законодательство и законодательство о естественных монополиях. Проблемы применения и дальнейшего совершенствования // Право и экономика. 1998. N 1. - С.32 - 39.

16. Антимонопольное (конкурентное) право: Учебник / К.А. Писенко, Б.Г. Бадмаев, В.Г. Казарян // СПС "КонсультантПлюс".

17. Бюллетень нормативных актов. 1992.№2.

18. Князева И.В. Антимонопольная политика в России: Учебное пособие. М.: Юрайт, 2006. - 322с.

19. Федеральный закон от 26 июля 2006 г. N 135 - ФЗ «О защите конкуренции» // СЗ РФ. 2006. N 31. Ч. I. Ст. 3434.

20. Рыженков А.Я. Основные стратегии правового регулирования монополистических отношений. В кн . Конкуренция в рыночной экономике: пределы свободы и ограничений. Монография. Ответственный редактор доктор юридических наук А.В. Габов. М.:ИД «Юриспруденция», 2016. — 384с.

21. Федеральный закон от 05.10.2015 N 275 - ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О защите конкуренции" и отдельные законодательные акты Российской Федерации" // Собрание законодательства РФ. 12.10.2015. N 41 (часть I). Ст. 5629.

22. Сергачева О.А. Об особенностях правового регулирования недобросовестной конкуренции в свете изменений антимонопольного законодательства // Журнал предпринимательского и корпоративного права. 2016. №4.С.58 - 67.

23. Решение арбитражного суда Волгоградской области по делу N A12 - 42366 / 2015 от 07.12.2015 // https: // kad.arbitr.ru / PdfDocument / 155235af - a8d0 - 4d8e - b59b - d7cd18ef6803 / A12 - 42366 - 2015 _ 20151207 _ Reshenija % 20i % 20postanovlenija.pdf (дата обращения: 20.02.2018).

© А.М. Буринов, 2018
© Л.Д. Буринова, 2018
© О.Р. Дорджиева, 2018

**УДК 330(0.75.8)**

**Е. Г. Гужва**
д.э.н., профессор СПбГАСУ
г. Санкт - Петербург, РФ
E - mail: 5750540@mail.ru
**О. П. Брискер**
к.э.н., доцент СПбГАСУ
г. Санкт - Петербург, РФ
E - mail: 5750540@mail.ru

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ СОГЛАШЕНИЯ КАК ИННОВАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ КООРДИНАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ 21 - ГО ВЕКА

**Аннотация**

Предметом исследования в работе являются институциональные соглашения как механизмы координации в экономике и возможности их использование для развития и стабилизации экономики и противодействия экономической рецессии. Теоретическая

конструкция, рассматривающая институциональные соглашения в качестве основных механизмов координации в экономике, предложена новой институциональной экономической теорией. Обосновывается инновационность институционального подхода, дается характеристика каждой из форм институционального соглашения и рассматривается возможность использования институциональных соглашений для стабилизации рынка в России.

**Ключевые слова:**

Новая институциональная экономическая теория, институциональное соглашения, рынок, иерархия, контракты, институциональная среда, институциональные изменения, трансакции, трансакционные издержки, научные рекомендации.

В институциональной теории как инновационном направлении экономической теории разработка теоретического и практического инструментария исследования институциональных соглашений как механизмов координации в процессе социально - экономического развития продолжается. Для российских экономистов это предполагает изучение и анализ институциональных соглашений как категорий и инструментов экономической теории. Это представляется актуальным ввиду недостаточной стабильности отечественной рыночной экономики. Представляет интерес и рассмотрение возможностей влияния таких соглашений на социально - экономическое развитие и хозяйственную практику в России [5].

Что же представляют собой институциональные соглашения? В литературе можно выделить несколько наиболее общих определение данного понятия.

Во - первых, это основные типы взаимодействия индивидов в рамках институциональных структур. В данном определении подчеркивается институциональное происхождение данного понятия и обращается внимание на множественность таких соглашений в экономике. Экономическая теория преимущественно рассматривает два различных способа координации: стихийный порядок и иерархию. Однако принято выделять три типа институциональных соглашений: рынок, иерархию и контракт как гибридный смешанный ее тип [2].

Во - вторых, институциональные соглашения рассматриваются как договоренности между субъектами экономики по поводу определения способов кооперации и (или) конкуренции между ними как основных направлений их взаимодействия [1].

В - третьих, институциональные соглашения рассматриваются и как совокупность механизмов регулирования процессов заключения и исполнения контрактов. По нашему мнению, это – более узкое определение данного понятия, так как затрагивает лишь контракт, являющийся частным случаем институционального соглашения [4].

Итак, подвергнем институциональные соглашения анализу и начнем с рынка как наиболее исследованного способа взаимодействия субъектов в экономике. Рынок - это есть спонтанный порядок, и подробный его анализ проводится в рамках изучения стандартного неоклассического курса экономической теории. Вместе с тем, в рамках ряда национальных экономико - теоретических школ, например, немецких, господствует мнение, что успешное экономическое развитие, в особенности промышленное, является результатом не только действия всемогущей «невидимой руки рынка», но и целенаправленных усилий. Оно определяется не только постоянной борьбой отдельных энергичных предпринимателей, но

также результатом целенаправленных коллективных действий по формированию институциональной структуры социального рыночного хозяйства.

В стихийных порядках информация, необходимая производителям и потребителям, передается путем ценовых сигналов [3]. Повышение или понижение цен ресурсов и произведенных с их помощью благ подсказывает хозяйственным агентам, в каком именно направлении нужно действовать, т. е. что, как и для кого производить. Ведь в любой системе производитель должен осуществлять расчет своих издержек (затрат) и получаемых выгод.

Проследим эволюцию классических представлений о рынке и выделим его важнейшие определения. Известно, что классики политической экономии имели своим предметом исследования систему производственных отношений рыночно - капиталистического типа. Несомненно, что их интересовало как изучение непосредственно рыночных отношений, так и социально - классовое содержание этих отношений. Классовый характер политической экономии – наиболее известная особенность политэкономического подхода, однако выделим и некоторые другие характерные черты представлений классиков о рынке.

Во - первых, классики чаще употребляли понятие «товарное хозяйство» или «товарно - денежные отношения», в значительной мере в качестве неполного синонима того термина, который сегодня мы называем рынком. Предпосылками возникновения товарного хозяйства называли общественное разделение труда и разделение имущества в форме возникновения и закрепления частной собственности на средства производства. Возможно поэтому австрийский экономист - неоклассик Людвиг фон Мизес дает следующее определение рынка, подчеркивающее его научную преемственность с классической школой: Рынок есть общественная система разделения труда в условиях частной собственности на средства производства. Рынок – это процесс, приводимый в движение множеством индивидов, сотрудничающих в условиях разделения труда [12].

Во - вторых, в классической традиции рынок рассматривался в большей степени как совокупность социально - экономических отношений преимущественно в сфере обмена, а не производства или распределения. Отличительная черта рыночного механизма состоит, по их мнению, в том, что признание труда, воплощенного в товаре, происходит в сфере обмена, то есть уже после того как продукты произведены. Рынок при капитализме выступает уже господствующим способом связи между обособленными производителями и регулятором общественного производства на основе общественного разделения труда.

В - третьих, классики занимали, как известно, критическую позицию по отношению к капитализму, пусть и неоднозначную, так как точки зрения были достаточны разные: у А.Смита капитализм – система свободного предпринимательства, а у К.Маркса капитализм – система эксплуатации наемного труда. Д. Рикардо также занимал критическую позицию по отношению к капиталистическим рыночным отношениям, видел их противоречия, а предметом политической экономии считал в основном отношения распределения. Это соответствовало политэкономической традиции отведения рынку и отношениям обмена пусть и важного, но отнюдь не единственного и даже не самого важного предмета исследовании.

В последующей неоклассической традиции предмет экономики был направлен на поиск путей эффективного функционирования капиталистической рыночной системы, критерий которой сводился к максимизации выгоды основных хозяйствующих субъектов этой

системы: потребителя, производителя и государства. Рыночные отношения лежат в основе этой системы и другие отношения как существенные уже не рассматриваются.

Что можно добавить или изменить в характеристиках рынка как институционального соглашения в представлениях современного институционализма? По - видимому, есть необходимость считать, что к пониманию рынка имеют отношения почти все важнейшие термины современного институционализма, с помощью которых им объясняются экономические процессы. Обратим внимание лишь на некоторые из них: институт, организация, контракт и трансакционные издержки.

Так рынок – это, прежде всего, институт, облегчающий повторяющийся обмен в экономике, где он является многосторонним. Обращая внимание на добровольный характер рыночных соглашений, институциональных подход подчеркивает, что рынок − это набор различных норм и правил, действующих в условиях их широкого применения людьми, прежде всего, для торговли. Среди неформальных норм современных рыночных отношений Олейник, например, выделяет сложный утилитаризм как максимизация полезности на основе продуктивной деятельности, доверие в деперсонифицированной форме, эмпатию, легализм и уважение прав собственности [10].

А. Аузан сосредотачивает представление о рынке на том, что это − множество симметричных избирательных обменов, пропорции в которых регулируется механизмом цен. В то же время рынок – это совокупность институтов, структурирующих отношения обмена посредством, прежде всего, создания системы ограничений[2].

Другая характеристика понятия рынка связана с терминами «организация» и «контракт». Для институционализма характерен расширенный подход к организации, которая рассматривается как институциональное соглашение между экономическими единицами, устанавливающее рамки кооперации и конкуренции. Структура институциональных отношений такова: рынок, иерархия и контракты как обязательства, заслуживающие доверия и зафиксированные в соглашениях [4]. Таким образом, рынок в институционализме – лишь одна из форм хозяйственных связей, причем постепенно меняющая свое содержание.

В системе институционализма контрактные отношения рассматриваются в качестве гибридных, наряду с чисто рыночными и иерархическими как противоположностью рыночных. Характеристика рынка как сети контрактных отношений или сети отношенческих контрактов свидетельствует о том, что институционалисты признают фактическое отсутствие свободы на современном рынке. Доказательством этого считается устойчивость цен и невозможность их мгновенного изменения. Например, 55 % по статистике фирм меняют цены не чаще 1 раза в год. Другим доказательством контрактной природы современного рынка можно считать затрудненность быстрой «очистки» рынка от неэффективных структур, которой препятствуют правила, соглашения, этические нормы, существующие между производителями. Более того, существует кооперация потенциальных участников торговли, например, на фондовом рынке или в сфере рекламы [7]. Ведь реклама может рассматриваться как метод эксплуатации рынка, позволяющий экономить на издержках поиска.

И здесь мы подходим к третьему базовому понятию институционализма «трансакционным издержкам». Трансакционная деятельность на рынке, связанная с поиском, проверкой, контрактацией, исполнением заказов и контролем включает

совокупность затрат трансакционного характера. Одно из определений трансакции – это обмен, предполагающий затраты, следовательно, трансакционные издержки в принципе имеют рыночную природу и могут рассматриваться как издержки рынка в широком смысле. Исходя из представлений институционалистов о том, что хозяйствующие субъекты ограниченно рациональны и склонны к оппортунизму, они не добиваются максимального результата и их затраты рыночного характера велики. Именно с трансакционным характером рыночных сделок и наличием затрат в этой сфере связана институциональная классификация рынков: открытый публичный рынок, ремесленные лавки, торговля вразнос, ярмарка, биржа, универсальные магазины, интернет - торговля и т.п.

Таким образом, несмотря на определенную новизну, есть основания считать институциональный подход определенным продолжением классической традиции в подходе к понятию «рынок». С одной стороны, рынок рассматривают лишь как одну из типов организации экономики, наряду с иерархическими структурами и контрактами. С другой стороны, сам рынок превращается в институт со множеством формальных норм и неформальных ограничений, существенно подрывающий его свободный и добровольный характер как универсального механизма удовлетворения потребностей.

Развитие институционализма в направлении множественности институциональных соглашений в значительной степени связано с дискуссиями в экономической литературе о ‹‹несостоятельности рынка››. Они возникли уже после Второй мировой войны, когда экономика большинства развитых стран все больше стала приобретать характер смешанной системы, включающей в себя не только рыночные методы регулирования, но и элементы планирования.

Фиаско рынка (ситуация, когда он перестает выполнять свою информационную и регулирующую функцию) объяснялось, во - первых, внешними (побочными) эффектами в производстве. Институциональный анализ этих объектов был впервые проведен Р. Коузом в 1961 г. в статье ‹‹Проблема социальных издержек››. Внешние эффекты представляют собой прямую, материальную связь между производственными функциями нескольких хозяйствующих субъектов. Оно состоит в том, что действия одних хозяйствующих субъектов наносят ущерб другим, не вступающим с первыми в экономические отношения. Классический пример подобных эффектов – загрязнение окружающей среды, действующее одинаково пагубно и на тех лиц, которые никак не принимают участия в данной экономической деятельности.

Реакцией на возникновение внешних эффектов является создание прав собственности. Именно они позволяют эффективно контролировать противоречивые интересы отдельных производителей, связанные с различием их производственных функций. Эти права приводят к тому, что производитель, получивший определенный ущерб, будет компенсироваться за счет более успешных контрагентов. Наоборот, тот хозяйствующий субъект, который получает преимущества в результате конкретно сложившихся производственных функций, должен будет поделиться ими с теми производителями, которые создают предпосылки для этих преимуществ. Таким образом, принятые производственные решения учитывают социальные последствия их претворения в жизнь.

Во - вторых, фиаско рынка порождается существованием в экономике общественных благ − тех, которые потребляются членами общества независимо от того, платили ли последние за эти блага. Общественные блага порождают взаимозависимость между

функциями полезности индивидуумов: потребления данного блага одним индивидуумом не уменьшает полезность этого блага для других. Рациональный индивидуум стремится уклониться от оплаты общественного блага (стать ‹‹безбилетником››). Рыночный механизм не в состоянии решить эту проблему (в отношении общественных благ он просто не работает). Это ведет к созданию нерыночных институтов, вокруг которых идет борьба за власть и влияние со стороны различных социальных групп.

В - третьих, ограниченность роли рынка связана с несовершенством информации. Несовершенство информации приводит к невыполнению принципа Парето - оптимальности: ожидания и мнения о ценах хозяйствующих субъектов будут различными – менее информированные люди будут платить более высокие цены, чем информированные. На выбор индивидуума будут влиять многие привходящие факторы: лидерство, убеждения, влечения, магия социального статуса и др.

Еще одной причиной появления несовершенства информации являются скрытые характеристики продуктов. Здесь проявляется ограниченность знания потребителя о качестве товара или услуги. Эта проблема может быть решена с помощью различных нерыночных институтов (например, введения ГОСТов на продукцию).

Еще одной причиной несовершенства информации выступает неопределенность будущего. Возникающий в связи с этим рынок страховых услуг, в свою очередь, также страдает некоторым несовершенством. В результате, согласно О. Уильямсону, возникают нерыночные ‹‹структуры управления›› [11]. Наиболее характерной из них является фирма.

Фиаско рынка, вызванное перечисленными причинами, порождает необходимость создания целого комплекса нерыночных институтов, призванных компенсировать это фиаско. В работе ‹‹Проблема социальных издержек›› Р. Коуз попытался проследить взаимодействие двух сфер, в которых функционируют и которые определяют эти институты – экономику и право.

Важным частным случаем подобного взаимодействия является такая ситуация, когда экономическая целесообразность вступает в противоречие с нравственными и правовыми нормами, зафиксированными в законе (например, ускорение экономического роста и поддержание социальной справедливости).

В экономической системе есть и другой способ получения информации о том, что, как и для кого производить. Это – система приказов и поручений, идущая сверху вниз, от некоего Центра к непосредственному исполнителю (производителю). Такая система и называется иерархией. Наиболее ярким примером иерархического порядка служит командно - административная система, или социализм, где государство в лице Госплана или высших партийных инстанций отдавало приказы, что именно производить, распределяло ресурсы, прикрепляло поставщиков к потребителям. В форме иерархии осуществляет свою деятельность и фирма, где руководитель отдает приказы своим подчиненным. Иерархия основана не на ценовых сигналах, а на власти, персонифицированной в лице руководителя фирмы или центрального управляющего государственного органа. В реальном мире наблюдается сосуществование стихийных порядков и иерархий.

Сфера хозяйственной деятельности, на которую широко распространяется координация через иерархию – это правила (социальные, политические, юридические и экономические), определяющие рамки человеческого поведения и составляющие институциональную

среду. Как известно, правилами или нормами называют модели или образцы поведения, говорящие о том, как следует себя вести в той или иной ситуации.

Прежде всего, иерархия означает централизацию, благодаря которой в организациях проявляется координация и интеграция индивидуальных действий в целое. В этом смысле иерархия есть форма разделения труда и эффективность ее выражается в том, чтобы сэкономить. Иерархия также проявляется как односторонняя личная зависимость одного человека от другого, которая закрепляется в статусах и выступает как фактор социального неравенства. Организация как человеческая общность расслаивается на две социальные группы – управляющих и управляемых. Еще одной важнейшей характеристикой иерархии является то, что она функционирует как власть. Т.е. участники организации подчиняются правилам и указаниям. Функции власти осуществляются в процессе управления путем принятия решений, выбора целей определения задач исполнителей, создания для этого специальных структур.

В государстве как социальной системе принцип иерархии находит наиболее полное воплощение, так как применительно к социальным организационным системам данный принцип построения просматривается на всех уровнях - от малой группы до общества в целом. С позиций общей теории систем явление иерархии можно определить как разноуровневое распределение частей (элементов) целого по степени общности их функций (свойств). В социальных организациях этот принцип реализуется в сложных отношениях между людьми, что принципиально выделяет социальные иерархические системы из всех остальных.

Современная экономическая наука большое внимание уделяет изучению не только экономических институтов, но и политических, поскольку они определяют властную иерархическую структуру общества, способы принятия решений и контроля. Процесс управления в государстве − это есть процесс осуществления власти. К примеру, федеративное устройство России призвано обеспечить политическое единство страны с большой территорией. Оно изначально сочетает в себе государственное единство и централизованную власть со сбалансированной самостоятельностью членов.

На уровне государственного управления власть реализуется различными ветвями: законодательная – разрабатывает соответствующие целям и задачам законы, в рамках которых и действует власть; исполнительная – осуществляет управление, реализует планы и программы; судебная – обеспечивает контроль над соблюдением законов. Вертикаль исполнительной власти представляет собой жесткую систему государственного управления, основанную на подчинении нижних уровней управления верхним.

Анализ управленческой практики показывает, что эффективное стратегическое управление организацией возможно только при достаточно высоком уровне управляемости. Определяющей характеристикой управляемости организации является процент выполненных решений относительно принятых. Чем выше профессиональный уровень управленца, тем более высокого уровня управляемости ему удается добиться. Высокий уровень управляемости позволяет решать самые сложные задачи, которые ставит руководитель.

Фирма в институционализме также рассматривается как институциональное соглашение, организация, в рамках которой трансакции осуществляются в форме приказов и делегирования полномочий. Фирма становится результатом сознательного выбора

индивидов, возникшего в результате сделанной оценки, а значит, она все больше становится иерархией.

Она становится также сетью внутренних трансакций, переводя внешние издержки рынка во внутренние трансакции фирмы. Она укрупняется из - за трансакционных издержек, существующих в рыночной экономике. Если существует крупная фирма, то число контрактов резко сокращается, фирма освобождается и от издержек измерения и контроля за обеспечением исполнения контрактов и других трансакционных затрат.

В хозяйственной практике в ходе рационального использования своих ограниченных ресурсов индивиды либо пользуются внутренними привычками, либо сами выбирают какие - то внешние образцы для подражания. При этом они, следуя образцам и шаблонам, в полном соответствии с положениями экономической теории, ведут себя рационально, максимизируют свою полезность. Таким образом, шаблоны и образцы поведения представляют собой средства экономии ресурсов в рамках задач определения наилучших способов действий. Можно заключить, что в реальной жизни, кроме известных из экономической теории ресурсных, временных и информационных ограничений, влияющих на выбор направлений действий и способов использования ресурсов, существуют и другие типы ограничений, связанные с существованием норм или правил.

Представление о иерархии правил дает соотношение любого закона и нормативных актов, принимаемых на его основе органами исполнительной власти, или подзаконных актов: закон определяет принципы, стратегии поведения, в то время как подзаконные акты конкретизируют эти принципы в алгоритмы действий. Например, законодательство о налогообложении определяет ставку налога на прибыль, а инструкция фиксирует правила расчета величины налогооблагаемой прибыли, увязанные с конкретными бухгалтерскими формами, счетами и т.п.

«Экономическая» иерархия правил взаимозависима с их иерархией по содержанию. Так, очевидно, что издержки разработки и принятия Конституции через референдум выше, чем соответствующие издержки для законов, которые, в свою очередь, выше, чем аналогичные издержки для подзаконных актов. С этой точки зрения удобство экономической иерархии правил состоит, прежде всего, в том, что она позволяет сравнивать и упорядочивать такие правила, между содержанием которых нет смысловой связи.

Кроме конституционных и экономических правил существуют правила, структурирующие во времени и пространстве отношения между двумя (и более) экономическими агентами на основе спецификации обмениваемых прав и обязательств в соответствии с достигнутым между ними соглашением.

К этим правилам относятся контракты. Поэтому обратимся к этой наиболее сложной гибридной форме институционального соглашения и выделим ее важнейшие признаки с использованием уже известных институциональных категорий.

Во - первых, контракты – это прежде всего институты, правила, структурирующие отношения между экономическими субъектами во времени и пространстве. В данном определении подчеркивается типовой и универсальный характер контракта, позволяющий субъекту изучить имеющееся правило и действовать в соответствии с ним.

Во - вторых, под контрактом понимается двусторонняя (или многосторонняя) законная трансакция, в которой две стороны согласились на определенные взаимные обязательства. Представляется, что кроме трансакционного характера сделки, являющейся почти всегда

многослойной и сложной, здесь подчеркивается, что контракт – нечто частное, местное, конкретное и локальное. И поэтому контракт - всегда торг, компромисс между выгодой каждого и издержками на поддержание контракта.

В определении американского социолога в области права С. Маколэя кроме соглашения сторон об их отношениях (планировании отношений) подчеркивается наличие законных санкций (законного принуждения) как основной характеристики контракта. Основополагающими принципами контрактных обязательств являются:

1) свобода контракта, т.е. свобода заключения, определения содержания и формы контракта, свобода выбора контрагентов;

2) преследование каждым своего собственного интереса и принятие на себя некоего риска;

3) ответственность за выполнение контракта, т.е. нарушение условий контракта служит основанием для привлечения нарушителя к ответственности. Поэтому составными частями контракта является описание обязательств сторон и санкций в случае нарушения принятых обязательств;

4) учет юридического права и политической ситуации, из которых следуют некие обещания и обязательства [8].

Более конкретно под контрактом понимается также соглашение между покупателем и поставщиком, в котором условия обмена определяются тремя факторами: ценой, специфичностью активов и гарантиями. Если трансакционные издержки заключения контракта на рынке слишком высоки, то они заменяются внутриорганизационными издержками по координации хозяйственной деятельности, что доказано Р. Коузом.

Подчеркивается, что контракт – это обмен обещаниями сделать что - то в будущем, пусть и недалеком, и для него необходимо доверие. Д. Я. Новгородцев, например, принципиальным считает подчеркнуть взаимосвязь трансакций и институтов, считая контракт частным институтом, поддерживающим трансакции [9]. Проблема контракта глубоко исследуется в экономической теории прав собственности, потому что в договоре находит реализацию фундаментальное право собственника на передачу (отчуждение) собственности. Именно с помощью контракта собственник осуществляет реализацию своего решения о комбинировании и рекомбинировании принадлежащих ему прав. Если права собственности четко определены, обычно предполагается, что активы будут использоваться в соответствии с целями их собственников. Но объективно возникает проблема эффективности распределения прав собственности. Неслучайно многие работы по проблемам прав собственности сконцентрированы на вопросе о том, является ли неэффективное размещение ресурсов результатом неправильного распределения прав собственности или нет. Эффективность и тип организационной структуры фирмы будет зависеть от возможности ее собственников комбинировать и рекомбинировать свои индивидуализированные права, в зависимости от экономических результатов деятельности фирмы. Решающее значение в этом случае приобретает величина трансакционных издержек при обмене или заключении контрактов между собственниками. Проблема обмена правами собственности и минимизации при этом трансакционных издержек в новой институциональной экономической теории рассматривается неразрывно с проблемой специфичности активов. По определению О. Уильямсона специфические активы – это те, которые являются результатом специализированной инвестиции и которые

не могут быть перепрофилированы для использования в альтернативных целях или альтернативными пользователями без потерь в их производственном потенциале. Специфичность активов может принимать несколько форм, среди которых основными являются специфичность человеческого капитала, основных фондов, местоположения, а также целевые активы. Наличие специфических активов способствует двусторонней зависимости, которая усложняет контрактные отношения. Специфичность активов повышает риск капитальных вложений. Поэтому возникает необходимость создания институтов и организаций, минимизирующих риски и способствующих оптимальному распределению ресурсов при осуществлении инвестиций в специфичные активы.

Классификации контрактов с экономической точки зрения достаточно многочисленны и проводятся по разным основаниям. Выделяются следующие типы контрактов: полные и неполные; классические, неоклассические и отношенческие; явные и неявные; обязывающие и необязывающие; формальные и неформальные; краткосрочные и долгосрочные; стандартные и нестандартные (комплексные); самовыполняющиеся и защищенные с помощью третьей стороны; индивидуальные и коллективные; контракты в условиях информационной симметрии и асимметрии; контракты с верифицируемой и неверифицируемой судами информацией; контракты, заключенные от собственного имени или по поручению и др. Неявные (имплицитные) контракты содержат условия «по умолчанию». Полные контракты должны включать описание всех возможных состояний окружающего мира и действий сторон при каждом состоянии. Невозможность заключения полного контракта связана с ограниченной рациональностью, наличием непредвиденных обстоятельств, высокими издержками необходимых расчетов, неточностью языковых конструкций. Каждый конкретный контракт может иметь несколько характеристик.

Выделяются несколько важных параметров, по которым могут различаться контракты:

1) периодичность взаимодействия между экономическими агентами;
2) наличие неопределенности;
3) степень специфичности ресурса, использование которого оговаривается в контракте;
4) механизм защиты контрактов;
5) срочность;
6) стандартность;
7) механизм возобновления и адаптации [6].

В теории экономических организаций, согласно классификации Яна Макнейла, различают классический, неоклассический и отношенческий контракты. Если взаимоотношения между агентами спорадические и координируются через механизм цен, если степень неопределенности низка и все условия можно отразить в контракте, если ресурс не является специфическим и защита контракта осуществляется государством (через суд), то такой контракт называется классическим. Иными словами, классический контракт – это двусторонний контракт, основанный на существующих юридических правилах, четко фиксирующий условия сделки, предполагающий санкции в случае невыполнения этих условий и требующий решения споров в суде. Такой контракт означает заключение всеобъемлющего соглашения, так как в нем специально оговорены все условия и действия сторон в случае наступления того или иного события. Названный вид контрактов возможен для достаточно простых ситуаций, отношения сторон прекращаются после выполнения условий сделки, а устные договоренности, не зафиксированные в тексте договора, не

признаются. Однако если вводится допущение об ограниченной рациональности агентов, то заключение классического контракта, учитывающего все возможные моменты, становится нереальным [13].

Условия классического контракта не зависят от особенностей контрагентов, соответствие сторон друг другу не имеет значения. Механизм адаптации в классическом контракте отсутствует, так как в противном случае он привел бы к избыточным издержкам. Формализованность контракта в первых двух случаях важна, чтобы при необходимости можно было обратиться в суд, но для классического контракта достаточно общих гражданских судов, а для неоклассического требуется арбитраж или специализированные суды. В условиях отношенческого, самовыполняющегося контракта нецелесообразно обращаться к третьей стороне из - за риска прерывания трансакции, а значит, потери специфических активов. Споры решаются в ходе неформальных переговоров, двустороннего торга. Трудовые контракты являются одним из основных примеров отношенческих контрактов.

Если взаимоотношения между агентами единичные или спорадические, если в силу неопределенности трудно специфицировать условия контракта, если ресурс специфический, то такой контракт называется неоклассическим. Неоклассический контракт – это долгосрочный контракт в условиях неопределенности, когда невозможно заранее предвидеть все последствия заключаемой сделки. Такой контракт напоминает скорее договор о принципах сотрудничества, чем юридический документ, учитывающий ситуации, возможные в будущем. Поэтому неоклассический контракт, в отличие от классического, считается неполным, устные договоренности признаются наряду с письменными. Требуются специализированные суды (арбитражные суды) для разрешения конфликтов, особенностью которых в отличие от общегражданских судов является возможность получения судьями детальной информации об особенностях трансакций между сторонами.

Если наряду с неопределенностью взаимоотношения агентов становятся непрерывными и высока степень специфичности ресурсов, то контракт называется отношенческим. Это долгосрочный взаимовыгодный контракт, в котором неформальные условия преобладают над формальными. Зачастую выполнение такого контракта гарантируется взаимной заинтересованностью сторон, хотя в качестве механизма защиты может использоваться два варианта: самозащита и защита со стороны партнера .

Отношения управления поведением исполнителя – это контракт, в рамках которого один или более субъектов (поручителей, принципалов) привлекают (нанимают) другого субъекта (исполнителя, агента) для выполнения действий (предоставления услуг) от их имени, что предполагает делегирование исполнителю некоторых прав принятия решений.

Агент выбирает один из возможных видов действий, которые влияют и на его собственное благосостояние и на благосостояние принципала. Согласно этому положению принципал не может следить за действиями агента и видит только их результат. Однако любой данный результат зависит не только от действий агента, но

и от случайных событий, обусловленных изменениями в окружающей среде (например, переменой погоды). В результате принципал не может сделать каких - либо определенных выводов о действиях агента, просто рассматривая данные о фактических результатах. Кроме того, создается ситуация, в которой агент максимизирует не только свою собственную полезность, но и полезность принципала. Описанная модель принципала–агента является типом моделей, известных как «скрытые действия», и предполагает, что существует проблема «субъективного риска». Другой вариант – это тип моделей, известный как «скрытая информация», или «ухудшающий (неблагоприятный) отбор». Здесь агент, в отличие от принципала, перед заключением контракта провел некоторые наблюдения, а принципал ничего не знает об этом.

Самовыполняющимся называется контракт, обеспечение соблюдения условий которого не требует вмешательства субъекта, не являющегося участником данного контракта. Самовыполняемость обусловлена не столько моральными принципами, которыми руководствуются участники соглашения, сколько расчетом, основанным на оценке надежности контрагента и издержках использования третьей стороны (суда) как гаранта выполнения соглашения.

К. Менар трактовал содержание самовыполняемости трактует следующим образом: самовыполняющиеся контракты, или самовыполняющиеся пункты контрактов, – встроенные механизмы со специфическими характеристиками: они включают автоматические процедуры для их выполнения [8]. Однако такая формулировка допускает различные варианты интерпретации, поэтому часто используется другой вариант: самовыполняющимся называется контракт, если в случае нарушения одной стороной условий контракта единственным ответом другой является разрыв соглашения.

Для того чтобы соглашение было самовыполняющимся, каждый экономический агент должен достаточно высоко оценивать степень надежности контрагента. Степень надежности основывается на репутации контрагента. Репутация – нематериальный актив, ценность которого определяется той мерой, в какой контрагенты опираются на репутацию в оценке будущего поведения данного экономического агента. Репутация может рассматриваться как неявный (имплицитный) контракт [7].

В новой институциональной экономической теории акцент сделан на неполный, или отношенческий контракт, который также является самовыполняющимся. Отношенческие контракты относятся к ситуациям, когда существует двусторонняя зависимость между экономическими агентами в связи со специфичностью используемых ресурсов. Вспомним, что специфичность актива предполагает получение дохода, устойчиво превышающего величину альтернативных издержек.

Институциональным устройством, позволяющим обеспечить гибкость и адаптируемость к изменяющимся условиям, является неполный контракт, содержащий не столько предписания относительно того, какие действия и в какое время должны предпринимать заключившие его стороны, сколько процедуры разрешения спорных вопросов, порождаемых изменениями во внутренней и внешней среде и соответственно – относительных цен. Однако в этом случае

неполнота контракта определяется не тем, доступна или нет информация о его условиях третьей стороне, в частности суду, как в оптимизационных неполных контрактах. Здесь ограниченная рациональность на стороне суда вполне сочетается с неограниченной рациональностью экономических агентов, которые участвуют в контракте.

Классификация контрактов осуществляется с правовой и экономической точек зрения. И с правовой, и с институциональной точек зрения новая институциональная теория правомерно выделяет следующие типы контрактов.

1. Контракт купли - продажи предполагает на основе соглашения передачу на постоянной основе прав собственности на соответствующий актив от одной стороны к другой. В связи с заключением данного контракта возможен как предконтрактный, так и постконтрактный оппортунизм.

2. Контракт найма существует в двух видах: контракт найма физического объекта (аренда) и контракт найма личной собственности. Если в первом случае арендатор получает на определенный срок не только право пользования, но и право на доход, то во втором – только право пользования. В обоих случаях возможен риск оппортунистического поведения.

3. Трудовой контракт подразумевает выполнение действий одного индивида (наемного работника) в соответствии с инструкциями другого (работодателя). Этот контракт связан с возникновением трансакции управления. Заключение данного контракта также сопряжено с риском оппортунистического поведения.

4. Кредитный контракт выделяется не во всех правовых системах. Это такой контракт, в соответствии с которым человек, берущий деньги или другие ценные вещи, должен вернуть активы в количестве, качестве и виде, полученном от кредитора. Отличие от первых двух видов контрактов состоит в отсутствии обязательства вернуть именно ту единицу актива, которая была взята в долг.

Подведем итоги и представим результаты исследования в схематичной форме (см. табл. 1).

Таблица 1 Характеристики институциональных соглашений в терминах новой институциональной теории

| Типы соглашений | Институты | Организации | Трансакционные издержки |
|---|---|---|---|
| Рынок | Совокупность правил, облегчающих обмен товарами и услугами | Деятельность по установлению правил кооперации и конкуренции | Затраты по поиску, проверке, контролю за движением благ, имеющих цену |
| Иерархия | Совокупность приказов, поручений и распоряжений, идущих сверху | Деятельность фирмы, семьи, государства, основанные на власти, | Затраты по организации координирующей деятельности, связанной с |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | вниз | принуждения и подчинении | соблюдением правил принуждения и подчинения |
| Контракт | Правила, структурирующие во времени и пространстве сложные сделки, закрепляемые договорами в сфере обмена товарами, услугами, в кредитной и трудовой сферах | Временные соглашения между субъектами, основанные на специфике активов и гарантиях формальных и неформальных прав | Затраты, направленные на организацию сделки, поиск компромисса и минимизацию потерь в случае ее отсутствия |

**Список использованной литературы:**


1. Агапова И.И. Институциональная экономика М.: Магистр, 2009.
2. Аузан А.А. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория. II - е изд. М.: Инфра - М, 2011.
3. Алчиан А., Демсец Х, Производство, информационные издержки и экономическая организация. // Истоки, М.: Издательский дом ГУ–ВШЭ, 2004, стр. 166 - 207.
4. Вольчик В.В. Курс лекций по институциональной экономике. Ростов - на - Дону: Изд - во РГУ, 2000.
5. Васильцова В.М. , Тертышный С.А. Институциональная экономика: учебное пособие. – СПб.: Питер. – 256 с.
6. Коуз Р. Фирма, рынок, право. М.: Дело, 1993.
7. Менар К. Теория организаций: разнообразие соглашений в развитой рыночной экономике. // Институциональная экономика. Учебник под ред. Олейника А. М.: ИНФРА–М, 2005, с. 191 - 241.
8. Менар К. Экономика трансакционных издержек: от теоремы Коуза до эмпирических исследований. // Институциональная экономика. Учебник под ред. Олейника А.Н. М.: ИНФРА - М, 2005, с. 113 - 151.
9. Новгородцев Д.Я. К экономической теории контракта.
10. Олейник А.Н. Институциональная экономика. М.: Инфра–М, 2007.
11. Уильямсон О. Экономические институты капитализма, СПб: Лениздат. 1996.
12. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. М.: Дело, 2003. С.254.
13. Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории. Спб.: Изд - во Спб. гос. ун - та, 2005.


© Е. Г. Гужва, О. П. Брискер, 2018

**УДК 621:319.34.**

**Доморников Алексей Николаевич**
кандидат юридических наук,
доцент кафедры Социально - гуманитарных дисциплин
АНО «ООВО» Университет экономики и Управления
г. Симферополь
E - mail:alex0302alexxx@mail.ru
**Узунов Владимир Николаевич**
Доктор экономических наук профессор
заведующий кафедры Бизнес информатики
АНО «ООВО» Университет экономики и Управления
г. Симферополь
**Узунова Нина Степановна**
кандидат экономических наук
доцент кафедры Экономики и управления
АНО «ООВО» Университет экономики и Управления
г. Симферополь

# ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА В РФ ФИНАНСОВАЯ И ПРАВОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ - ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

**АННОТАЦИЯ**

Роль влияния цифровых технологий на трансформацию социально - экономических систем достаточно очевидна, многие вопросы остаются слабоизученными. Недостаточно внимания уделяется вопросам развития цифрового потенциала с целью достижения инновационного роста отдельных фирм и отраслей, без должного внимания остаются институциональные аспекты цифровой экономики, слабо освещены проблемы и перспективы развития бизнеса в условиях формирования цифровой экономики, не отражено должным образом место цифровой экономики в общей системе современных хозяйственных отношений. Поэтому целью данной работы является рассмотрение основных аспектов развития цифровой экономики и выработка суждений об ее роли в общей системе экономических отношений.

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА**

Цифровая экономика, нормативное регулирование, экономическая деятельность, электронная форма, цифровые формы, электронное взаимодействие.

**Актуальность статьи** обусловлена технологическими изменениями, вносящими новые характеристики как в глобальную экономическую систему, так и в экономику отдельных рынков и предприятий. Цифровые технологии привели к революции в бизнесе. Новая цифровая экономика строится на принципиально иных правилах, чем экономика традиционная. Хозяйствующие субъекты вынуждены работать в условиях постоянно меняющейся среды Выживание и развитие в таких условиях предполагает постоянную адаптацию бизнеса к динамично меняющейся среде на стратегическом и тактическом уровне.

**Целью статьи** является выявление влияния цифровых информационных технологий на бизнес и предложение путей реагирования компании на вызовы цифровой экономики.

**Изложение основного материала**. Цифровая экономика является базой развития в целом и оказывает воздействие на такие разнообразные отрасли как банковская, розничная торговля, транспорт, энергетика, образование, здравоохранение и многие другие. Цифровые технологии, такие как интернет вещей (IoT), большие данные (big data), использование мобильных устройств и девайсов преобразуют способы социального взаимодействия, экономические отношения, институты. Появляются новые способы кооперации и координации экономических агентов для совместного решения определенных задач (sharing economy)[1].

Цифровая экономика представляет собой систему экономических отношений, в которой данные в цифровой форме являются ключевым фактором производства во всех ее сферах. Цифровую экономику нередко именуют электронной, сетевой, вэб - или интернет - экономикой, в которой хозяйственная деятельность осуществляется с помощью электронных или цифровых технологий. При этом акцент делается не на использовании программного обеспечения, а на товарах, услугах и сервисах, реализуемых посредством электронного бизнеса, электронной коммерции.

Россия не стоит в стороне от мирового процесса цифровизации и исходит из того, что создание цифровой экономики повышает конкурентоспособность страны, качество жизни граждан, обеспечивает экономический рост и национальный суверенитет[2]. В целях развития цифровой экономики в Российской Федерации распоряжением Правительства РФ от 28.07.2017 № 1632 - р утверждена Программа "Цифровая экономика Российской Федерации". Эта Программа развивает основные положения Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы, утвержденной Указом Президента РФ от 9 мая 2017 г. № 203.

Цифровая экономика формируется на трех уровнях, которые в своем тесном взаимодействии влияют на жизнь граждан и общества в целом:

- рынки и отрасли экономики (традиционные сферы деятельности), где осуществляется непосредственное взаимодействие конкретных субъектов (поставщиков и потребителей товаров, работ и услуг);
- платформы и технологии, где формируются компетенции для развития рынков и отраслей экономики (сфер деятельности);
- среда, которая создает условия для развития платформ и технологий и эффективного взаимодействия субъектов рынков и отраслей экономики и охватывает нормативное регулирование, информационную инфраструктуру, кадры и информационную безопасность.

Развитие цифровых платформ, технологий и среды, по всей видимости, будет размывать традиционное функционирование аналоговых материалоемких рынков и отраслей экономики и в целом радикально менять основы жизнедеятельности человека, что повлечет существенные изменения и в правовом регулировании экономических отношений[3].

В связи с тем что эффективная деятельность рынков и отраслей в цифровой экономике возможна только при наличии развитых платформ, технологий, институциональной и инфраструктурной сред, Программа сфокусирована на двух нижних уровнях цифровой экономики путем развития пяти базовых направлений: нормативное регулирование; кадры

и образование; формирование исследовательских компетенций и технических заделов; информационная инфраструктура и информационная безопасность.

В рамках этих направлений определены цели и задачи развития:

-ключевых институтов, на основе которых создаются условия для развития цифровой экономики (нормативное регулирование, кадры и образование, формирование исследовательских компетенций и технологических заделов);

-основных инфраструктурных элементов цифровой экономики (информационная инфраструктура, информационная безопасность).

Основной целью направления, касающегося нормативного регулирования, является формирование новой регуляторной среды, обеспечивающей благоприятный правовой режим для возникновения и развития современных технологий, а также для осуществления экономической деятельности, связанной с их использованием в цифровой экономике[4]. Все это потребует не только точечных изменений в отдельных нормативных правовых актах (далее также - НПА), но прежде всего системных поправок в базовые отраслевые законы - ГК РФ, АПК РФ, ГПК РФ, ТК РФ и др.

По этому направлению предполагается добиться реализации следующих задач: это создать постоянно действующий механизм управления изменениями и компетенциями (знаниями) в области правового регулирования цифровой экономики, что предполагает текущий контроль за нормативной правовой базой и ее изменениями, оперативное реагирование на быстро меняющуюся цифровую среду; снять ключевые правовые ограничения и создать новые отдельные правовые институты, направленные на реализацию первоочередных мер по формированию цифровой экономики, что потребует существенных системных поправок во многие законодательные акты; сформировать комплексное законодательное регулирование отношений, возникающих в связи с развитием цифровой экономики, что означает приведение базовых законодательных актов к единому знаменателю в понятийном аппарате и отражению в них общих принципов регулирования цифровой экономики; принять меры, направленные на стимулирование экономической деятельности, связанной с использованием современных технологий, сбором и использованием данных; сформировать политику по развитию цифровой экономики на территории Евразийского экономического союза (далее также - ЕАЭС), гармонизировать подходы к нормативному правовому регулированию, способствующие развитию цифровой экономики на пространстве ЕАЭС; создать методическую основу для развития компетенций в области регулирования цифровой экономики, т.е. принять методические документы для развития компетенций юристов в сфере цифровой экономики, а также государственных служащих и иных лиц, участвующих в процессе подготовки, принятия и применения нормативных правовых актов в сфере цифровой экономики (программы обучения, профессиональной переподготовки, повышения квалификации и т.п.).

Основными сквозными цифровыми технологиями, которые требуют нового нормативного правового регулирования, являются такие недавно возникшие явления экономической жизни, как: большие данные; нейротехнологии и искусственный интеллект; системы распределенного реестра (блокчейн); квантовые технологии; новые производственные технологии; промышленный интернет; компоненты робототехники и сенсорика; технологии беспроводной связи (в т.ч. сети связи пятого поколения, без

которых, например, невозможно создание беспилотного транспорта); технологии виртуальной и дополненной реальностей.

Реализацию поставленных задач и формирование современной нормативной правовой основы цифровой экономики России планируется осуществить в три этапа[5].

В 2018 году планируется разработать и реализовать концепцию первоочередных мер по совершенствованию правового регулирования с целью ускоренного развития цифровой экономики. Концепция предполагает подготовку перечня ключевых действующих правовых ограничений, препятствующих развитию цифровой экономики, и формулирование предложений по их устранению. В том числе будут выявлены действующие юридические требования по использованию исключительно бумажного документооборота или использованию устаревших технологий при формировании, сборе и обработке информации, совершении юридически значимых действий. Одновременно необходимо определить первоочередные базовые правовые понятия и институты, необходимые для развития цифровой экономики.

На основе сформированного перечня должны быть приняты нормативные правовые акты, устраняющие ключевые правовые ограничения в отдельных отраслях законодательства, препятствующие развитию цифровой экономики.

Так, потребуется приведение в соответствие с требованиями цифровой экономики законодательства в сфере судопроизводства и нотариата.

Например, необходима унификация процессуальных правил подачи исковых заявлений, жалоб, ходатайств, доказательств в электронной форме для арбитражных судов и судов общей юрисдикции (в т.ч. при совершении таких действий в сети Интернет, по сетям подвижной связи и т.п.). В этой части предлагается отменить обязанность истцов направлять копии искового заявления и приложений к нему участникам процесса в случае подачи заявления в электронном виде (при определенных условиях), установить общую обязанность суда при получении заявления в электронном виде размещать его с приложениями на определенном для этих целей ресурсе с предоставлением прав на ознакомление с ними и их копирования, а также закрепить права каждой из сторон судебного процесса подать любой документ (включая фото, аудио - и видеозаписи) по делу в электронной форме в личном кабинете на сайте суда или в системе ГАС "Правосудие".

Должно также активно развиваться электронное взаимодействие между участниками процесса, судами, службой судебных приставов, иными органами и организациями при исполнении судебных решений.

Нужно обратить внимание на закрепление в ГПК РФ и АПК РФ дополнительных гарантий для участников судебных процессов на дистанционное участие в судебном заседании путем использования систем видео - конференц - связи.

Необходимо внести изменения в законодательство в части установления возможности совершения нотариальных действий путем изготовления нотариального документа в электронной форме, подписания документа в присутствии нотариуса усиленной квалифицированной электронной подписью, а в дальнейшем, возможно, и простой электронной подписью. Потребуется также введение механизма дистанционного совершения нотариусами отдельных нотариальных действий (удостоверение сделок, свидетельствование верности копий электронных документов и выписок из них, свидетельствование верности перевода документов с одного языка на другой,

удостоверение времени предъявления электронных документов, совершение исполнительных надписей в электронном виде на электронном документе и иных действий). В условиях цифровой экономики деятельность нотариусов будет сопряжена с созданием электронного банка правоустанавливающих и правоудостоверяющих документов[6].

Предлагается введение так называемых "электронных нотариусов" (третьей доверенной стороны, распределенных реестров и т.п.), что потребует определения их правового статуса, а также функций по независимой фиксации и проверке фактов.

Еще одно процессуальное направление связано с созданием электронной системы альтернативных механизмов разрешения споров (электронная медиация и онлайн - разрешение споров), что потребует внесения изменений в Федеральные законы "Об арбитраже (третейском разбирательстве) в Российской Федерации", "Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)".

В области связи предлагается обеспечить возможность заключения договоров об оказании услуг связи в электронной форме, что будет допускать возникновение обязательств на основе дистанционных действий. Это потребует внесения соответствующих изменений в Федеральный закон "О связи" и различные постановления Правительства РФ об оказании услуг связи.

Аналогичным образом путем внесения изменений в Закон РФ от 27.11.1992 № 4015 - 1 "Об организации страхового дела в Российской Федерации" можно разрешить страховым агентам и страховым брокерам заключать договоры страхования в электронном виде.

В сфере транспорта целесообразно обеспечить обязательность указания в электронном паспорте транспортного средства (ЭПТС) сведений о его собственнике и информации о наложении обременения хотя бы одной из сторон договора залога, что предполагает изменения в ГК РФ. Такие сведения будут закладываться в систему распределенных реестров и способствовать прозрачности совершаемых сделок.

К числу первоочередных мер, которые необходимы для развития цифровой экономики, следует отнести разработку предложений по формированию основных правовых понятий и институтов, обеспечивающих современный цифровой гражданский оборот и определяющих в том числе принципы безбумажного взаимодействия, использования электронного документа, электронного дубликата документа, электронного архива и т.п[7]. Эти первоочередные базовые правовые понятия и институты в сфере цифровой экономики будут закрепляться в нормативных правовых актах.

Например, необходимы изменения в Гражданский кодекс в части определения совершаемых в электронной форме сделок в целях обеспечения эффективного электронного гражданского оборота, соблюдения баланса прав и обязанностей сторон договора, защиты более слабой стороны. В целях закрепления возможности совершения сделок в электронной форме потребуется уточнение и определение новых форм сделок (например, сделка в электронной форме); новых требований к содержанию и форме цифровой оферты и акцепта; новых требований к публичным офертам, договорам присоединения, примерным условиям договоров; новых общих требований к форме и моменту заключения договора и соответствующих требований к отдельным видам договоров, связанных с особенностями цифровых отношений; новых критериев квалификации в качестве оферты или акцепта действий продавца и покупателя при

электронной торговле. Работа по совершенствованию законодательства неизбежно приведет к выявлению, формулированию и закреплению и иных новых правовых институтов и требований к ним в электронном гражданском обороте[8].

Потребуются изменения в Гражданском кодексе в части определения автоматизированных договоров как формы исполнения обязательства. Такие договоры заключаются, например, на цифровом рынке при ведении алгоритмической торговли. Возможно закрепление или расшифровка понятия "умных контрактов" в ст. 327.1 ГК РФ в целях создания правовой возможности исполнения обязательств без дополнительной воли должника. Указанная статья допускает, что осуществление, изменение и прекращение определенных прав по договорному обязательству может быть обусловлено наступлением обстоятельств полностью зависящих от воли только одной из сторон.

В части использования типовых договоров возникает потребность в применении их цифровых форм, как в полном объеме, так и частично (по аналогии с ИНКОТЕРМС), что предполагает создание подобной базы договоров (примерных условий договоров). Соответственно, законодательство должно допускать возможность использования рекомендуемых типовых договоров (примерных условий договоров), применяемых контрагентами в электронном виде.

Весьма перспективным представляется введение режима электронного (цифрового) резидентства юридических лиц. Это предполагает переход от регистрации организаций в уведомительной электронной форме через портал "Госуслуг" к альтернативному формату электронного (цифрового) резидентства для организаций, включая возможность дистанционного создания и управления юридическим лицом. И, что пока совсем необычно, особенно для российских налоговых органов, предлагается определить случаи, при которых допускается замена "физического" адреса организации виртуальным (так называемым "цифровым офисом"). Конечно, для этого потребуется поменять традиционные представления о месте нахождения юридического лица, с внесением соответствующих поправок в ГК РФ.

В сфере транспортного права предлагается переход на оформление в электронной форме всех товаросопроводительных документов и документов, опосредующих перевозку, прием и передачу товаров.

Цифровая экономика неизбежно затронет сферу трудовых отношений. Поэтому уже сейчас важно сформулировать основные принципы и особенности оформления трудовых отношений в цифровой экономике, в том числе в части перехода на безбумажное взаимодействие работников и работодателей (введение электронного формата заключения трудового договора, перевод на цифру различных "бумажных" обязанностей работодателя и работника, и т.д.).

Так, в сфере трудовых отношений предлагается ведение большинства документов в электронном виде и разрешение повсеместного использования электронной подписи. Это потребует, например, исключения из Трудового кодекса требований об ознакомлении работника под роспись с рядом документов работодателя, как при приеме на работу, так и при исполнении служебных обязанностей, а также подписание документов, используемых в трудовых отношениях, исключительно с использованием собственноручной подписи. Также возможно введение электронного документооборота и в сферу охраны труда. На базе системы персонифицированного учета Пенсионного фонда России предлагается

создать государственную информационную систему учета трудовой деятельности и трудового стажа, соответственно, вести систему учета трудовой деятельности и трудового стажа в электронном виде, т.е. перейти, например, на ведение трудовой книжки в электронной форме.

Новая регуляторная среда нацелена на создание правовых условий для формирования единой цифровой среды доверия, позволяющей обеспечить участников цифровой экономики средствами доверенных цифровых дистанционных коммуникаций. В этой связи нормативные правовые акты должны предусматривать: понятия, необходимые для формирования единой цифровой среды доверия; удаленное подтверждение личности для совершения юридически значимых действий; равный статус различных способов идентификации и аутентификации физических и юридических лиц, иных участников цифровой экономики; равное с очно - бумажными коммуникациями правовое признание электронного взаимодействия, как в публично - правовых, так и в гражданско - правовых отношениях; способы независимой доверенной фиксации и предоставления заинтересованным лицам юридических фактов, связанных с электронными дистанционными взаимодействиями, электронными документами (сервисов третьей доверенной стороны); правила формирования конкурентного рынка коммерческих поставщиков сервисов третьей доверенной стороны.

Формирование цифровой среды доверия требует существенных изменений законодательства в сфере идентификации субъектов правоотношений[9].

В этой части необходима корректировка Федеральных законов "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма", "О связи", "Об электронной подписи", "Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг" и иных законодательных актов в части унификации требований по идентификации, расширения возможностей и способов идентификации.

Законодательство должно обеспечивать возможность идентификации и аутентификации субъектов любым технически возможным способом, в том числе: (мобильной) электронной подписью; биометрическими данными (электронной биометрической подписью); абонентским номером клиента - физического лица, пользующегося услугами подвижной радиотелефонной связи; совершением действий, однозначно идентифицирующих лицо и позволяющих достоверно установить его волеизъявление на совершение действий. На этой основе возможно также урегулировать статус электронных документов, подписанных аналогом собственноручной подписи клиента на электронном планшете или ином электронном гаджете. Соответственно, возникает потребность в определении таких понятий, как "доверенная третья сторона", "облачная электронная подпись", "способы идентификации" и т.п., а также в формулировании правил работы с ними.

Возможное использование различных цифровых способов идентификации субъектов предполагает закрепление универсального цифрового идентификатора для совершения и подтверждения юридически значимых действий в цифровой среде, в том числе для целей заключения сделок. При этом уже в ближайшей перспективе закрепление унифицированных требований к усиленной квалифицированной электронной подписи могло бы обеспечить возможность ее использования не только при взаимодействии со

всеми государственными органами, но и в рамках любых правоотношений, например, при осуществлении государственных и муниципальных закупок товаров, работ и услуг[10].

Важное значение имеет визуализация электронных подписей, что предполагает установление единых требований визуализации электронной подписи в электронных документах, определение критериев и признаков электронного документа, уровней важности документов. Все участники гражданского оборота должны обладать правом представления в органы государственной власти и муниципальные органы электронных документов с визуализированной электронной подписью, а указанные органы необходимо обязать фиксировать в электронных документах результаты оказанных государственных или муниципальных услуг в легко воспринимаемой форме.

С другой стороны, нельзя ограничивать конкурентную среду в сфере использования различных способов идентификации неоправданными правовыми барьерами, в том числе обусловленными требованиями безопасности передачи данных. В этой части весьма важно разработать механизмы взаимодействия в сфере "перекрестной" идентификации, допустимости использования идентификационных данных, собранных третьими лицами. Для субъектов предпринимательской деятельности целесообразно предоставить право в определенных случаях проводить упрощенную идентификацию клиентов при заключении договоров, обновлять сведения о клиентах дистанционно, пользоваться уже созданными информационными ресурсами в целях идентификации, и т.п.

Формирование цифровой среды доверия требует существенных изменений законодательства в сфере идентификации объектов правоотношений.

Необходима разработка отдельных правил идентификации оборудования, средств связи, роботов и иных машин, функционирующих в рамках развивающегося Интернета вещей. Например, необходима более четкая идентификация различных устройств при оказании услуг связи, что требует внесения изменений в Федеральный закон "О связи". Также возникла потребность в установлении юридических механизмов электронной идентификации транспортных средств, например, для целей автоматизированного взимания платы за проезд по платным автомобильным дорогам и привлечения к ответственности за неоплату такого проезда. Это повлечет внесение изменений в Федеральный закон об автомобильных дорогах и о дорожной деятельности[11].

В контексте создания цифровой среды доверия важной является дискуссия о правовом статусе роботов и в целом машин с искусственным интеллектом, которая набирает обороты и становится все более острой. В сложившейся системе правоотношений естественным выглядит вывод о том, что роботы и иные машины являются объектами правоотношений и не могут быть самостоятельными субъектами права, поскольку право регулирует общественные отношения между людьми как биологическими существами. Пока сложно представить, что машина с искусственным интеллектом может самостоятельно, "лично" вступать в правоотношения и быть субъектом ответственности.

Вместе с тем нет и особых правовых препятствий для законодательного наделения роботов правами и обязанностями субъектов различных правоотношений. В начале 2017 года в Бельгии робот по имени Фрэн Пеппер (Pepper - название серии роботов) стал первым в мире гуманоидом, которого официально включили в реестр населения. А недавно человекоподобный робот София получил гражданство в Саудовской Аравии.

Конечно, наделение роботов статусом субъектов правоотношений потребует радикального изменения наших представлений о праве в условиях существования искусственного разума. Но в какой - то мере это технический вопрос. А есть более глубинная, сущностная проблема. Во избежание негативных последствий для человечества необходимо сначала разрешить этические и философские вопросы о месте искусственного интеллекта в рамках существующей человеческой цивилизации, чтобы не оказаться в какой - то момент лишними на Земле.

Возможны различные варианты правового регулирования статуса машин с искусственным интеллектом. Признавая недееспособность машин, их сущностное отличие от человека, можно в принципе не допускать на законодательном уровне придания им статуса граждан, т.е. лиц, наделенных личными конституционными правами и обязанностями. В этом случае за функционирование таких объектов должны отвечать создавшие их лица, либо субъекты, владеющие и управляющие машинами. В то же время, по аналогии с юридическими лицами, машины с искусственным интеллектом могли бы быть при определенных условиях наделены ограниченной правосубъектностью[12]. И только в далекой перспективе возможно признание таких субъектов полноправными членами человеческого общества.

На втором этапе до 2020 года планируется реализация концепции среднесрочных мер по совершенствованию правового регулирования с целью развития цифровой экономики, в результате чего отношения, возникающие в цифровой экономике, будут урегулированы комплексно, а также отлажен механизм правового регулирования вновь возникающих отношений.

На этом этапе требуются более глубокие изменения нормативной правовой базы, затрагивающие принципы правового регулирования и синхронизированные с технологическими особенностями функционирования цифровой экономики.

Необходимо сформировать современные благоприятные правовые условия для сбора, хранения и обработки данных. Это потребует внесения системных изменений, как в действующие нормативные правовые акты (ГК РФ, Федеральные законы "Об информации, информационных технологиях и о защите информации", "О персональных данных", и т.д.), так и принятие новых актов, создающих такие условия. Особое внимание должно уделяться использованию новых технологий, обеспечивающих возможность ускоренного развития базовых механизмов цифровой экономики и отражающих специфику технологического взаимодействия в цифровых отношениях, конечно, при условии защиты прав и законных интересов субъектов и владельцев данных. Концептуальные изменения в этой части затрагивают следующие основные направления.

Регулирование деятельности по сбору, передаче, хранению, обработке и доступу к данным, генерируемым в связи с использованием информационных технологий физическими и юридическими лицами, в том числе в части регулирования прав на сбор таких данных в зависимости от волеизъявления субъектов, условий по обработке и коммерческому использованию таких данных, механизмов сбора и использования больших массивов данных[13].

Необходимо устранять имеющиеся правовые ограничения, препятствующие оперативному и эффективному использованию данных. На законодательном уровне потребуется определить: правовой статус данных и видов данных, особенности их

субъектной принадлежности; цифровые принципы обработки и передачи данных, в т.ч. исходя из источников и средств генерации данных (человек, машина); порядок доступа к данным, в том числе установить правила недискриминационного доступа к ним; правила обработки данных, полученных из открытых источников, а также ответственность за несанкционированный доступ к таким данным.

Требуется пересмотр сложившихся правил обработки биометрических персональных данных и введение нового понятия "биометрические персональные данные", определение механизмов обезличивания и защиты анонимности персональных данных с возможным выводом полученных данных из - под действия законодательства о персональных данных. Предлагается также допустить: обработку персональных данных в рамках группы лиц на основании согласия одного из субъектов персональных данных; возможность поручения оператором персональных данных обработки таких данных третьему лицу без получения отдельного согласия на такую передачу, при сохранении полной ответственности оператора за безопасность их обработки.

Регулирование правовых вопросов, связанных с использованием робототехники и инструментов искусственного интеллекта.

Предлагается принятие федерального закона о робототехнике и киберфизических системах (далее - КФС), а также внесение необходимых изменений в ГК РФ и иные акты в части определения понятия киберфизических систем, порядка ввода их в эксплуатацию и гражданский оборот, ответственности.

Это позволит ввести в оборот базовые правовые понятия в сфере создания, использования и распространения КФС, классификацию КФС, основной состав прав и обязанностей лиц, участвующих в отношениях, связанных с применением КФС, определить ответственность в сфере использования КФС и систему страхования рисков, связанных с использованием КФС. В специальном законодательстве необходимо закрепить порядок использования персональных данных различными формами КФС (чат - ботами, электронными устройствами в Интернете вещей и т.д.), особенности деятельности по сбору, передаче, хранению, обработке и доступу к данным, генерируемым в связи с использованием информационных технологий физическими и юридическими лицами, а также установить порядок раскрытия информации и обеспечения сохранности сведений, обрабатываемых при использовании КФС. Очевидно, что имеется потребность в определении правил использования отдельных категорий сервисных роботов и различных роботизированных устройств, а также установлении минимальных требований к введению их в эксплуатацию, направленных на обеспечение безопасности и контролируемости устройств, основанных на искусственном интеллекте.

Особое внимание уже сейчас нужно обратить на развитие положений Воздушного кодекса и иных актов в части регулирования использования беспилотных летательных аппаратов, в том числе на возможность уменьшения количества различных разрешений и лицензий, установления принципа "одного окна" при получении необходимых разрешительных документов.

Предлагается принятие федерального закона об использовании высокоавтоматизированных (беспилотных) автомобилей, устанавливающего основы правового регулирования отношений в сфере беспилотного авто стандартов раскрытия

информации мобильного транспорта, а также налоговые и иные льготы в целях развития этого направления.

В. Внедрение новых общих стандартов раскрытия информации, в том числе в форме открытых данных, и принципа раскрытия данных по умолчанию в деятельности органов государственного управления.

Развитие цифровой экономики возможно потребует пересмотра принципов защиты различных видов тайны. Это обусловлено необходимостью уточнения порядка передачи третьим лицам сведений, составляющих банковскую тайну, тайну связи, врачебную тайну и т.п., с согласия профессиональных субъектов в целях обеспечения возможности обработки накопленных данных для достижения социальных, государственных и экономических целей. Например, предполагается внесение изменений в статью 102 НК РФ, допускающих использование простой электронной подписи налогоплательщика для получения его согласия на предоставление информации о нем, составляющей налоговую тайну.

Специалистами обращается внимание на проблемы в использовании усиленной квалифицированной электронной подписи при подаче электронных заявок на регистрацию объектов интеллектуальной собственности (требование Постановления Правительства РФ от 25 июня 2012 г. № 634 "О видах электронной подписи, использование которых допускается при обращении за получением государственных и муниципальных услуг"). Именно поэтому, "Роспатент, презюмируя добросовестное поведение лица, подающего заявку, полагает целесообразным внесение в законодательные акты об электронной подписи изменений, которые предусматривали бы использование лишь простой электронной подписи. Это нововведение позволит исключить необходимость технически сложной для пользователей государственных услуг установки и настройки сертификатов проверки электронной подписи и существенно увеличит количество заявок, поданных в электронном виде".

Формирование новой правовой основы для регулирования Интернета вещей.

В целях развития Интернета вещей предлагается внесение изменений и дополнений в Федеральный закон "Об информации, информационных технологиях и о защите информации" и иные законодательные акты в части закрепления правил раскрытия данных об используемом в рамках Интернета вещей оборудовании, оперативного подключения к сети Интернет и безопасного функционирования сетевых устройств. Также должны быть устранены правовые коллизии между законодательными актами и подзаконными актами органов власти (например, ГКРЧ), ограничивающие использование оборудования в рамках функционирования Интернета вещей.

Требуется разработка и внедрение новых инструментов стимулирования развития цифровой экономики в части оборота результатов интеллектуальной деятельности. Очевидно нас ждет существенная либерализация и глобализация режима оборота объектов интеллектуальных прав в интересах развития цифровой экономики.

В этих целях должны быть приняты НПА, направленные на внедрение инструментов стимулирования развития цифровой экономики в части оборота результатов интеллектуальной деятельности, в том числе оцифровки и цифрового оборота накопленных массивов объектов интеллектуальных прав, поощрения использования результатов интеллектуальной деятельности для нужд инновационного развития и цифровой

экономики, преодоления ограничивающих инновационное развитие видов злоупотреблений интеллектуальными правами (сопряжение патентов и стандартов, технологическая дискриминация и т.п.)[14].

В целях включения информации в хозяйственный оборот необходимо ее закрепить в ст. 128 ГК в качестве объекта гражданских прав. Целесообразно разработать современные правила оборота программ для ЭВМ, учитывающие специфику мобильных приложений, облачных программ и т.п. Цифровая экономика также требует упрощения порядка заключения лицензионных договоров и договоров об отчуждении исключительного права, возможно, отказа от обязательности письменной формы для таких договоров, либо их перевода в цифровой формат. Требуется оценить возможности выделения долей в исключительном праве на результат интеллектуальной деятельности путем определения случаев, при которых исключительное право на РИД может принадлежать нескольким лицам с выделением их долей в имущественном праве. При этом владение, пользование и распоряжение долями в исключительном праве может осуществляться по аналогии с режимом долевой собственности.

Особое внимание следует уделить разработке законодательных норм, направленных на регулирование правового статуса цифровых, в т.ч. 3D - моделей, распространения режима патентного права на нематериальные объекты, такие как цифровые модели, содержащие охраняемое изобретение. Необходимо сформулировать на законодательном уровне статус и особенности деятельности операторов интернет - телевидения, расширить правовые возможности использования широкополосного доступа к Интернету.

Практически все объекты авторского права наряду с отражением в традиционных материальных носителях могут свободно распространяться в новых цифровых формах (электронные экземпляры, удаленный доступ и т.п.) в рамках информационно - телекоммуникационных сетей. При этом в юридической литературе обращается внимание на то, что в данной сфере, "несмотря на тождество объектов договора и экономической цели заключаемых договоров, их правовая квалификация и правовой режим с точки зрения сложившейся практики существенным образом различаются", что несомненно требует в связи с активным формированием электронных библиотек должны подвергнуться изменениям НПА в сфере библиотечной деятельности, в т.ч. Федеральный закон "О библиотечном деле". Должны быть устранены неоправданные ограничения на использование произведений в электронной форме библиотеками, которое существенно затрудняет доступ к современным знаниям, а также разработан механизм свободного использования произведений в электронной форме, хранящихся в библиотеках, без необходимости физического присутствия в помещении библиотеки.

В соответствии с потребностями цифровой экономики существенным изменениям подвергнется антимонопольное законодательство.

Предполагается принятие НПА, обеспечивающих устранение ключевых правовых ограничений в сфере антимонопольного законодательства и его адаптацию к потребностям цифровой экономики, дополнение и уточнение терминологического аппарата и базовых понятий конкурентного законодательства применительно к специфике цифровой экономики, в том числе необходимо:

-формирование инструментов снятия (снижения) барьеров входа на рынки цифровой экономики для "стартапов" в части доступа к ключевым технологиям, базам данных и т.п.;

-внедрение правового инструментария противодействия картелям, основанного на цифровых алгоритмах, злоупотреблениях цифровыми технологиями;

-разработка правовых мер противодействия антиконкурентному поведению на инновационных рынках, в том числе основанному на эксклюзивном знании особенностей цифровых технологий;

-подготовка и использование новой методологии анализа рынков и рыночной власти с учетом особенностей развития цифровой экономики, в том числе уточнение правил определения географических и товарных границ рынков в условиях цифровой экономики;

-приведение правил контроля экономической концентрации в соответствие с условиями цифровой экономики, в том числе в части концентрации больших массивов данных как средства монополизации и учета сетевых эффектов цифровых платформ, а также функционирования глобальных цепочек создания стоимости и эффектов для инновационного развития;

-уточнение требований к запретам злоупотребления доминирующим положением в части использования данных (информации) и цифровых платформ для монополистической деятельности, а также требований к запретам антиконкурентных соглашений (согласованных действий), в том числе картельных, и незаконной координации экономической деятельности, осуществляемых с помощью цифровых алгоритмов и платформ.

Актуальным становится изменение правовой базы в целях внедрения и использования инновационных технологий на финансовом рынке, включая совершенствование механизмов предоставления финансовых услуг в электронной форме и обеспечение их информационной безопасности.

Речь идет о внесении изменений в Гражданский кодекс, Налоговый кодекс, Федеральные законы "О валютном регулировании и валютном контроле", "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)", "О банках и банковской деятельности", "О национальной платежной системе", "О бухгалтерском учете", "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма" и другие в части определения понятия криптовалют и регулирования их оборота, закрепления статуса и правил функционирования криптовалютных бирж, проведения ICO. Аналогичным образом необходимо урегулировать краудфандинговую деятельность, круг, права и обязанности ее субъектов.

В целях расширения сферы оказания финансовых услуг в электронной форме предлагается внести изменения в Закон Российской Федерации от 07.02.1992 № 2300 - 1 "О защите прав потребителей", устанавливающие обязанность по обеспечению приема к оплате платежных карт для всех без исключения организаций, осуществляющих продажу товаров дистанционным способом через сеть Интернет.

Особого внимания заслуживает защита прав потребителей в условиях цифровой экономики. Поэтому требуется изменение действующих правовых актов и принятие новых в целях обеспечения комплексного регулирования в сфере защиты прав потребителей в условиях цифровой экономики.

Одним из новых направлений является формирование правовых условий для использования технологий децентрализованного ведения реестров и удостоверения прав, в том числе проведение правового эксперимента в данной сфере. В этой связи в ближайшей перспективе планируется проведение правового эксперимента, на основе которого будут

приняты НПА, обеспечивающие правовые условия для внедрения и использования технологий децентрализованного ведения реестров и удостоверения прав.

Должны быть приняты новые правила сбора отчетности, в том числе статистической информации, исключающие дублирование собираемой информации, предусматривающие способы ее дистанционного получения и направленные на обеспечение потребностей общества и государства необходимыми данными в режиме реального времени. В этой части планируется, например, разработать нормативные правовые положения, обеспечивающие добровольный переход от фиксированной отчетности (статистической, бухгалтерской, налоговой, и др.) к реализации принципов автоматического обмена данными между организациями и государственными органами в режиме "реального времени". Соответственно, необходимо эффективное функционирование государственных реестров, каждый из которых должен быть готов к электронному взаимодействию в юридически значимой форме и автоматически обновляться при выполнении соответствующих правовых и технических условий.

Цифровая экономика не сможет эффективно развиваться без соответствующих мер поддержки и стимулирования.

В этой части предусматриваются:

Установление налоговых и иных льгот для организаций, осуществляющих деятельность, связанную с развитием современных технологий, сбором и использованием данных, а также для иных субъектов цифровой экономики. Особое внимание должно быть уделено налоговым стимулам для компаний, развивающих передовые цифровые технологии. Например, введение пониженной ставки страховых взносов для ИТ - и интернет - компаний, специальных налоговых льгот по НДФЛ для бизнес - ангелов в целях создания стимулирующих механизмов инвестирования в высоко рискованный венчурный рынок и повышения инвестиционной привлекательности технологических стартапов, расширение вычета входящего НДС российскими компаниями при "экспорте" электронных и ИТ - услуг, установление особых условий налогообложения для российских онлайн - ритейлеров, стимулирующих развитие электронной торговли.

Стимулирование импортозамещения и реализации экспортно ориентированных проектов в области цифровых технологий.

Развитие механизмов венчурного инвестирования и государственно - частного партнерства в области цифровой экономики.

В рамках третьего этапа Правительством РФ намечена реализация до 2024 года концепции комплексного правового регулирования отношений, возникающих в связи с развитием цифровой экономики. Планируется, что в этот период на основе принятых НПА регуляторная среда в полном объеме обеспечит благоприятный правовой режим для возникновения и развития современных технологий и экономической деятельности, связанной с их использованием в цифровой экономике[16].

Концепция комплексного правового регулирования цифровых экономических отношений должна предусматривать, прежде всего:

- основные понятия и принципы правового регулирования цифровой экономики, нацеленные на правовое обеспечение структурных изменений в народном хозяйстве для ухода от сырьевой зависимости национальной экономики, стимулирование развития

инновационных отраслей, определяющих научно - технический прогресс и повышающих конкурентоспособность отечественной продукции, прежде всего в цифровой форме;

- особенности осуществления основных видов деятельности в цифровой экономике, права и обязанности ее участников, виды и объекты правоотношений, юридические факты, обусловливающие их возникновение;

- виды ответственности субъектов правоотношений в цифровой экономике и механизмы ее реализации;

- необходимость проведения обязательной оценки экономической эффективности проектов нормативных правовых актов, регулирующих отношения в сфере развития цифровой экономики;

- вопросы юридической значимости цифровых данных, в том числе применительно к документам на бумажном носителе, а равно к другим цифровым данным;

- введение специальных правовых режимов, создающих условия для максимально комфортного развития организаций, ведущих деятельность в приоритетных видах деятельности цифровой экономики, в том числе экономическую деятельность по сбору и использованию данных, и (или) имеющих определенный уровень информатизации процессов и готовых открыть их для государства, в том числе предусматривающих:

- приоритетные виды деятельности цифровой экономики, требующие особой поддержки и развития. В этой связи совершенствование инвестиционного законодательства должно быть направлено, прежде всего, на создание хозяйствующим субъектам условий для вложения средств в приоритетные цифровые виды деятельности и отдельные территориальные зоны, обеспечивающие развитие цифровых проектов;

- критерии перехода организаций под специальный правовой режим;

- снятие барьеров и ограничений для применения новых информационных решений и продуктов, в том числе с точки зрения технического регулирования;

- особые процедуры проведения альтернативного контрольно - надзорной и разрешительной деятельности мониторинга соблюдения компаниями обязательных требований, в том числе в части особого правового статуса организации, проводящей этот мониторинг;

- обязательность проведения оценки регулирующего воздействия в отношении проектов нормативных правовых актов, регулирующих деятельность таких компаний, введение специальной "технологической" оценки проектов нормативных правовых актов и технологических решений;

- обязанность органов власти по отмене правовых норм, распространяющихся на данные организации, получивших отрицательную оценку регулирующего воздействия, в том числе технологическую оценку, а также отрицательную оценку фактического воздействия;

- запрет на введение новых форм взаимодействия государства с физическими и юридическими лицами до создания по определенным стандартам электронных форм такого взаимодействия. При этом потребуется пересмотр принципов контрольно - надзорной деятельности. Будет осуществляться постепенный переход к осуществлению контрольно - надзорных процедур и рассмотрению дел об административных правонарушениях на всех этапах в электронной форме. В этих целях возможно повсеместное создание личных кабинетов поднадзорных организаций, а также

электронного кабинета должностного лица федерального органа исполнительной власти, осуществляющего контрольно - надзорную деятельность[15].

Кроме того, планируется реализовать комплекс мер по совершенствованию механизмов стандартизации, направленных на обеспечение соответствия системы технического регулирования и единства измерений целям развития цифровой экономики, в том числе в качестве "драйвера" такого развития, включая формирование соответствующей нормативной правовой базы, а также библиотеки действующих национальных стандартов по приоритетным направлениям в цифровом формате[7].

Для этого должна быть сначала сформирована соответствующая концепция стандартизации в области цифровой экономики, предусматривающая в том числе:

- создание национальной экспертной экосистемы в партнерстве с отраслевыми (корпоративными) системами стандартизации, а также в партнерстве с международными и иностранными системами стандартизации, на основе которой будет обеспечиваться ускоренное принятие национальных стандартов в сфере цифровой экономики;
- обеспечение возможности применения документов по стандартизации на английском языке, в том числе для участников специальных правовых режимов, обеспечивающих максимально комфортное развитие современных цифровых технологий;
- обеспечение возможности субсидирования затрат организаций, принимающих участие в разработке международных стандартов в рамках международных организаций по стандартизации;
- формирование библиотеки национальных стандартов по приоритетным направлениям в цифровом формате.

На основе концепции планируется реализация широкомасштабной программы стандартизации, предусматривающей введение в действие, а равно отмену или изменение необходимых для развития цифровой экономики документов по стандартизации и документов, устанавливающих метрологические требования. Например, необходима разработка и утверждение национальных стандартов в области таких технологий, как "Интернет вещей", "Умное производство", "Умные города", "Искусственный интеллект", "Беспилотный транспорт", и т.п.

**Выводы.** Цифровая экономика будет развиваться и на пространстве Евразийского экономического союза (ЕАЭС) Это предполагает гармонизацию подходов к нормативному правовому регулированию, способствующих развитию цифровой экономики на пространстве ЕАЭС. В настоящее время Договором о ЕАЭС и приложениями к нему установлены правила функционирования Таможенного союза (таможенно - тарифное и нетарифное регулирование), общие положения о техническом регулировании, а также нормы, регулирующие единое экономическое пространство (макроэкономическую, промышленную и валютную политику, правовые основы регулирования торговли услугами, учреждения, деятельности и осуществления инвестиций в государствах - членах, цели и принципы регулирования финансовых рынков, нормативные принципы взаимодействия государств - членов в сфере налогообложения, общие принципы и правила конкуренции, деятельность субъектов естественных монополий, общий рынок энергетических ресурсов, транспортную инфраструктуру и перевозки, обеспечение охраны и защиты прав на объекты интеллектуальной собственности, государственные (муниципальные) закупки, и т.д.).чета в правовом регулировании.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

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 труды научно - практической конференции с международным участием. 2017. С. 19 - 25.

2.Варнавский В.Г. Цифровые технологии и рост мировой экономики // Друкеровский вестник. 2015. № 3 (7). С. 73 - 80.

3.Гуляев П.В. Проблемы эффективного использования информационного ресурса в экономике // Региональная экономика: теория и практика. 2009. № 32. С. 10 - 14.

4.Дагаев А.А. Экономика знаний в информационном обществе // Информационное общество. 2008. № 5 - 6. С. 40 - 42.

5.Джулий Л.В., Емчук Л.В. Информационные системы и их роль в деятельности современных предприятий // В книге: Perspective economic and management issues Collection of scientific articles. Scientific journal «Economics and finance», «East West» Association For Advanced Studies and Higher Education. 2015. С. 130 - 134.

6.Дружинин А.М. Стратегия обмена знаниями в цифровой экономике // Век качества. 2015. № 4. С. 125 - 138.

7.Попов Е.В., Семячков К.А. Особенности управления развитием цифровой экономики // Менеджмент в России и за рубежом. 2017. № 2. С. 54 - 61.

8.Попов Е.В., Семячков К.А., Симонова В.Л. Оценка влияния информационно - коммуникационных технологий на инновационную активность регионов // Финансы и кредит. 2016. № 46 (718). С. 46 - 60.

9.Рейтинг компаний по версии аналитической компании Brand Finance: // URL: http: // brandfinance.com. Дата обращения: 28.01.2018

10.Садыков Н.Н. Влияние глобальных тенденций в сфере ИКТ на экономические информационные системы в России // Экономическая наука современной России. 2014. № 1 (64). С. 58 - 71.

11.Семенов Ю.А. IT - экономика в 2016 году и через 10 лет // Экономические стратегии. № 1 (143), 2017. Стр. 126 - 135.

12.Ставцева Т.И. Место и роль информационных ресурсов в современной экономике // Ученые записки Орловского государственного университета. Серия: Гуманитарные и социальные науки. 2010. № 3 - 1. С. 37 - 44.

13.Стефанова Н.А., Седова А.П. Модель цифровой экономики // Карельский научный журнал. 2017. Т. 6. № 1 (18). С. 91 - 93.

14.Сухарев О.С. Информационная экономика, трансакционные издержки и развитие // Журнал экономической теории. 2012. № 1. С. 50 - 61.

15.OECD (2015), OECD Digital Economy Outlook 2015, OECD Publishing, Paris. DOI: http: // dx.doi.org / 10.1787 / 9789264232440 - en

16.Перпеляк А.И., Саломатина Е.В. ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ БИЗНЕСА // Научное сообщество студентов XXI столетия. ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ: сб. ст. по мат. LII междунар. студ. науч. - практ. конф. № 4(51). URL: https: // sibac.info / archive / technic / 4(51).pdf (дата обращения: 28.01.2018)

© Доморников А.Н., Узунов В.Н., Узунова Н.С. 2018г.

УДК 331.108.2

**Еременская Людмила Ивановна**
Доцент кафедры «Экономика и управление»,
Московский авиационный институт (НИУ), г. Москва
leremenskaya@mail.ru

# КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА

***Аннотация:*** Озвученный курс на инновационную и модернизирующую составляющие рыночных преобразований повышает требования к кадровому обеспечению инновационной деятельности муниципального района. Предложены инновационные технологии онлайн - рекрутинга для поиска и оценки персонала. Представлено направление управления, формирования и развитие кадрового потенциала на уровне муниципального образования.

***Ключевые слова:*** *кадровая политика, кадровый потенциал, инновационные технологии, управление персоналом.*

## 1.1. ПОДХОДЫ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУПИНСКОГО РАЙОНА

Осуществляющийся безальтернативный переход России к инновационной экономике создал основу для сосредоточения основной части инноваций в отраслях космической, атомной, оборонной, добывающей и некоторых отраслях пищевой промышленности.

Ступинский муниципальный район является территорией устойчивого социально - экономического развития. Благодаря удачному сочетанию промышленного подъема отечественных товаропроизводителей и привлечению инвестиций, в Ступинском районе создана благоприятная среда проживания, по многим показателям приближающаяся к европейским стандартам [9].

Для обеспечения качества жизни и развития общества на муниципальном уровне, как наиважнейшей цели процесса экономического развития региона разработана Стратегия инновационного развития Ступинского муниципального района на период до 2030 года, что является Подпрограммой инновационного развития Московской области.

Стратегия инновационного развития Ступинского Муниципального района направлена на приращение производства и конкурентоспособности и основана по типу социально - производственной корпорации на основе "формирования инновационных социально - производственных комплексов".

Ступино является единственной в России частной особой экономической зоной и экспериментальной инновационной площадкой.

Вместе с ОЭЗ в инновационное развитие вошли действующие научно - производственные комплексы авиационного профиля: ПАО "Ступинская металлургическая компания", ПАО "Ступинское машиностроительное производственное предприятие", ПАО "НПП Аэросила", научная база Ступинского филиала ФБГОУ ВО МАИ (национальный исследовательский университет), Ступинский авиационно - металлургический техникум им. А.Т.Туманова.

Так, например, Ступино Московской области, наравне с Люберцами и Люберецким районом (Томилино), является одним из лидеров в стране по исследованию, разработке и производству вертолетной техники и комплектующих к ним [8].

Также в области эффективного и экологичного управления водными ресурсами, управление и термической переработке отходов, коммунальных и промышленных сооружений в секторе воды и сточных вод в Ступино предполагается создание экологических технопарков в виде биотехнологических систем очистки теплового оборудования.

Но многие вопросы по формированию инновационной модели экономики и сейчас остаются без должного внимания, в первую очередь это касается вопросов кадрового обеспечения.

Московская область, как и многие другие регионы страны, имеет существенный дефицит кадров со средним профессиональным образованием в большинстве отраслей экономики. В 2018 г. увеличился спрос на кадры. По числу вакансий за 1 месяц (декабрь 2017) в сфере продаж – на 38 % , в начале карьеры, студенты – на 14 % , на производстве – на 11 % , в сфере транспорта и логистики – на 11 % , рабочий персонал, медицина и фармацевтика – на 10 % , безопасность – на 9 % , банки, инвестиции, лизинг – 8 % , административный персонал – на 8 % , строительство, недвижимость – на 5 % [20].

По результатам расчетов суммарный годовой дефицит кадров со средним профессиональным образованием в Московской области составляет 12,4 тыс. чел., связанного со структурой подготовки кадров.

Для удовлетворения потребностей экономики Московской области необходимо изменить структуру подготовки кадров по специальностям и по территориальным группам муниципальных образований, а также увеличить количество учащихся в учреждениях СПО. Корректировка существующей структуры подготовки кадров позволит компенсировать около трети выявленного дефицита без создания новых мест в учреждениях СПО, а устранение остающихся двух третей дефицита потребуют либо дозагрузки учреждений, либо их расширения. Этот процесс следует проводить в два этапа. На первом этапе (до 2020 года) необходимо увеличить число ежегодно подготавливаемых специалистов на 5,4 тыс. чел. (с учетом изменения структуры подготовки). На втором этапе, в период до 2030 года, следует увеличить суммарную мощность учреждений СПО Московской области на 10,3 тыс. человек.

Таблица 1. Специальности, по которым требуется наибольшая величина ежегодной подготовки кадров до 2030 года в Московской области [25].

| Специальность | Необходимая величина ежегодной подготовки кадров по специальностям, тыс. чел. |
|---|---|
| Технологи и IT специалисты | 3,79 |
| Токари и фрезеровщики | 1,65 |
| Слесари | 1,28 |
| Операторы оборудования | 1,09 |
| Наладчики оборудования | 0,68 |
| Сварщики | 0,64 |
| Водители | 0,49 |

Сфера «Рабочий персонал» является лидером по росту вакансий в Московской области. Так, в марте 2017 года спрос на таких сотрудников был на 64 % выше аналогичного показателя 2016 года. Также остро ощущают дефицит рабочих специальностей и невысоко квалифицированных кадров в сфере « начало карьеры», «автобизнес». Также много вакансий размещается в сферах: продажи, IT - индустрия, маркетинг, строительство. При этом больше всего публикуют резюме менеджеры, бухгалтеры, продавцы и водители автомобилей. «Сферы «Государственная служба, некоммерческие организации» и «Высший менеджмент» пользуются очень большим спросом. Статистика показывает, что на одну вакансию претендуют 19 и 26 человек соответственно [26].

В области производства инновационной продукции требуются кадры для внедрения, научно - исследовательских разработок, для выполнения опытно - конструкторских работ.

Проблема подготовки, профессиональной переподготовки, повышения квалификации кадров по организации и управлению в сфере инновационной деятельности, с точки зрения участников инновационных процессов, остается нерешенной, как в количественном, так и в качественном отношении [7]. По предварительным оценкам, основанным на данных пилотного маркетингового исследования, для Московской области необходимо готовить ежегодно около 3,5 тыс. специалистов по организации и управлению в сфере инновационной деятельности.

Однако количество подготовленных специалистов и уровень их подготовки не в полной мере соответствует требованиям Губернатора и Правительства Московской области по обеспечению формирования инновационной системы Московской области [19],[11].

На микроэкономическом уровне следует особо подчеркнуть значение стратегии инновационного развития предприятий в отношении кадрового обеспечения инновационной сферы, например внедрение цифровых технологий в авиастроении [4], [5].

Озвученный курс на инновационную и модернизирующую составляющие рыночных преобразований предполагает, что в предстоящий период российские производители должны значительно повысить качественный уровень своей продукции, что невозможно без повышения как надежности организационных структур управления, так и всей системы управления персоналом в целом [28].

«Управление персоналом – целенаправленная деятельность руководящего состава организации, а также руководителей и специалистов подразделений системы управления персоналом, которая включает разработку концепции и стратегии кадровой политики и методов управления персоналом» [2, с. 2].

Возрастает роль кадровых служб в деятельности предприятий и организаций.

Главными принципами отдельных направлений кадровой политики организации можно назвать следующие:

• управление персоналом организации (принцип одинаковой необходимости достижения индивидуальных и организационных целей);

• подбор и расстановка персонала (принцип соответствия, профессиональной компетенции практических достижений, и ндивидуальности);

• формирование и подготовка резерва для выдвижения на руководящие должности (принцип конкурсности, ротации, индивидуальной подготовки, проверки делом, соответствия должности, регулярности оценки индивидуальных качеств и возможностей);

• оценка и аттестация персонала (принцип отбора показателей оценки, оценки квалификации, оценки осуществления заданий);

• развитие персонала (принцип повышения квалификации, самовыражения, саморазвития);

• мотивация и стимулирование персонала, оплата труда (принцип соответствия оплаты труда объему и сложности выполняемой работы, равномерного сочетания стимулов и санкций, мотивации).

Подразделение по управлению персоналом выполняет ряд задач, в первую очередь, это обеспечение необходимыми человеческими ресурсами компанию, обучение сотрудников, их развитие, а также мотивация сотрудников для достижения целей организации.

Система управления персоналом, включает в себя основы теории управления персоналом и исследование методов, технологий и моделей практики управления персоналом в организациях.

Выделяют следующие компоненты системы управления персоналом:

- субъекты управления персоналом;
- цели управления;
- задачи управления;
- средства управления (методы и технологии).

Технологии управления персоналом – это совокупность целей и способов управляющего воздействия на персонал.

Технологии делятся по различным признакам. Данную классификацию предлагает Т.Ю. Базаров. По признаку цели технологии управления персоналом делятся на:

1. Технологии формирования персонала.

2. Технологии поддержания работоспособности персонала.

3. Технологии обеспечения инновационного процесса.

По происхождению технологии можно разделить на:

1. Традиционные, часто применяемые на практике, имеющие, как правило, законодательную основу (например, кадровый учет).

2. Отраслевые, являющиеся результатом деятельности особых отраслевых органов и служб. Эти органы разрабатывают технологическое обеспечение деятельности кадровых служб отрасли, в основном – на уровне примерной модели.

3. Профессиональные технологии создаются консалтинговыми агентствами под заказ для конкретных компаний. Данные технологии нельзя использовать как панацею для всех компаний, а также они дорогостоящие.

4. Инновационные – создаются службой управления персоналом для разрешения актуальных проблем компании и реализации стратегии развития / 1 / .

Для внедрения подобных технологий необходимы специалисты высокой квалификации и высокого организационного статуса службы управления персоналом.

Рассмотрим традиционные и инновационные технологии управления персоналом.

Основной задачей службы управления персоналом является формирование персонала. Существуют три технологии формирования персонала – это набор, подбор и отбор персонала. Рассмотрим подробнее каждую из них.

«Набор персонала – объявляется при условии, что организации в короткий срок необходимо сформировать персонал со стандартными профессиональными

характеристиками при условии, что на рынке труда существует достаточный уровень предложений рабочей силы» [12, с.57].

В сегодняшнем мире острой конкуренции выживание и рост компании зависит от ее способности привлечь и удержать высокопрофессиональных сотрудников. Специалисты по персоналу курируют процессы жизнедеятельности компании – системы отбора, развития и оценки персонала, предлагают модели идеального кандидата [11].

Стратегия набора персонала может применяться и в случае, если требуется редкий специалист, а таких на рынке труда в данный период времени дефицит. В таком случае специалист по подбору персонала делает предложение о работе кандидату, который в целом удовлетворяет требованиям вакансии (в случае отсутствия конкуренции).

Суть набора состоит в том, что выбор между кандидатами специалист по подбору персонала не осуществляет.

Технология отбора персонала применяется, когда специалисты кадровых агентств по подбору персонала могут выбирать среди лучших кандидатов. Кандидатов больше, чем открытых вакансий, и они борются в конкурентной борьбе за получение интересующей должности в компании.

Существует два вида отбора персонала: актуальный и перспективный. При актуальном отборе предпочтение отдается кандидатам, наиболее полно соответствующим ожиданиям компании, требованиям вакансии.

При отборе на перспективу специалист по подбору персонала выбирает кандидата, перспективы развития которого соответствуют тенденциям развития и перспективам компании.

При использовании технологии подбора персонала специалист кадрового агентства по подбору должен найти сотрудника, обладающего необходимыми профессиональными навыками, личными качествами, вписывающегося в микроклимат компании и коллектива, в котором предстоит работать.

Подбор персонала ведется, когда нет открытых вакансий в компании. При нахождении подходящего сотрудника обсуждается форма взаимодействия сотрудника и компании, что позволяет привлекать узких, любо высококвалифицированных специалистов на особых, подходящих для них, условиях.

После утверждения стратегии устанавливаются источники формирования кандидатов: внешние и внутренние.

К внешним источникам формирования кандидатов относят:

- рекрутинговые, консалтинговые агентства по трудоустройству;
- центр занятости населения;
- учебные заведения;
- привлечение сотрудников из других компаний (поставщики, конкуренты), переманивание;
- печатные средства массовой информации и Интернет.

В большинстве случаев для замещения вакантной должности используют внутренние источники привлечения кандидатов, а именно:

- размещение объявления внутри компании;
- совмещение должностей;
- ротация персонала.

Изучив каждый из способов привлечения кандидатов, можно выделить ряд преимуществ и недостатков, представленных в табл. 2.

Таблица 2 - Преимущества и недостатки использования внешних источников привлечения кандидатов.

| Преимущества | Недостатки |
|---|---|
| 1. Широкие возможности выбора персонала.<br>2. Прием на работу покрывает количественную и качественную потребность в персонале.<br>3. Вновь принятому работнику легче добиться признания.<br>4. Возникновение новых импульсов для развития компании. | 1. Высокие затраты на привлечение персонала<br>2. Недостаточное знание организации, длительный период адаптации.<br>3. Отсутствие возможностей служебного роста для сотрудников компании.<br>4. Значительный удельный вес работников, принимаемых со стороны, способствует росту текучести персонала. |

Исходя из результатов исследования, представленных в таблице 1, можно сделать вывод о том, что привлечение персонала по средствам внешних источников вызывает одинаковое количество положительных и негативных факторов.

Как правило, выбор источников зависит от ситуации на рынке труда (кандидатов, находящихся в активном поиске работы), от наличия финансовых резервов компании на развитие и обучение внутренних сотрудников, либо на масштабную рекламную кампанию по привлечению кандидатов, если планируется использование внешних источников и т.п.

Обычно, компании используют внутренние источники привлечения кандидатов, так как способ не затратный, относительно привлечения кадровых агентств или иных внешних источников. Кроме того, использование внутренних источников привлечения персонала обладает существенными преимуществами относительно внешних.

В табл. 3 представлены недостатки и преимущества привлечения сотрудников с помощью внутренних источников компании для закрытия вакантной позиции.

Таблица 3 - Преимущества и недостатки использования внутренних источников привлечения кандидатов.

| Преимущества | Недостатки |
|---|---|
| 1. Возникновение шансов для служебного роста.<br>2. Экономия средств на привлечение сотрудников из вне.<br>3. Претендентов на должность хорошо знают в организации.<br>4. Знание претендентом данной организации.<br>5. Быстрота закрытия вакантной должности.<br>6. Повышение мотивации, степени удовлетворенности трудом.<br>7. Снижение текучести. | 1. Ограниченные возможности для выбора персонала.<br>2. Конкуренция среди претендентов на вакантную должность.<br>3. Проявление панибратства при решении деловых вопросов.<br>4. Перевод на новую должность не удовлетворяет количественно потребность организации в персонале.<br>5. Требуются дополнительные затраты на переподготовку или повышение квалификации работника. |

Исходя из данных, представленных в таблице 2, можно сделать вывод о том, что целесообразнее использовать внутренние источники в первую очередь, но и не отказывать себе в создании бренда посредствам внешних.

Таким образом, можно сделать вывод, что технология управления персоналом включает набор, отбор, подбор с помощью использования различных источников, прием на работу сотрудников, профориентацию и адаптацию, мотивацию, профориентацию.

## 1.2. ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА В КАДРОВЫХ АГЕНТСТВАХ

В технологии управления персоналом входит подбор персонала на вакантные должности. Это одна из главных задач подразделения по управлению персоналом.

«Качественный подбор увеличит прибыль компании, повысит продуктивность и "боевой дух" персонала, позволит компании развиваться» [12].

Существует масса методов (технологий) подбора персонала.

Базовой технологией, которая применяется наиболее часто, является рекрутинг.

Рекрутинг – это поиск и подбор персонала среднего и низшего звена. Рекрутинг – вид бизнеса, который предполагает оказание услуг по поиску персонала, начавший свое развитие в США в 50 - е годы, в СНГ – в начале 90 - х.

Рекрутер – специалист по поиску и подбору персонала, который проводит качественный отбор кандидатов на вакансию.

«Подбор персонала - это система целенаправленных действий по привлечению на работу кандидатов, обладающих качествами, необходимыми для достижения целей, поставленных организацией» [13].

Подбор персонала включает в себя ряд технологий, представленных в табл. 4.

Таблица 4 - Технологии подбора персонала

| № | Название технологии | Краткая характеристика технологии |
|---|---|---|
| 1. | Скрининг (screening) / случайный рекрутинг (contingent recruitment) – «поверхностный подбор». | Отбор резюме кандидатов по формальным признакам или критериям: образование, возраст, пол, примерный опыт работы. Называется «случайным» потому, что вероятность закрытия вакансии составляет 10 % . Используется для массового подбора. |
| 2. | Управляемый выбор (management selection / advertised selection) – классический или стандартный рекрутинг. | Углубленный подбор с учетом особенностей личности и деловых качеств кандидата. Этот подход рассчитан на активных кандидатов. Вероятность закрытия вакансии от 10 до 80 % . Используется для специалистов среднего звена. |
| 3. | Эксклюзивный поиск (executive search) – прямой, целенаправленный поиск. | Поиск руководителей высшего звена и ключевых специалистов, учитывающий особенности бизнеса заказчика, рабочего места, деловых и личных качеств кандидата, организуемый «прямым» путем или «переманиванием» - без объявления вакансии в СМИ. |
| 4. | Разновидность эксклюзивного поиска – Headhunting («охота за головами») | При использовании технологии отсутствует этап поиска – клиент обозначает конкретного человека или нескольких человек, которых он хотел бы пригласить на работу. |

| | | |
|---|---|---|
| 5. | Интернет - рекрутинг (Online recruitment) | Подбор осуществляется через интернет по средствам работных сайтов, сайтов, посвященных подбору персонала). Большинство таких сайтов предлагают вакансии из самых разных источников. Используется для специалистов низшего и среднего звена. |
| 6 | Рекрутинг по рекомендациям (general / refferal recruitment) | Подбор топ - менеджеров, специалистов среднего звена через личные контакты, работа с внутренними и внешними рекомендациями. |

Наибольшее распространение получили такие технологии, как скрининг, так как применяется при оценке кандидатов и резюме неквалифицированных специалистов в том числе и стандартный рекрутинг.

Интернет - рекрутинг пользуется меньшей популярностью среди менеджеров российских компаний, однако набирает популярность, так как открывает новые возможности и менее затратный метод относительно классических.

На практике процесс рекрутинга осуществляется поэтапно. Алгоритм рекрутинга разрабатывается внутри компании и может отличаться от алгоритмов в других. Например, некоторые компании для оценки кандидатов используют профессиональное тестирование, а для некоторых достаточно провести интервью с руководителем подразделения, куда проходит набор.

Как правило, для каждой вакантной должности разрабатывается соответствующий алгоритм. Например, для подбора операторов производственного участка не нужно использовать метод стрессового интервью, а для качественной оценки продавцов метод приемлемый.

На рис. 1 представлен алгоритм подбора персонала.

Рис. 1. Алгоритм подбора персонала

С помощью исследования рынка труда определяется трудоизбыточный или трудодефицитный рынок. Трудоизбыточный рынок образуется при уменьшении спроса и увеличении предложений соискателей.

«Спрос на труд на конкретном рынке труда означает количество услуг труда, которое может быть куплено по определенной цене за определенное время» [13].

Спрос – это потребность работодателя в закрытии свободных вакансий в компании.

«Предложение труда означает количество услуг труда, которое может быть предложено на рынке труда по определенной цене в определенное время» [13].

Предложение формируют лица, находящиеся в поиске работы, безработные.

Кроме того, есть состояние на рынке, когда предложение превышает спрос и оно называется трудодефицит. Равновесное состояние бывает, когда спрос удовлетворяет предложение и они находятся в равновесии.

«Каждый из типов рыночной конъюнктуры может относиться к тому или иному региону, к той или иной профессии (специальности) или сфере приложения труда, образуя в совокупности общий рынок труда в стране» [13].

Менеджеру компании необходимо понимать, кто ему нужен, а именно какими компетенциями должен обладать будущий сотрудник компании. Данные требования прописываются в профиле кандидата – это его идеальный портрет.

Компетенции – это модели поведения и аспекты личности человека, при помощи которых достигаются желаемые результаты, а также профессиональные навыки и умения, знания.

Выделяют следующие виды компетенций:

- корпоративные (компетенции общие для всех сотрудников компании);
- должностные (компетенции, необходимые для эффективного выполнения конкретных функций);
- универсальные (компетенции личной успешности).

По мнению психолога Булатова лишь «42 % работодателей считают, что выпускники вузов готовы немедленно приступать к работе – и проблема заключается не столько в уровне знаний или образования, сколько в тех самых качествах, универсальных компетенциях» [14].

По мнению российского центра тестирования и развития существует ряд компетенций, которые необходимо развивать для работы в международных корпорациях:

1) лидерские качества;
2) технические навыки;
3) критическое мышление;
4) коммуникативные навыки;
5) умение адаптироваться.

Многие студенты, проходящие стажировку в крупных компаниях, стараются показать высокий уровень своих знаний, и ждут приглашения на работу после окончания стажировки. Иногда, такие студенты не получают приглашение о работе, так как не показали владение нужными универсальными компетенциями, а именно этого и ждут от стажеров менеджеры компаний.

Существует основной перечень компетенций, которые оценивают в процессе подбора персонала (как правило, во время проведения интервью):

- коммуникативные навыки;
- клиентоориентированность;
- командность;
- ориентация на результат;
- самоорганизация.

Таким образом, «профиль — это описание компетенций, опыта, а также анкетных данных, необходимых для выполнения данной работы в данной организации» [3, с. 47]. Профиль кандидата – это залог правильно выполненной задачи, с помощью профиля определяются методы оценки кандидатов.

В профиле информация сведена в систему требования (профессиональных и личностных), включающая корпоративную культуру относительно персонала, кадровую политику.

Важно отметить, что портрет идеального кандидата формируется на основе выбранной стратегии компании и является одним из важнейших шагов в подборе персонала.

После утверждения профиля должности создается заявка на подбор персонала. Заявка – это документ, который подписывает руководитель компании, либо руководитель подразделения по персоналу, в котором указано описание вакансии, условия работы будущего сотрудника, должностные обязанности, специфические компетенции, образ «идеального» сотрудника.

После тщательного анализа специалистом по подбору персонала или лицом, осуществляющим подбор, заявка обсуждается на встрече с составителем заявки.

Когда специалисту по подбору персонала ясно как должен выглядеть «идеальный» кандидат, т.е. составлен профиль кандидата, проведено телефонное интервью, можно начинать оценку.

Как правило, оценку проводят на личной встрече с помощью различных технологий проведения собеседования.

Существует ряд принципов проведения оценки:

- все кандидаты на одну вакансию оцениваются одинаково;
- выбор методов оценки определяется требованиями должности;
- оценка в несколько этапов используется при большом количестве кандидатов;
- в первую очередь оцениваются параметры, наиболее критичные для успешной работы в данной должности.

Следуя принципам, можно увеличить скорость и качество подбора персонала. Не всегда есть возможность использовать определенные методы, выбор методов зависит от различных факторов:

1. Уровень позиции (ключевая или рядовая) определяет тщательность и временные рамки оценки.

2. Задачи должности определяют стратегию оценки и приоритетность критериев.

3. Спрос и предложение на рынке труда – жесткость отбора кандидатов, смещение акцентов на отсев неподходящих либо на прогноз успешности.

4. Конкурентоспособность вакансии и компании на рынке труда. Недостаточная конкурентоспособность сокращает возможное количество кандидатов. Обеспечить нужный уровень кандидатов можно, смещая акценты на оценку потенциала и способности к развитию (а не на оценку актуальных знаний и умений).

5. Имеющиеся ресурсы для оценки (кадровые, временные, финансовые).

В табл. 5 представлены результаты сравнительной характеристики валидности разных методов оценки.

Таблица 5 – Сравнительная характеристика валидности методов оценки персонала

| № | Название метода | Коэффициент валидности |
|---|---|---|
| 1. | Центры оценки | 0,65 |
| 2. | Выполнение элемента предполагаемой работы | 0,54 |
| 3. | Тесты способностей | 0,53 |
| 4. | Личностные опросники | 0,39 |
| 5. | Биографические данные | 0,38 |
| 6. | Рекомендации | 0,23 |
| 7. | Интервью | 0,19 |

Таким образом, с помощью центра оценки можно получить наиболее полный и достоверный результат оценки.

Ассессмент – Центр или центр оценки – это мероприятия, в процессе которого участники выполняют ряд упражнений и тестовых заданий в присутствии обученных наблюдателей, и их результаты оцениваются по заранее выбранным компетенциям, или иным объективным критериям.

Проведение ассессмент - центра открывает возможности:

- возможность оценить в стандартизированной ситуации навыки и умения, наиболее существенные для успешного выполнения работы;
- позволяет оценить параметры, которые нельзя надежно измерить другими методами (например, лидерство, коммерческие способности);
- объективный метод оценки по мнению как работодателя, так и соискателя;
- возможность сравнивать претендентов на одну должность не только по результатам автономно выполненных заданий, но и во взаимодействии.

На практике используют различные типы упражнений для центра оценки, представленные в табл. 6.

Таблица 6. Типы упражнений для центра оценки

| № | Название упражнений | Краткая характеристика |
|---|---|---|
| 1. | Групповые дискуссии | Группа решает, поставленную перед ней, задачу. Роли могу быть распределены, участники могут сотрудничать или конкурировать. Роль лидера в группе может быть определена и нет. |

| | | |
|---|---|---|
| 2. | Устная презентация | Тема презентации может быть определена и выбрана кандидатом заранее. Кандидата можно попросить проанализировать данные, относящиеся к конкретной проблеме и затем представить свои рекомендации. |
| 3. | Ролевые игры | Сценарий зависит от особенностей работы. Обычно, оцениваемый кандидат играет главную роль. |
| 4 | Упражнения на поиск информации и принятие решений | Эксперт является источником информации. Оцениваемый кандидат должен с помощью вопросов получить необходимую информацию для принятия обоснованного решения по предложенной проблеме. |
| 5 | Индивидуальные деловые упражнения («ин - баскет») | Участника просят разобраться в папке бумаг, в которой содержится информация аналогичная той, с которой придется столкнуться в будущей работе. Он должен рассортировать бумаги, определить приоритеты, предложить решения вопросов. |
| 6 | Кейсы | Предлагается в письменном виде проблемная ситуация, с которой нужно справиться, предложить решение. Можно оценить профессиональные знания, умение действовать в ситуации неопределенности и т.д. |
| 7 | Деловые игры | Формируются конкурирующие команды, которые должны принимать решения по выдвинутой проблеме. |
| 8 | Упражнения на составление графиков | Участники должны эффективно спланировать использование ресурсов в рамках поставленной задачи. |

На практике чаще всего использую такой метод, как интервью. Существует несколько типов интервью:

1) биографическое;
2) ситуационное;
3) поведенческое;
4) квалификационно - теоретическое;
5) интервью по компетенциям.

Подробнее рассмотрим каждое из типов интервью.

Часто на практике применяется биографическое интервью. Кандидату задаются вопросы, ответы на которые позволяют определить предыдущий опыт работы, квалификацию, личностные особенности, и собрать разноплавую информацию о кандидате.

Ситуационное – содержит гипотетические вопросы о работе, ответы на которые оцениваются в сравнении с ответами, которые признаны образцовыми. Данный тип интервью выявляет способы поведения в типичных проблемных ситуациях.

Поведенческое интервью содержит вопросы о том, как кандидат будет действовать в профессионально значимых ситуациях, как будет справляться с возникшими проблемами и вести себя.

При использовании квалификационно - теоретического интервью выясняется уровень профессиональной подготовки кандидата. Иногда его заменяют на квалификационный тест.

Интервью по компетенциям оценивает способность эффективно применять имеющиеся навыки, знания и личные качества в профессионально значимых ситуациях.

Рассмотрим инновационные технологии подбора персонала.

Рекрутинг в России начал формироваться лишь в 90 - х гг. прошлого столетия. Наиболее продвинутые компании стали формировать свои системы управления персоналом, взяв за основу труды западных ученых. Новые экономические реалии заставили оценить высококвалифицированных специалистов и их роль в компании.

В настоящее время человеческие ресурсы являются одним из важнейших в компании. Проводя оценку бизнеса, оценивается вся команда, либо топ - менеджеры.

Сейчас, иностранные компании проводят оценку специалистов и привлекают их с помощью социальных сетей. В России соцсети используют 57 % специалистов по подбору персонала (по данным рекрутингового портала hh.ru).

В США 92 % компаний при поиске персонала заглядывают на страницы Facebook и других соцсетей, как показал опрос компании Jobvite.

С помощью социальных сетей можно найти редких специалистов, менеджеров высшего звена. Например, «около 80 % работников, трудящихся сегодня в российском офисе Microsoft, попали в компанию через социальные сети» [15].

В России наиболее часто для привлечения сотрудников используют такие социальные медиа: ВКонтакте, Facebook, Мой круг, Одноклассники, Twitter.

Наметились две тенденции использования социальных сетей:

1) информационная функция, когда специалист по подбору персонала получает информацию о кандидате, его интересах, личностных качествах, жизненной позиции;

2) коммуникационная. «Социальные площадки служат платформой для установления доверительных отношений с людьми, формирования положительного мнения о компании» [15].

Кроме того, пространство в интернете используют для проведения маркетинговых исследований, созданию бренда компании, конкретной вакансии.

Одна из передовых технологий, используемых отечественными и иностранными компаниями – это эксклюзивный прямой поиск (executive search).

Данная технология – это консалтинговый проект, результатом которого является привлечение в компанию профессионала, который наилучшим образом решит актуальные для компании задачи и органично впишется в ее структуру.

Для удачного осуществления проекта по прямому, целенаправленному поиску необходимо:

1) предварительный анализ отрасли;

2) анализ бизнеса компании и тенденций рынка;

3) выбор стратегии решения поставленных задач.

Первый этап – аналитический, который включает: анализ профиля компании, анализ вакантной позиции, выявление мотивирующих факторов, формулирование предложения (описание компании и вакансии).

Второй этап включает исследование рынка и итоговое согласование задачи:

1) анализ ситуации в отрасли и в компаниях - конкурентах;

2) анализ рынка труда;

3) сверка с заказчиком требований и ожиданий от «идеального» кандидата.

На третьем этапе разрабатывается стратегия поиска, а именно:

1) определение перечня компаний (target list), в которых могут работать потенциальные кандидаты, а также составление карты поиска;

2) установление контактов с людьми, обладающими необходимой информацией (технология networking).

Затем составляется список специалистов, занимающих подходящие должности (long list). Это предварительный развернутый список кандидатов, представляющих интерес, создается на четвертом этапе.

Пятый этап включает оценку кандидатов:

1) получение контактной информации потенциальных кандидатов;

2) составление списка наиболее интересных кандидатов (short list);

3) создание досье на каждого кандидата (confidential report).

Затем следует шестой этап, включающий выбор кандидата - победителя, обсуждение его с заказчиком. После согласования кандидатуры орагнизуется встреча с кандидатом и делается предложение (job offer), от которого кандидат не сможет отказаться.

Финальными актами проекта является адаптация и «гарантийное сопровождение» нового сотрудника.

Технология эксклюзивного поиска – дорогостоящий и результативный проект, которым занимаются консалтинговые и рекрутинговые агентства.

Подводя итог, можно сделать вывод, что существует множество технологий управления персоналом, одна из которых направлена на инновационное развитие персонала и компании в целом.

В наши дни есть тенденция, вовлекающая все больше компаний, использования инновационных технологий в подборе и оценке персонала. Ярким примером таких технологий выступает эксклюзивный поиск сотрудников, которые не находятся в активном поиске работы.

Кроме того, это использование интернет – пространства для привлечения и поиска персонала, оценки его личностных качеств и стремлений развития.

В Ступинском муниципальном районе на рынке кадровых услуг работают агентства по трудоустройству и подбору персонала. Исследуемые агентства имеет несколько направлений деятельности (рис.2), а именно:

1) предоставление временного персонала;

2) рекрутмент;

3) кадровый консалтинг;

4) содействие в трудоустройстве;

5) тренинги;

6) тестирование;

7) профориентация;

8) заказные пассажирские перевозки;

9) составление резюме.

Рис.2. Направления деятельности кадровых агентств

Дочерние предприятия специализируются на предоставлении услуг складской логистики, оказании медицинских услуг, в перспективе гостиничные услуги.

Основным направлением деятельности рассматриваемых агентств является оказание услуг по предоставлению персонала для ряда предприятий:

- ООО «Джон Дир Русь»;
- ООО «Фипар»;
- ЗАО «Италон»;
- ООО «Пилкингтон Гласс»;
- ООО «Кампина - Фрисланд»;
- ООО «Кимберли - Кларк»;
- ООО «Марс»;
- ООО «Национальная грибная компания Кашира»;
- ООО «ФМ Ложистик Тители»;
- ООО «Фрито Лей Мануфактуринг»;
- ООО «Керама Марацци»;
- ООО «ДАВ - Малино»;
- ЗАО «Ступинский Химический Завод»
- ООО «Завод точного машиностроения»;
- ООО «Аэрометалл»;
- ООО «Силган Метал Пэкаджинг Ступино» и др.

Перечень компаний, желающих сотрудничать с исследуемыми агентствами постоянно растет. Агентства стремятся заключать бессрочные контракты и на несколько видов услуг. Как правило, с новым заказчиком заключается договор на предоставление персонала и

оказание конкретного вида услуг, например, по уборке производственных помещений. В соответствии с договором на оказание услуг, обычно, агентство предоставляет персонал для оказания услуги временного характера.

Временная занятость - это возможность работать: длительный период, краткосрочно, по гибкому графику, в свободное время, во время отпуска или каникул, по совместительству, сезонно.

Как правило, активность трудоспособного населения в весенне - летний период возрастает, также как и потребность компаний в постоянных и временных сотрудниках.

Расширяя спектр услуг и сферы деятельности, улучшая качество работы, агентсва стремятся максимально удовлетворить пожелания клиентов.

«Профессиональные кадровые технологии стали неотъемлемой частью современного бизнеса и помогают работодателю решить целый ряд проблем: заменить заболевших сотрудников или тех, кто ушел в отпуск, осуществить специальные проекты, удовлетворить периодически возникающую потребность в рабочих руках» [16].

Агентства для поиска и привлечения персонала для компаний - заказчиков использует следующие методы подбора персонала:

- объявления в различных СМИ (телевидение, газеты, радио);
- опубликование открытых вакансий на сайтах по трудоустройству;
- распространение листовок;
- использование социальных сетей;
- использование профессиональных сообществ, форумов для прямого поиска;
- сотрудничество с учебными заведениями;
- участие в профессиональных конференциях, выставках, ярмарках вакансий.

На рис. 3 представлена диаграмма использования источников привлечения персонала.

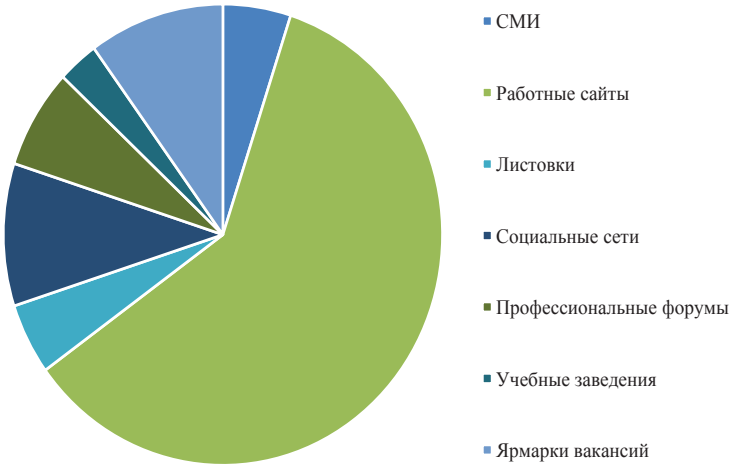


Рис. 3. Структура применения различных источников привлечения

Таким образом, наиболее популярным методом остается использование работных сайтов и осуществление открытого конкурса среди кандидатов. Сейчас отечественные и иностранные компании все чаще используют пространства мировой паутины для поиска уникальных специалистов, привлечения кандидатов, не находящихся в активном поиске работы, получения рекомендаций. В настоящее время в агентствах проводится работа по расширению спектра методов поиска персонала и максимальному использованию интернет - технологий (он - лайн рекрутинга).

На рынке труда была и остается жесткая конкуренция среди кадровых агентств. В настоящий момент на рынке труда функционируют следующие кадровые агентства, конкурирующие на рынке предоставления кадровых услуг:

- ООО «Агентство новой жизни»
- ООО «Coleman Services»;
- ООО «Вертикаль»;
- ООО «Премьер - СТ»;
- ООО «АНКОР Кадровые решения».

Основным видом деятельности исследуемых агентств является оказание услуг по предоставлению персонала, поэтому система подбора и привлечения персонала направлена играет ключевую роль в развитии бизнеса.

Отделы персонала агентств не только обеспечивает потребности во внутренних, штатных сотрудниках, формирует организационную культуру и создает систему мотивации, но и обеспечивает функционирование всего бизнеса.

Основными задачами деятельности отделов персонала является обеспечение системы подбора и привлечения персонала, а именно:

- привлечение персонала и поиск персонала для обеспечения потребностей компаний - заказчиков в трудовых ресурсах путем создания рекламных объявлений и бренда компании с помощью социальных сетей в том числе;
- подбор персонала для работы на территории компании - заказчика;
- адаптация сотрудников;
- ведение кадрового делопроизводства;
- самостоятельное ведение проектов по временному предоставлению персонала и аутсорсингу.

Сейчас существует тенденция перехода соискателей и пассивных кандидатов, которые не занимаются активным поиском работы, в он - лайн пространство.

Изучив активность кадровых агентств - конкурентов и компаний - заказчиков, можно сделать вывод, что подавляющее большинство для привлечения сотрудников используют классические методы. Как правило, компании размещают объявления об открытых вакансиях на официальном сайте или на одном из сайтов для поиска работы и просто ждут откликов заинтересовавшихся и нашедших это объявление.

Существует еще одно направление, набирающее популярность – это привлечение сотрудников с минимальным опытом работы или без опыта, а также студентов последних курсов с возможностью совмещать обучение с работой. Исходя из этих желаний компаний - заказчиков у агентств появляется потребность в данном сегменте соискателей и проблема, связанная с их привлечением.

Привлечь соискателей данного сегмента можно, создавая бренд компании и вакансии в социальных сетях, размещая вакансии в виде инфографики в специализированных сообществах, где аудитория совпадает с желаемой.

Кроме того, на рынке труда возрастает потребность в узкоспециализированных специалистах, которые не находятся в активном поиске работы, поэтому с помощью классического рекрутмента их не удается найти. Такого уровня сотрудники активно используют социальные сети для получения информации и заведения деловых знакомств (networking), принимают участие в форумах и зарегистрированы в профессиональных сообществах.

Исходя из этих данных, проблему можно решить – найти и привлечь подобных кандидатов в он - лайн пространстве (он - лайн рекрутинг).

Кадровые агентства внедряют инновационные технологии на всех этапах цикла рекрутинговой деятельности.

Цикл начинается с взаимодействием с заказчиком по вакансии. В алгоритм классического взаимодействия с заказчиком были добавлены мероприятия по повышению эффективности работы, представленные в табл. 7.

Таблица 7 - Мероприятия по повышению эффективности работы с заказчиком

| № | Инновационные технологии в работе с заказчиком |
|---|---|
| 1. | Понимание процесса, который будет выполнять будущий сотрудник компании и формулирование четких требований, предъявляемых к нему. |
| 2. | Отправка нескольких резюме кандидатов, подходящих на вакантную должность, до общения с ними. |
| 3. | Обязательное требование к заказчику – предоставление обратной связи по кандидатам. |

Сотрудничество с отечественными компаниями обычно сопряжено со вспыльчивым и изменчивым характером руководителя, с не всегда предоставляемой обратной связью по кандидатам, меняющимся описанием вакансии. «Ключ к успеху – это дружеские личные отношения, которые руководители и менеджеры агентства могут использовать для закрытия вакансии» [18].

Формулирование четких требований, предъявляемых к кандидату – это основа качественного и быстрого подбора персонала.

Требования к кандидату представитель компании - заказчика высылает после определения потребности компании в трудовых ресурсах.

Требования могут быть сформулированы в письменном виде и переданы по электронной почте рекрутеру кадрового агентства. Изучив требования, рекрутеру необходимо еще раз связаться с заказчиком и убедиться в верном понимании требований к кандидату. Часто, этой процедурой пренебрегают, что приводит к возникновению ошибок подбора, влекущих за собой финансовые потери.

Кроме того, иногда, менеджер компании затрудняется в написании требований. В таком случае необходимо провести телефонные переговоры, либо организовать встречу (предпочтительнее) с заказчиком для самостоятельной фиксации обязанностей и компетенций, которыми должен владеть будущий сотрудник компании.

Классический рекрутмент предполагает определение должностных обязанностей и требований, предъявляемых к кандидату на вакантную должность и осуществление подбора.

В современных условиях использование такого подхода недопустимо, так как:

1) рекрутер, не представляя чем будет заниматься сотрудник, не сможет провести качественную оценку его профессиональных навыков;

2) срок закрытия вакансии может затянуться на неопределенный период, так как много времени будет уходить на оценку резюме и результатов собеседования с кандидатами.

Для решения этих проблем и отступления от классического рекрутмента рекрутеру кадрового агентства необходимо достигнуть главной цели переговоров – понять и вникнуть в процесс, который будет выполнять будущий сотрудник компании.

«Практика показывает, что если рекрутер не понимает, чем в действительности будет заниматься человек в этой роли, то ему будет очень трудно подобрать релевантных кандидатов» [19].

Еще один важный инновационный подход, повышающий уровень взаимодействия с заказчиком – это отправка нескольких резюме кандидатов, подходящих на вакантную должность, до общения с ними.

Данный подход еще не широко распространен в России. Это необходимо для экономии времени рекрутера и руководителя подразделения, для которого проводится подбор.

Изучив модель поведения кадровых агентств - конкурентов, можно сделать вывод, что предоставление обратной связи о проделанной работе является второстепенным. Обычно рекрутер направляет большое количество резюме кандидатов, уделяя небольшое внимание качеству – соответствует ли кандидат требованиям компании - заказчика.

В случае отказа по кандидатам – процедура повторяется. При таком подходе происходят колоссальные затраты: рекрутер тратит свое время и время руководителя на собеседования, а также сопутствующие финансовые затраты, упущенная выгода и т.п.

Инновационный подход предполагает работу «на качество», а не «на количество», т.е. необходимо производить тщательный отбор кандидатов и направлять только лучших, соответствующих требованиям вакансии, микроклимату коллектива и стандартам компании в целом.

Для реализации данного инновационного подхода необходимо корректировать процесс подбора персонала, запрашивая обратную связь по каждому кандидату у руководителя подразделения или специалиста, занимающегося подбором персонала.

Таким образом, реализуя данный подход в агентствах, повысится имидж и конкурентоспособность, а также качество и скорость подбора.

Для привлечения кандидатов без опыта работы, студентов, узких специалистов, топ - менеджеров агентства используют инновационную технологию он - лайн рекрутинга.

Мероприятия по внедрению он - лайн рекрутинга представлены в табл. 8.

Таблица 8 - Мероприятия по внедрению он - лайн рекрутинга

| № | Мероприятие |
|---|---|
| 1. | Создание и ведение официального сообщества в социальной сети «Вконтакте». |
| 2. | Активный поиск кандидатов «Вконтакте». |
| 3. | Предварительная оценка кандидатов по профилю «Вконтакте». |

Внедрение данной инновации подразумевает использование социальных сетей, а именно, создание группы «Вконтакте».

Благодаря активному использованию официального сообщества исследуемого агентства в социальной сети была решена проблема притока студентов и молодых специалистов.

«Большинство инновационных агентств создают свои группы в социальных сетях» [19]. Группы или официальные сообщества компании необходимо оформлять в соответствии с имиджем компании в целом, а также работать над брендом вакансии в сети Интернет.

В современных реалиях руководителям компаний часто помогают маркетинговые агентства с решением этих вопросов. «Маркетинговые агентства не всегда понимают специфику заказчика. Если новости неинтересны или не релевантны, то пользователи перестают активно участвовать в группе» [20].

Например, на рис. 4 представлена статистика пользователей официального сообщества ООО «Агентство новой жизни»с сайта VK.com, отражающая пол и возраст пользователей социальной сети, ознакомившихся с опубликованной вакансией.

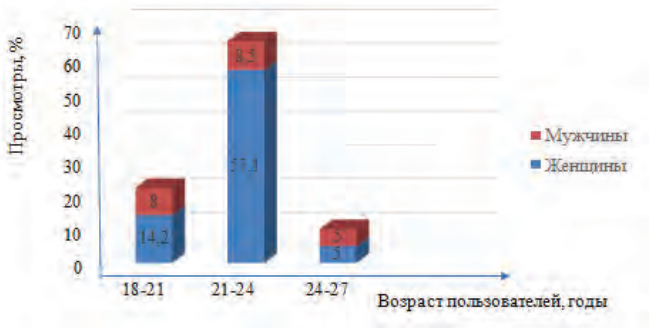


Рисунок 4 - Структура пользователей официального сообщества ООО «Агентство новой жизни» в социальной сети «Вконтакте»

Из данных, представленных на рис. 13 видно, что большинство заинтересованных пользователей - это люди в возрасте от 21 до 24 лет, 57,1 % от общего количества пользователей сообщества женского пола.

Следует отметить, что использование официального сообщества для привлечения кандидатов путем публикации объявлений о вакансиях эффективно работает только если искомый сегмент совпадает с аудиторией социальной сети.

Например, для поиска сотрудников без опыта работы официальное сообщество подойдет, так как основная масса пользователей – это молодежь до 24 лет; но, если речь идет о подборе опытного сотрудника с многолетним стажем – вряд ли среди пользователей, интересующихся новостями сообщества, найдется подходящий кандидат.

Еще одно важное мероприятие, которое необходимо внедрить для создания он - лайн рекрутинга – это применение на практике активного поиска кандидатов «Вконтакте».

«Более 70 % рекрутеров оценили преимущества соцсетей за доступность информации, скорость мониторинга, возможность прямого общения с кандидатами и работают с аккаунтами пользователей» [21].

Для результативного поиска кандидатов с помощью социальных сетей важно учитывать особенности аудитории (сегмента), использующего социальную сеть. Для поиска линейных сотрудников и молодых специалистов обычно используют VK.com.

Один из способов пассивного поиска сотрудников в интернете – это размещение объявления о вакансии в своем профиле для того, чтобы привлечь сотрудников, не находящихся в активном поиске работы, так называемых пассивных кандидатов. «Статистика говорит о том, что 83 % работающих людей не прочь рассматривать интересные предложения, будь - то вакансии с более высоким уровнем дохода или возможностью развития карьеры, а job - сайтами чаще всего пользуются люди в активном поиске работы» [22].

Инфографика – это инновационная технология по визуализации вакансии. На рис. 5 представлена инфографика, разработанная и используемая для подбора координатора проекта в ООО «Агентство новой жизни».

Рисунок 5. Инфографика вакансии «Оператор производственного участка»

Кроме того, необходимо размещать описание вакансии в профессиональных сообществах, тематических группах в социальной сети, что дает релевантный охват и увеличивает количество людей, которым может быть интересно предложение о работе.

Для реализации мероприятия необходимо размещать вакансии в первую очередь в сообществах в социальной сети «Вконтакте», представленных в табл.6.

Таблица 9 - Сообщества для поиска сотрудников

| Порядковый номер | Название сообщества |
|---|---|
| 1. | «Работа "Ступино, Кашира, Домодедово" Вакансии» |
| 2. | «Клуб МАФиН» |
| 3. | «Студенческий актив Ступинского филиала» |
| 4. | «Ступинский филиал АНО ВО «РосНОУ» |
| 5. | «СтАМТ #СтАМТ» |
| 6. | «Студенческое научное общество МГОУ» |

Одно из мероприятий по активному поиску кандидатов Вконтакте – это поиск людей, работающих в компании, опыт в которой предпочтителен. По тому же принципу необходимо осуществлять поиск по учебным заведениям.

Например, использовать поиск по международным, педагогическим ВУЗам студентов последнего курса, для кандидатов без опыта, владеющих английским языком.

Возможности рекрутинга в социальной сети необходимо использовать по максимуму, а именно, проводить оценку профилей кандидатов.

«Рекрутеры, в качестве вспомогательного элемента оценки, просматривают книги, музыку, телепередачи которые нравятся кандидату, страницы, на которые он подписан» [23, с. 118].

Важным составляющим инновационного развития кадровых агентств является внедрение метапрограмм в процесс подбора персонала.

«Метапрограммы — это особенности способа мышления человека, которые определяют его поведение» [24]. Метапрограммы - это базовые фильтры восприятия человека, связанные с характерными паттернами мышления.

Каждый человек обрабатывает большое количество информации, на анализ и обработку которой уходит много времени. В процессе восприятия большая часть ненужного отсеивается.

«Доминирующие метапрограммы определяют, какая информация будет допущена в сознание, а какая проигнорирована, каким образом осознанные данные будут интерпретироваться и применяться» [24].

Человеку необходим процесс систематизации информации, так как он предполагает фильтрацию и сортировку информации с целью формирования собственного представления о мире и его воздействии на человека.

Исходя из этого следует, что сотрудник будет успешнее справляться с задачами, для решения которых требуются использование таких способов мышления, которые он предпочитает.

Метапрограммы применяются для:

- мотивации сотрудников и клиентов;
- принятия управленческих решений;
- подборе сотрудников;
- расстановке кадров;
- делегировании полномочий.

Знание того, как сочетаются друг с другом различные метапрограммы, позволяет менеджеру по персоналу точнее оценить обучаемость человека и сделать прогноз, как долго он проработает на данном месте.

Кроме того, метапрограммы дают ключ к пониманию причин несовместимости в работе разных людей и способы подбора эффективных команд. Учет ведущих мотивов и глубинных предпочтений кандидатов при приеме на работу позволяет уменьшить «зоны конфликтов».

Для повышения эффективности подбора персонала необходимо внедрить следующие основные метапрограммы, представленные в табл. 10.

Таблица 10 – Пример метапрограммы

| № п / п | Название метапрограммы | Цель применения |
|---|---|---|
| 1. | Тип референции: внутренний, внешний, смешанный | Определение способности к самомотивации, тенденций развития (склонностей) кандидата, выявление компетенций руководителя. |
| 2. | Активность - Рефлексивность | Определение способов (направления) мотивации кандидата. |
| 3. | Мотивы: власть, причастность, достижение, избегание | Знание предпочитаемого мотива для более эффективной мотивации, выявление компетенций руководителя. |
| 4. | Приближение (стремление) - Уклонение | Определение способов (направления) мотивации кандидата. Выявление приемлемого типа работы: рутинного или творческого. |
| 5. | Сходство - Различие | Выявление приемлемого типа работы: рутинного или творческого. |

Таким образом, для качественного подбора персонала важны не только профессиональные навыки кандидатов, необходимо учитывать и такие факторы, как соответствие характера и личных качеств (индивидуально - типологических особенностей) человека конкретной должности, согласие сотрудника с принципами корпоративной культуры. Это дает возможность персоналу продуктивно выполнять свою работу и адаптироваться в существующий коллектив с определенной организационной культурой.

Одним из главных показателей оценки эффективности подбора персонала является коэффициент закрываемости.

Коэффициент закрываемости вакансий – это отношение количества закрытых вакансий к открытым за определенный промежуток времени. Чем выше данный коэффициент, тем качественнее рекрутер выполняет свою работу. Коэффициент закрываемости рассчитывается по формуле (1):

$К_{закр.}$ = (Количество закрытых вакансий / Количество открытых вакансий)*100 % (1)

Далее, рассчитываются показатели текучести кадров до внедрения мероприятий и после.

«Текучестью кадров называют показатель, демонстрирующий частоту устройства и увольнение сотрудника» [2].

Чем выше коэффициент текучести в компании, тем более не стабильна обстановка внутри нее.

«Одной из важнейших причин высокой текучести кадров называют низкий уровень социальной защищенности сотрудников» [2].

Для расчета текучести кадров используют разные коэффициенты. Чаще всего на практике рассчитывают коэффициент увольнений или потерь. Он легко рассчитывается и имеет преимущество перед остальными коэффициентами, указывая на затраты. Каждое увольнение сопровождается затратами на замену сотрудника и привлечение нового.

Коэффициент увольнений или потерь, характеризующий частоту увольнений за определенный отрезок времени, по формуле (2):

$К_{ув.}$ = (Число увольнений за период) / (Средняя численность персонала за период) * 100 % (2)

Реализация инновационных мероприятий повышает имидж компаний на рынке кадровых агентств.

## 1.3. ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ КАДРОВ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ

В последнее время появилась новация в подготовке кадров для инновационной экономики в ответ на дискуссию: с какого возраста следует начинать такую подготовку? В Ступинском муниципальном образовании разрабатываются программы развития субъектов инновационной деятельности, мероприятия, направленные на выявление одаренных детей и дальнейшее содействие со стороны местного сообщества на поддержку, и т.д.

Ступино как территория инновационного развития, реализует подготовку необходимых для инновационной деятельности специалистов в вузах[10]. Органы власти через систему профессиональной переподготовки, также намерены готовить кадры для инновационной экономики с детского сада. Поставлена задача обеспечить равную доступность подготовки детей к школе для развития творческих способностей [29].

Для создания благоприятных условий разработки и реализации инновационных проектов совместно с Объединенной рабочей группой по инновациям Центрального совета сторонников ВПП "ЕДИНАЯ РОССИЯ" организована работа Ступинской школы инноваций, в которой предполагается, наряду с обучением студентов, инноваторов, специалистов, работающих в сфере инноваций, проведение аналитической работы по анализу и выработке рекомендаций на базе лучших отечественных и мировых практик инновационной деятельности, оказание консультативной помощи.

Утвержден проект и ведутся работы по созданию Ступинского бизнес - инкубатора, в котором предполагается поддержка и "выращивание" инновационных проектов на всех стадиях жизненного цикла от генерирования инновационной идеи до продвижения инновационной продукции на рынки сбыта [30].

В районе созданы постоянно действующие рабочие группы по основным направлениям инновационного развития:

- энергосбережение и повышение энергетической эффективности;
- электронный муниципалитет;
- создание инфраструктурного хаба поддержки предпринимательства;
- развитие телекоммуникационной инфраструктуры района;
- реализация президентской инициативы "Наша новая школа";
- новая технологическая платформа энергетики - умные сети, фабрика мысли.

Начал деятельность Инновационно - технологический центр, задачами которого являются формирование инновационной предпринимательской среды, предоставление малому и среднему бизнесу комплекса сервисов, развитие современной инфокоммуникационной и телекоммуникационной инфраструктуры.

В сфере общего образования в 18 общеобразовательных учреждениях района активно ведется инновационная и экспериментальная работа: 8 из них работают в статусе муниципальных площадок, 5 учреждений открыли опытно - экспериментальные площадки по темам, утвержденным педагогической академией последипломного образования Московской области.

В 2010 / 11 учебном году началась апробация внедрения в учебно - воспитательный процесс системы информирования родителей о текущей успеваемости учащихся "Электронный дневник". В апробации приняли участие 27 образовательных учреждений.

В 2011 году педагоги и учащиеся трех образовательных учреждений приняли участие в разработке и защите пилотных проектов "Школа будущего" в рамках национальной образовательной инициативы "Наша новая школа". Дети вместе с учителями создавали новую школу, соответствующую ценностям и принципам "креативной эпохи": проектировали "портрет выпускника", соотносили его с федеральными государственными образовательными стандартами (ФГОС), моделировали новые формы организации образовательного процесса, планировали реализацию программы "школа высоких технологий".

Развиваются подходы к организации дополнительного образования. Обновление содержания дополнительного образования детей ведется на основе внедрения долгосрочных образовательных программ для детей среднего и старшего возраста, разработки авторских программ, способствующих развитию познавательной мотивации учащихся. Учреждениям дополнительного образования принадлежит особая роль в развитии способностей и интересов, социального и профессионального самоопределения детей и молодежи. Сегодня в Ступинском муниципальном районе 7 учреждений дополнительного образования детей: 2 многопрофильных и 5 специализированных учреждений. В них занимается около 7 тыс. учащихся с 5 до 18 лет, что составляет 69 % от общего числа обучающихся в школах. Только за последние три года число учащихся увеличилось на 1200 человек (20 % ). Дополнительное образование осуществляется по 250 программам художественного и технического творчества, экологии, физической культуры и спорта, туризма и краеведения. Развиваются учебно - исследовательская деятельность, культурологическое направление.

Растёт число одарённых детей (детей, которые становятся победителями и призёрами различных областных, российских и международных конкурсов, фестивалей, олимпиад) со 156 в 2000 г. до 1300 детей в 2017 г., имеющих достижения в разных направлениях деятельности, Среди них - победители предметных олимпиад, лауреаты международных, всероссийских, областных конкурсов, фестивалей, соревнований и конкурсов, спортивных состязаний [31].

В районе создана уникальная система учреждений по работе с молодёжью. 29 из 157 областных учреждений по работе с молодёжью (каждое пятое) успешно работают в нашем районе.

С целью повышения качества образования, обеспечения адаптации образовательных учреждений и выпускников к социальным, экономическим и культурным запросам общества и изменениям рынка труда, создания условий и возможностей для реализации программ и проектов образовательного, экономического, социального и технологического характера, представляющих интерес для Ступинского муниципального района, а также повышения эффективности использования интеллектуальных, материальных, финансовых информационных и иных ресурсов образовательных учреждений, входящих в Ступинский университетский округ будут реализованы следующие задачи:

1. Обеспечение интеграции образования, науки и производства в рамках "Округа".

2. Создание единой среды для обеспечения образовательной, научной и инновационной деятельности.

3. Реализация единой системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации научно - педагогических кадров и специалистов образовательных учреждений и организаций, входящих в "Округ".

4. Привлечение лабораторной и экспериментальной базы Ступинского филиала ФГБОУ ВО МАИ (национально - исследовательский университет) - для обеспечения учебного и инновационного процесса всех учебных заведений - участников "Округа". Так, только к 2017 году было выпущено бакалавров и специалистов менеджеров по направлению подготовки «Управление технологическими инновациями» и «Финансовый менеджмент» - 900 человек.

5. Создание условий для привлечения в сферу образования дополнительных ресурсов из внебюджетных источников (табл.11) [32].

Таблица 11 - Мероприятия и выделенные финансовые средства на поддержку и развитие талантливой молодежи

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| МЕРОПРИЯТИЯ: Оказание муниципальных услуг в сфере работы с молодежью за 9 месяцев 2017 года, в том числе: | Всего по мероприятию | | | | Доля мероприятий с участием молодых граждан, оказавшихся в трудной жизненной ситуации, нуждающихся в особой заботе государства, к общему числу мероприятий 24,54 % |
| "организация мероприятий в сфере молодежной политики, направленных на вовлечение молодежи в инновационную, предпринимательскую, добровольческую деятельность, а также на развитие гражданской активности молодежи и формирование здорового образа жизни" | Средства бюджета городского поселения Ступино | 321,7 | 243,0 | 75,5 | |
| | Внебюджетные источники | 16,4 | 10,8 | 65,9 | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| организация мероприятий в сфере молодежной политики, направленных на формирование системы развития | Средства бюджета городского поселения Ступино | 743,7 | 486,0 | 65,3 | |
| талантливой и инициативной молодежи, создание условий для самореализации подростков и молодежи, развитие творческого, профессионального, интеллектуального потенциалов подростков и молодежи" | Внебюджетные источники | 16,4 | 10,8 | 65,9 | |

6. Организация взаимодействия с муниципальными органами власти, учреждениями, предприятиями и организациями.

Ступинский университетский образовательный округ станет центром научного, технологического, образовательного, культурного и инновационного пути развития Ступинского муниципального района.

Реализация предложенных мероприятий инновационного развития Ступинского муниципального района позволит обеспечить:

- повышение качества жизни жителей Ступинского муниципального района;
- создание предпосылок для устойчивого экономического развития Ступинского муниципального района и формирования социальной инфраструктуры нового качества;
- обеспечение благоприятных условий для привлечения инвестиционных средств в экономику Ступинского муниципального района и Московской области;
- ежегодный ввод в эксплуатацию не менее 2 - х промышленных объектов,
- создание 2 - х особых экономических зон промышленно - производственного типа, 1 ОЭЗ технико - внедренческого типа, агропромышленного парка;
- привлечение внебюджетных инвестиций в экономическое развитие территории в размере 5 млрд. долл. США до 2030 г.;
- обеспечение дополнительного прироста объема отгруженных товаров предприятиями обрабатывающих производств к 2020 г. на 150 млрд. рублей, к 2030 г. - 260 млрд. руб.;
- создание 15 000 современных, технотронных, высокоэффективных рабочих мест;
- рост производительности труда в 1,5 раза;
- наращивание налогооблагаемой базы и формирование бюджета развития муниципального образования без привлечения средств государственной поддержки.

Таблица 12 - Основные показатели видения
Ступинского муниципального района 2030 года

| Наименование показателя | Ступинский район - 2011 | Ступинский район - 2030 | Процент роста по Ступинскому району |
|---|---|---|---|
| Валовый продукт, тыс. руб. | 87 264 766 | 261 794 298 | 300 % |
| в том числе промышленное производство | 80 081 771 | 240 245 313 | 300 % |
| в том числе обрабатывающая промышленность | 76 939 689 | 230 819 067 | 300 % |
| в том числе сельское хозяйство | 1 133 023 | 2 832 558 | 250 % |
| в том числе объем строительной индустрии | 692 228 | 2 768 912 | 400 % |
| в том числе объем логистического бизнеса | 2 487 074 | 11 191 833 | 450 % |
| Количество предприятий, ед. | 2 850 | 7100 | 249 % |
| Количество жителей, тыс. чел. | 119,336 | 239,0 | 200 % |
| Производительность труда на человека, тыс. руб. | 731 | 1097 | 150 % |
| Обеспеченность жильем, кв. м на человека | 26,9 | 45 | 167 % |
| Обеспеченность детскими садами, мест на жителя | 0,044 | 0,051 | 116 % |
| Здравоохранение (кол - во койко - мест на 1 жителя) | 0,017 | 0,018 | 107 % |

**ВЫВОДЫ**

В данной главе предпринята попытка выявить и рассмотреть некоторые ключевые, дискутируемые в научно - образовательном сообществе вопросы кадрового обеспечения инновационной экономики на уровне Ступинского муниципального района.

Инновационное развитие Муниципального района предполагает воспроизводство инновационной рабочей силы: подготовку кадров по новым направлениям развития техники и технологии, экономики и управления, повышение роли дополнительного профессионального образования, формирование работников, обладающих инновационными способностями.

Для воспитания кадров для инновационной деятельности на территории Ступинского муниципального района реализуются мероприятия, направленные на обеспечения количественных и качественных потребностей кадрового потенциала региона. Для содействия в инновационной деятельности реализуются мероприятия направленные на выявление талантов, содействие профессионального развития, трудоустройства,

мероприятий с участием молодых граждан, оказавшихся в трудной жизненной ситуации, нуждающихся в особой заботе государства.

Особая роль отводится кадровым агентствам Ступинского муниципального образования. Показаны инновационные технологии подбора, отбора и найма персонала.

Привлекательность работы агентств повысилась за счет внедрения системы обучения рекрутеров инновационным технологиям подбора персонала, создания пространства для творчества в работе и поощрения идей сотрудников.

Новые технологии работы с компаниями - заказчиками позволили увеличить оборот и доверие, оказываемое агентствам. Возросло число вакансий, передаваемых агентствам для работы.

Для инновационного развития кадровых агентств предлагается использовать инновационные технологии в работе с заказчиком, активно применять на практике технологии он - лайн рекрутинга для поиска, оценки персонала, внедрение метапрограмм – инновационного способа оценки персонала, основанного на психолингвистических особенностях личности кандидата.

Предложено направление развития, формирования и реализации кадрового потенциала для инновационной деятельности на уровне Ступинского муниципального района

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Валинуров И. Рекрутинг на 100 % : искусство привлекать лучших! М.: Феникс, 2014 г. 17 с.

2. Управление персоналом: Учебник для вузов / под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. 2 - е изд., перераб. и доп. М: ЮНИТИ, 2015. 560 с.

3. Кудрявцева Е.И. Управление персоналом. Учебная тетрадь. / Е.И. Кудрявцева. СПб: Межотраслевой институт повышения квалификации, 2014г. 86 с.

4. Александрова А.В. Организационная компетентность предприятий авиастроения в цифровой экономике // Экономика и управление: проблемы, решения. 2017. Т. 4. № 5 - 2. С. 77 - 81.

5. Александрова А.В., Курашова С.А., Кондрашева Н.Н. Проблема формирования и развития цифровых компетенций персонала в авиастроении // Инновационные кластеры в цифровой экономике: теория и практика / Под редакцией А.В. Бабкина: труды VIII научно - практической конференции с международным участием. 2017. С. 544 - 549. DOI: 10.18720 / IEP / 2017.3 / 76]

6. Еременская Л.И., Жидкова М.А., Степнова О.В. Развитие рынка труда в сфере малого и среднего бизнеса в Ступинском Муниципальном районе Московской области // Автомобиль.Дорога.Инфраструктура, 2015. №2 (4). С. 15

7. Коцур О.М., Степнова О.В. Анализ безработицы в Ступинском районеМосковской области // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем, 2014. С. 63 - 65

8. Никулина А.Н.,Степнова О.В., Анализ инвестиционно - инновационного потенциала Ступинского района Московской области // Современное состояние и перспективы развития экономических наук: материалы Международной научно - практической конференции, 2014. С. 76 - 78

9. Степнова О.В., Александрова А.В. Ступино - территория социальных инноваций // Modern Economy Success. 2017. № 3. С. 23 - 26

10. Степнова О.В., Еременская Л.И. Влияние информационных технологий на эффективность деятельности предприятий // Научная перспектива. 2014.№4. С. 41 - 44

11. Степнова О.В., Еременская Л.И. Подходы к отбору оценке и развитию персонала на производственном предприятии // Экономические аспекты развития российской индустрии в условиях глобализации: материалы Международной научно - практической конференции кафедры «Экономика и организация производства», 2014. С. 164 - 168

12. Портал по управлению персоналом. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http: // www.hr - portal.ru / rubric / recruitment

13. Университет социологии. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http: // www.sociocity.ru / scity - 812.html

14. Информационный портал о практических инструментах управления персоналом». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http: // hrdocs.ru / poleznaya - informacziya /

15. Электронный журнал Executive.ru по управлению персоналом от 15 октября 2015 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http: // www.e - xecutive.ru / career / hr - management

16. Научная библиотека КиберЛенинка. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http: // cyberleninka.ru / article / n / innovatsionnye - formy - raboty - kadrovyh - agentstv - po - podboru - i - upravleniyu - chelovecheskim - kapitalom#ixzz4fHNlowt5

17. Должностные инструкции сотрудников ООО «Агентство новой жизни» от 26.06.2006г.

18. Электронный журнал «Менеджер по персоналу». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http: // hrliga.com / index.php?module=mp / journal

19. Научная электронная библиотека. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https: // www.monographies.ru / ru / book / view?id=53

20. «Использование методики LAB - profile в практике управления персоналом». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http: // www.master - class.spb.ru / artpersonal /

21. Российская компания интернет - рекрутинга HeadHunter. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https: // hh.ru /

22. Информационный портал «Теоретические основы менеджмента, системы управления, алгоритмы принятия управленческих решений». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http: // bmanager.ru /

23. Центр дополнительного образования «Элитариум». Управление людьми с помощью метапрограмм. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http: // www.elitarium.ru /

24. Информационный ресурс по НЛП. Метапрограммы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http: // trenings.ru /

25. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http: // www.mosoblduma.ru / upload / site1 / document _ file / hHrGCMXUIH.pdf

26. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https: // mosregtoday.ru / econbiz / podmoskovyu - nuzhny - vrachi - inzhenery - i - prostye - rabotyagi /

27. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [Электронный ресурс]. Режим доступа:https: // cyberleninka.ru / article / n / problemy - kadrovogo - obespecheniya - innovatsionnoy - ekonomiki

29. Ханчук Н.Н. Инновационная деятельность: проблемы кадрового обеспечения // Экономист ЗАБГУ. 2013. №6 (электронный научный журнал). [Электронный ресурс]. Режим доступа:http: // vseup.ru)

30. Стратегия инновационного развития Ступинского муниципального района на период до 2030 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: http: // docs.cntd.ru / document / 494671358 /

31. [Электронный ресурс]. Режим доступа:http: // instupino.ru / novosti / vlast _ i _ obschestvo / tradicionnaya - vstrecha - glavy - s - odaryonnymi - detmi - sostoyalas - v - stupine

32..[Электронный ресурс]. Режим доступа: https: // stupinoadm.ru / dokumenty / programmy / munitsipalnye - 00001 / munitsipalnye - 2017 - 2021 /

© Еременская Л.И.,2018

**УДК 33**

**Н.В. Захаркина**
К.э.н., доцент
Орловский государственный университет экономики и торговли
г. Орел, Российская Федерация
**Т.А. Алехина**
К.э.н., доцент
Орловский государственный университет экономики и торговли
г. Орел, Российская Федерация

## ДИАГНОСТИКА СОСТОЯНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА В РФ

Потребительский рынок Российской Федерации представляет собой национальный рынок, который в свою очередь интегрирован в глобальную систему международного рынка. Состояние потребительского рынка во многом зависит от социально - демографических, социально - экономических и других факторов (например, географический и технологический факторы). Перед тем, как ознакомится с факторами, влияющими на развитие потребительского рынка, целесообразным будет предоставить краткую общую характеристику Российской Федерации.

Начало российской государственности принято считать 862 г., однако федеральный статус государства страна получила 25 декабря 1991 г. Площадь занимаемой территории государством составляет 17.125.191 кв. км, вследствие чего является первой в мире страной по территории, что составляет в процентном соотношении 11,49 % от суши, 3,35 % от земли. Население Российской Федерации по состоянию на 2017 год составляет – 146,8 млн. человек и занимает 9 место среди стран мира, с индексом прироста 0,190 % .

По валовому национальному продукту Российская Федерация занимает шестое место среди стран мира, а объём отгруженного товара по состоянию на 2016 год составило 50774586 млн. руб. В процентном соотношении, доля по отраслям «производства электроэнергии газа и воды» - 10,17 % , «обрабатывающие производства» - 66,77 % , «добыча полезных ископаемых» - 23,06 % .

В Российской Федерации сформировалось двенадцать крупных экономических регионов – Дальневосточный, Восточно - сибирский, Западно - сибирский,

Калининградский, Уральский, Поволжский, Центрально - Чернозёмный, Волго - Вятский, Центральный, Северный, Северо - Западный и Северо - кавказский регионы. В таблице так же рассмотрена численность населения по городам - центрам экономических регионов (табл. 1).

Таблица 1 - Численность населения
по городам экономических центров Российской Федерации за 2016 г

| Город | Население (человек) |
|---|---|
| Москва | 12 377 205 |
| Санкт - Петербург | 5 279 299 |
| Новосибирск | 1 602 915 |
| Екатеринбург | 1 455 904 |
| Нижний Новгород | 1 266 871 |
| Красноярск | 1 066 934 |
| Воронеж | 1 032 895 |
| Саратов | 843 460 |
| Хабаровск | 611 160 |
| Калининград | 467 289 |
| Сыктывкар | 243 546 |
| Пятигорск | 145 836 |

Переходя к социально - демографическим факторам, следует провести анализ динамики численности населения Российской Федерации на 2011 - 2017 год (табл.2).

Таблица 2 –Динамики численности населения Российской Федерации

| Годы | Население (млн. чел) | Откло - нение, % | В том числе | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | Городское население (млн. чел.) | Доля населения (в % ) | Сельское население (млн.чел.) | Доля населения (в % ) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 2011 | 142,9 | 97,34 | 105,4 | 73,35 | 37,5 | 26,65 |
| 2012 | 143,0 | 97,41 % | 105,7 | 73,91 | 37,3 | 26,09 |
| 2013 | 143,3 | 97,61 % | 106,1 | 74,04 | 37,2 | 25,96 |
| 2014 | 143,7 | 97,88 % | 106,6 | 74,18 | 37,1 | 25,82 |
| 2015 | 146,3 | 99,65 % | 108,3 | 74,02 | 38,0 | 25,98 |
| 2016 | 146,5 | 99,79 % | 108,6 | 74,12 | 37,9 | 25,88 |
| 2017 | 146,8 | 100 % | 109,0 | 74,25 | 37,8 | 25,75 |

Проанализировав данные таблицы можно сказать, что Российская Федерация имеет относительно благоприятную демографическую обстановку. В 2017 году, по сравнению с 2011 годом численность населения страны увеличилась на 2,66 % , на основании чего можно определить, что в РФ наблюдается медленное, но устойчивое воспроизводство населения. Однако на протяжении исследуемого отрезка времени, следует заметить, что существенные изменение были в период 2014 - 2015 г, с разницей в 1,77 % , что можно связать с присоединением Республики Крым в состав Российской Федерации [6].

В 2011 году численность сельского населения составляла 37,5 млн. человек (26,65 % ), что на 0,9 % выше показателя по состоянию 2017 года – 25,75 % , а, следовательно,

продолжается тенденция к его сокращению. Сельское население имеет свои особенности спроса, заключающиеся в ведении домашнего хозяйства, и как следствие, малый спрос на продукты питания. Как следствие, возникает падение доходов, который сказывается в ограничение спроса, и, как следствие, малому уровню развития рынка, почему городское население подходит больше.

Процессы демографии слишком медленны и развиваются десятилетиями, и в случае грамотной социально - демографической политики, разрыв между числом умерших и рождённых будет сокращаться. Число родившихся в Российской Федерации с 2011 года (1796629 человек) возросло и по состоянию на 2016 составляет 1888729 человек (на 4,87 % ). Но изменения показателей в период с 2011 по 2016 гг. происходили неравномерно. Самый высокий показатель в данном периоде был в 2012 году и составлял 1902084 человек, минимальные показатели наблюдались в начале периода (в 2011 году). Однако при сравнении показателей 2015 - 2016гг, можно заметить тенденцию к уменьшению темпа роста рождаемости. В учёт не брался период с 2014 - 2015 года, как максимальное значение, так как это было связанно с присоединением Крыма в состав РФ и носило геополитический характер [6].

Наряду с уменьшением темпа роста рождаемости к концу периода (2015 - 2016) , можно так же заметить, что количество умерших уменьшилось на 17526 человек и на 2016 год составило 1891015 человек. Однако, в силу снижения темпа роста рождаемости, всё пришло к естественной убыли населения на 2286 человек.

Таким образом, проанализировав данные можно прийти к выводу, что естественная убыль – весьма негативная тенденция, и если она продолжит развиваться, то это отрицательно будет сказываться на потребительском рынке, в силу невозможности сохранения благоприятной социально - демографической обстановки.

К социально - демографическим факторам населения Российской Федерации, деформирующим потребительский рынок следует отнести неблагоприятную демографическую обстановку в сельской местности.

По обновлённым данным Росстата на 29.05.2017 г, наблюдается тенденция к увеличению естественной убыли населения. Так в временном отрезке 2011 - 2016 гг, в 2011 году убыль населения составила 129091 человек, в 2012 - 4251 человек, в 2013 - 2015 гг возобновилась позитивная тенденция естественного прироста населения (в 2013 - 24013, в 2014 – 30336, в 2015 – 32038), однако на конец периода в 2016 году, естественная убыль сельского населения возобновилась и составила – 2286 человек. Данная негативная тенденция, в случае если совершенствование программы демографии населения не произойдёт, может значительно сказаться на потребительском рынке.

Численность экономически активного (трудящегося) населения также имеет влияние на потребительский рынок. По данным Росстата (обновлённые с 04.04.2017 г) на период с 2011 - 2016 гг, негативных тенденций не обнаружено. Так в 2011 году, количество работающего населения составило 70856,6 тыс. человек, в 2012 году – 71545,4 тыс. человек, в 2013 – 71391,5 тыс. человек, в 2014 – 71539,0 тыс. человек, в 2015 году – 72323,6 тыс. человек, в 2016 – 72323,6 тыс. человек.

Однако при более детальном анализе занятого населения по субъектам Российской Федерации, обнаруживается неравномерное распределения трудящегося населения. В западной части Российской Федерации и на юге страны обнаруживается стабильный прирост.

В восточной части России (а именно – Уральский Федеральный Округ, Сибирский Федеральный Округ и Дальневосточный Федеральный Округ), наблюдается постепенное возрастание тенденции к убыли экономически - активного населения. Так, к концу периода

2011 - 2016гг, в Уральском Федеральном округе осталось – 6054,9 тыс. человек, в Сибирском Федеральном округе – 9003,5 тыс. человек, в Дальневосточном Федеральном округе – 3159,2 тыс. человек. Снижение численности занятого населения приводит к росту безработицы и соответственно негативно сказывается на развитии потребительского рынка по причине неплатежеспособности населения.

Вместе с показателем численности занятых в экономике РФ граждан, так же следует рассмотреть показатель безработицы – численность безработных людей и уровень безработицы.

Опираясь на данные Росстата, в промежутке 2011 - 2016 г, просматривается пик снижения числа безработных граждан в 2014 году (3889,4 тыс. человек), однако к концу периода 2015 - 2016г количество безработных укрепилось на значении 4243,5 тыс. человек (в 2015г – 4263,9 тыс. человек) (рис.1).

Уровень безработицы в Российской Федерации, на конец периода 2011 - 2016гг, составил 5,5 % , что меньше в сравнении с 2011 годом на 1 % . Изменения по данному показателю проходили постепенно, так в 2012 году уровень безработицы составил – 5,5 % , в 2013 г. – 5,5 % , в 2014 г. – 5,2 % , в 2015 - 5,6 % , что означает стабильное положение на протяжении анализируемого периода.

К социально - демографическим показателям, влияющим на развитие потребительского рынка, также относят и уровень бедности, расслоение населения по уровню дохода.

На основании данных, обновлённых 11.05.2016г., предоставленными органами федеральной службы государственной статистики до 2015 года, можно сделать вывод о том, что в динамике происходит увеличение доли населения с высокими доходами (от 60 тысяч рублей) на 4,8 % , в сравнении с началом периода, в 2012 году – 5,4 % . [5]. (табл. 3)

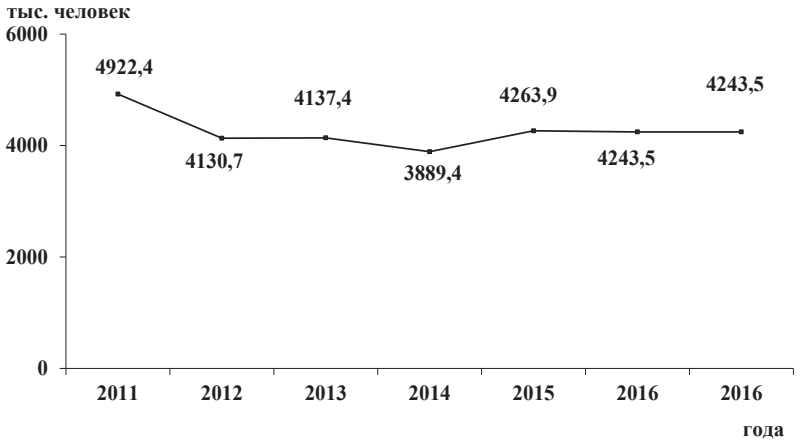


Рисунок 1 – Количество безработных в Российской Федерации за 2011 - 2016 гг.

Так же значительной долей в распределении денежных доходов, занимает группа до 20 тыс. рублей – на протяжении анализируемого периода доля данной категории граждан уменьшилась к концу и в 2016 году составила 14,0 % , потеряв 0,6 % в сравнении с 2011 годом – 14,6 % .

Таблица 3 – Распределение долей населения по величине среднедушевых денежных доходов, в % . (без учёта Республики Крым и г. Севастополь) за 2011 - 2015гг

| Среднедушевой денежный доход | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | Отклонения 2015 - 2011гг | Отклонения 2015 - 2014гг |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Все население( % ) | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | - | - |
| в том числе со среднедушевыми денежными доходами в месяц, руб.: | | | | | | | |
| до 5 000,0 | 7,3 | 5,7 | 4,2 | 3,3 | 2,4 | - 4,9 | - 0,9 |
| от 5 000,1 до 7 000,0 | 8,1 | 6,8 | 5,6 | 4,8 | 3,8 | - 4,3 | - 1 |
| от 7 000,1 до 9 000,0 | 8,9 | 7,9 | 6,8 | 6,1 | 5,1 | - 3,8 | - 1 |
| от 9 000,1 до 12 000,0 | 12,9 | 12,0 | 10,8 | 10,0 | 8,9 | - 4 | - 1,1 |
| от 12 000,1 до 15 000,0 | 11,3 | 10,8 | 10,3 | 9,9 | 9,2 | - 2,1 | - 0,7 |
| от 15 000,1 до 20 000,0 | 14,6 | 14,6 | 14,5 | 14,4 | 14,0 | - 0,6 | - 0,4 |
| от 20 000,1 до 25 000,0 | 10,2 | 10,7 | 11,2 | 11,4 | 11,6 | 1,6 | 0,2 |
| от 25 000,1 до 30 000,0 | 7,1 | 7,8 | 8,4 | 8,8 | 9,2 | 2,1 | 0,4 |
| от 30 000,1 до 35 000,0 | 5,0 | 5,7 | 6,3 | 6,7 | 7,2 | 2,2 | 0,5 |
| от 35 000,1 до 40 000,0 | 3,6 | 4,1 | 4,7 | 5,1 | 5,6 | 2 | 0,5 |
| от 40 000,1 до 50 000,0 | 4,5 | 5,4 | 6,3 | 7,0 | 7,9 | 3,4 | 0,9 |
| от 50 000,1 до 60 000,0 | 6,5 | 3,1 | 3,8 | 4,2 | 4,9 | - 1,6 | 0,7 |
| свыше 60 000,0 | … | 5,4 | 7,1 | 8,3 | 10,2 | … | 1,9 |

Малой долей распределения денежных доходов обладает группа с малыми по величине доходами до 5000 рублей – 3,8 % , на протяжении 2011 - 2015 года их доля уменьшилась на 4,3 % , что в динамике является высшим показателем изменения.

Динамика численности населения с доходами ниже прожиточного минимума в процентном соотношении повышается. Так к концу 2016 года данный показатель составил 13,5 % , что на 0,8 % выше показателя 2011 года.

Минимальное значение показателя населения с доходами ниже прожиточного минимума было в 2012 году и составляло 10,7 % (рис. 2).

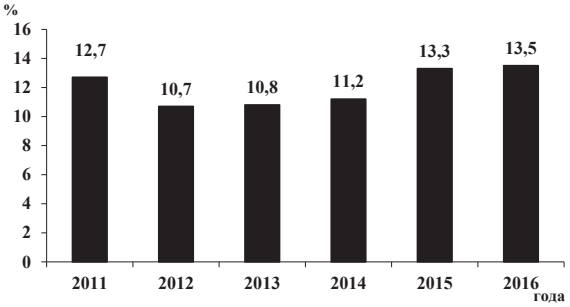


Рисунок 2 - Динамика численности населения с доходами ниже прожиточного минимума в Российской Федерации, %

Данная динамика имеет негативное влияние на потребительский рынок, в связи с низкой покупательной способностью данной группы населения и их спрос ограничивается приобретением первоочередных, жизненно необходимых потребительских товаров удовлетворяющих физиологические потребности.

Проанализировав социально - демографические факторы, влияющие на потребительский рынок, следует перейти к изучению социально - экономических факторов влияющих на состояние потребительского рынка Российской Федерации, а именно – среднедушевые денежные доходы, потребительские расходы на душу населения, среднемесячная номинальная заработная плата, изменение потребностей населения и индексы потребительских цен [1].

Среднедушевые доходы населения Российской Федерации на период 2011 - 2016 года, согласно данным Росстата, выросли. Так в 2011 году, среднедушевой доход населения составил – 20780 рублей, в 2012 году – 23221 рублей, в 2013 – 25928 рублей, в 2014 году – 27766 рублей, в 2015 – 30466 рублей и к концу периода – 30738 рублей. Таким образом, можно сделать вывод о повышении доходов населения на 9958 рублей. Однако реальные доходы населения по сравнению с началом периода (2011 годом) снизились. Самое высокое значение было в 2012 году 104,6 % в отношении к предыдущему году. Следовательно, в 2016 году наблюдается самый низкий показатель составляющий – 94,1 % (рис. 3).

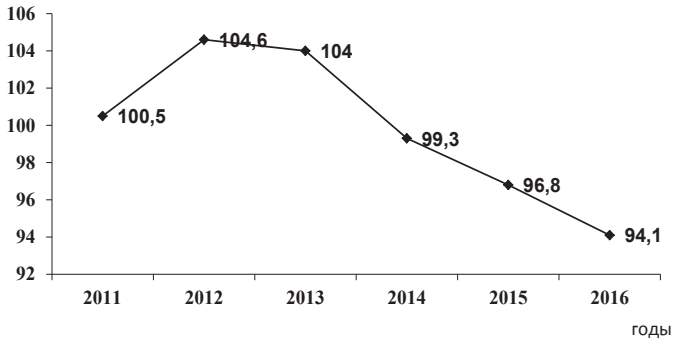


Рисунок 3 – Динамика реальных доходов населения Российской Федерации, %

Рассматривая потребительские расходы населения РФ в среднем на одного члена домашнего хозяйства в промежутке четвёртого квартала 2011 - 2016 гг мы можем заметить постепенное увеличение денежных расходов. В 2016 году они составили 17698,4 рублей, что больше показателя 2011 года (12688 рублей) на 5009,7 рублей.

В 44 % регионов (в 37 регионах) более 10 % домохозяйств испытывали финансовые трудности, не позволившие им оплатить платежи за ЖКУ, и в 41 % регионов (в 35 регионах) более 10 % домохозяйств испытывали финансовые трудности, не позволившие им приобрести лекарства, назначенные врачом для неотложного лечения (рис. 4).

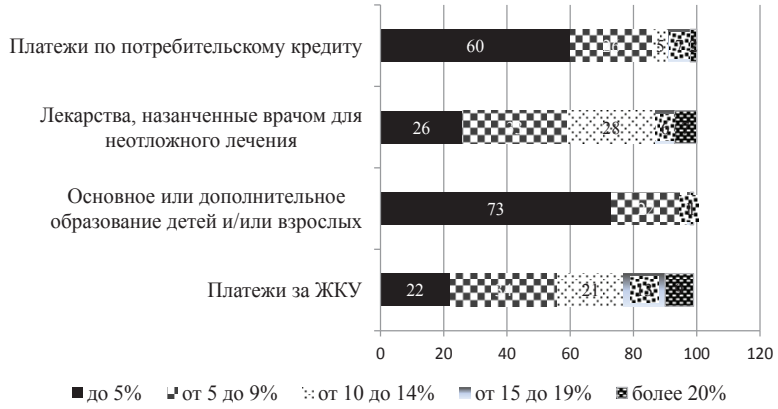


Рисунок 4 - Распределение регионов по доле домохозяйств, которые испытывали финансовые трудности, не позволившие оплатить различные виды расходов, III квартал 2016 г., в %

Наиболее сложная ситуация с оплатой ЖКУ наблюдалась в III квартале 2016 г. в Карачаево - Черкесской и Чувашской Республиках, Приморском крае, Республиках Хакасия Тыва, Астраханской, Саратовской и Рязанской областях. Там более 20 % домохозяйств испытывали финансовые трудности, не позволившие им оплатить платежи за ЖКУ.

Наибольшие трудности с оплатой лекарств, назначенных врачом, наблюдались в Республике Хакасия, Ставропольском и Приморском краях, Астраханской, Саратовской и Рязанской областях, где доля домохозяйств, которые испытывали финансовые трудности, не позволившие им оплатить лекарства, назначенные врачом для неотложного лечения, составляла более 20 % . С оплатой основного или дополнительного образования ситуация более благополучная: в 73 % регионов менее 5 % домохозяйств испытывали финансовые трудности, не позволившие им оплатить основное или дополнительное образование для детей или взрослых.

Что касается платежей по потребительским кредитам, то в 14 % регионов (в 12 регионах) более 10 % домохозяйств испытывали финансовые трудности, не позволившие им оплатить платежи по потребительским кредитам, а в двух регионах (в Республиках Алтай и Тыва) доля домохозяйств, которые испытывали финансовые трудности, не позволившие им оплатить платежи по потребительским кредитам, превышала 20 % .По данным Банка России, в 2016 г. наблюдалось оживление кредитования физических лиц; прирост за год составил 1,1 % (с исключением эффекта валютной переоценки: +1,4 % )[1]. Для сравнения: в 2015 г. кредиты физическим лицам сократились на 5,7 % ( - 6,3 % )[2].

Таким образом, длительное падение реальных денежных доходов населения и реального размера назначенных пенсий привело к ухудшению материального положения населения и повысило риски субъективной бедности и социальной исключенности населения. Причем в отдельных регионах указанные риски многократно усиливаются. Несмотря на то что в 2016 г. наблюдался незначительный рост реальной заработной платы относительно прошлого

года (на 0,6 % ), восстановления реальной заработной платы относительно уровня 2013 г. еще не произошло.

Покупательная способность среднедушевого дохода населения по Российской Федерации в целом, выраженная в стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг для межрегиональных сопоставлений, в ноябре 2016 г. опустилась ниже аналогичного показателя 2010 г. При этом региональная дифференциация покупательной способности доходов снизилась в основном за счет обеднения богатых регионов. Максимальное количество фиксированных наборов потребительских товаров и услуг могут приобрести жители Центрального федерального округа (2,5). Покупательная способность минимальна в Сибирском федеральном округе – 1,7 такой корзины товаров и услуг.

Самую низкую покупательную способность (от 1,0 до 1,4 стоимости фиксированной корзины товаров и услуг в ноябре 2016 г.) имели денежные доходы населения следующих субъектов Федерации (в их числе многие национальные республики): Алтай, Тыва, Карачаево - Черкесская Республика, Калмыкия, Республика Ингушетия, Еврейская автономная область, Чувашия, Мордовия, Курганская область, Крым и г. Севастополь

Анализ динамики индекса потребительских цен по всем видам товаров и услуг в Российской Федерации показал, что темпы роста в период 2011 - 2017 гг не изменялись, несмотря на то, что в определённые промежутки анализируемого периода цены росли.

Например, согласно данным Росстата, самый высокий показатель наблюдался в 2015 году и составлял 103,9 % , а самый низкий показатель приходился на 2012 год – 100,5 % . На остальном промежутке временного отрезка, в 2011 году индекс потребительских цен составил 102,4 % , в 2013 году – 101,0 % , в 2014 и 2017 году – 100,6 % . [5].

Рассматривая структурно вопрос динамики роста индексов потребительских цен, можно обнаружить, что больше всего изменению цены подвержен рынок продовольственных товаров. Так как в сравнении самого высокого показателя в 2015 году между индексами потребительских цен на товары и услуги (103,2 % ) и на непродовольственные товары (103,9 % ), индекс потребительских цен на продовольственные товары составил – 105,7 % , что больше на 2 %

В 2016 году инфляция продолжила набирать темп – прирост потребительских цен составил 0,43 % (в сентябре – 0,17 % , в октябре 2015 г. – 0,74 % ). Вместе с тем, это самый низкий показатель инфляции для текущего месяца с 2011 г. Основной вклад (0,29 п.п.) в ускорение инфляции в октябре внес возобновившийся рост цен на продовольственные товары на 0,8 % (в сентябре цены снизились на 0,1 % ), за счет сезонного подорожания плодоовощной продукции и усилившегося роста цен на продовольственные товары без учета плодоовощной продукции. На непродовольственные товары в октябре рост цен, напротив, замедлился до 0,5 % с 0,6 % , в результате чего вклад в инфляцию незначительно снизился. Отрицательный вклад в инфляцию октября внесли услуги, цены на которые в октябре упали на 0,3 процента [2].

Однако к концу периода показатели индекса цен по данным группам товаров составили – 100,9 % - 100,6 % , следовательно, можно обнаружить постепенную, но медленную тенденцию снижения роста цен на потребительском рынке.

На услуги в 2016 году цены снизились на 0,3 % под действием сезонных факторов и низкого платежеспособного спроса. С начала года рост цен низкий – на 4,6 процента. Годом

ранее прирост цен составил 9,3 процента. За годовой период рост цен также замедлился до 5,4 % после некоторого ускорения в сентябре до 5,6 процента(табл.4).

Таблица 4– Прирост цен на основные виды услуг в РФ, 2016 год

| Услуги | % |
|---|---|
| 1 | 2 |
| Рыночные услуги | 4,0 |
| Медицинские | 6,6 |
| Бытовые | 4,1 |
| Организаций культуры | 5,5 |
| Экскурсионные | 7,3 |
| Дошкольного воспитания | 8,2 |
| Образования | 5,0 |
| Санаторно - оздоровительные | 8,2 |
| Воздушного транспорта | 6,9 |
| Зарубежного туризма | 2,0 |
| Регулируемые услуги | 5,5 |
| Услуги организаций ЖКХ | 5,5 |
| Регулируемый транспорт | 6,6 |

Рассмотрев социально - демографические и социально - экономические факторы, влияющие на развитие потребительского рынка, следует также обратить внимание на негативные и позитивные тенденции в сфере предложения.

Для оценки устойчивости производителя в Российской Федерации следует обратиться к таким показателям как – индекс предпринимательской уверенности (ИПУ) в промышленном производстве, строительстве и розничной торговле.

На регулируемые услуги, по оценке Минэкономразвития России, в октябре 2016 года прирост цен нулевой. При этом на отдельные виды услуг динамика цен была разнонаправленная. Также снижается стоимость услуг регулируемого транспорта за счет сезонного снижения стоимости проезда на железнодорожном транспорте. На услуги организаций ЖКХ, оказываемые населению, в октябре 2016 года рост цен и тарифов напротив возобновился, что обусловлено подорожанием жилищных услуг на 0,3 процента. На рыночные услуги цены в октябре снизились на 0,4 % (в октябре 2015 г. – снижение на 0,2 процента). Столь значительное удешевление рыночных услуг в октябре текущего года объясняется значительным снижением спроса. Объем платных услуг населению в октябре сократился на 2,1 % , по сравнению с октябрем 2015г. [4].

Также положительно на снижении цен на рыночные услуги сказалось укрепление рубля. В октябре традиционно снижались цены на услуги железнодорожного и воздушного транспорта, услуги в сфере зарубежного туризма, санаторно - оздоровительные услуги. Также подешевели услуги страхования. Продолжился рост цен на услуги образования, организаций культуры, экскурсионные услуги. Однако темпы роста цен замедлились по сравнению с сентябрем.

Согласно графикам, предоставленным Центром конъюнктурных исследований института статистических исследований и экономики, негативная тенденция обнаружена в сфере строительства. За период 2011 - 2016 года, в конце анализируемого периода ИПУ составил - 16 % , сохранив тенденцию к рецессии. Причина, по которой продолжилась тенденция к падению индекса, является продолжающаяся тенденция в низком спросе на строительные услуги и жильё, и как следствие – увеличение доли предпринимателей жалующиеся на дефицит заказов в данной сфере [3].

Рассматривая показатели потребительского рынка РФ, стоит отметить индексы производства по группам товаров и инфляционные процессы в сфере потребительского рынка. В 2016 году по производству пищевых продуктов, включая напитки, и табак темпы роста производства заметно замедляются, в октябре снижение составило 0,2 % г / г.

Двузначные темпы прироста наблюдаются в производстве мяса и субпродуктов убойных животных в январе - октябре 2016 года (11,5 % г / г), прирост 9,9 % г / г за аналогичный период показало производство масла подсолнечного нерафинированного и его фракций. В производстве сыров и продуктов сырных прирост в 2016 году составил всего 1,9 % г / г, что связано как с эффектом высокой базы (когда темпы прироста превышали 20 % ), так и с эффектом насытившегося рынка. Производства мяса и субпродуктов пищевых домашней птицы, продуктов рыбных переработанных и консервированных в октябре показали отрицательную динамику, производство молока жидкого обработанного в положительной области.

Сокращение оборота розничной торговли в октябре 2016 г. ускорилось до 4,4 % г / г после того, как 4 месяца подряд наблюдалась тенденция к его замедлению (с - 6,2 % г / г в июне до - 3,6 % г / г в сентябре). За январь - октябрь 2016 г. розничный товарооборот снизился на 5,3 % г / г. После околонулевой динамики в июле - августе 2016 г. и небольшого роста, зафиксированного в сентябре, динамика оборота розничной торговли с исключением сезонного фактора в октябре 2016 г. вновь вернулась в область отрицательных значении: снижение составило 0,5 % м / м.

На ухудшение динамики оборота розничной торговли в октябре 2016 г. в большей степени повлияло сокращение оборота пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями на 5,4 % г / г (4,4 % г / г в сентябре 2016 г.). Снижение оборота непродовольственными товарами в октябре 2016 г. ускорилось в меньшей степени, чем продовольственными товарами: сокращение составило 3,4 % г / г против 2,8 % г / г в сентябре [2,7].

Так же в 2016 г. продолжается сокращение оборота розничной торговли по многим группам продовольственных товаров. Снижение розничного товарооборота рыбой и морепродуктами остается одним из самых высоких, что обусловлено существенной долей импорта и сохранением высокого уровня цен. По тем продуктам, которые в большей степени удалось заместить отечественными, наблюдается незначительный рост объемов розничной продажи (мясо, молочные продукты, яйца, овощи). Сокращение оборота розничной торговли алкогольными напитками и пивом является устоявшейся тенденцией последних лет (табл.5)

Таблица 5 – Динамика оборота розничной торговли отдельными продовольственными товарами РФ, темпы прироста, %

| Группы товаров | 2013 год | 2014год | 2015 год | 2016 год |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Мясо | 4,6 | 1,9 | - 5,8 | 0,5 |
| Рыба и морепродукты | 5,3 | 0,7 | - 12,8 | - 7,6 |
| Пищевые масла и жиры | 2,5 | - 1,0 | - 6,3 | - 2,8 |
| Молочные продукты | 5,5 | 1,1 | - 2,7 | 0,5 |
| Яйцо птицы | 1,4 | - 0,5 | - 7,5 | 1,3 |
| Сахар | 4,8 | - 1,9 | - 14,0 | - 0,1 |
| Кондитерские изделия | 3,8 | 2,4 | - 6,9 | - 2,9 |
| Крупа | 4,1 | 5,7 | - 17,4 | 0,3 |
| Макаронные изделия | 2,7 | 2,8 | - 4,5 | 1,2 |
| Хлеб и хлебобулочные изделия | - 0,3 | 1,4 | - 3,1 | - 0,7 |
| Картофель | - 9,9 | - 5,7 | 4,5 | 16,6 |
| Свежие овощи | 7,0 | 4,9 | - 12,5 | 4,1 |
| Свежие фрукты | 4,6 | 3,6 | - 8,6 | - 0,5 |
| Оборот розничной торговли алкогольными напитками | - 3,8 | - 3,7 | - 8,5 | - 5,4 |

Потребительский рынок так же состоит из - оптовой торговли, рынка услуг и общественного питания.

К показателям характеризующие экономическое положение в оптовой торговле относятся – оборот оптовой торговли, динамика оборота оптовой торговли, структура оборота оптовой торговли.

Динамика оборота оптовой торговли показывает, что на протяжении всего исследуемого отрезка, в 2015 - 2016 гг, оборот торговли постепенно увеличивался и максимальное значение показателя оборота оптовой торговли приходится на II квартал 2016 года и составляет - 12464,7 млрд. рублей (103,6 % к периоду предыдущего года).

Однако, к IV кварталу 2016 года наблюдается спад оборота оптовой торговли, который составил 14701,6 млн. рублей, что в процентном соотношении к предыдущему году – 98 % .

Таблица 6 - Динамика оборота оптовой торговли в РФ в 2016 году

| Месяц | Оборот оптовой торговли | | |
|---|---|---|---|
| | млрд. рублей | в % к | |
| | | соответствующему периоду предыдущего года(2015 год) | предыдущему периоду |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Январь | 3463,0 | 93,6 | 69,4 |
| Февраль | 3920,0 | 105,2 | 114,7 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Март | 4375,1 | 106,0 | 108,1 |
| I квартал | 11758,1 | 101,9 | 87,5 |
| Апрель | 4175,9 | 104,2 | 93,4 |
| Май | 4010,2 | 104,9 | 94,7 |
| Июнь | 4278,6 | 101,7 | 102,5 |
| II квартал | 12464,7 | 103,6 | 99,8 |
| I полугодие | 24222,8 | 102,7 | - |
| Июль | 4297,1 | 100,1 | 101,3 |
| Август | 4551,6 | 106,0 | 106,0 |
| Сентябрь | 4624,5 | 100,7 | 100,4 |
| III квартал | 13473,2 | 102,2 | 105,4 |
| Январь - сентябрь | 37696,0 | 102,6 | - |
| Октябрь | 4607,2 | 97,7 | 99,3 |
| Ноябрь | 4792,7 | 103,2 | 103,0 |
| Декабрь | 5301,7 | 93,9 | 108,9 |
| IV квартал | 14701,6 | 98,0 | 106,7 |
| Год | 52397,6 | 101,3 | - |

Таким образом к концу года, оборот оптовой торговли составил - 52397,6 млн. рублей, что на 101,3 % к периоду предыдущего года

Анализируя структуру оборота оптовой торговли, наблюдается незначительное увеличение оборота (к прошлому 2015 году) к 2016 году. Однако в ряде сфер оптовой торговли наблюдается снижение, а именно – оборот топлива ( - 5 % ), несельскохозяйственных промежуточных продуктов ( - 3,2 % ) и оборот алкогольной продукции ( - 0,2 % ). (табл.7)

В IV квартале 2016г. в обследовании конъюнктуры и деловой активности принимали участие руководители 3,4 тыс. организаций оптовой торговли, включая малые предприятия (без микропредприятий), из которых 88,6 % , оценивают общую экономическую ситуацию, сложившуюся в этой сфере деятельности, как удовлетворительную и благоприятную 15,2 % прогнозируют улучшение экономического положения организации в I квартале 2017г., 67,4 % считают, что экономическая ситуация не изменится, а 17,4 % - что ухудшится.

Таблица 7 – Динамика структуры оборота оптовой торговли РФ по видам деятельности организаций оптовой торговли за 2016 год, в % к итогу

| Вид деятельности | Отклонение (+, - ) 2016г от 2015г | 2016г. | 2015г. |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Организации, осуществлявшие оптовую торговлю, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами | - | 100 % | 100 % |

| | | | |
|---|---|---|---|
| в том числе осуществлявшие оптовую торговлю: через агентов (за вознаграждение или на договорной основе) | - 1,2 | 3,4 | 4,6 |
| сельскохозяйственным сырьем и живыми животными пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями | 0,4 | 2,3 | 1,9 |
| из них: мясом, мясом птицы, продуктами и консервами из мяса и мяса птицы | 0,1 | 2,2 | 2,1 |
| молочными продуктами, яйцами, пищевыми маслами и жирами | 0,7 | 2,2 | 1,5 |
| алкогольными и другими напитками | - 0,2 | 5,2 | 5,4 |
| табачными изделиями | 0,9 | 6,7 | 5,8 |
| непродовольственными потребительскими товарами | 2,6 | 17,4 | 14,8 |
| из них: бытовыми электротоварами, радио - и телеаппаратурой | 0,1 | 2,1 | 2,0 |
| фармацевтическими и медицинскими товарами, изделиями медицинской техники и ортопедическими изделиями | 2,4 | 9,8 | 7,4 |
| прочими непродовольственными потребительскими товарами | 0,1 | 2,6 | 2,5 |
| несельскохозяйственными промежуточными продуктами, отходами и ломом | - 3,2 | 41,6 | 44,8 |
| из них: топливом | - 5 | 34,1 | 39,1 |
| металлами и металлическими рудами | 0,9 | 2,8 | 1,9 |
| лесоматериалами, строительными материалами и санитарно - техническим оборудованием | 0 | 1,2 | 1,2 |
| машинами и оборудованием | - 0,5 | 6,0 | 6,5 |
| прочую | 0,1 | 5,5 | 5,4 |

Таким образом, оборот оптовой торговли медленно растёт, несмотря на небольшие колебания. Однако предпринимательская уверенность в данной сфере торговли в подавляющем большинстве не ждут положительных перемен в экономическом положении и лишь малая часть – 15,2 % предпринимателей, считают что на рынке оптовой торговли возможно улучшение состояния сферы потребительского рынка.

Анализ объёма рынка платных услуг, предполагает наблюдение над рядом показателей, таких как – динамика и объём платных услуг.

Индекс объёма платных услуг населению в 2016 году показала, что к концу периода наблюдается спад объёма – 99,7 % к соответствующему периоду за 2015 год. На протяжении всего периода не наблюдалось резкого спада объёма, однако подъём к IV кварталу 2016 года, в соответствии к периоду предыдущего года составлял 100,3 % , что на 0,3 % больше нормы, а следовательно увеличение объёмов не происходило.

В квартальном разрезе 2016 года разница к соответствующему периоду предыдущего (2015 года) так же не имеет резких тенденций к увеличению или снижения объёма (табл.8).

Таблица 8 – Индекс объёма платных услуг населению РФ

| Месяц | в % к | |
|---|---|---|
| | соответствующему периоду предыдущего года(2015 год) | предыдущему периоду |
| 1 | 2 | 3 |
| Январь | 96,9 | 87,5 |
| Февраль | 100,4 | 104,1 |
| Март | 99,0 | 102,5 |
| I квартал | 98,8 | 94,2 |
| Апрель | 99,7 | 99,2 |
| Май | 100,7 | 97,8 |
| Июнь | 98,6 | 101,5 |
| II квартал | 99,5 | 101,1 |
| I полугодие | 99,2 | - |
| Июль | 98,9 | 100,5 |
| Август | 101,9 | 102,9 |
| Сентябрь | 99,4 | 98,4 |
| III квартал | 100,0 | 102,1 |
| Январь - сентябрь | 99,5 | - |
| Октябрь | 99,2 | 100,5 |
| Ноябрь | 101,8 | 102,3 |
| Декабрь | 99,9 | 104,2 |
| IV квартал | 100,3 | 103,3 |
| Год | 99,7 | - |

Рассматривая структурно объём платных услуг населения можно наблюдать, что основной прирост объёма приходится на услуги физической культуры и спорта 67,4 млрд. рублей (108,6 % к 2015 году), услуги гостиниц 202 млрд. рублей (108,1 % ), транспортные 1678 млрд. рублей (103,4 % ) и жилищные 557,3 млрд. рублей(103,2 % ). Спад объёма наблюдается в услугах туризма 140,7 млрд. рублей (91,8 % ), системы образования 563,8 млрд. рублей (97,5 % ) и связи 1263 млрд. рублей (97 % ) (таб. 9).

Таблица 9– Объём платных услуг населения по видам в РФ за 2016г

| Виды услуг | 2016г. | | |
|---|---|---|---|
| | млрд. рублей | в % к | |
| | | 2015г. | итогу |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Платные услуги | 8377,8 | 99,7 | 100 |
| в том числе: бытовые | 879,5 | 98,9 | 10,5 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| транспортные | 1678,0 | 103,4 | 20,0 |
| связи | 1263,5 | 97,0 | 15,1 |
| жилищные | 557,3 | 103,2 | 6,7 |
| услуги гостиниц и аналогичных средств размещения | 202,0 | 108,1 | 2,4 |
| коммунальные | 1780,4 | 99,5 | 21,3 |
| культуры | 149,2 | 101,7 | 1,8 |
| туристские | 140,7 | 91,8 | 1,7 |
| физической культуры и спорта | 67,4 | 108,6 | 0,8 |
| медицинские | 547,5 | 99,7 | 6,5 |
| санаторно - оздоровительные | 119,2 | 99,6 | 1,4 |
| ветеринарные | 16,2 | 99,0 | 0,2 |
| системы образования | 563,8 | 97,5 | 6,7 |
| социальные услуги, предоставляемые гражданам пожилого возраста и инвалидам | 18,4 | | 0,2 |
| прочие виды платных услуг | 394,7 | | 4,7 |

Балансы предпринимательских оценок изменения спроса на услуги, числа заключенных договоров, объема оказанных услуг, средней численности работников, инвестиций, собственной конкурентной позиции и прибыли в IV квартале 2016г. остаются в отрицательной зоне. Как и в предыдущие периоды, в IV квартале 2016г. основными факторами, ограничивающим деятельность организаций сферы услуг, стали дефицит спроса (отметило 51 % опрошенных руководителей организаций сферы услуг), недостаток финансовых средств (46 % ), существующий уровень налогообложения (35 % ).

Таким образом, можно заключить, что в сфере рынка услуг наблюдается тенденция к деформации – обороты рынка медленно снижаются, низкая предпринимательская уверенность, в следствии ряда деформирующих факторов рынка – отсутствие спроса и недостаток финансовых средств.

Оборот общественного питания в 2016г. составил 1333,7 млрд.рублей, или 96,2 % (в сопоставимых ценах) к 2015г., в декабре 2016г. - 133,4 млрд.рублей, или 94,9 % к соответствующему периоду предыдущего года .

Таблица 10– Динамика оборота общественного питания в РФ

| Месяц | Оборот общественного питания | | |
|---|---|---|---|
| | млрд. рублей | в % к | |
| | | соответствующему периоду предыдущего года(2015 год) | предыдущему периоду |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Январь | 97,0 | 94,7 | 71,9 |
| Февраль | 96,5 | 95,0 | 99,0 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Март | 101,3 | 94,7 | 104,5 |
| I квартал | 294,8 | 94,8 | 78,6 |
| Апрель | 106,5 | 97,7 | 104,6 |
| Май | 109,0 | 99,2 | 102,0 |
| Июнь | 108,5 | 97,4 | 99,1 |
| II квартал | 324,0 | 98,1 | 108,5 |
| I полугодие | 618,8 | 96,5 | - |
| Июль | 109,3 | 95,6 | 100,3 |
| Август | 113,4 | 96,9 | 103,5 |
| Сентябрь | 121,6 | 96,8 | 106,8 |
| III квартал | 344,3 | 96,4 | 105,1 |
| Январь - сентябрь | 963,1 | 96,5 | - |
| Октябрь | 121,1 | 95,4 | 99,3 |
| Ноябрь | 116,1 | 96,7 | 95,6 |
| Декабрь | 133,4 | 94,9 | 114,6 |
| IV квартал | 370,6 | 95,6 | 106,6 |
| Год | 1333,7 | 96,2 | - |

К концу анализируемого периода наблюдается спад оборота общественного питания 1333,7 млрд. рублей, что в % к предыдущему 2015 году - 96,2 % . На протяжении исследуемого периода максимальное значение было достигнуто во втором квартале 2016 года – 324 млрд. рублей (98,1 % - к 2015 году) [5].

Таким образом, потребительский рынок Российской Федерации претерпел существенные изменения. С одной стороны появилось много факторов деформирующих рынок – социально - демографические факторы, неравномерное развитие потребительского рынка регионов, внешнее давление. С другой стороны – рынок Российской Федерации в 2017 году пришёл к стабильности, и некоторые показатели имеют тенденцию роста.

**Список использованной литературы**

1. Бюллетень социально - экономического кризиса в России. Рынок платных услуг населению / июль 2016. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http: // ac.gov.ru / files / publication / a / 9804.pdf
2. О текущей ситуации в экономике России в январе - сентябре 2016 года [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http: // www.bigpowernews.ru / photos / 0 / 0 _ lbKb1ca0PDqUviAkTkRFWSmxg07TqEJ6.pdf
3. Обследование конъюнктуры и деловой активности [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http: // krl.gks.ru / wps / wcm / connect / rosstat _ ts / krl / resources / 9833bc8047e9d23293c3b7ed3bc4492f / 70493 _ 04.pdf
4. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http: // economy.gov.ru / minec / main
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http: // www.gks.ru

6. Россия в цифрах 2017: Крат.стат.сб. / Росстат - М., 2017 - 511 с [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http: // www.gks.ru / free _ doc / doc _ 2017 / rusfig / rus17.pdf

7. Экономика России в 2011 - 2015 годах [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http: // economy.gov.ru / wps / wcm / connect / fc8d3c70 - f25b - 4708 - 96a6 - 345a31d0b4b1 / economic _ report _ 2016 _ web.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID =fc8d3c70 - f25b - 4708 - 96a6 - 345a31d0b4b1

© Н.В.Захаркина, 2018
© Т.А.Алехина, 2018

**УДК 330.142**

**Ю.Б. Надточий**
канд. пед. наук,
доцент Московского
технологического университета,
г. Москва, РФ,
E - mail: Yflnjxbq - 7e@yandex.ru

## ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ ОРГАНИЗАЦИИ

**Аннотация**

Вопросам изучения интеллектуального капитала посвящено много зарубежных и отечественных трудов. Но до сих пор нет однозначного четкого мнения, что понимать под интеллектуальным капиталом – у каждого автора свой подход к пониманию данной дефиниции. В статье сделан обзор разных подходов к определению сущности и структуры интеллектуального капитала, изучены возможности его оценки.

В современном мире образование признается одним из главных условий интеллектуализации труда. В связи с этим приобретают значимость и вопросы содержания и оценки интеллектуального капитала преподавателя, а именно: чем он владеет, что он может и будет (какие знания, умения и навыки) передавать в настоящее время студентам (какие основы интеллектуального капитала для будущей профессиональной деятельности будут в них заложены), а в будущем – каким интеллектуальным капиталом будут владеть профессиональные работники. В статье представлен подход к оценке интеллектуального капитала преподавателя образовательной организации высшего образования: наглядно показан один из методов оценки на примере автора и его коллеги.

**Ключевые слова:**

интеллектуальный капитал, знания, нематериальные активы, оценка интеллектуального капитала.

Понятие «интеллектуальный капитал» пользуется в современном мире все большей популярностью. В научной литературе высказывается мнение, что

словосочетание «интеллектуальный капитал», под которым подразумевалась интеллектуальная деятельность, впервые было использовано Джоном Кеннетом Гэлбрейтом (в 1969 г.) в переписке с Михалом Калецким. Дж. Гэлбрейт и признается автором термина «интеллектуальный капитал».

В своих трудах Дж. Гэлбрейт, рассуждая о взаимосвязи власти и капитала, указывает на то, что власть в новом индустриальном обществе принадлежит новому фактору производства – совокупности людей, обладающих разнообразными техническими знаниями, опытом и способностями, в которых нуждается современная промышленная технология и планирование.

Эта совокупность людей охватывает многочисленный круг лиц – от руководителей современного промышленного предприятия до основной массы рабочей силы – и включает в себя тех, кто обладает необходимыми способностями и знаниями [5].

Признанные пионеры в изучении интеллектуального капитала Лейф Эдвинссон и Майкл Мэлоун прибегают к метафоре, чтобы дать наглядное представление о его значении для организации [14]. С помощью рисунка 1 изобразим сравнение организации, как предлагают Л. Эдвинссон и М. Мэлоун, с живым организмом – деревом.

Исходя из наглядного представления, авторы утверждают, что интеллектуальный капитал – это корни организации, скрытые условия развития, таящиеся за видимым фасадом ее зданий и товарного ассортимента.

К скрытым условиям развития организации относятся две группы факторов: человеческий и структурный капитал (рис. 2).

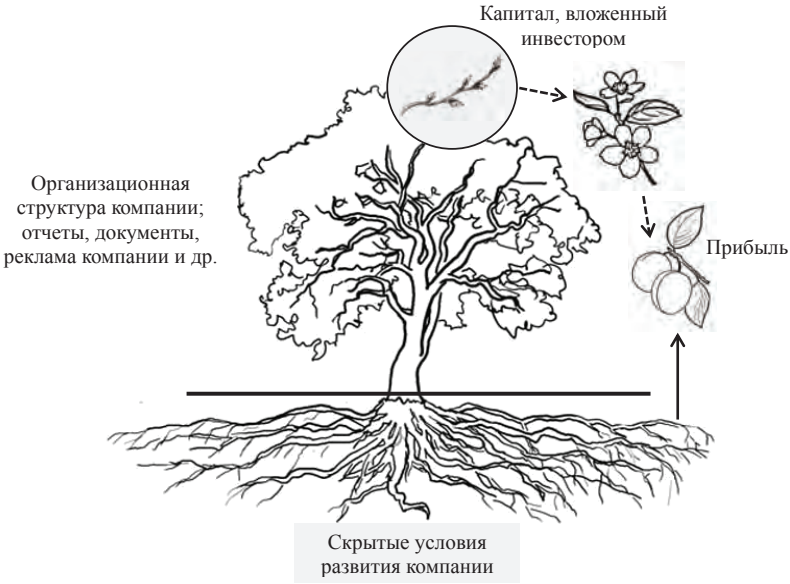


Рис. 1. Наглядное представление значения интеллектуального капитала для организации

Рис. 2. Скрытые условия развития организации

Составляющие интеллектуального капитала, рассмотренные Л. Эдвинссоном и М. Мэлоуном представлены на рисунке 3.

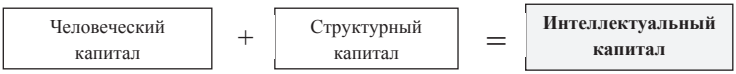


Рис. 3. Составляющие нтеллектуального капитала

Категории интеллектуального капитала применимы не только к коммерческим организациям, но и к некоммерческим организациям, военным учреждениям и даже к правительствам.

В своих работах Томас Стюарт изучает особенности интеллектуального (умственного) труда и признает знание главным источником стоимости на рынке труда («рынки труда вознаграждают тех, кто работает головой, и дают шлепка тем, кто этого не делает») [12, с. 82].

Информация и знания отличаются от денежных, природных, трудовых и технических ресурсов. Особенности знаний заключаются в их изобилии в отличие от остальных ресурсов. Т. Стюарт, используя схему Хьюберта Сент - Онжа и Лейфа Эдвинссона, предложил в структуре интеллектуального капитала рассматривать три составляющие – человеческий, структурный (организационный) и потребительский капитал.

«Интеллектуальная энергия корпорации» включает два вида интеллектуального капитала (интеллектуальных активов): 1) «экспертиза» – постоянная совокупность специальных знаний и профессионального опыта, сопутствующая любому заданию,

человеку или организации; 2) инструменты увеличения совокупности знаний. Т. Стюарт указывает, что главный смысл его книги «Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций» «в утверждении, что интеллектуальный капитал в Век информации превышает финансовый капитал».

Вместе с термином «интеллектуальный капитал» часто рассматривается близкий к нему термин «интеллектуальный работник». Понятие «knowledge worker» (интеллектуальный работник, работник умственного труда, «работник, создающий знание»), которое до сих пор трудно однозначно перевести на русский язык, ввел в научный оборот Питер Друкер. В своем интервью, опубликованном в журнале «Секрет фирмы» в 2005 году, П. Друкер затрагивает вопрос о том, как сделать интеллектуальных работников (основное средство производства которых мозги) более продуктивными [6].

Рассуждая о повышении производительности работников умственного труда в своих книгах, П. Друкер описывает особенности такого (интеллектуального) труда. Средства производства работников умственного труда – это те знания, которые у них есть («хранятся в голове»), что является чрезвычайно емким видом основного капитала. Характеристика взаимоотношений работников интеллектуального труда с организацией, в которой они работают, в подавляющем большинстве случаев – заинтересованность друг в друге в равной степени. Капитал организации, где трудятся эти работники – знания каждого отдельного работника, которые необходимо сохранять и приумножать. Одна из важных задач (требований) современного управления (менеджмента), от которой зависит существование не только организации, но и страны – повышение производительности интеллектуального труда [7].

Энни Брукинг считает, что интеллектуальный капитал имеет давнюю историю существования: «он появился, когда первый бродячий торговец установил хорошие отношения с покупателем» – «доброе имя» [2, с. 30].

Современные компании не могут функционировать без нематериальных преимуществ, их наличие усиливает конкурентные преимущества, что позволяет их считать активами. Исходя из этого, под ителлектуальным капиталом Э. Брукинг предлагает понимать термин, используемый для обозначения нематериалных активов, без котрых компания не может существовать в современном мире (рис. 4).

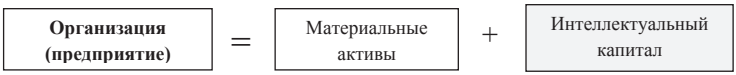


Рис. 4. Сущность интеллектуального капитала

Структура интеллектуального капитала организации, представленная Э. Брукинг, состоит из четырех частей: рыночные активы, интеллектуальная собственность как актив, человеческие и инфраструктурные активы (рис. 5).

Рыночные активы – это нематериальные активы, связанные с рыночными операциями. Обеспечивают компании конкурентные преимущества во внешней среде. Собственность, которая приобретена как результат умственной деятельности и защищена законодательно, считается интеллектуальной. Интеллектуальная собственность как актив (интеллектуальные активы) являются важной составляющей успеха любой компании,

особенно компании, производящей технически сложную или инновационную продукцию. Человеческие активы (качества, присущие людям) – это совокупность коллективных знаний сотрудников организации, их творческих способностей, умений решать проблемы, лидерских качеств, предпринимательских и управленческих навыков. Под инфраструктурными активами подразумеваются технологии, методы и процессы, которые делают работу организации вообще возможной, они формируют среду, в которой сотрудники организации работают и общаются друг с другом.

Рис. 5. Структура интеллектуального капитала организации

Эксперты в области бизнеса Икуджиро Нонака и Хиротака Такеучи, описывая общую модель создания организационного знания, наглядно демонстрируют достижения успехов японскими компаниями благодаря их навыку и опыту в создании организационного знания. Способность компании как единого целого создавать новое знание, распространять его по организации и воплощать в продукции, услугах и системах – и есть авторское понимание сути создания организационного знания. В основе их теории лежит универсальный компонент организации – человеческое знание. Бизнес - организация не только использует знание, но и создает его.

И. Нонака и Х. Такеучи предлагают разделение человеческого знания на два типа (рис. 6).

Более важная роль, по мнению авторов, принадлежит второму типу знания – неформализованному знанию. Именно оно и является наиболее важным компонентом коллективного человеческого поведения. И тот, и другой тип знания рассматриваются в качестве взаимодополняющих компонентов, а их взаимодействие образует основу стимулирования создания знания организацией – некий процесс, развивающийся по спирали [10].

Рис. 6. Типы человеческого знания

Хервиг Фридаг и Вальтер Шмидт в своем подходе к разработке и использованию системы сбалансированных показателей как эффективного инструмента управления организацией ставят в центр внимания интеллектуальный капитал (знания и умение их использовать), который в мире бизнеса приобретает все большую значимость и становится движущей силой развития организации.

Под интеллектуальным капиталом, авторы понимают совокупность духовных и материальных потенциалов (возможностей и способностей), находящихся в распоряжении организации.

Потенциалы организации могут быть в:

– работающих в компании сотрудниках (знаниях и навыках сотрудников, культуре общения);

– связанных с компанией людях (способе установления взаимоотношений и общения с партнерами (клиентами, поставщиками, инвесторами) и доступе к их знаниям и навыкам);

– структурах компании (потенциале машин, оборудования, материалов, средств связи и организационных структур);

– используемых компанией общественных ресурсах (системе образования, сети Интернет, окружающей среде, которые также содержат потенциал) [13].

Мелисси Клеммонс Румизен, анализируя в своей работе труды К. - Э. Свейби, П. Друкера, Т. Стюарта приводит следующее определение интеллектуального капитала. Интеллектуальный капитал включает в себя все, что знает организация: это могут быть идеи, различные типы знаний, инновации. Главное в том, что это те знания, которые организация может превратить в прибыль [11].

Уэнди Букович и Руфь Уилльямс в предисловии к своей книге «Управление знаниями: руководство к действию» объясняют использование ими различных терминов, указывая на то, что используемый ими ранее термин «активы, базирующиеся на знаниях» (knowledgebased assets) для определения всех без исключения активов, из которых организации извлекают стоимость, они намеренно заменили терминами «капитал знаний» (knowledge capital) или «интеллектуальный капитал». Поясняется эта замена так: термином «актив» называется любое «нечто», находящееся в собственности организации, но многие из наиболее важных источников стоимости для организации – ее работники и знания, которые находятся в их головах, – никогда не станут собственностью организации.

Интеллектуальный капитал, или знания (у У. Букович и Р. Уильямс это взаимозаменяемые понятия), по определению авторов, это все, что имеет стоимость для организации и заключено в работающих в ней людях или возникает из производственных процессов, систем или организационной культуры. Интеллектуальный капитал включает: знания и навыки конкретных людей, нормы и системы ценностей, базы данных, методологии, программное обеспечение, производственный опыт (ноу - хау), лицензии, бренды, торговые секреты и т.д.

Ко многим компонентам интеллектуального капитала следует подходить как к арендованным, взятым в лизинг, или заемным активам [3].

Даниел Андриссен и Рене Тиссен также признают, что в современном мире главным ключом к успеху в бизнесе являются нематериальные активы [1]. Авторы выделяют пять групп нематериальных активов (intangible assets), представленных на рисунке 7.

В состав ценных ресурсов и приобретений входят: сложившаяся клиентская база, торговая марка и имидж, сеть поставщиков, интеллектуальный потенциал, обладание стандартами. В качестве первичных процессов и процессов управления рассматриваются: руководство и контроль, обмен информацией и управленческая информация. Навыки и неформализованные знания включают: ноу - хау и сферы компетенции, а технология и формализованные знания – патенты, руководства и процедуры. К области общих моральных ценностей относится ориентация на потребителя, надежность, качество и др.

Навыки и неформализованные знания являются активами скорее человека. Постоянно увеличивается число компаний, которые стараются управлять формализованными знаниями и активно их использовать. Способность превратить свой интеллектуальный капитал в источник дохода становится важнейшим условием успеха. Значительный объем знаний заложен и в первичных (основополагающих) процессах. Планирование ресурсов предприятия позволяет работникам пользоваться этим интеллектуальным капиталом, и богатые на знания компании все чаще к нему прибегают. Процессы управления также могут иметь

решающее значение для создания корпоративной культуры, учитывающей особую роль знаний.

Рис. 7. Пять групп нематериальных активов

Отечественные ученые в своих воззрениях на определение сущности понятия «интеллектуальный капитал» и его структуры придерживаются несколько иной точки зрения, хотя многие опираются на разработки зарубежных коллег.

Так, в книге Бориса Борисовича Леонтьева дается такое определение интеллектуального капитала того или иного субъекта: это стоимость совокупности имеющихся у него интеллектуальных активов, включая интеллектуальную собственность, его природные и приобретенные интеллектуальные способности и навыки, а также накопленные им базы знаний и полезные отношения с другими субъектами. Главная функция интеллектуального капитала состоит в его способности существенно ускорять прирост массы прибыли за счет формирования и реализации необходимых предприятию систем знаний, вещей и отношений, которые обеспечивают его высокоэффективную хозяйственную деятельность. Составной частью интеллектуального капитала является интеллектуальная собственность. В отличие от интеллектуальных способностей, которые сложно выразить цифрами, единицами измерения, интеллектуальная собственность может быть оценена и практически использована.

Интеллектуальный капитал – это не просто хорошие мозги, но и как результат, хорошие технические и художественные решения. Это система капитальных устойчивых интеллектуальных преимуществ данной организации или фирмы на рынке [8].

Ранее была проиллюстрирована метафора Л. Эдвинссона и М. Мэлоуна (см. рис. 1), показывающая значение интеллектуального капитала для организации, а наш соотечественник Б.Б. Леонтьев предлагает следующее сравнение, основанное на принципе подобия условий существования живой природы условиям существования бизнеса – три вида капитала соответствуют трем физическим состояниям вещества (рис. 8).

Рис. 8. Три вида капитала в бизнесе

Природа и бизнес существуют только при сочетании в окружающей среде трех агрегатных состояний вещества и капитала.

Физический капитал – это материальные активы и другие ценности, способные приносить прибавочную стоимость. Финансовый капитал – депозиты его обладателей и на их основе финансовые и денежные потоки, обеспечивающие его наращивание (денежные средства, чеки, аккредитивы, переводы, акции и др.). Интеллектуальный капитал составляет основу любого предприятия и является его ведущим капиталом. Этот вид капитала можно видеть и оценивать, но нельзя взять в руки. Это самый деликатный вид капитала и самый капризный.

Есть исследования, в которых определение понятия «интеллектуальный капитал» дается относительно коммерческой организации. Интеллектуальный капитал коммерческой организации – это совокупность знаний, опыта, информации, квалификации и мотивации персонала, организационных возможностей, каналов и технологий коммуникации, способная создавать добавленную стоимость и обеспечивающая конкурентные преимущества организации на рынке. Интеллектуальный капитал коммерческой организации можно назвать ее капитализированным знанием [4].

В книге «Управление знаниями. Как превратить знания в капитал» приводится следующее соотношение понятий «интеллектуальный капитал», «интеллектуальная собственность» и «нематериальные активы» (рис. 9), указывающее на их взаимосвязь [4].

Рис. 9. Соотношение понятий «интеллектуальный капитал», «интеллектуальная собственность» и «нематериальные активы»

Следует отметить, что данные понятия в некоторых работах считаются равнозначными, однако интеллектуальный капитал способен включать в себя нематериальные активы,

которые, в свою очередь, способны включать в свой состав интеллектуальную собственность.

В отличие от физического капитала интеллектуальный капитал оценивается как неформализованная величина.

Среди подходов к оценке интеллектуального капитала можно рассмотреть подходы Т. Стюарта, Э. Брукинг, Б.Б. Леонтьева.

Т. Стюарт утверждает, что «человеческий, структурный и потребительский капитал не имеет вещественной формы, а отражает знания как источник богатства – и в то же время касается вещей, которые деловые люди могут потрогать и даже заключить в объятия» [12, с. 307]. Автор предлагает способы измерения нематериальных активов в соответствии с такими областями, как:

1) интеллектуальный капитал в целом – подсчитать разницу между рыночной оценкой компании и учетной стоимостью основных фондов, но при этом для достоверности показателей надо смотреть не на абсолютную величину, а на соотношение двух величин (для сравнения однотипных компаний или финансовых показателей одной и той же компании за разные годы), рассчитать коэффициент Тобина и использовать метод расчетной стоимости нематериальных активов (CIV);

2) человеческий капитал – критерии оценки: инновации, отношение сотрудников к работе, трудовой стаж, текучесть кадров, опыт, учеба, изучение качественных характеристик (по предложенному Т. Стюартом списку в его книге) и банк знаний (научные разработки, умения и навыки, списки потребителей, профессиональное мастерство и т.п.);

3) структурный капитал – критерии оценки: оценка банков знаний, оборачиваемость оборотного капитала, бремя бюрократии (определяется, не препятствуют ли организационные системы взаимодействию работников компании и потребителей), стоимость конторской работы;

4) потребительский капитал – способы оценки: удовлетворенность клиента, выгода от сотрудничества, «стоимость» постоянного потребителя.

В итоге Т. Стюарт предлагает для оценки использовать навигатор интеллектуального капитала (рис. 10).

Рис. 10. Навигатор интеллектуального капитала

Параметры (это радиусы): 1 – обновляемость операторов знаний; 2 – доля новой продукции в общем объеме продаж; 3 – отношение сотрудников к работе; 4 – расчетная стоимость замены базы данных; 5 – оборачиваемость оборотного капитала; 6 – отношение продаж к продажам наукоемкой продукции, общие и административные расходы; 7 – удовлетворенность потребителей; 8 – верность торговой марке; 9 – процент удержания потребителей. Поперечные черточки на линиях – шкалы, которые могут быть разными: одна шкала отражает проценты, вторая – абсолютные величины, третья – соотношения и т.д.

Э. Брукинг предлагает проводить аудит интеллектуального капитала (по совокупности методов оценки активов, входящих в структуру интеллектуального капитала) и рассматривает его оценку в бухгалтерском смысле для того, чтобы помочь понять ценность компании, оценить ее успех и развитие, найти основу для поиска средств и получения займов и пр. Для составления общей картины интеллектуального капитала Э. Брукинг рекомендует активы интеллектуального капитала и средние значения их индексов наносить на «мишень» (рис. 11).

Рис. 11. Общая картина интеллектуального капитала

Пятерка в «мишени» обозначает индексы с высокими значениями, каждому номеру соответствует цвет. «Мишень» конструируется для каждой категории активов, а каждый актив отображается в соответствующем круге, исходя из среднего значения индекса активов, с помощью маленьких (менее важные активы) и больших (важные активы) точек [2].

Б.Б. Леонтьев при оценке интеллектуальной собственности, как одного из видов нематериальных активов, предлагает изучить функциональные возможности объекта

интеллектуальной собственности, что позволит прогнозировать (с определенной степенью достоверности) ожидаемую через 3 - 4 года прибыль от его практического использования. А на этой основе рассчитать условно - рыночную стоимость интеллектуальной собственности. В России нематериальные активы в большинстве случаев оцениваются на основе трех подходов с учетом используемого в их рамках набора методов:

1) затратного – стоимость актива может оцениваться по затратам, необходимым для его воспроизводства или замены с вычетом обоснованной поправки на начисленный износ (временной или моральный) актива;

2) сравнительного – применим условно; полноценные сравнительные методы могут быть использованы при наличии у покупателя выбора нематериальных активов из числа других подобных и при возможности выбора продавца нематериальных активов наиболее интересных для него покупателей;

3) доходного – установление причинной связи между функциональными свойствами нематериального актива, используемого в конкретной технологии, и будущими доходами от использования данного актива в хозяйственной деятельности [8].

Анализ различных подходов к оценке интеллектуального капитала позволяет сделать вывод о том, что в настоящее время практически не рассматривается оценка интеллектуального капитала *отдельного работника*. Везде в основном предлагается оценка интеллектуального капитала организации.

Но так как интеллектуальный капитал организации – это совокупность интеллектуального капитала всех ее работников, возникает необходимость разработки подхода к оценке индивидуального интеллектуального капитала отдельного сотрудника организации.

Одним из главных условий интеллектуализации труда является образование (а система образования признается основой интеллектуального обеспечения организаций). В связи с тем, что в подготовке специалистов для ресурсного обеспечения развития организации участвуют преподаватели образовательных организаций высшего образования, представляет интерес подход к определению содержания и к оценке интеллектуального капитала преподавателей.

Интеллектуальный капитал *образовательной* организации предлагается рассматривать как совокупность интеллектуального капитала всех работников этой организации и студентов. Но основной категорией работников при оценке интеллектуального капитала образовательной организации признается группа научно - педагогических работников, исходя из основного вида их деятельности – научно - педагогической.

Под оценкой интеллектуального капитала *в общем* будем понимать определение текущей (использование в данный момент) и будущей (в процессе будущего использования) стоимости интеллектуального капитала организации.

Оценку интеллектуального капитала *образовательной* организации (как и любой организации) можно определить как измерение уровня ее интеллектуальности (результатов интеллектуальной деятельности) по показателям, позволяющим достичь устойчивого роста ее конкурентоспособности и развития.

В качестве методов оценки интеллектуального капитала преподавателя можно использовать такие методы, как самооценка, взаимооценка, экспертная оценка и оценка потребителя.

Самооценка – это оценка преподавателем своих знаний, умений и навыков, педагогических способностей и творческой составляющей. Взаимооценка – это оценка преподавателями знаний, умений и навыков своих коллег. Экспертная оценка – оценка составляющих элементов интеллектуального капитала преподавателя на основе мнения специалистов. Оценка потребителя – оценка качества предоставляемых услуг на основе мнения студентов о совокупности знаний, умений и навыков, которыми обладает преподаватель.

В качестве инструмента оценки интеллектуального капитала преподавателя предлагается использовать электронное портфолио[1].

В последнее время активно создаются электронные портфолио представителей различных профессий. Портфолио считается одним из инструментов оценки и анализа приобретаемых знаний, умений и навыков (что и составляет содержание интеллектуального капитала работника, в том числе, и преподавателя). Стоит выделить три рекомендуемых части электронного портфолио (рис.12).

Для наглядности предлагаем рассмотреть состав электронного портфолио преподавателя. Для оценки интеллектуального капитала преподавателя на основе портфолио можно использовать изложенные ранее методы оценки (самооценку, взаимооценку и др.).

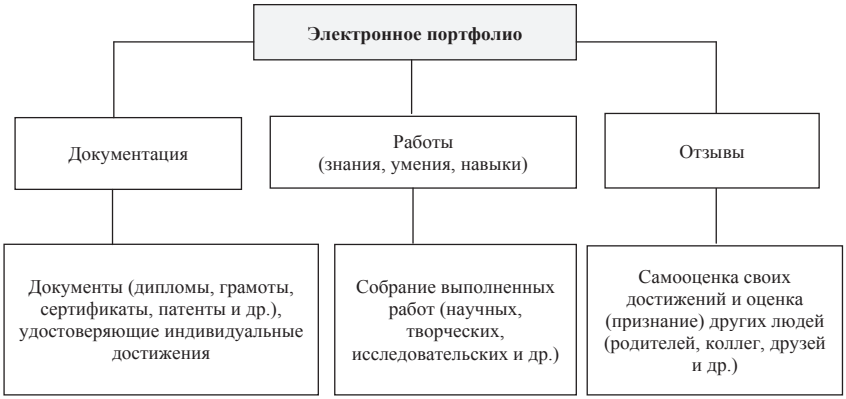


Рис. 12. Состав электронного портфолио работника организации

[1] 1) Портфолио (от англ. portfolio – портфель, папка, «дело») – 1. Архив выполненных работ, подготовленный для показа потенциальному покупателю у дизайнеров, фотографов и видеооператоров. 2. Собрание документов, содержащих информацию о личностных достижениях и способствующих увеличению репутационного капитала автора. Источник: URL: http: // advertising _ pr.academic.ru / 335 (дата обращения: 07.09.2017 г.).
2) Портфолио (от англ. portfolio – портфель, папка для важных дел или документов) – собрание документов, образцов работ, фотографий, дающих представление о предлагаемых возможностях, услугах фирмы или специалиста (обычно художника, архитектора, фотографа, фотомодели и др.). Источник: URL: http: // dic.academic.ru / dic.nsf / business / 18172 (дата обращения: 07.09.2017 г.).
3) Портфолио – новая форма контроля и оценки достижений учащихся, его характеристика, доказательство прогресса в обучении по результатам, приложенным усилиям, по материализованным продуктам учебно - познавательной деятельности, включая самооценку. Источник: Педагогический терминологический словарь / Российская национальная библиотека. [СПб.], 2006 г. URL: http: // www.nlr.ru / cat / edict / PDict / (дата обращения: 07.09.2017 г.).

Примерный состав портфолио преподавателя образовательной организации высшего образования представлен в таблице 1 (таблица заполнена на примере автора и его коллеги за последние три учебных года с 2014 г. по 2017 г., все материалы электронного портфолио могут быть выложены в сети интернет на личной страничке преподавателя).

Таблица 1. Примерный состав портфолио преподавателя образовательной организации высшего образования

| Раздел | Знания | Умения | Навыки | Примечания (результат) |
|---|---|---|---|---|
| Надточий Юлия Борисовна, кандидат педагогических наук, стаж научно - педагогической работы 20 лет | | | | |
| Дистанционное обучение | Разработка лекций для записи на видео. Изучение программы для записи видеолекций, освоение платформы дистанционного образования для взаимодействия со студентами Разработка учебно - методического комплекса (электронных лекций, заданий, вопросов для форумов, тестов, деловых игр, кейсов и др.). | Запись видеолекций для студентов, умение оценить знания, умения, навыки студентов и уровень освоения дисциплины. | Навыки подготовки и записи лекций на видео, разработки электронных материалов по учебной дисциплине, проверки выполненных работ, обсуждения вопросов в электронной среде и проведения вебинаров со студентами. | Сопровождение студентов (слушателей) по 4 дисциплинам в дистанционном центре обучения. Оформление «страничек» для дисциплин (видеолекции, презентации обзорных, установочных лекций, вопросы, задания для обсуждения на форумах, лекционный материал, тесты и др.). |
| Учебная работа | Подготовка материалов для лекционных и практических занятий (презентации, деловые игры, кейсы и др.), разработка учебно - методических комплексов для 25 дисциплин *за три года*[2]. | | | |

[2] Перечень разработанных учебных курсов с проведением занятий по дисциплинам: «Поведение потребителей»; «Психология рекламы»; «Психология делового общения»; «Корпоративная (организационная) культура»; «Организация рекламной деятельности»; «Делопроизводство в

| | |
|---|---|
| Учебно - методическая работа | Консультации студентов.<br>Участие в подготовке к аккредитации кафедры 2016 – 2017 гг.<br>Руководство выпускными квалификационными работами магистров и бакалавров кафедры.<br>Руководство научной деятельностью студентов.<br>Разработка фонда оценочных средств по 25 дисциплинам (в форме тестов и билетов к зачётам и экзаменам и др.).<br>Подготовка к лекционным и практическим занятиям.<br>Секретарь ГЭК – работа с документами. |
| Научная деятельность | 10 научных статей, глава в коллективной монографии, параграф в учебном пособии. |
| Организационно - воспитательная работа | Участие в проведении Дней открытых дверей университета, в проведении кафедральных экскурсий для школьников, студентов колледжей. Агитационная работа в приемной комиссии.<br>Организационное сопровождение магистрантов кафедры (составление расписания занятий, зачетно - экзаменационной сессии, участие в разработке учебных планов по подготовке магистров, составление отчетов о работе, работа с документами).<br>Куратор магистерских групп.<br>Подготовка студентов для участия в ежегодной кафедральной конференции «Инноватика как философия современной жизнедеятельности» (2015 год – приз зрительских симпатий за доклад, 2016 год – второе место).<br>Организация и проведение студенческого кафедрального КВНа. |
| Повышение квалификации | Повышение квалификации по трем программам обучения, прохождение онлайн - тестирования на знание справочной правовой системы «КонсультантПлюс», обучение по охране труда для руководителей и специалистов. |
| Обучение (или дополнительное образование) | Обучение в магистратуре по направлению «Экономика» 2015 – 2018 гг. Овладение всеми компетенциями (включающими владение знаниями, умениями и навыками) в соответствии с учебным планом подготовки магистров по указанному направлению обучения. |
| Общественная и другие виды работ | Участие в разработке рекламных материалов кафедры, материалов для агитационной работы, для проведения экскурсий.<br>Опыт волонтерской деятельности: Чемпионат мира ИААФ по легкой атлетике, участие в организации и проведении 11 Паралимпийских зимних игр «Сочи 2014», участие в «Startup Village» Сколково. |

коммерческой деятельности»; «Педагогика высшей школы», «Деловая переписка» («Бизнес - риторика»); «Товароведение потребительских товаров»; «Всеобщее управление качеством и стандарты ISO», «Деловые коммуникации», «Управление конфликтами», «Управление качеством», «Теоретическая инноватика», «Промышленный инжиниринг», «Предпринимательская этика», «Психология маркетинга», «Технологии нововведений», «Экспертиза инновационных проектов и продукции», «Организационное проектирование», «Экономика», «Экономика организации (предприятия)», «Аудит качества», «Национальные инновационные системы», «История управленческой мысли».

| Будович Лидия Сергеевна, кандидат экономических наук, стаж научно - педагогической работы 15 лет | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Дистанционное обучение | Разработка лекций для записи на видео. Изучение программы для записи видеолекций, освоение платформы дистанционного образования для взаимодействия со студентами Разработка учебно - методического комплекса (электронных лекций, заданий, кейсов, деловых игр, вопросов для форумов, задач, тестов). | Запись видеолекций для студентов, умение оценить знания, умения, навыки студентов и уровень освоения дисциплины. | Навыки подготовки и записи лекций на видео, разработки электронных материалов по учебной дисциплине, проверки выполненных работ, обсуждения вопросов в электронной среде и проведения вебинаров со студентами. | Сопровождение студентов (слушателей) по 3 дисциплинам в дистанционном центре обучения. Оформление «страничек» для дисциплин (видеолекции, презентации обзорных, установочных лекций, вопросы, задания для обсуждения на форумах, лекционный материал, тесты и др.). |
| Учебная работа | Подготовка материалов для лекционных и практических занятий (презентации, деловые игры, кейсы и др.), разработка учебно - методических комплексов для 20 дисциплин *за три года*[3]. | | | |
| Учебно - методическая работа | Консультации студентов.<br>Участие в подготовке к аккредитации кафедры 2016 – 2017 гг.<br>Руководство выпускными квалификационными работами магистров и бакалавров кафедры.<br>Руководство научной деятельностью студентов.<br>Организация студенческих кафедральных научно - практических конференций.<br>Участие во всех заседаниях кафедры.<br>Разработка фонда оценочных средств по 20 дисциплинам (в форме тестов и билетов к зачётам и экзаменам и др.).<br>Подготовка к лекционным, семинарским и практическим занятиям. | | | |

[3] Перечень разработанных учебных курсов с проведением занятий по дисциплинам: «Экономика», «Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски», «Международный маркетинг и

| | |
|---|---|
| Научная деятельность | 20 научных статей, глава в учебном пособии.<br>Участие в 14 научно - практических конференциях. |
| Организационно - воспитательная работа | Участие в проведении Дней открытых дверей университета, в проведении кафедральных экскурсий для школьников, студентов колледжей. Агитационная работа в приемной комиссии.<br>Подготовка студентов для участия в ежегодной кафедральной конференции «Инноватика как философия современной жизнедеятельности» (2016 год – первое место). |
| Повышение квалификации | Повышение квалификации по двум программам обучения, прохождение онлайн - тестирования на знание справочной правовой системы «КонсультантПлюс», обучение по охране труда для руководителей и специалистов. |
| Общественная и другие виды работ | Участие в разработке рекламных материалов кафедры, материалов для агитационной работы, для проведения экскурсий. |

**Список использованной литературы:**


1. Андриссен Д., Тиссен Р. Невесомое богатство. Как определить реальную стоимость вашей компании в будущем мире нематериальных активов. М.: Олимп - Бизнес, 2004.
2. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: пер. с англ. / Под ред. Л.Н. Ковалик. СПб.: Питер, 2001.
3. Букович У., Уильямс Р. Управление знаниями: руководство к действию: пер. с англ. М.: ИНФРА - М, 2002.
4. Гапоненко А.Л., Орлова Т.М. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал. М.: Эксмо, 2008.
5. Гэлбрейт Д.К. Новое индустриальное общество. Избранное. М.: Эксмо, 2008.
6. Друкер П. Скажем прямо, я не верю в лидеров // Секрет фирмы. 2005. №32. С. 56 - 58.
7. Друкер П. Ф. Задачи менеджмента в XXI веке: пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2004.
8. Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. М.: Издательский центр «Акционер», 2002.
9. Надточий Ю.Б., Будович Л.С. Интеллектуальный капитал организации: сущность, структура, подходы к оценке // Российский технологический журнал (электронное сетевое издание). 2018. Том 6. № 2. С. 82 - 95. Режим доступа: https: // rtj.mirea.ru / upload / medialibrary / 9d2 / RTZH _ 2 _ 2018 _ 82 _ 95.pdf.
10. Нонака И., Такеучи Х. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах: пер. с англ. А. Трактинского. М.: ЗАО «Олимп - Бизнес», 2011.
11. Румизен М. К. Управление знаниями: пер. с англ. М.: ООО «Издательство АСТ»: ООО «Издательство Астрель», 2004.
12. Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций: пер. с англ. В.А. Ноздриной. М.: Поколение, 2007.
13. Фридаг Х.Р., Шмидт В. Сбалансированная система показателей: пер. с нем. М.В. Лапшинова. М.: Издательство «Омега - Л», 2006.

14. Эдвинссон Л., Мэлоун М. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999. С. 429 - 447.

© Ю.Б. Надточий, 2018

**УДК 631.1: 658.15**

**Сабетова Т.В.**
кандидат экономических наук, доцент
**Федулова И.Ю.**
кандидат экономических наук, доцент
ФГБОУ ВО Воронежский государственный аграрный университет
им. императора Петра I, Воронеж, Россия
E - mail: tsabetova@mail.ru
**Sabetova T.V.**
Candidate of Economics, Associate Professor
**Fedulova I.Yu.**
Candidate of Economics, Associate Professor
Voronezh State Agricultural University after Peter the Great, Voronezh, Russia

# ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АГРАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА РАЗЛИЧНЫХ РЫНКАХ

# ASSESSMENT OF AN AGRARIAN COMPANY'S COMPETITIVENESS IN VARIOUS MARKETS

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена вопросам конкурентоспособности аграрного предприятия. Автор указывает на односторонность оценки конкурентоспособности фирмы только с позиций ее деятельности на рынках продукции, где она выступает продавцом. По мнению автора, необходимо рассматривать конкурентоспособность фирмы на всех рынках, где она действует, в частности, на рынке товаров производственного назначения, где она выступает покупателем, а также на рынках труда и капитала. На примере конкретного аграрного предприятия автор проводит такой анализ и приходит к выводу о возможности достаточно существенных различий в оценке общей конкурентоспособности при обычной методике оценки и при более полной оценке всех сторон деятельности фирмы.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Конкурентоспособность, конкурентоспособность предприятия, финансовая устойчивость, рынок труда, заемщик, инвестор, покупатель.

ABSTRACT

The article concerns the problems of agrarian company's competitiveness. The author points out the unilateralism of a company's competitiveness only from the point of view of its activity within

the goods markets where it acts as the seller. In the author's opinion, it is necessary to consider a company's competitiveness within all markets where it acts, including the industrial goods market where it acts as the buyer as well as the labour and capital markets. Based on the example of a given agrarian company the author fulfils such analysis, and comes to the conclusion about the possibility of considerable discrepancies in the total competitiveness assessment based on the usual procedure and on the assessment of all spheres of the company's activities.

KEY WORDS

Competitiveness; company competitiveness; financial stability; labour market, borrower; investor; buyer.

**ВВЕДЕНИЕ**

Конкурентоспособность является многоуровневым понятием и включает конкурентоспособность как предприятия, так и продукта, так и объектов интеллектуальной собственности, которые вовлекаются в экономический оборот [25]. Конкурентоспособность предприятия определяется конкурентоспособностью продукта, которая, в свою очередь, зависит от технико - экономической значимости объектов интеллектуальной собственности, реализованных в продукте, технологических процессах и управлении и характеризующих ее сущность, и основных факторов, влияющих на конкурентоспособность [18].

Основное внимание исследователей привлекают проблемы конкурентоспособности товара, однако при этом недостаточно исследованной остается проблема конкурентоспособности товаров сельскохозяйственного происхождения, особенно сырьевых, достигающих рынка конечного потребителя лишь после многочисленных преобразований.

**ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ**

Общество с ограниченной ответственностью «ЭкоНиваАгро» расположено на территории села Щучье Лискинского района Воронежской области. Основные виды деятельности общества: производство, сбыт сельскохозяйственной продукции, а также иная не запрещенная законом деятельность, в пределах целей, для достижения которых предприятие создано.

Развитие рыночных отношений немыслимо без конкуренции, которая представляет собой один из основных элементов организационно - экономического механизма развития рынка [11]. Для оценки конкурентной среды рынка сельскохозяйственной Лискинского района Воронежской области были приняты условные административные границы. Мы рассмотрели основные показатели деятельности сельскохозяйственных предприятий Лискинскогой района за 2015 год, сопоставляя их по самым разным параметрам, и получили следующие данные.

В 2015 году в Лискинском районе действовали следующие 10 сельскохозяйственных предприятий (крестьянско - фермерские хозяйства мы в своем анализе не рассматривали, так как масштабы их деятельности несопоставимы с ООО «ЭкоНиваАгро», а потому они не могут считаться прямыми конкурентами):

- АО «9 - я Пятилетка»;
- ЗАО «имени Тельмана»;
- ЗАО «Троицкое»;

- ОАО «Маяк»;
- ООО «Вторая пятилетка»;
- ООО «Ермоловское»;
- ООО «Лиски Сад»;
- ООО «ЛИСКо Бройлер»;
- СПК «Лискинский»;
- ООО «ЭкоНиваАгро», являющееся объектом нашего анализа.

Однако важно подчеркнуть, что все эти предприятия, формируя часть ближайшего рыночного окружения друг друга, все же не могут считаться прямыми конкурентами друг друга в некоем «аграрном» рынке Лискинского района. Собственно, общего «аграрного» рынка в этом районе, как и вообще в мире, не существует из - за неоднородности не только сельскохозяйственной продукции, но и деятельности вообще.

**ОБСУЖДЕНИЕ**

Прежде всего нам представляется необходимым рассмотреть виды деятельности, характерные для указанных предприятий, и выпускаемую ими продукцию. Данная информация представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Выпуск основных видов сельскохозяйственной продукции предприятиями Лискинского района

| Предприятия | Виды продукции | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Зерновые и зернобобовые | Подсолнечник | Соя | Сахарная свекла | Овощи, фрукты, ягоды | Молоко | Мясо КРС | Мясо свиней | Мясо птицы и яйца |
| АО «9 - я Пятилетка» | | | | | | | | + | |
| ЗАО «имени Тельмана» | + | + | | | | + | + | | |
| ЗАО «Троицкое» | + | + | | | | + | + | | |
| ОАО «Маяк» | + | + | | | | + | + | | |
| ООО «Вторая пятилетка» | + | + | | | | + | + | | + |
| ООО «Ермоловское» | + | + | + | | | + | + | | |
| ООО «Лиски Сад» | | | | | + | | | | |
| ООО «ЛИСКо Бройлер» | | | | | | | | | + |
| СПК «Лискинский» | + | + | | | + | + | + | | |
| ООО «ЭкоНиваАгро» | + | + | + | + | | + | + | | |

Из данных таблицы 1 мы можем сделать вывод, что на рынках товарной продукции сельскохозяйственного производства как минимум три предприятия Лискинского района - АО «9 - я Пятилетка», ООО «Лиски Сад» и ООО «ЛИСКо Бройлер» – не конкурируют с рассматриваемым предприятием, так как в их

ассортименте нет общих видов товаров. С другой стороны, ни одно предприятие Лискинского района, кроме ООО «ЭкоНиваАгро», не производит сахарную свеклу, а сою помимо него выращивает только ООО «Ермоловское».

Анализ оценки конкурентоспособности предприятия относительно конкурентов лучше всего систематизировать в виде таблицы.

В таблице должны быть указаны основные факторы, определяющие успех предприятия на рынке, и даны переменные, по которым можно количественно оценивать значения факторов. При этом каждая из этих переменных должна иметь оценку (от 0 до 5 баллов) как для вашего предприятия, так и для основных конкурентов. Баллы проставляются в каждой графе таблицы (0 — соответственно в наиболее слабые позиции по параметру оценки конкурентоспособности, 5 — доминирующая позиция на рынке), а затем эти оценки суммируются [17]. Если по какому - то из параметров нет достоверной информации, рекомендуется исключить его из анализа и переходить к следующему параметру. Рекомендуются следующие переменные:

1. Продукт: технические параметры, право замены изделия, стиль, престиж торговой марки, упаковка, габариты, уровень ремонтного обслуживания, гарантийный срок, многовариантность в использовании, уникальность (отсутствие аналогов), универсализм, надежность, срок службы, защищенность патентами.

2. Цена: прейскурантная, процент скидки с цены, налоговая скидка, срок платежа, условия кредита, условия финансирования в случае покупки.

3. Каналы сбыта: форма сбыта (прямая доставка, торговые представители, предприятия - производители, оптовые посредники, комиссионеры и маклеры, дилеры), степень охвата рынка, размещение складских помещений, система контроля запасов, система транспортировки.

4. Продвижение товара на рынок: реклама, индивидуальная продажа (стимулы для потребителей, демонстрационная торговля, показ образцов изделий, обучение и подготовка сбытовых служб).

5. Продвижение товара по каналам торговли: демонстрация продуктов, премии торговым посредникам, купоны, руководства по использованию, маркетинг, коммерческая пропаганда.

Составим соответствующую таблицу по предприятиям Лискинского района с учетом специфики сельского хозяйства (табл. 2). В таблицу мы должны включить лишь аграрные предприятия района, производящие аналогичную продукцию.

Таблица 2 - Анализ оценки конкурентоспособности
ООО «ЭкоНиваАгро» относительно конкурентов, баллов

| Предприятия | Переменные с описанием | | | |
|---|---|---|---|---|
| | Продукт: ассортимент, качество, собственная переработка | Цена: размер, гибкость, окупаемость затрат | Каналы сбыта: разнообразие, транспорт, степень зависимости между продавцом и покупателем | Продвижение: реклама, выставки, пропаганда, индивидуальная работа с |

| | | | | покупателями |
|---|---|---|---|---|
| ЗАО «им. Тельмана» | 1 | 2 | 2 | 1 |
| ЗАО «Троицкое» | 2 | 3 | 1 | 1 |
| ОАО «Маяк» | 3 | 5 | 4 | 4 |
| ООО «Вторая пятилетка» | 1 | 2 | 2 | 1 |
| ООО «Ермоловское» | 4 | 5 | 3 | 3 |
| СПК «Лискинский» | 4 | 5 | 4 | 3 |
| ООО «ЭкоНиваАгро» | 5 | 3 | 5 | 5 |

Такая комплексная оценка еще раз подтверждает лидирующее положение ООО «ЭкоНиваАгро» среди своих конкурентов.

Однако нам представляется, что в перечень переменных необходимо добавлять уже рассмотренные нами параметры производительности, а также обеспеченности ресурсами, необходимыми для производственной деятельности. Учитывая эти аспекты, построим «звезду» конкурентоспособности для рассмотренных предприятий (рис. 1).

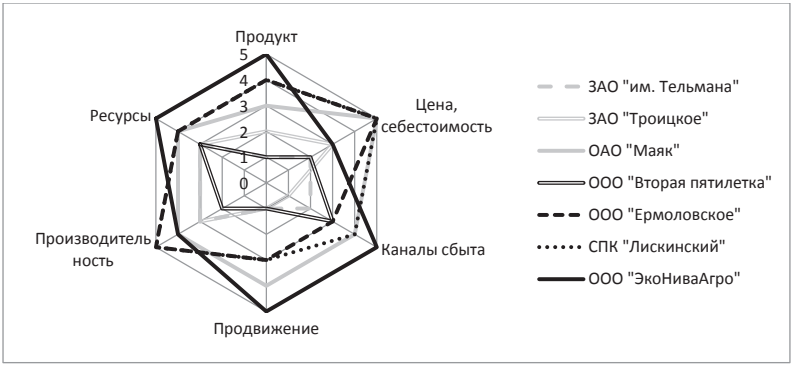


Рисунок 1 - Конкурентоспособность предприятий Лискинского района

Как видим, конкурентоспособность ООО «ЭкоНиваАгро», согласно представленной лепестковой диаграмме, представляется нам наивысшей в районе (по площади фигуры). Сопоставимы с данным хозяйством показатели двух конкурентов – ОАО «Маяк» и «СПК «Лискинский». Остальные предприятия по интегральному показателю отстают от лидеров достаточно сильно и не могут представлять для них серьезную рыночную угрозу.

Таким образом, конкурентную среду Лискинского района следует представлять как достаточно жесткую из - за насыщенности рынка и силы отдельных конкурентов [26].

С другой стороны, позиция ООО «ЭкоНиваАгро» представляется нам очень прочной. Наиболее сильными характеристиками предприятия являются:

- обеспеченность ресурсами;
- масштабы производства;
- выраженная специализация;
- достижения отрасли специализации (продуктивность);
- качество продукции;
- широкий ассортимент (сочетающийся с выраженной специализацией);
- наличие собственной переработки.

С другой стороны, к недостаткам следует отнести достаточно высокую себестоимость, недостаточный уровень урожайности культур и существенную долговую нагрузку.

Однако, на наш взгляд, конкурентная позиция любого предприятия не может ограничиваться лишь товарными рынками, где оно выступает в качестве продавца товаров либо услуг. Гораздо правильнее проводит анализ конкурентной позиции фирмы на всех рынках, где она действует в том или ином качестве. Представим составляющие такого анализа для ООО «ЭкоНиваАгро» на рисунке 2.

Мы уже проанализировали конкурентную позицию данного предприятия на товарных рынках – рынках сельскохозяйственной продукции, где оно выступает в качестве продавца [26].

Однако не менее важно, на наш взгляд, оценить позиции фирмы на тех товарных рынках, где она выступает покупателем сырья и материалов для обеспечения своей производственной деятельности.

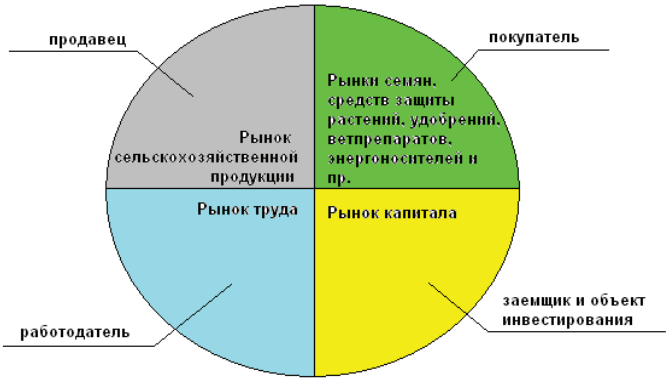


Рисунок 2 - Роли ООО «ЭкоНиваАгро» на разных рынках

Анализ коммерческой деятельности ООО «ЭкоНиваАгро», а также договоров поставки, заключаемых этим и соседними предприятиями с поставщиками ресурсов, позволили нам выделить некоторые особенности закупок тех товарно - материальных ценностей, которые затем относятся к оборотным активам.

Так, ООО «ЭкоНиваАгро» выступает достаточно крупным покупателем всех товаров, которые требуются для полноценного развития отрасли животноводства: кормовых добавок, ветеринарных препаратов - лекарств и вакцин, спермы, одноразовых и быстроизнашивающихся инструментов и т.п. Это приводит к тому, что многие поставщики готовы работать с этим предприятием, и у последнего есть выбор, в какую фирму

обратиться за теми или иными предметами. Однако этот выбор компания использует не для поиска наиболее дешевых товаров, а предпочитает закупать качественные товары и заключать долгосрочные договоры с надежными поставщиками.

Отрасль растениеводства является в данном хозяйстве во многом вспомогательной. Однако огромные площади угодий – около 68000 га пашни, в частности, - приводят к тому, что масштабы закупок товаров для этой отрасли также очень велик, и на эту деятельность распространяются те же преимущества, что и на потребности животноводства, связанные с объемами сделок. В какой - то степени исключением являются лишь удобрения. Предприятие активно применяет органические удобрения собственного производства, а потому закупает несколько меньше минеральных удобрений, чем можно было бы ожидать при таких масштабах деятельности, даже в непростых современных условиях. Кроме того, в этой сфере предприятие больше ориентировано на экономию затрат, чем на гарантии качества и надежности поставок.

Сопоставим преимущества и недостатки ООО «ЭкоНиваАгро» и его конкурентов на рынках сырья и материалов, где они действуют в качестве покупателей (табл. 3). Здесь мы не можем ограничивать свой анализ лишь теми хозяйствами района, которые производят аналогичную продукцию, так как в закупках сырья, энергоносителей и тому подобного нуждаются все предприятия вне зависимости от отраслевой специализации.

Как видим из оценок, приведенных в таблице 3, конкурентная позиция ООО «ЭкоНиваАгро» как покупателя достаточно высока, чего и следовало ожидать по результатам нашего анализа. Мы не претендуем на абсолютную однозначность всех оценок, так как рассматривали лишь отдельные примеры договоров, заключенных рассматриваемыми хозяйствами, однако, на наш взгляд, общая картина отражена достаточно непредвзято.

Таблица 3 - Оценка конкурентной позиции ООО «ЭкоНиваАгро» по закупкам, баллов

| Предприятия | Переменные с описанием | | | |
|---|---|---|---|---|
| | Объем и ассортимент закупаемой продукции | Цена: размер, скидки | Качество, гарантии | Условия поставок, оплаты, стабильность |
| АО «9 - я Пятилетка» | 3 | 4 | 5 | 5 |
| ЗАО «имени Тельмана» | 2 | 1 | 3 | 2 |
| ЗАО «Троицкое» | 1 | 2 | 2 | 4 |
| ОАО «Маяк» | 4 | 3 | 3 | 4 |
| ООО «Вторая пятилетка» | 1 | 2 | 1 | 1 |
| ООО «Ермоловское» | 2 | 2 | 1 | 1 |
| ООО «Лиски Сад» | 3 | 4 | 4 | 3 |
| ООО «ЛИСКо Бройлер» | 4 | 5 | 5 | 4 |
| СПК «Лискинский» | 4 | 3 | 4 | 3 |
| ООО «ЭкоНиваАгро» | 5 | 3 | 4 | 5 |

Мы не имели возможности изучить договоры, заключаемые ООО «ЭкоНиваАгро» и другими хозяйствами Лискинского района на закупку техники. Поэтому косвенно о

позиции предприятия на рынке сельскохозяйственной техники можно судить по количеству и типам закупаемых единиц. Данные за 2015 год по закупкам основных групп техники предприятиями Лискинского района представлены в таблице 4.

Как видно из таблицы 4, ООО «ЭкоНиваАгро» гораздо более активно закупает различную технику, чем любое другое предприятие района. Однако при тех масштабах деятельности, которыми оно характеризуется, такая скорость пополнения парка техники все же представляется нам недостаточной.

В подтверждение нашего мнения рассмотрим динамику коэффициента обновления основных средств ООО «ЭкоНиваАгро», и такой их группы, как машины и оборудование, в частности (рис. 3).

Таблица 4 – Закупки сельскохозяйственной техники предприятиями Лискинского района (2015 год), ед.

| Предприятия | Группы техники | | | |
|---|---|---|---|---|
| | Тракторы всех марок | Комбайны | Кормораз - датчики | Автомобили грузовые |
| АО «9 - я Пятилетка» | 2 | - | - | 2 |
| ЗАО «имени Тельмана» | 1 | 1 | - | - |
| ЗАО «Троицкое» | 1 | 1 | - | - |
| ОАО «Маяк» | 4 | 1 | - | 3 |
| ООО «Вторая пятилетка» | - | - | - | - |
| ООО «Ермоловское» | - | - | 1 | - |
| ООО «Лиски Сад» | - | 1 | - | - |
| ООО «ЛИСКо Бройлер» | - | - | - | - |
| СПК «Лискинский» | - | - | - | - |
| ООО «ЭкоНиваАгро» | 8 | 2 | - | 19 |

**Коэффициент обновления основных средств** – это коэффициент, равный отношению балансовой стоимости поступивших за определенный период основных средств к балансовой стоимости основных средств на конец этого периода.

Как демонстрирует рисунок 3, 2015 год оказался самым неудачным с точки зрения обновления основных средств ООО «ЭкоНиваАгро», что обусловлено неблагоприятной макроэкономической обстановкой.

Однако на протяжении всех трех лет коэффициент обновления по машинам и оборудованию отставал от того же коэффициента в целом по основным средствам, причем это отставание лишь увеличивается. Это подтверждает наше мнение о необходимости постепенного увеличения закупок сельскохозяйственной техники.

Если такого увеличения не произойдет, предприятие не только утратит свои конкурентные позиции на рынке техники как крупного покупателя, за лояльность которого производители готовы бороться, но и сократит обеспеченность своей производственной деятельности важной группой ресурсов, что в более отдаленной перспективе может привести к ухудшению позиций и на рынках сельскохозяйственной продукции, где хозяйство выступает продавцом.

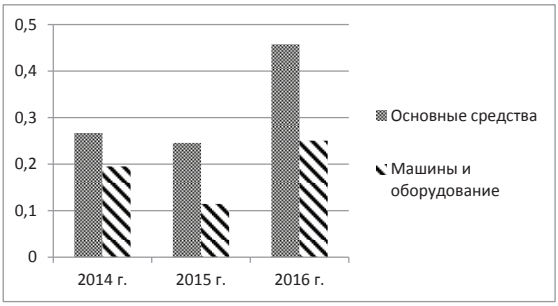


Рисунок 3 - Динамика коэффициента обновления в ООО «ЭкоНиваАгро» для ОС в целом и машин и оборудования в частности

Кадры являются важнейшим производственным ресурсом любого предприятия, и ООО «ЭкоНиваАгро» - не исключение. Следовательно, для оценки конкурентоспособности предприятия необходимо анализировать столь важную ее составляющую, как конкурентоспособность на рынке труда [14].

Задачу повышения конкурентоспособности предприятия на рынке труда, конкурентоспособности создаваемых им рабочих мест решает концепция маркетинга персонала.

Маркетинг персонала в его комплексном толковании является функциональной подсистемой общей системы управления персоналом в организации. Данная подсистема включает разработку кадровой политики, разработку стратегии и управления персоналом, анализ кадрового потенциала, анализ рынка труда, организацию кадрового планирования и кадровый контроллинг, планирование и прогнозирование потребности в персонале, организацию рекламы, продвижение взаимосвязи с внешними источниками, обеспечивающими организацию кадрами, проведение аудита персонала, формирование благоприятного имиджа работодателя [13]. Маркетинговый подход применительно к области управления персоналом связан с превращением покупательной способности потребителей (потенциальных или реальных сотрудников организации) в эффективный спрос на специфический продукт рабочее место. По мере экономического развития и появления крупных организаций, управление персоналом превратилось в особую функцию управления, требующую специальных знаний и навыков.

Задача маркетинга персонала – владеть ситуацией на рынке труда для эффективного покрытия потребности в персонале и реализации тем самым целей организации.

Эффективность маркетинга персонала не является самоцелью, эта подсистема (маркетинг персонала) является скорее средством для обоснования принятия решений в области управления производством, поэтому считаем необходимым провести анализ взаимосвязи показателей маркетинга персонала с показателями управления предприятием.

Проанализируем конкурентоспособность ООО «ЭкоНиваАгро» как работодателя по показателям, представленным в таблице 5.

Таблица 5 – Показатели конкурентоспособности предприятий Лискинского района на рынке труда (2015 год)

| Предприятия | Группы техники | | | |
|---|---|---|---|---|
| | Численность работников, чел. | Коэффициент текучести, ед. | Средне - месячная оплата труда, руб. | Доля премий в ФОТ, % |
| АО «9 - я Пятилетка» | 193 | 0,016 | 25695 | 35,4 |
| ЗАО «имени Тельмана» | 82 | 0,012 | 22090 | 11,6 |
| ЗАО «Троицкое» | 80 | - | 20009 | - |
| ОАО «Маяк» | 532 | 0,017 | 23543 | 46,1 |
| ООО «Вторая пятилетка» | 102 | 0,020 | 18495 | 6,5 |
| ООО «Ермоловское» | 102 | 0,069 | 25181 | 12,0 |
| ООО «Лиски Сад» | 17 | - | 20132 | - |
| ООО «ЛИСКо Бройлер» | 2322 | 0,026 | 26493 | 38,5 |
| СПК «Лискинский» | 296 | 0,034 | 23601 | 18,3 |
| ООО «ЭкоНиваАгро» | 1829 | 0,017 | 31293 | 3,3 |

Данные таблицы 5 показывают, что ООО «ЭкоНиваАгро» является вторым по величине работодателем среди сельскохозяйственных предприятий Лискинского района. Более того, это предприятие предлагает самые высокие зарплаты в отрасли, причем с существенным отрывом даже от ООО «ЛИСКо Бройлер», занимающего второе место – примерно на 18 % .

Однако, несмотря на это, предприятие характеризуется далеко не самым низким показателем текучести кадров – лишь в 4 предприятиях из 10 рассматриваемых этот коэффициент выше. Кроме того, доля выплачиваемых премий в фонде оплаты труда очень низка – фактически, ниже всех других предприятий, выплачивавших премии в рассматриваемом году. Это говорит о недостаточности стимулирующей функции материальной компенсации за труд.

В результате мы можем отметить хорошее конкурентное положение ООО «ЭкоНиваАгро» на рынке труда, где оно выступает в роли работодателя, однако оно далеко не лишено недостатков.

Достоверная информация о привлекательности рабочих мест может стать объяснением поведения работников и соискателей должностных позиций. Кроме того, данные подобного рода исследований могут быть использованы при сегментировании рынка труда. Последующая обработка информации по каждому из сегментов является основанием для формирования специфической для каждого из них политики работы с персоналом.

Поэтому в качестве мер по укреплению конкурентной позиции ООО «ЭкоНиваАгро» на рынке труда можно предложить:

- мониторинг потребностей и запросов потенциальных и уже занятых работников;
- усиление продвижения рабочих мест данного предприятия на рынке труда;
- акцент на дифференцированность в оплате труда и стимулирующую функцию выплат;
- повышение роли неденежных стимулов в мотивации персонала;
- формирование интегративной корпоративной культуры, способствующей, помимо прочего, удержанию и закреплению персонала.

Наконец, последним из аспектов анализа конкурентного положения ООО «ЭкоНиваАгро» является исследование его деятельности на финансовом рынке, т.е. его привлекательности в качестве заемщика, а также объекта инвестирования.

Здесь, по сути, можно выделить три направления оценки конкурентного положения:

1. В роли заемщика денежных средств на небольшие периоды времени (обычно до года): здесь основными параметрами, по которым банки и иные кредиторы выносят свое решение, выступают показатели платежеспособности.

2. В роли заемщика на длительные периоды (3, 5 и даже более лет): среди основных показателей выделяются коэффициенты финансовой устойчивости.

3. В качестве объекта для инвестирования: основой оценки являются показатели отдачи на вложенный капитал.

Рассмотрим состояние и финансовые показатели ООО «ЭкоНиваАгро» в сравнении с другими сельскохозяйственными предприятиями района по всем трем аспектам. Весь анализ будет также проводить по данным 2015 года.

В первую очередь обратимся к анализу платежеспособности, имеющему решающее значение при привлечении краткосрочных займов.

К краткосрочным финансовым обязательствам относятся все виды краткосрочного заемного капитала со сроком его использования до одного года. Основными формами этих обязательств являются краткосрочные кредиты банков и краткосрочные заемные средства (как предусмотренные к погашению в предстоящем периоде, так и не погашенные в установленный срок), различные виды кредиторской задолженности организации (по товарам, работам и услугам, по выданным векселям, полученным авансам, по расчетам с бюджетом и внебюджетным фондами, по оплате труда, с дочерними организациями с другими кредиторами), другие краткосрочные финансовые обязательства.

Потребность в привлечении заемных средств, а также оценка эффективности их использования организацией определяются в процессе аналитических исследований путем изучения динамики общего объема привлечения заемных средств в рассматриваемом периоде, сопоставления темпов этой динамики с темпами прироста суммы собственных финансовых ресурсов, объемов операционной и инвестиционной деятельности, общей величины активов организации.

В настоящее время многие аграрные предприятия постоянно нуждаются в краткосрочных кредитах, которые они зачастую берут весной для обеспечения проведения весенне - полевых работ, тратят их на запчасти, семена и топливо. Затем, продав летом и осенью урожай, возвращают эти займы.

Сравним показатели платежеспособности ООО «ЭкоНиваАгро» с аналогичными для других хозяйств Лискинского района (табл. 6).

Таблица 6 – Показатели платежеспособности предприятий Лискинского района

| Предприятия | Коэффициенты | | | |
|---|---|---|---|---|
| | Абсолютной ликвидности | Промежуточной ликвидности | Текущей ликвид - ности | Обеспечен - ности соб - ственными оборотными средствами |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Рекомендуемый интервал | >0,2 | 0,7 - 0,8 | 1 - 2 | >0,1 |
| АО «9 - я Пятилетка» | 0,11 | 0,16 | 2,67 | 0,63 |
| ЗАО «имени Тельмана» | 0,12 | 0,36 | 5,08 | 0,77 |
| ЗАО «Троицкое» | 0,53 | 1,52 | 11,44 | 0,55 |
| ОАО «Маяк» | 0,00 | 0,15 | 2,00 | 0,46 |
| ООО «Вторая пятилетка» | 0,00 | 0,07 | 0,76 | - 0,46 |
| ООО «Ермоловское» | 0,04 | 0,20 | 5,36 | 0,77 |
| ООО «Лиски Сад» | 0,02 | 0,41 | 1,08 | - 5,90 |
| ООО «ЛИСКо Бройлер» | 0,00 | 0,79 | 1,10 | 0,04 |
| СПК «Лискинский» | 0,05 | 0,16 | 5,49 | 0,78 |
| ООО «ЭкоНиваАгро» | 0,04 | 0,33 | 1,16 | - 0,85 |

Таким образом, мы можем утверждать, что позиция ООО «ЭкоНиваАгро» как заемщика средств на период менее года может быть оценена как слабая. Лишь один из четырех рассмотренных показателей попал в рекомендуемый интервал. Правда, позиция ООО «Вторая пятилетка» оказалась еще хуже – здесь в рекомендуемый интервал не попал ни один показатель. Один показатель в норме у ООО «Лиски Сад».

Однако в районе несколько предприятий, у которых в нормальных пределах оказались два из четырех параметров, – это АО «9 - я Пятилетка», ЗАО «имени Тельмана», ОАО «Маяк», ООО «Ермоловское», ООО «ЛИСКо Бройлер» и СПК «Лискинский». Более того, одно предприятие - ЗАО «Троицкое» - имеет все показатели в нормальных пределах.

Таким образом, ООО «ЭкоНиваАгро» оказывается не слишком привлекательным получателем краткосрочных займов.

Далее обратимся к анализу финансовой устойчивости, имеющему важное значение при привлечении долгосрочных займов. В составе финансового кредита, привлекаемого предприятиями для стратегического развития своей хозяйственной деятельности, приоритетная роль принадлежит долгосрочному банковскому кредиту. Этот кредит имеет широкую целевую направленность и привлекается в самых разнообразных видах. В последние годы в кредитовании стратегического развития предприятий принимают участие не только отечественные, но и зарубежные банки (особенно в кредитовании совместных предприятий с участием иностранного капитала). Именно они могут быть использованы для финансирования проектов капитального строительства, покупки техники и других, связанных с развитием предприятия.

Этапы привлечения долгосрочного банковского кредита:

1. Определение целей использования привлекаемого долгосрочного банковского кредита.

2. Оценка собственной кредитоспособности. Разрабатываемая предприятием политика привлечения долгосрочного банковского кредита должна корреспондировать по основным своим параметрам с соответствующими параметрами кредитной политики банков. В составе параметров кредитной политики банков одно из основных мест принадлежит оценке уровня кредитоспособности заемщиков, определяющего дифференциацию условий долгосрочного кредитования клиентов. Для того, чтобы предприятие могло определить базу

переговоров с банками об условиях кредитования, оно должно предварительно оценить уровень своей кредитоспособности.

3. Выбор необходимых видов привлекаемого долгосрочного банковского кредита.

4. Изучение и оценка условий осуществления долгосрочного банковского кредитования в разрезе видов кредитов.

Сопоставим показатели финансовой устойчивости ООО «ЭкоНиваАгро» с аналогичными для других хозяйств Лискинского района (табл. 7).

Таблица 7 – Показатели финансовой устойчивости предприятий Лискинского района

| Предприятия | Коэффициенты | | | |
|---|---|---|---|---|
| | Автономии | Финансового риска (левериджа) | Маневренности | Финансовой устойчивости |
| Рекомендуемый интервал | > 0,5 | ≥0,5 | 0,3 - 0,6 | > 0,75 |
| АО «9 - я Пятилетка» | 0,77 | 0,30 | 0,50 | 0,77 |
| ЗАО «имени Тельмана» | 0,89 | 0,13 | 0,45 | 0,90 |
| ЗАО «Троицкое» | 0,84 | 0,20 | 0,40 | 0,97 |
| ОАО «Маяк» | 0,63 | 0,58 | 0,54 | 0,66 |
| ООО «Вторая пятилетка» | 0,37 | 1,68 | - 0,36 | 0,44 |
| ООО «Ермоловское» | 0,91 | 0,10 | 0,35 | 0,93 |
| ООО «Лиски Сад» | 0,23 | 3,43 | 0,03 | 0,90 |
| ООО «ЛИСКо Бройлер» | 0,42 | 1,39 | 0,13 | 0,45 |
| СПК «Лискинский» | 0,84 | 0,19 | 0,69 | 0,87 |
| ООО «ЭкоНиваАгро» | 0,27 | 2,66 | 0,20 | 0,66 |

Рассматривая показатели финансовой устойчивости (табл. 7), мы приходим к выводу, что лишь один из них находится в нормальных пределах, рекомендуемых финансистами. Такое обстоятельство делает предприятие малопривлекательным заемщиком для банков.

Среди аграрных предприятий Лискинского района аналогичная ситуация наблюдается лишь в ООО «Вторая пятилетка» и ООО «ЛИСКо Бройлер», а ситуации хуже, когда ни один показатель не соответствует норме, нет вообще нигде. С другой стороны, все показатели отвечают рекомендациям лишь в ОАО «Маяк»; еще в одном предприятии (ООО «Лиски Сад») не соответствуют нормам 2 показателя из 4 рассмотренных. В остальных 5 хозяйствах - АО «9 - я Пятилетка», ЗАО «имени Тельмана», ЗАО «Троицкое», ООО «Ермоловское», СПК «Лискинский» - лишь по одному параметру не соответствует нормальным значениям.

Таким образом, оценить позицию ООО «ЭкоНиваАгро» как получателя долгосрочных кредитов можно как очень слабую, едва ли не худшую в районе.

Наконец, обратимся к анализу позиции ООО «ЭкоНиваАгро» как объекта привлечения инвестиций. Решающую роль здесь могут сыграть показатели рентабельности. Сравним их по всем аграрным предприятиям Лискинского района (табл. 8).

Таблица 8 – Показатели рентабельности аграрных предприятий Лискинского района, %

| Предприятия | Уровень рентабельности | | | |
|---|---|---|---|---|
| | Основной деятельности | Продаж по чистой прибыли | Собственного капитала | Активов |
| АО «9 - я Пятилетка» | 11,58 | 9,35 | 18,52 | 14,25 |
| ЗАО «имени Тельмана» | 27,09 | 29,85 | 11,88 | 9,14 |
| ЗАО «Троицкое» | 30,17 | 29,40 | 18,22 | 14,03 |
| ОАО «Маяк» | 30,03 | 20,57 | 108,92 | 83,85 |
| ООО «Вторая пятилетка» | 17,68 | 0,03 | 0,02 | 0,01 |
| ООО «Ермоловское» | 15,74 | 16,43 | 12,59 | 9,69 |
| ООО «Лиски Сад» | 99,73 | 5,37 | 0,65 | 0,50 |
| ООО «ЛИСКо Бройлер» | 16,65 | 6,81 | 260,85 | 200,79 |
| СПК «Лискинский» | 36,95 | 29,77 | 66,17 | 50,94 |
| ООО «ЭкоНиваАгро» | 13,48 | 6,37 | 165,96 | 127,76 |

Как видим, рентабельность основной деятельности ООО «ЭкоНиваАгро» сравнительно невысока, по этому показателю хозяйство занимает предпоследнее место в районе. Не намного лучше ситуация по рентабельности продаж. Однако инвесторы большее внимание уделяют рентабельности собственного капитала и активов. По обоим этим показателям ООО «ЭкоНиваАгро» занимает второе место в районе, уступая лишь ООО «ЛИСКо Бройлер».

Таким образом, в качестве объекта для инвестирования конкурентная позиция ООО «ЭкоНиваАгро» среди аграрных предприятий Лискинского района существенно лучше, чем на рынке заемного капитала.

В плане улучшения позиций ООО «ЭкоНиваАгро» в качестве фирмы, привлекающей кредиты и инвестиции для своей текущей деятельности и дальнейшего развития, можно предложить следующие направления:

- снижение долгового бремени;
- реструктуризация кредитов, понижение доли краткосрочных займов в структуре задолженности;
- повышение уровня рентабельности текущей деятельности;
- получение доступа к недостающим финансовым ресурсам предпочтительно в виде привлеченных, а не заемных средств;
- повышение маневренности капитала;
- постоянный мониторинг показателей платежеспособности и финансовой устойчивости, своевременные меры, предотвращающие дальнейшее ухудшение ситуации.

Сводная оценка конкурентного положения ООО «ЭкоНиваАгро» на рынках, где это предприятие приобретает или иными способами привлекает ресурсы, представлена на рисунке 4.

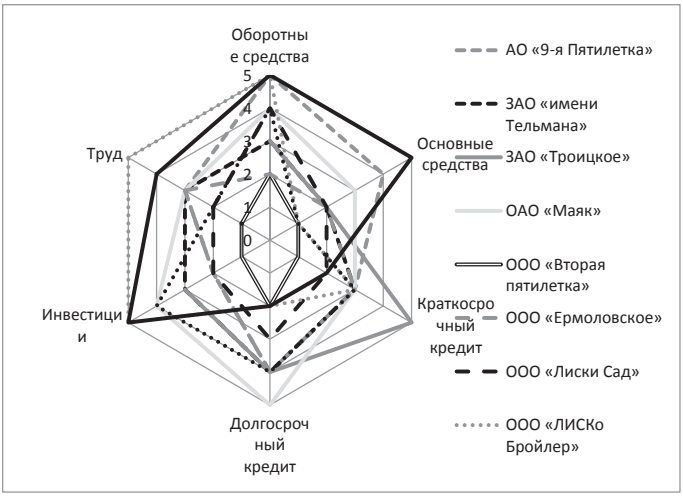


Рисунок 4 - Конкурентоспособность предприятий Лискинского района как покупателей ресурсов

Как видно из рисунка 7, лидерство ООО «ЭкоНиваАгро» в качестве покупателя ресурсов среди аграрных предприятий Лискинского района далеко не столь очевидно. Площади многоугольников таких предприятий, как ООО «ЛИСКо Бройлер», АО «9 - я Пятилетка», вполне сопоставимы с ним. Мы не рассматривали эти предприятия в качестве конкурентов на товарных рынках Лискинского района, однако они претендуют на те же ресурсы (кредиты, инвестиции, технику, работников), что и ООО «ЭкоНиваАгро», поэтому в данном случае они конкурируют между собой.

Таким образом, предложенный нами более подробный анализ конкурентоспособности аграрного предприятия позволяет получить более полную и объективную картину для оценки возможностей и проблем предприятия. Данные для такого анализа в основном доступны, и затраты на его проведение невелики. Поэтому мы можем рекомендовать такую методику проведения анализа конкурентоспособности предприятия для ООО «ЭкоНиваАгро».

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Конкурентная позиция предприятия, на наш взгляд, определяется такими факторами, как:

- объемы производства и сбыта продукции, доля рынка;
- цены реализации, а также себестоимость, которая особенно важна для аграрных предприятий, которые зачастую не могут влиять на свои отпускные цены, а потому их экономические результаты зависят в основном именно от затрат;

- урожайность культур и продуктивность животных;
- характеристики комплекса маркетинга.

Однако, на наш взгляд, конкурентная позиция любого предприятия не может ограничиваться лишь товарными рынками, где оно выступает в качестве продавца товаров либо услуг. Гораздо правильнее проводит анализ конкурентной позиции фирмы на всех рынках, где она действует в том или ином качестве. Не менее важно оценить позиции фирмы на тех товарных рынках, где она выступает покупателем сырья и материалов для обеспечения своей производственной деятельности. Предложенный нами более подробный анализ конкурентоспособности аграрного предприятия позволяет получить более полную и объективную картину для оценки возможностей и проблем предприятия.

## ЛИТЕРАТУРА


1. Алехина А.Ю., Федулова И.Ю. Сущность и значение инвестиций в основной капитал предприятия и отдельные его элементы // Социально - экономическое обеспечение развития хозяйственных формирований. Воронеж, 2016. С. 28 - 31.
2. Волкова А.Г., Чудинова Л.Н., Артеменко В.Б. Система инвестиционного обеспечения устойчивого сбалансированного регионального развития // Регион: системы, экономика, управление. 2016. № 3 (34). С. 8 - 12.
3. Волкова А.Г., Сабетова Т.В. Формирование кластеров в воронежской области для преодоления кризисности территорий // Проблемы инновационного развития российской экономики: Материалы III Всероссийской научно - практической конференции. 2015. С. 24 - 31.
4. Журкина Т.А., Кумарина Э.Г. Оборотные активы предприятия и их анализ // Инструменты и механизмы современного инновационного развития: сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 67 - 70.
5. Журкина Т.А., Коротеев В.П. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 18. С. 3023 - 3028.
6. Журкина Т.А. Формирование регионального продовольственного рынка // Производство и переработка сельскохозяйственной продукции: менеджмент качества и безопасности: материалы III Международной научно - практической конференции. 2015. С. 3 - 6.
7. Закшевская Е.В., Шевцова Н.М., Полевик Ю.О. Государственное регулирование развития молочного подкомплекса АПК: проблемы и пути их решения // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. 2015. № 4 - 2 (47). С. 137 - 143.
8. Закшевская Е.В., Загвозкин М.В., Закшевская Т.В., Федулова И.Ю. Повышение конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий на основе стратегического управления их развитием // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2012. № 8. С. 25 - 27.
9. Запорожцева Л.А., Сабетова Т.В. Формирование стратегии устойчивого развития коммерческих организаций // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2016. № 2 (68). С. 350 - 355.
10. Лебедев А.В., Сабетова Т.В. Некоторые особенности конкуренции в сельском хозяйстве // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем: Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2015. С. 258 - 261.
11. Проблемы современной экономики: монография / Бондарева Я.Ю. и др. // Под общей редакцией С.С. Чернова. - Новосибирск, 2016. - Книга 2.

12. Сабетова Т.В. Диверсификация экономики сельских территорий и ее обеспечение ресурсами // Актуальные проблемы социально - экономического развития региона: сборник научных трудов по материалам Всероссийской научно - практической конференции. 2016. С. 191 - 195.

13. Сабетова Т.В. Развитие компетенций и система вознаграждения за труд // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2016. № 1 (67). С. 282 - 287.

14. Сабетова Т.В. Проблемы формирования и применения показателей эффективности занятости // Научно - методический электронный журнал Концепт. 2015. Т. 23. С. 21 - 25.

15. Сабетова Т.В., Федулова И.Ю. Изменения уровня оплаты труда в экономике Воронежской области в результате кризиса // Стратегия устойчивого развития регионов России. 2015. № 27. С. 37 - 41.

16. Федулова И.Ю. Стратегические задачи и направления государственной поддержки российского АПК // Экономика и предпринимательство. 2016. № 5 (70). С. 957 - 961.

17. Федулова И.Ю. Подходы к организации маркетинговой деятельности в сельскохозяйственных предприятиях // Институциональные преобразования национальных экономических систем. 2016. С. 226 - 232.

18. Федулова И.Ю. Направления повышения конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий // Политэкономические проблемы развития современных агроэкономических систем: Материалы международной научно - практической конференции, посвященной 100 - летию со дня образования кафедры экономической теории и мировой экономики. 2014. С. 138 - 142.

19. Федулова И.Ю. Инвестиционная стратегия предприятия как составная часть стратегии развития // Производственный менеджмент: теория, методология, практика: сборник материалов II Международной научно - практической конференции. 2015. С. 204 - 209.

20. Шевцова Н.М., Федулова И.Ю. Экономическая оценка конкурентоспособности областей ЦЧР // Политэкономические проблемы развития современных агроэкономических систем: Материалы международной научно - практической конференции, посвященной 100 - летию со дня образования кафедры экономической теории и мировой экономики. 2014. С. 73 - 77.

21. Шевцова Н.М., Сабетова Т.В. Comparison of central black - soil area regions in terms of competitiveness // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2015. С. 217 - 220.

22. Шевцова Н.М., Коновалова С.Н. Проблемы развития сельских территорий на примере Новооскольского района Белгородской области // Современный взгляд на будущее науки: Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2015. С. 166 - 169.

23. Шевцова Н.М. Роль высших учебных заведений в инновационном развитии АПК Белгородской области // Организационно - экономический механизм инновационного развития агропромышленного комплекса. Воронеж, 2014. С. 247 - 251.

24. Шевцова Н.М. Актуальные вопросы качества жизни в Центрально - черноземном регионе // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития. 2014. № 4. С. 249 - 253.12.

25. Шевцова Н.М., Федулова И.Ю. Конкурентоспособность областей Центрально - черноземного региона РФ // Экономика и предпринимательство. 2016. № 2 - 1 (67 - 1). С. 265 - 268.
26. Lebedev A.V., Fedulova I.Yu. The Structure Of The Competition And Competitiveness In Agriculture // Актуальные проблемы аграрной науки, производства и образования: материалы международной научно - практической конференции молодых ученых и специалистов на иностранных языках. 2016. С. 178 - 182.
27. Slinkova N.V., Volkova A.G., Sabetova T.V. Risks Of The Territorial Development Strategy Of The Agrarian Oriented Municipality // Russian Journal of Agricultural and Socio - Economic Sciences. 2017. Т. 65. № 5. С. 60 - 66.
28. Zhurkina T.A., Shevaldova T.V. Problems Of Analysis And Use Of Organization's Staff Motivation // Russian Journal of Agricultural and Socio - Economic Sciences. 2016. Т. 60. № 12. С. 192 - 198.
29. Zhurkina T.A., Izmaylova L.N., N.N.Mezheritskaya N.N. Analysis Of Use Of The Enterprise' Labor Potential // Russian Journal of Agricultural and Socio - Economic Sciences. 2017. Т. 63. № 3. С. 29 - 33.

© Сабетова Т.В., Федулова И.Ю., 2018

**УДК 332.1**

**Степнова О. В.**
кандидат экономических наук, доцент
«Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)»,
г. Ступино, E - mail: olga _ stepnova03@mail.ru

## ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

**Аннотация**

Муниципальное образование это особый уровень управления, несущий основную функциональную нагрузку по формированию социальной инфраструктуры и предпосылок экономического развития территории.

Экономическая и социальная эффективность функционирования муниципальных образований напрямую зависят от характеристики социально - экономического потенциала, которым они располагают, что не только и определяет место района в территориальном разделении труда, но и обеспечивает конкурентоспособность выпускаемых на данной территории товаров и услуг. Иными словами, чем выше потенциал муниципального образования, тем больше возможностей имеет район для своего комплексного развития.

Работа посвящена анализу методов оценки социально - экономического потенциала муниципального образования. В ней предложен синтезированный подход, основанный на оценке отдельных показателей: административно - управленческий, производственный, финансовый, инновационный, человеческий и демографический потенциалы, а также и включает следующие этапы: аналитический, концептуальный и прогнозный. Оценка

социально - экономического потенциала муниципального образования произведена на примере Ступинского муниципального района Московской области.

**Ключевые слова:**

социально - экономический потенциал, муниципальное образование, социально - экономическое развитие, точки роста, социально - экономическая эффективность.

## 1. Сущность и содержание социально - экономического потенциала муниципального образования

Понятие «потенциал» происходит от латинского «potentia», что означает сила, возможность. В таком значении это слово употребляется во всех областях знаний. Однако эти не проявившие еще себя возможности или способности в соответствующих сферах деятельности возможно еще пока в полной мере не выявлены, либо не сформированы, либо не овеществлены. [3, С. 158]

Потенциал, выступая в единстве пространственных и временных характеристик, концентрирует в себе одновременно три уровня связей и отношений (рисунок 1). [8]

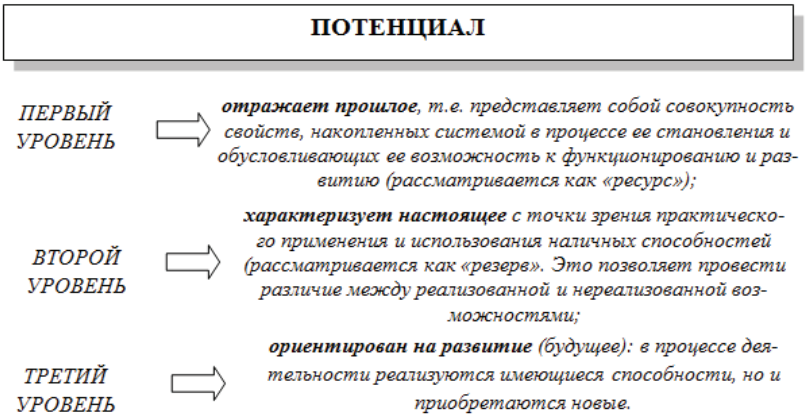


Рисунок 1. Характеристика уровней связей и отношений потенциала

Потенциал муниципального образования является системой взаимосвязанных, взаимообусловленных и взаимодействующих факторов, обеспечивающих эффективное и прогрессивное его развитие, как в современных условиях, так и на перспективу.

Потенциал муниципального образования представляет собой достигнутый экономический и социальный уровень, а также резервы, которые имеются на данной территории. Изучение социально - экономического потенциала обусловлено необходимостью выявления имеющихся резервов. Наращивание социально - экономического потенциала является средством обеспечения функционирования воспроизводственного процесса, не самоцелью экономики муниципального образования. [14]

Совокупность факторов, характеризующих потенциал муниципального образования, может быть разделена по ряду признаков (рисунок 2). [11, С. 112]

| | |
|---|---|
| *1 группа факторов* □ ***пространственные*** | определяет внутренний потенциал (то есть факторы, которые присуще данному муниципальному образованию) и внешний (то есть факторы, которые действуют извне на данное |
| *2 группа факторов* □ ***временные*** | существующий потенциал (факторы, которые имеются в наличии, то есть ресурсы) и возможный (факторы, которые могут быть использованы в будущем или резервы) |
| *3 группа факторов* □ ***генезис*** | потенциал муниципального образования делится на природный (связан с состоянием географической среды), экономический, социальный. |

Рисунок 2. Характеристика факторов потенциала муниципального образования

Наиболее полно понятие «социально - экономический потенциал муниципального образования» раскрыто в работе Т.В. Иноземцевой «Управление социально - экономическим потенциалом развития сельских муниципальных образований»

В ее авторской трактовке социально - экономический потенциал муниципального образования рассматривается как «основа создания валового муниципального продукта, состоящая из следующих основных блоков: муниципальной казны; средств финансово - кредитной системы; финансово - экономического потенциала предприятий и организаций муниципального образования; финансовых средств населения муниципального образования;

- система социально - экономических и нормативно - правовых отношений, посредством которой осуществляется процесс обеспечения социально - экономического развития муниципального образования;

- совокупность производственно - сырьевых и кадровых ресурсов муниципального образования как основа формирования его социально - экономического потенциала. [9]

И включает следующие основные элементы (рисунок 3): ресурсно - экономический блок, социальный блок, административно - управленческий.

Рисунок 3. Основные компоненты социально - экономического потенциала муниципального образования

Дополнительно схема представлена двумя блоками - блоком социального партнерства муниципального образования, определяющим степень его участия в кооперации и интеграции и блоком социально - правового статуса муниципального образования, характеризующим его правовые возможности.

Проблема оценки социально - экономического потенциала муниципального образования пока единого подхода в научной литературе и практике работы органов государственной власти не получила.

В литературе выделяется минимум пять методических подходов к оценке социально - экономического потенциала муниципального образования: подход, основанный на концепции маркетинга; функционально - целевой подход; воспроизводственный подход, включающий расчеты балансов; подход, основанный на суммировании частных потенциалов с отражением взаимосвязи между ними; комплексный подход (рисунок 4). [5]

Рисунок 4. Методические подходы к оценке потенциала муниципального образования

Несмотря на актуальность оценки социально - экономического потенциала, разработка методики его оценки находится в стадии разработки. Существующие методы, в основном, ограничиваются количественной и качественной характеристиками отдельных элементов потенциала.

Порубова А.С. предлагает подход оценки социально - экономического потенциала, который определяется на основе комплексной оценки отдельных показателей, включающих административно - управленческий производственный, финансовый, инновационный, человеческий и демографический потенциалы. [13]

Каждый из потенциалов представлен набором показателей, ориентированных на отображение поставленных, соответствующих задачам, позиций социально - экономического состояния муниципального образования.

Несмотря на то, что используемый метод оценки социально - экономического потенциала и развития является комплексным, то есть рассматривает развитие как сложную социально - экономическую категорию, состоящую из блоков, характеризующих отдельные сферы жизнедеятельности человека. Однако в полной мере отразить реальное социально - экономическое положение не удается, так как некоторые данные, получаемые от органов официальной статистики, вызывают недоверие.

Но наиболее удачной, как представляется, является методика оценки социально - экономического потенциала, предлагаемая Чижовой Н.А. В работе «К вопросу о социально - экономическом потенциале региона: теоретический аспект». [16. С. 111]

По мнению автора, оценка социально - экономическом потенциала должна состоять из следующих этапов: аналитического, концептуального и прогнозного.

Комплексная поэтапная оценка позволяет дать оценку текущим возможностям и выявить направления социально - экономического развития муниципального образования.

По мнению автора, оценка социально - экономическом потенциала должна состоять из следующих этапов: аналитического, исследующего территориальные связи муниципалитета и определяющего структурные связи экономического ядра территориальной системы производства; концептуального, заключающегося в разработке концепции развития муниципалитета с учетом стоящих перед ним экономических и социальных задач и прогнозного, который включает в себя определение количественных показателей и параметров развития экономики муниципального образования в перспективе.

Данная поэтапная методика подходит более всего, так как позволяет произвести оценку текущего потенциала и возможностей развития муниципального образования.

**2. Оценка социально - экономического потенциала муниципального образования на примере Ступинского муниципального района Московской области**

Ступинский муниципальный район расположен в южной части Московской области, на левом берегу реки Оки и входит в группу Приокских районов.

Среднегодовая численность постоянного населения в 2017 году составила 121,08 тыс. человек.

**Ведущей отраслью экономики района является промышленность,** которая представлена тридцатью тремя крупными и средними предприятиями металлургии и машиностроения, пищевой и перерабатывающей отрасли, стройиндустрии.

В настоящее время сфера торговли, общественного питания и бытового обслуживания населения Ступинского муниципального района включает в себя 841 объекта розничной торговли, 104 объекта общественного питания, 202 объекта бытового обслуживания. [17]

Ступинский муниципальный район является территорией устойчивого социально - экономического развития. Благодаря удачному сочетанию промышленного подъема отечественных товаропроизводителей и привлечению инвестиций, в Ступинском районе

создана благоприятная среда проживания, по многим показателям приближающаяся к европейским стандартам.

Переход к стратегическому планированию и управлению потребовал от муниципальных образований оценки потенциала района в целом, а не только его изучение с позиций оценки наличия природных, трудовых, производственных, интеллектуальных и других ресурсов.

Как было сказано в первой части исследования, под потенциалом муниципального образования будем понимать систему взаимосвязанных, взаимообусловленных и взаимодействующих факторов, обеспечивающих эффективное и прогрессивное его развитие, как в современных условиях, так и на перспективу.

Так как ни одна из рассмотренных методик не лишена недостатков, поэтому для оценки социально - экономического потенциала муниципального образования Ступинский муниципальный район будем придерживаться синтезированного методического подхода, включающего подход, предлагаемый Порубовой А.С., который предполагает оценку отдельных показателей, включающих административно - управленческий, производственный, финансовый, инновационный, человеческий и демографический потенциалы и подхода, предлагаемого Чижовой Н.А. включающего следующие этапы: аналитического, концептуального и прогнозного.

Можно заметить, что в виду отсутствия единой статистической базы на муниципальном и региональном уровнях, при оценке потенциала Ступинского муниципального образования может быть использован не весь набор показателей, а только выборка наиболее чувствительных к поставленной цели и сложившейся динамике изучаемых тенденций.

Для этого сначала проанализируем факторы, влияющие на социально - экономический потенциал Ступинского муниципального района, которые представлены на рисунке 5. [15]

На первом аналитическом этапе проведем оценку социально - экономического потенциала, включающего исследование его составных элементов: административно - управленческого, производственного, финансового, инновационного, человеческого и демографического потенциалов, с целью определения основных направлений воздействия на них.

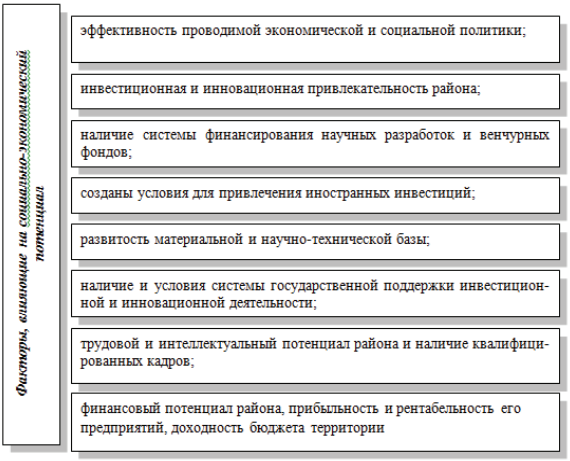


Рисунок 5. Факторы, влияющие на социально - экономический потенциал района

Общий анализ и оценку эффективности использования социально - экономического потенциала Ступинского муниципального района начнем именно с него.

Основным показателем эффективности использования административно - управленческого потенциала Ступинского муниципального района является показатель удовлетворенности населения района социально - экономическим климатом, который отражают показатели оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления, полученные на основе анкетирования (таблица 1).

**Как видно из данных представленных в таблице все показатели в течение рассматриваемого периода имеют устойчивую тенденцию к росту.**

По данным социологического опроса удовлетворенность населения деятельностью органов местного самоуправления, в том числе их информационной открытостью в 2014 году составляла 58 % , в 2015 г. уже 64 % , а в 2016 г. - 68 % , то есть за три года этот показатель вырос на 10 % .

Таблица 1 - Показатели оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления

| Наименование Показателя | Единица измерения | Отчет по годам | | | Примечание |
|---|---|---|---|---|---|
| | | 2014 | 2015 | 2016 | |
| Удовлетворенность населения деятельностью органов местного самоуправления, в том числе их информационной открытостью | процентов от числа опрошенных | 58 | 64 | 68 | По данным социологического опроса. |
| Доля муниципальных общеобразовательных учреждений, соответствующих современным требованиям | процентов от числа опрошенных | 80,65 | 87,10 | 96,77 | Улучшение показателя связано с проведением капитального ремонта в учреждениях образования, приобретением учебного оборудования. |
| Удовлетворенность населения медицинской помощью | процентов от числа опрошенных | 59 | 62 | 66 | По данным социологического опроса. Улучшение показателя связано с приобретением нового оборудования, открытием урологического и сердечнососудистого отделений. |
| Удовлетворенность населения качеством | процентов от числа | 72 | 74 | 77 | По данным социологического опроса. На ремонт, приобретение |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| дошкольного образования | опрошенных | | | | оборудования для групп в детских садах израсходовано около 53 млн. руб. |
| Удовлетворенность населения качеством услуг, предоставляемых в сфере культуры | процентов от числа опрошенных | 62 | 64 | 71 | По данным социологического опроса На развитие учреждений культуры и дополнительного образования детей направлено 390 млн. руб. Капитальные вложения составили 12 млн. руб. |
| Удовлетворенность населения качеством услуг, предоставляемых в сфере физической культуры и спорта | процентов от числа опрошенных | 67 | 69 | 74 | По данным социологического опроса На развитие физической культуры и спорта из всех источников финансирования было направлено 236 млн. руб. |

Как было сказано выше, ядром экономической муниципальной системы производства являются промышленные предприятия района, представленные тридцатью тремя крупными и средними предприятиями. Оценку производственного потенциала произведем с использованием данных, приведенных в таблице 2. [17,19]

Данные таблицы 2 видно, что в 2015 году объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг по всем видам экономической деятельности по сравнению с 2014 годом увеличился на 12 % и составил 132 млрд. руб., в 2016 году он увеличился на 10 % и составил 145 млрд. руб. В 2015г. объем промышленного производства вырос на 14 % и составил 118 млрд. руб., в 2016г. его значение достигло 133 млрд. руб.

Таблица 2 - Показатели производственного потенциала муниципального образования Ступинский муниципальный район

| Наименование показателя | 2014г. | 2015г. | 2016г. | 2015г. к 2014г., % | 2016г. к 2015г., % |
|---|---|---|---|---|---|
| Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг, млрд. руб. (валовой муниципальный продукт) | 117,86 | 132 | 145 | 112 | 110 |
| Объем промышленного производства, млрд. руб. | 103,5 | 118 | 133 | 114 | 112,7 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Оборот розничной торговли, млн. руб. | 20930 | 23442 | 27021 | 112 | 115,3 |
| Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг на душу населения (валовой муниципальный продукт на душу населения), млн. руб. | 0,99 | 1,09 | 1,2 | 109 | 110 |
| Объем капитальных вложений в развитие промышленного производства (крупные и средние предприятия), млрд. руб. | 5,21 | 6,0 | 6,68 | 115 | 111 |
| Среднемесячная заработная плата на промышленных предприятиях, тыс. руб. | 52,8 | 57 | 61,8 | 108 | 108 |
| Объем реализованной сельскохозяйственной продукции, млрд. руб. | 1,65 | 2 | 2,2 | 121 | 110 |
| Объем отгруженных товаров, работ и услуг предприятиями малого бизнеса, млрд. руб. | 12,38 | 13 | 13,4 | 105 | 103 |
| Число субъектов малого и среднего предпринимательства в расчете на 10 тыс. человек, единиц | 139,74 | 198,1 | 206,4 | 141 | 104 |
| Доля среднесписочной численности работников малых и средних предприятий, % | 38,26 | 38,87 | 38,83 | 101 | 99,9 |

Наибольшего роста объемов производства добились: ООО «Фипар», ООО «Мапеи», АО «Аэросила», ООО «Ступинский химический завод», ООО «Еврокосмед - Ступино», ООО «Керама Марацци», ООО «Марс» и др.

Среднемесячная заработная плата на промышленных предприятиях в 2015 по сравнению с 2014 г. увеличилась на 8 % , и ее средний уровень составил 57 тыс. руб. Общий рост данного показателя за три года исследуемого периода составил 16 % .

Объем реализованной сельскохозяйственной продукции в 2015 году вырос на 21 % к уровню 2014 года и составил 2 млрд. руб., в 2016 – 2,2 млрд. руб., что на 10 % выше, чем в предыдущем году.

По сальдированному финансовому результату район занимает пятое место в Московской области – 26 млрд. руб., с ростом на 8 % . Сумма убытков снизилась на 29 % .

В районе создана особая экономическая зона промышленно - производственного типа «Ступино Квадрат», в которой зарегистрировано 15 резидентов, четыре из которых приступили к строительству, а два из них введены в эксплуатацию в 2017 году. Это - ЗАО «Солнце Мехико» и ООО «Ирис Керамика». Введена в эксплуатацию первая очередь индустриального парка «Ступино - 1». На территории особой экономической зоны «Ступино Квадрат» начата реализация девяти инвестиционных проектов компаний: ООО «НПО Краско», ООО «Феникс Контакт Рус», ООО «БЭК - Консалт», ООО «Арвалус», ООО «Авалон», ООО «Феникс Дымоходы», ООО «Делогро».

Инновационный потенциал является важнейшей составляющей комплексной оценки социально - экономического развития муниципального образования. [2]

Одной из точек роста и социально - экономического развития муниципального образования стал созданный в 2014 году научно - производственный кластер «Инновационные материалы и технологии». Целями создания кластера являлись: развитие конкурентных преимуществ района, формирование научно - технического задела для выпуска конкурентоспособной, качественной продукции, стимулирование инноваций на основе сотрудничества между предприятиями и учебными заведениями, привлечение прямых инвестиций, повышение эффективности системы профессионального образования, на основе прогноза потребностей в квалифицированной рабочей силе.

В Ступино создан уникальный комплекс производства наукоемкой продукции авиационных материалов, узлов и комплектующих. Предприятия города работают в тесном сотрудничестве с такими всемирно известными предприятиям как конструкторское бюро имени А.Н. Туполева, КБ С.В. Ильюшина, КБ О.К. Антонова, КБ М.Л. Миля, КБ Н.И. Камова. НАО НПО «Авиатехнология» является членом Программы Партнерства IATA и производит совместно с французской фирмой «TITAN AVIATION» аэродромные топливозаправщики. Сегодня на территории Ступинского района функционирует экспериментальная инновационная площадка, включающая объекты, которые поддерживают инновационный процесс на основных этапах от генерирования инновационной идеи до создания опытных образцов. [1]

Показатели эффективности использования инновационного потенциала муниципального образования Ступинский муниципальный район представлены в таблице 3. [17,19]

Таблица 3 - Показатели эффективности использования инновационного потенциала муниципального образования Ступинский муниципальный район

| Наименование показателя | 2014 г. | 2015г. | 2016г. | Изменение 2015г. к 2014г., % | Изменение 2016г. к 2015г., % |
|---|---|---|---|---|---|
| Удельный вес инновационной промышленной продукции в общем объеме отгрузки, % | 77 | 82 | 84 | 106,5 | 102 |
| Удельный вес промышленных предприятий, осуществляющих инновации, в общем числе предприятий, % | 67 | 71 | 76 | 107,4 | 107 |
| Затраты предприятий на исследования и разработки, млрд. руб. | 1,5 | 1,7 | 1,6 | 113 | 88 |
| Удельный вес организаций, имевших веб - сайт, в общем числе обследованных организаций, % ; | 21 | 42 | 64 | 200 | 152 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Число персональных компьютеров с доступом в интернет на 100 работников, в общем числе обследованных организаций, % ; | 9 | 11 | 16 | 122 | 145 |
| Объем инвестиций в основной капитал в расчете на 1 жителя, руб. | 126 385 | 136 567 | 14063 1 | 108 | 103 |

Данные таблицы 3 свидетельствуют, что удельный вес промышленной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции в 2014 году составлял 77 % , в 2015 году - 82 % , а в 2016 году уже 84 % . Удельный вес промышленных предприятий, осуществляющих инновации, в общем числе предприятий ежегодно увеличивается: в 2014 году он составил 67 % , в 2015 - 71 % , в 2016 - 76 % .

Рост объемов производства на действующих предприятиях и реализация новых инвестиционных проектов требует привлечения дополнительных трудовых ресурсов. Для этого требуется ускорение темпов строительства жилья, развитие социальной инфраструктуры.

Человеческий потенциал муниципального образования является одним из самых главных показателей социально - экономического развития. Человеческий потенциал – это совокупность возможностей отдельных лиц, общества, которые могут быть использованы для решения определенных задач и достижения поставленных целей муниципального развития.

В таблице 4 представлены данные, характеризующие степень развития человеческого потенциала муниципального образования Ступинский муниципальный район. [17,19]

Таблица 4 - Показатели человеческого потенциала муниципального образования Ступинский муниципальный район

| Наименование показателя | 2014 г. | 2015г. | 2016г. | Изменение 2015г. к 2014г., % | Изменение 2016г. к 2015г., % |
|---|---|---|---|---|---|
| Численность студентов образовательных учреждений высшего профессионального образования на 10000 чел. населения | 260 | 240 | 210 | 92 | 87,5 |
| Среднедушевые денежные доходы населения, тыс. руб. | 16,8 | 17,2 | 18,6 | 102 | 108 |
| Число собственных легковых автомобилей на 1000 чел. населения | 340 | 426 | 551 | 125 | 129 |
| Потребительские расходы в среднем на душу населения, тыс. руб. | 12,1 | 14,2 | 16,7 | 117,3 | 117,6 |
| Количество компьютеров (штук на 100 домохозяйств) | 22 | 38 | 51 | 173 | 134 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Среднемесячная заработная плата по району, тыс. руб. | 43,2 | 45,8 | 48,0 | 106 | 106 |
| Среднемесячная заработная плата на предприятиях малого бизнеса, тыс. руб. | 23,8 | 24 | 25 | 105 | 105 |
| Вклады населения, млрд. руб. | 8,33 | 10,6 | 11 | 120 | 110 |
| Среднемесячный размер пенсии, руб. | 12960 | 13228 | 13617 | 102 | 103,2 |
| Уровень безработицы, % | 0,5 | 0,73 | 0,59 | +0,23 | - 0,14 |
| Доля населения, имеющая доходы ниже прожиточного минимума, % | 4,8 | 4,6 | 4,5 | - 0,2 | - 0,1 |

С 2012 по 2017 год с 27 % до 68 % увеличилась доля образовательных организаций, реализующих инновационные образовательные программы. Двенадцать образовательных организаций получили статус региональной инновационной площадки.

Среднемесячная заработная плата по району в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличилась на 6 % и составила 45,8 тыс. руб., в 2016 году увеличилась еще на 6 % и составила 48 тыс. руб. Среднедушевые денежные доходы населения в 2014 году составили 16,8 тыс. руб., в 2015 году увеличились на 2 % и составили 17,2 тыс. руб., в 2016 году увеличились на 8 % и составили 18,6 тыс. руб.

Уровень регистрируемой безработицы к экономически активному населению в 2015 году составил 0,73 % , что выше, чем в 2014 году более чем на 0,23 пункта. В 2016 году уровень безработицы составил 0,59 % , в первом полугодии 2017 года уровень безработицы не изменился и остался на уровне 0,59 % . [10]

Работа в сфере социально - трудовых отношениях была нацелена на сохранение рабочих мест, развитие кадрового потенциала, улучшение условий труда, сохранение жизни и здоровья граждан. [6,7]

Демографический потенциал определяется двумя характеристиками, которые связывают его с социально - экономическим развитием.

Во - первых, от численности, структуры и качества демографического потенциала напрямую зависит численность и качество трудовых ресурсов, а, следовательно, функционирование экономики. Во - вторых, по качеству демографического потенциала можно судить об эффективности развития социально - экономических систем, в данном случае муниципального образования.

Произведем оценку демографического потенциала с помощью данных, представленных в таблице 5. [17,19]

Таблица 5 – Показатели демографического потенциала муниципального образования Ступинский муниципальный район

| Наименование показателя | 2014 год | 2015 год | 2016 год | Изменение 2015г. к 2014г., % | Изменение 2016г. к 2015г., % |
|---|---|---|---|---|---|
| Численность населения на начало года, чел. | 120121 | 121070 | 121332 | 100,79 | 100,22 |
| Всего родившихся, чел. | 1378 | 1296 | 1368 | 94,05 | 105,56 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Всего умерших, чел. | 1861 | 1747 | 1803 | 93,87 | 103,21 |
| Показатель младенческой смертности (на 1000 родившихся детей) | 2,5 | 2,5 | 2,3 | 100,00 | 92,00 |
| Материнская смертность (число случаев) | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Естественный прирост (убыль) населения, чел. | - 483 | - 451 | - 435 | 93,37 | 96,45 |
| Миграционный прирост, чел. | + 1394 | + 1373 | + 699 | 98,49 | 50,91 |
| Продолжительность жизни, лет | 72,4 | 73,1 | 73,2 | 100,97 | 100,14 |
| Демографическая нагрузка на жителей трудоспособного возраста лицами старше трудоспособного возраста | 2,7 | 2,66 | 2,64 | 98,52 | 99,25 |
| Доля экономически активного населения, % | 26,7 | 27,2 | 27,5 | 101,87 | 101,10 |

Очевидно, что в обществах, где люди в большинстве своем обеспечены, здоровы, имеют доступ к образованию, высокие показатели продолжительности, уровня и качества жизни, социально - экономические системы функционируют более успешно.

В Ступинском муниципальном районе за исследуемый период заметно улучшилась сложная демографическая обстановка, которая сохранялась в течение длительного времени. Мероприятия проводимые в районе и направленные на улучшение демографической обстановки позволили решить задачи программы комплексного социально - экономического развития Ступинского муниципального района.

Улучшение качества и уровня жизни населения района вследствие динамичного развития экономики; усиление внимания, которое уделяют органы местного самоуправления проблемам семьи, материнства, отцовства, детства, повышение престижа материнства; усиление мер социальной поддержки семей с детьми, повышение качества и доступности социального обслуживания семей и детей, находящихся в трудной жизненной ситуации позволило увеличить число родившихся детей.

Средняя продолжительность жизни в 2016 году по сравнению с 2014 годом выросла на 0,8 года и составила 73,2 года.

Миграция вносит положительный вклад в формирование демографического потенциала. Доля экономически активного населения увеличилась, в основном, за счет миграционного притока лиц трудоспособного возраста, приезжающих в регион в поисках работы из стран Средней Азии, Украины, Белоруссии, Молдавии и других.

Общее количество мигрантов за период с 2014 по 2016 годы составило 3466 человек, что составляет 3 % от общего населения района. Доля экономически активного населения выросла незначительно за последние три года и составила в 2016 году 27, 5 % от общей численности жителей района.

Коэффициент демографической нагрузки на жителей трудоспособного возраста лицами старше трудоспособного возраста составляет в 2016 году - 2,64, в 2015 – 2,66, в 2014 – 2,7. [18]

Увеличение производства продукции на существующих предприятиях и реализация новых инвестиционных проектов связано с привлечением дополнительной рабочей силы. Поэтому необходимо строительство дополнительного жилья, развитие социальной инфраструктуры. Со временем должна постепенно снизиться численность граждан, которые уезжают на работу за пределы района, и увеличиваться приток в район граждан на постоянное место жительство.

Необходимость определения финансового потенциала муниципального образования является исходной ступенью в разработке любых программ и прогнозов развития. [4]

В настоящее время очень важным является построение таких финансовых отношений, которые позволили бы формировать и использовать финансовый потенциал с максимальным экономическим и социальным эффектом.

Структура доходов бюджета Ступинского муниципального района по экономическим видам деятельности представлена в таблице 6. [17]

Таблица 6 - Структура доходов бюджета Ступинского муниципального района по экономическим видам деятельности, %

| Источник дохода | 2014 год, % | 2015 год, % | 2016 год, % | Отклонения 2015 / 2014 | Отклонения 2016 / 2015 |
|---|---|---|---|---|---|
| Обрабатывающие производства | 31 | 30 | 32 | - 1 | +2 |
| Торговля, общественное питание и бытовое обслуживание | 10 | 9 | 8 | - 1 | - 1 |
| Жилищно - коммунальное хозяйство, энергетика | 6 | 6 | 6 | - | - |
| Строительство | 3 | 3 | 3 | - | - |
| Транспорт и связь | 4 | 4 | 3 | - | - 1 |
| Образование | 5 | 5 | 4 | - | - 1 |
| Культура | 1 | 1 | 1 | - | - |
| Физкультура, спорт и работа с молодежью | 1 | 1 | 1 | - | - |
| Сельское хозяйство | 2 | 2 | 2 | - | - |
| Прочие | 37 | 39 | 40 | +2 | +1 |

По данным таблицы 6 можно сделать вывод, что структурные изменения в доходной части бюджета по экономическим видам деятельности Ступинского муниципального района не существенны.

Структура расходов консолидированного бюджета Ступинского района за исследуемый период имеет выраженную социальную направленность. Приоритетным направлением расходов бюджета Ступинского муниципального района является удовлетворение потребностей граждан в услугах образования, здравоохранения, культурном развитии, досуге, обеспечении социальных гарантий и социальной защиты граждан. Удельный вес расходов на социально - культурную сферу остается стабильно высоким и составляет около 86 % в общем объеме расходов консолидированного бюджета.

В таблице 7 представлена структура расходов бюджета Ступинского муниципального района. [17]

Таблица 7 - Структура расходов бюджета Ступинского муниципального района, %

| Наименование отрасли | 2014 год, % | 2015 год, % | 2016 год, % | Отклонения 2015 / 2014 | Отклонения 2016 / 2015 |
|---|---|---|---|---|---|
| Общегосударственные вопросы | 5,8 | 5,7 | 6,7 | - 0,1 | +1,0 |
| Национальная безопасность и правоохранительная деятельность | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,0 | 0,0 |
| Национальная экономика | 5,2 | 2,7 | 7,1 | - 2,5 | +4,4 |
| Жилищно - коммунальное хозяйство | 1,4 | 1,4 | 1,3 | 0,0 | - 0,1 |
| Охрана окружающей среды | 0,2 | 0,3 | 0,2 | +0,1 | - 0,1 |
| Образование | 69,0 | 69,8 | 69,1 | +0,8 | - 0,7 |
| Культура, кинематография | 8,0 | 8,0 | 8,0 | 0,0 | 0,0 |
| Здравоохранение | 3,6 | 6,0 | 0,7 | +2,4 | - 5,3 |
| Социальная политика | 4,1 | 4,0 | 4,3 | - 0,1 | +0,3 |
| Физическая культура и спорт | 1,4 | 1,0 | 1,4 | - 0,4 | +0,4 |
| Обслуживание муниципального долга | 0,9 | 0,7 | 0,8 | - 0,2 | +0,1 |

Основную долю расходов в 2016 году составляют расходы на образование – 2722,0 млн. руб. - 69,1 процента в общей сумме расходов;

- культура – 316,6 млн. руб. (8,0 процента);
- национальная экономика –278,7 млн. руб. (7,1 процента);
- общегосударственные вопросы – 262,4 млн. руб. (6,7 процента);
- социальная политика – 168,2 млн. руб. (4,3 процента);

Наименьшая доля расходов в 2016 году приходится на:

- здравоохранение,
- обслуживание муниципального долга,
- национальную безопасность и правоохранительную деятельность,
- охрану окружающей среды.

В таблице 8 представлены показатели эффективности использования финансового потенциала. [17,19]

Таблица 8 - Показатели эффективности использования финансового потенциала

| Наименование показателя | 2014 г. | 2015г. | 2016г. | Рост, % 2015г. к 2014г. | Рост, % 2016г. к 2015г. |
|---|---|---|---|---|---|
| Расходы бюджета муниципального образования на содержание работников органов местного самоуправления в расчете на одного жителя муниципального образования, руб. | 1272,8 | 1148,4 | 1322,1 | 90,22 | 115 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Объем инвестиций в основной капитал в расчете на 1 жителя, руб. | 126 385 | 136 567 | 140631 | 108 | 103 |
| Вклады населения, млрд. руб. | 8,33 | 10,6 | 11 | 120 | 110 |
| Объем капитальных вложений в развитие промышленного производства (крупные и средние предприятия), млрд. руб. | 5,21 | 6,0 | 6,68 | 115 | 111 |

Данные, которые дополняют оценку эффективности использования финансового потенциала Ступинского муниципального района: объем собственных бюджетных средств на 1 жителя, вклады (депозиты) физических лиц на счетах в банке, инвестиции в основной капитал на душу населения.

Таким образом, можно сделать вывод, что обладая мощным кадровым потенциалом, значительным резервом земельных и энергетических ресурсов, высокоразвитой транспортно - коммуникационной, инженерной и производственной инфраструктурой, Ступинский район далеко не в полной мере еще исчерпал свой потенциал развития и готов к реализации широкомасштабных инновационных проектов.

Показатели социально - экономического развития Ступинского муниципального района, представлены в таблице 9. [17]

Таблица 9 - Основные показатели
социально - экономического развития
Ступинского муниципального района

| Наименование показателя | 2016г. | 2017г. | 2018г. |
|---|---|---|---|
| Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по промышленным видам деятельности, млрд. руб. | 145 | 148,4 | 150,5 |
| Оборот розничной торговли, млн. руб. | 26635 | 28861 | 31096 |
| Объем платных услуг населению, млн. руб. | 3349 | 3501 | 3741 |
| Среднемесячная заработная плата работников (по крупным и средним организациям), руб. | 49 359 | 49 533 | 49 753 |
| Инвестиции в основной капитал за счет всех источников финансирования, млрд. руб. | 16,8 | 17,7 | 18,4 |
| Продолжительность жизни, лет | 73,2 | 73,6 | 74,1 |
| Среднемесячная заработная плата по району, тыс. руб. | 48,0 | 48,5 | 49,1 |
| Среднемесячная заработная плата на предприятиях малого бизнеса, тыс. руб. | 25 | 26,1 | 27,3 |
| Уровень безработицы, % | 0,59 | 0,59 | 0,57 |
| Доля населения, имеющая доходы ниже прожиточного минимума, % | 4,5 | 4,3 | 4,2 |
| Среднедушевые денежные доходы населения | 18,6 | 18,8 | 19,1 |

Эффективная политика административно - управленческого аппарата Ступинского муниципального района, играющий регрессивную роль в развитии исследуемого муниципального образования позволила создать предпосылки для создания в районе экономики нового типа, ориентированной на модернизацию производства и реализацию инновационных идей, социальных программ и, следовательно, новых точек роста (рисунок 6) таких как: [12, С.77]

Рисунок 6. Факторы, определяющие пути стратегического развития и роста Ступинского муниципального района

Порядок осуществления мониторинга и подготовка документов, в которых отражаются его результаты, на уровне муниципального образования определяется муниципальными нормативными правовыми актами. Указанные документы размещены на официальном сайте Ступинского муниципального района.

Ступинский район далеко не в полной мере еще исчерпал свой потенциал развития и готов к реализации широкомасштабных инновационных проектов.

**3. Направления по повышению эффективности использования социально - экономического потенциала и развитию Ступинского муниципального района**

Муниципальное образование сегодня вынуждено брать на себя ответственность за перспективы развития и поэтому приходится оценивать свои возможности и ресурсы, а также перспективы своего развития. Муниципалитеты сталкиваются с различными сложностями, которые преодолеть только за счет помощи извне не возможно.

Важной особенностью государственного регулирования развития муниципальных образований является его стимулирующая направленность, которая предполагает активное участие самих муниципалитетов и расположенных в них хозяйствующих субъектов в решении муниципальных задач. Организовывая жизнедеятельность муниципального образования и расположенных в нем хозяйствующих субъектов муниципалитетам необходимо выстраивать свою жизнедеятельность изыскивая необходимые ресурсы, которых всегда недостаточно, поэтому следует рационально и внимательно к ним относится, усиливая синергетический эффект от их использования. Организационно - управленческая работа, которая опирается на такие ресурсы должна планироваться в высшей степени взвешено и аккуратно.

Подходя к концептуальному этапу исследования, который следует за аналитическим и заключается в разработке концепции развития муниципального образования с учетом стоящих перед ним экономических и социальных задач, сформулируем основную стратегическую цель экономического и социального развития района, которая заключается в создании условий для формирования динамичной и высокотехнологичной экономики, которая позволит обеспечить устойчивое экономическое и социальное развитие Ступинского района, и создать условия для дальнейшего развития социально - экономического потенциала. [17]

Достичь данную цель можно только путем устойчивого развития всех отраслей экономики и социальной сферы Ступинского муниципального района.

При разработке стратегии следует ответить на вопросы:

- что необходимо сделать для достижения поставленных целей?
- как наилучшим образом использовать имеющиеся ресурсы?
- какие мероприятия обеспечат реализацию поставленных целей и задач развития?

Для достижения поставленных целей следует задействовать все ресурсы и весь социально - экономический потенциал муниципального образования.

Главным принципом построения взаимоотношений между органами власти различных уровней должно стать максимальное соблюдение интересов территории во всех сферах экономической и социальной жизни.

Способность эффективного функционирования муниципального образования в перспективе определяется рядом факторов, которые могут привлечь и удержать промышленные и сельскохозяйственные предприятия, предпринимательство в сообществе в будущем.

Выбор эффективной стратегии развития Ступинского муниципального района обусловлен сочетанием сильных и слабых сторон, которые характеризуют социально - экономическое положение района и его потенциал. Реализация такой стратегии позволит преумножить социально - экономический потенциал района и укрепить его положение на межмуниципальном и межрегиональном рынке.

Сильными сторонами Ступинского муниципального района, которые способствуют формированию и развитию его социально - экономического потенциала являются: удачное месторасположение, развитость промышленного производства, близость к ключевым железнодорожному и автомобильному узлам, высокий инновационно - инвестиционный потенциал и умеренные риски, наличие высококвалифицированных трудовых ресурсов, совместные с предприятиями и ВУЗами программы подготовки, наличие культурно - исторического наследия, высокая инвестиционная привлекательность, опыт имеющихся успешных проектов, высокий финансовый потенциал района, прибыльность и рентабельность его предприятий, наличие системы финансирования научных разработок и венчурных фондов.

Но наряду с сильными сторонами, есть и ограничения, которые не могут не тормозить социально - экономического развитие района. К ним можно отнести: относительную зависимость от решений, принимаемых на федеральном уровне (связаны изменением бюджетного, налогового законодательства), высокую демографическую нагрузку на трудоспособное население, высокую степень дифференциацию муниципальных образований Ступинского муниципального района.

Конкретными методами вовлечения социально - экономического потенциала Ступинского района при разработке стратегии являются:

- реализация федеральных и региональных программ развития, которые гарантирует определенные финансовые и материальные ресурсы;
- саморазвитие экономики района, в том числе через развитие предпринимательства. При управлении муниципальным образованием много внимания приходится уделять работе с руководителями предприятий, организаций, учреждений, так как от их слаженной работы зависит уровень экономики и социального развития района;
- вовлечение «человеческого фактора», так как вовлечение в производственную деятельность трудовых ресурсов имеет огромное значение. Важнейший фактор социально - экономического развития муниципального образования заключается в развитии инициативы, повышении уровня ответственности, профессионализма, квалификации специалистов, обеспечении необходимого уровня трудовой, технологической, управленческой дисциплины;
- стратегическое планирование, которое должно быть ориентировано на активные действия и направленно на оптимальное удовлетворение потребностей местного сообщества. Разработка стратегического плана развития должна быть инициирована и постоянно поддерживался главой администрации муниципального образования.

Стратегические задачи, которые направлены на достижение поставленной стратегической цели заключаются в развитии человеческого потенциала, создании условий для формирования динамичной и высокотехнологичной экономики.

Степень реализации стратегических задач определялась исходя из вариантов сценарных условий.

При развитии факторов внешней среды в благоприятном для Ступинского муниципального района направлении, оптимальным вариантом стратегии может стать более эффективное использование конкурентных преимуществ и преодоление слабых сторон, характерных для муниципального района.

В качестве основы для Стратегии используются целевые параметры, полученные исходя из оптимистической оценки условий развития Ступинского муниципального

района. При разработке модернизационного сценария развития района будем ориентироваться на инновационный сценарий Концепции долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации на период до 2025 года.

Предлагаемый модернизационный сценарий развития Ступинского района предусматривает решение таких задач как:

1.Создание структуры экономики, в которой будут преобладать высокотехнологичный сектор и сфера услуг.

2.Достижение высокого технологического уровня производств, и их модернизация; производство высокотехнологичной инновационной продукции, конкурентоспособной как на внутреннем, так и внешнем рынках сектора экономики и сферы услуг.

3. Высокая инвестиционная активность, которая связана с изменением структуры инвестиций в пользу высокотехнологичного высоко технологичного сектора экономики и сферы услуг.

4. Увеличение численности населения, обусловленное положительным миграционным приростом, который превысит естественную убыль населения и сократит естественную убыль.

5. Существенное сокращение доли бедного населения должно сократить дифференцированный разрыв между доходами наиболее и наименее обеспеченных слоев населения.

Инерционный сценарий нацелен на экстенсивное развитие, сохранение существующей структуры экономики района с преобладанием традиционных промышленных производств; низким уровнем модернизации и технического перевооружения действующих производств; сокращение общей численности населения; умеренное сокращение доли бедного населения.

Эффективная инновационная и инвестиционная политика Ступинского муниципального района позволила создать предпосылки для создания в районе экономики нового типа, ориентированной на модернизацию производства и реализацию инновационных идей и, следовательно, новых точек роста.

Импульсом социально - экономического развития и источником роста социально - экономического потенциала должны стать инвестиционные проекты, планируемые к реализации на территории Ступинского муниципального района на период до 2020 года за счет частных инвестиций (таблица 10). [17]

Таблица 10 - Перечень инвестиционных проектов, планируемых к реализации на территории Ступинского муниципального района на период до 2020 года

| Наименование инвестиционных проектов | Инвестор | Срок реализации | Количество рабочих мест | Стоимость проекта, млн. руб. |
|---|---|---|---|---|
| Строительство завода по производству теплоизоляционных материалов | ООО «Инженерно - технический центр» | 2018 год | 80 | 200 (частные инвестиции) |
| Строительство тепличного комплекса | ООО «Деметра технолоджи» | 2018 год | 50 | 226,7 (частные инвестиции) |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Создание индустриального парка «Ступино - 1» (II очередь) | ООО «Ступино Про» (Италия - Голландия) | 2018 год | 250 | 3 000 (частные инвестиции) |
| Строительство завода по производству холодильного оборудования ООО «Степ - билдинг» | ООО «Степ - инвест» (Россия) | 2018 год | 50 | 280 (частные инвестиции) |
| Строительство логистического комплекса «Ольховка» | ООО «Диал Групп Лоджистик» (Россия) | 2019 год | 40 | 840 (частные инвестиции) |
| Строительство предприятия по металлообработке и сборке светопрозрачных модулей ООО «Сапромет» | ООО «Сапромет» | 2018 год | 240 | 900 (частные инвестиции) |
| Строительство завода по переработке органических отходов | ООО «Наш город» | 2018 год | 50 | 340 (частные инвестиции) |
| Строительство транспортно - логистического центра «Усады» | ООО «ТГ Терминал» (Россия) | 2019 год | 500 | 3 000 (частные инвестиции) |
| Строительство завода по производству керамической плитки ООО «Ирис Керамика» | ООО «Ирис Керамика» | 2019 год | 110 | 5 000 (частные инвестиции) |
| Формирование ОЭЗ ППТ «Ступино Квадрат» | ООО «Джи Ди Пи Квадрат» (Россия) | 2025 год | 5940 | 48 400 (частные инвестиции) |
| Строительство предприятия по производству Hi Tech электроники и промышленной электротехники ООО «НПО ФЕНИКС КОНТАКТ» | ООО «НПО ФЕНИКС КОНТАКТ» | 2019 год | 50 | 560 (частные инвестиции) |
| Строительство завода по производству дымоходов из нержавеющей стали ООО «Феникс Дымоходы» | ООО «Феникс Дымоходы» | 2018 год | 30 | 35 (частные инвестиции) |
| Строительство завода по производству лакокрасочных материалов ООО «НПО Краско» | ООО «НПО Краско» | 2018год | 35 | 258 (частные инвестиции) |
| Строительство бизнес - центра ООО «СИДИАЙ» | ООО «СИДИАЙ» | 2018 год | 150 | 578 (частные инвестиции) |

Реализация этих проектов позволит повысить качество жизни жителей района, создать предпосылки для устойчивого экономического развития муниципального образования и сформировать социальную инфраструктуру нового качества, привлечь внебюджетные инвестиции в экономику района, обеспечить дополнительный прирост объема производства и рост производительности труда, повысить собираемость налогов в местный бюджет.

Целевые индикаторы экономического развития муниципального образования Ступинский муниципальный район при реализации модернизационного сценария представлены в таблице 11. [17]

Таблица 11 – Целевые индикаторы экономического развития муниципального образования Ступинский муниципальный район на период до 2025 года

| Наименование показателя | 2018г. | 2019г. | 2020г. | Прогноз 2025г. |
|---|---|---|---|---|
| Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг, млрд. руб. (валовой муниципальный продукт) | 150,5 | 159,6 | 165,9 | 180,6 |
| Оборот розничной торговли, млн. руб. | 31 096 | 33 698 | 34 899 | 42 555 |
| Объем капитальных вложений в развитие промышленного производства (крупные и средние предприятия), млрд. руб. | 7,7 | 8,2 | 9,1 | 12,6 |
| Среднемесячная заработная плата на промышленных предприятиях, тыс. руб. | 49 753 | 50 154 | 51 552 | 54 123 |
| Объем реализованной сельскохозяйственной продукции, млрд. руб. | 2,6 | 3,0 | 4,2 | 5,1 |
| Объем отгруженных товаров, работ и услуг предприятиями малого бизнеса, млрд. руб. | 49,1 | 50,5 | 52,9 | 58,6 |
| Число субъектов малого и среднего предпринимательства в расчете на 10 тыс. человек, единиц | 220 | 250 | 266 | 320 |
| Доля среднесписочной численности работников малых и средних предприятий, % | 40,0 | 45,0 | 46,5 | 50,2 |
| Удельный вес инновационной промышленной продукции в общем объеме отгрузки, % | 86 | 87 | 88 | 91 |
| Удельный вес промышленных предприятий, осуществляющих инновации, в общем числе предприятий, % | 78 | 80 | 81 | 85 |
| Затраты предприятий на исследования и разработки, млрд. руб. | 1,8 | 2,0 | 2,5 | 4,1 |
| Удельный вес организаций, имевших веб - сайт, в общем числе организаций, % | 80 | 90 | 95 | 100 |
| Число персональных компьютеров с доступом в интернет на 100 работников, в общем числе обследованных организаций, % | 20 | 25 | 30 | 50 |

Как было сказано в первой части исследования, административно - управленческий потенциал играет главенствующую роль в социально - экономическом развитии района. Он может оказать как негативный эффект, играя регрессивную роль в развитии муниципального образования, так и прогрессивный эффект, как в случае Ступинского муниципального района, администрация которого уделят большое внимание решению социальных задач.

Для решения стратегических задач приоритетными направлениями демографического развития Ступинского муниципального района, намеченных в области улучшения здоровья и роста продолжительности жизни населения следует добиться: улучшения медицинского обслуживания населения разных возрастных групп; снижения заболеваемости населения и травматизм на производстве; проведения превентивных мероприятий по предупреждению преждевременной и предотвратимой смерти особенно в трудоспособном и детском возрастах.

Механизмами, позволяющими обеспечить реализацию этих задач должно стать участие в реализации мероприятий приоритетного национального проекта «Здоровье», а также в областных долгосрочных целевых программах, направленных на демографическое развитие, повышение рождаемости и создание благоприятных условий для жизнедеятельности семьи.

Добиться таких показателей позволит дальнейшее улучшение качества и уровня жизни населения района вследствие динамичного развития экономики; усиление внимания, которое уделяют органы местного самоуправления проблемам семьи. Также достижению показателей будет способствовать модернизация системы здравоохранения района посредством укрепления материально - технической базы медицинских учреждений Ступинского района.

Целевые индикаторы, достижение которых позволит в полном объеме реализовать стратегическую цель представлены в таблице 12. [17]

Таблица 12 - Целевые индикаторы социального развития муниципального образования Ступинский муниципальный район

| Наименование показателя | 2018г. | 2019г. | 2020г. | Прогноз 2025 г. |
|---|---|---|---|---|
| Численность населения на начало года, чел. | 121070 | 121332 | 121350 | 121550 |
| Показатель младенческой смертности (на 1000 родившихся детей) | 2,5 | 2,3 | 2,2 | 2,0 |
| Материнская смертность (число случаев) | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Продолжительность жизни, лет | 74,1 | 74,3 | 74,5 | 74,6 |
| Доля экономически активного населения, % | 27,2 | 27,5 | 27,7 | 28,1 |
| Численность студентов образовательных учреждений высшего профессионального образования на 10000 чел. населения | 210 | 230 | 250 | 260 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Среднедушевые денежные доходы населения, тыс. руб. | 19,1 | 19,5 | 20,2 | 22 |
| Число собственных легковых автомобилей на 1000 чел. населения | 560 | 580 | 590 | 620 |
| Потребительские расходы в среднем на душу населения, тыс. руб. | 18,5 | 19,0 | 19,5 | 21,0 |
| Среднемесячная заработная плата по району, тыс. руб. | 49,1 | 50,5 | 52,2 | 56,4 |
| Уровень безработицы, % | 0,57 | 0,5 | 0,4 | 0,4 |
| Доля населения, имеющая доходы ниже прожиточного минимума, % | 4,2 | 4,2 | 4,1 | 4,0 |

Решение задач по развитию человеческого потенциала Ступинского муниципального района на основе устойчивого развития экономики и социальной сферы обеспечит: активной категории населения возможность реализовать свои способности и удовлетворить свои потребности на основе активного включения в экономическую деятельность.

Реализация модернизационного сценария развития Ступинского района позволит достичь параметров социального и экономического развития, которые представлены в таблице 13. [17]

Таблица 13 – Макроэкономические параметры социального развития Ступинского муниципального района

| № п/п | Наименование показателей | Единица измерения | Расчёт-ный срок, 2020 г | Расчёт-ный срок, 2025г. |
|---|---|---|---|---|
| 1. Демографические показатели | | | | |
| 1.1 | Численность постоянного населения района (на начало года) – всего, | тыс. человек | 131,0 | 190,0 |
| | в том числе:<br>- городских поселений | тыс. человек | 115,1 | 166,0 |
| | - сельских поселений | тыс. человек | 15,9 | 24,0 |
| 1.2 | Возрастная структура населения | % | 100 | 100 |
| | - моложе трудоспособного возраста | % | 14,1 | 14,2 |
| | - в трудоспособном возрасте | % | 61,7 | 61,8 |
| | - старше трудоспособного возраста | % | 24,2 | 24,0 |
| 1.3 | Численность сезонного населения района | тыс. человек | 162 | 233 |
| | в том числе: - городских поселений | тыс. человек | 92 | 141 |
| | - сельских поселений | тыс. человек | 70 | 92 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 2. Занятость населения | | | | |
| 2.1 | Трудовые ресурсы | тыс. человек | 85,7 | 125,7 |
| 2.2 | Занято в экономике района | тыс. человек | 60,3 | 103,8 |
| 2.3 | Планируемое количество новых рабочих мест, предлагаемых к организации на территории Ступинского района | тыс. мест | 15,6 | 29,1 |
| 3. Жилищный фонд | | | | |
| 3.1 | Жилищный фонд района – всего, | тыс. кв. м | 4362,7 | 7589,7 |
| | в том числе: | | | |
| | - в городских поселениях | тыс. кв. м | 3691,4 | 6206,9 |
| | - в сельских поселениях | тыс. кв. м | 671,3 | 1382,8 |
| 3.2 | Планируемый объём нового жилищного строительства – всего, | тыс. кв. м | 1669 | 4985 |
| | в том числе: - в городских поселениях | тыс. кв. м | 1362 | 3928 |
| | - в сельских поселениях | тыс. кв. м | 307 | 1057 |
| 3.3 | Средняя жилищная обеспеченность населения | кв. м/чел. | 27–29 | 35–36 |
| 4. Социальная инфраструктура | | | | |
| 4.1 | Дошкольные образовательные учреждения | мест | 5019 | 6842 |
| 4.2 | Общеобразовательные школы | мест | 19373 | 26516 |
| 4.3 | Больничные учреждения | коек | 1010 | 1482 |
| 4.4 | Амбулаторно-поликлиническая сеть | пос./см. | 2303 | 3305 |
| 4.5 | Культурно-досуговые центры | мест | 7740 | 9040 |
| 4.6 | Спортивные залы | тыс. кв. м | 45,850 | 66,500 |
| 4.7 | Предприятия торговли | тыс. кв.м | 36,8 | 53,2 |
| 4.8 | Предприятия общественного питания | мест | 5235 | 7900 |
| 4.9 | Предприятия бытового обслуживания | рабочих мест | 740 | 945 |

Дополнить оценку социально - экономической эффективности предложенных мероприятий помогают прогнозные показатели оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления (таблица 14). [17]

Таблица 14 - Основные прогнозные показатели
оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления

| Наименование Показателя | Единица измерения | Отчет по годам | | |
|---|---|---|---|---|
| | | 2018 | 2019 | 2020 |
| Удовлетворенность населения деятельностью органов местного самоуправления, в том числе их информационной открытостью | процентов от числа опрошенных | 70 | 78 | 85 |
| Доля муниципальных общеобразовательных учреждений, соответствующих современным требованиям | процентов от числа опрошенных | 96,77 | 98,2 | 99 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Удовлетворенность населения медицинской помощью | процентов от числа опрошенных | 70 | 75 | 80 |
| Удовлетворенность населения качеством дошкольного образования | процентов от числа опрошенных | 80 | 85 | 90 |
| Удовлетворенность населения качеством услуг, предоставляемых в сфере культуры | процентов от числа опрошенных | 75 | 80 | 85 |
| Удовлетворенность населения качеством услуг, предоставляемых в сфере физической культуры и спорта | процентов от числа опрошенных | 75 | 80 | 85 |
| Расходы бюджета муниципального образования на общее образование в расчете на 1 обучающегося в муниципальных общеобразовательных учреждениях | тыс. рублей | 85,23 | 87,54 | 95,43 |
| Расходы бюджета муниципального образования на содержание работников органов местного самоуправления в расчете на одного жителя муниципального образования | рублей | 1362,4 | 1362,4 | 1362,6 |

Таким образом, реализация модернизационного сценария развития Ступинского района позволит обеспечить повышение качества жизни жителей Ступинского муниципального района, создать предпосылки для устойчивого экономического развития Ступинского муниципального района и формирования социальной инфраструктуры нового качества, обеспечить благоприятные условия для привлечения инвестиционных средств в экономику Ступинского муниципального района.

**Список использованной литературы**

1. Александрова А.В. Организационная компетентность предприятий авиастроения в цифровой экономике // Экономика и управление: проблемы, решения. 2017. Т. 4. № 5 - 2. С. 77 - 81.

2. Александрова А.В., Курашова С.А., Кондрашева Н.Н. Проблема формирования и развития цифровых компетенций персонала в авиастроении // Инновационные кластеры в цифровой экономике: теория и практика / Под редакцией А.В. Бабкина. 2017. С. 544 - 549. DOI: 10.18720 / IEP / 2017.3 / 76

3. Бегун Т.В. Стратегический потенциал муниципального образования: понятие и сущность // Проектирование и конструирование современной реальности в контексте

инновационных преобразований общества. Сборник статей по материалам международной научной конференции. – Оренбург: Оренбургский институт экономики и культуры, 2014. – С. 155 - 159.

4. Вербенко Е.А. Финансовый потенциал региона: сущность и подходы к оценке // Вестник Кольского научного центра РАН. - 2013. URL: https: // cyberleninka.ru / journal / n / vestnik - kolskogo - nauchnogo - tsentra - ran# / 812006

5. Гараев М.М. Управление социально - экономическим потенциалом муниципального образования Специальность 08.00.05 – региональная экономика. // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. - 73 С. РГБ ОД. - [Электронный ресурс]. - URL: h ttp: // lib.ua - ru.net / diss / cont / 71156.html

6. Еременская Л.И., Жидкова М.А., Степнова О.В. Развитие рынка труда в сфере малого и среднего бизнеса в Ступинском муниципальном районе Московской области // Автомобиль. Дорога. Инфраструктура. 2015. № 2 (4). С. 15.

7. Еременская Л.И., Бердиев А.К. Государственное регулирование субъектов малого предпринимательства // В сборнике: Актуальные проблемы публичного и частного права в контексте современных процессов реформирования законодательства Сборник материалов Международной (заочной) научно - практической конференции. 2015. С. 73 - 77.

8. Захарова Е.Н. Основные методологические подходы к оценке экономического потенциала региона / Е.Н. Захарова, Е.П. Авраменко. - [Электронный ресурс]. - URL: http: // www.be5.biz / ekonomika1 / r2012 / 3350.htm

9. Иноземцева Т.В. Управление социально - экономическим потенциалом развития сельских муниципальных образований (на материалах Удмуртской Республики). Специальность 08.00.05 – региональная экономика. // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. - [Электронный ресурс]. - URL:http: // lib.udsu.ru / dis _ text / 3 / 2006 _ int _ 1851170169.pdf

10. Коцур О.М., Степнова О.В. Анализ безработицы в Ступинском районе Московской области // В сборнике: Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем. - 2014. С. 63 - 65.

11. Мошкевич М.Л. Разработка методического подхода к оценке инвестиционного потенциала города / М.Л. Мошкевич. Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. VII междунар. науч. - практ. конф. № 7. Часть I. – Новосибирск: СибАК, 2011. - 112 с.

12. Никулина А.Н., Степнова О.В. Анализ инвестиционно - инновационного потенциала Ступинского района Московской области // В сборнике: Современное состояние и перспективы развития экономических наук // Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2014. С. 76 - 78

13. Порубова А.С. Методика оценки социально - экономического потенциала развития // Инновации в науке: Сб. ст. по матер. VI Междунар. Науч. - практ. Конф. - Новосибирск: СИБАК, 2012.

14.Рулева В.Г., Степнова О.В. Национальная экономика России: её современное состояние и конкурентоспособность // В сборнике: Роль науки в развитии общества Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2015. С. 239 - 241.

15. Степнова О.В., Александрова А.В. Ступино - территория социальных инноваций // Modern Economy Success. 2017. № 3. С. 23 - 26

16. Чижова Н.А. К вопросу о социально - экономическом потенциале региона: теоретический аспект // Вестник Алтайского государственного аграрного университета.2013. - 109 - 112 с.

17. Официальный сайт Ступинского муниципального района URL: http: // stupinoadm.ru / ekonomika / ekonomika - rajona /

18. Отчет Главы Ступинского муниципального района. Официальный сайт Ступинского муниципального района URL: http: // stupinoadm.ru / ekonomika / ekonomika - rajona / ;

19. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] . - URL: http: // www.gks.ru // wps / wcm / connect / rosstat _ ts / msko / ru / statistics /

© О.В. Степнова, 2018

**УДК 332.142**

**Ю.Г. Тюрина**, д - р экон.наук, доцент,
зав. кафедрой государственного и муниципального управления,
Оренбургский государственный университет, г. Оренбург, Россия
**Н.И. Селиверстова**, канд.соц.наук,
доцент кафедры государственного и муниципального управления,
Оренбургский государственный университет, г. Оренбург, Россия,
**Е.А. Лавренко**, канд.экон.наук,
доцент кафедры государственного и муниципального управления,
Оренбургский государственный университет, г. Оренбург, Россия,
**М.А. Колмыкова**, канд.соц.наук,
доцент кафедры государственного и муниципального управления,
Оренбургский государственный университет, г. Оренбург, Россия,
**А.А. Саморуков**, канд.пед.наук,
доцент кафедры государственного и муниципального управления,
Оренбургский государственный университет, г. Оренбург, Россия,

# ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ[4]

**Аннотация.**

В исследовании вопросов научно - технологического развития регионов особую роль играют теоретические предпосылки и практические аспекты формирования и реализации региональной политики, в рамках которой реализуется комплекс полномочий органов власти различных уровней, направленных на реализацию стратегии развития государства.

Концепция исследования базируется на идее о том, что в федеративном государстве, в котором каждый субъект Российской Федерации, согласно Конституции России, наделен

[4] Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 18 - 010 - 00469

определенными полномочиями, способен и должен управлять социально - экономическим развитием региона, формируя и реализуя региональную политику, учитывающую баланс интересов участников отношений и основанную на применении системного подхода к разработке действенных мер по сглаживанию степени дифференциации регионов по уровню развития, учету факторов, оказывающих влияние на формирование доходной части бюджетов всех уровней, реализацию всех направлений политики. Теория системного анализа, применяемая в исследовании, позволила учесть интересы субъектов управления разных уровней.

**Ключевые слова.**

Регион, политика, региональная политика, развитие региона, типы политики,

Целью функционирования любого государства является достижение общего блага. При этом каждый уровень власти выполняет свою роль посредством реализации установленных законодательством полномочий. В свою очередь, степень выполнения органами власти функций и полномочий прямо зависит от объема средств, поступающих в их бюджеты.

Как отмечал П. Кинг, федерация занимает некое промежуточное положение между тиранией и безудержной свободой, абсолютизмом и анархией, между предельной централизацией и полной децентрализацией [1, с. 6]. В этой связи актуальным становится вопрос достижения баланса между степенями свободы и ограничения в деятельности всех уровней власти. Только гармоничное сочетание интересов федеральных органов власти, органов власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления может привести к эффективному развитию государства.

В экономической теории известны два типа фискальной децентрализации:

- конкурентный - это тип, который характеризуется широкой автономией в фискальной сфере. В таком виде децентрализации предполагается низкий уровень централизации власти, большинство полномочий в сфере финансовой политики закреплены за местными институтами (опыт США, Канады);
- кооперативный - это тип, который характеризуется тесным сотрудничеством между различными уровнями государственной власти. Большинство полномочий, которыми наделены местные администрации, являются делегированными центральными государственными органами. Однако стоит отметить, что государство заинтересовано в равномерном развитии регионов, обеспечении одинаковых социальных стандартов на всей территории страны. Устанавливается единый подход к формированию государственных расходов на социальные и экономические потребности. Значительная часть необходимых финансовых ресурсов для выполнения возложенных на местные органы власти полномочий обеспечивается с помощью субвенций и трансфертов. Согласно этой модели отношения по реализации политики базируются на механизме «центр - регион - местная власть» (опыт Германии) [2, с. 314].

Основой развития рыночных отношений и демократических преобразований в любом государстве является наличие у административно - территориальных единиц собственных финансовых ресурсов, а также право распоряжаться ими. Исходя из ситуации, сложившейся на территории государства или отдельно взятого региона, органы власти различных уровней должны решать проблемы, связанные с обеспечением темпов

экономического роста, с повышением благосостояния населения, созданием условий для развития отраслей экономики.

Понятие «политика» вошло и твердо утвердилось в терминологическом арсенале представителей различных сфер деятельности. Такой разброс в употреблении этого феномена в первую очередь связан с его многогранностью, сложностью и богатством проявлений.

Термин «политика» впервые был введен Аристотелем и в переводе с греческого означает «искусство управления государством». В современной литературе насчитывается сотни различных определений «политики». В зависимости от исследовательских подходов их объединяют в различные, иногда внутренне дифференцированные группы.

В группу социологических подходов политологи относят такие определения, которые характеризуют политику через призму других общественных явлений, таких как: экономика, право, культура, мораль, религия, социальные группы. В свою очередь в зависимости от отражаемой сферы общества они подразделяются на экономические, стратификационные (социальные), правовые, этические (нормативные) и т.д.

Экономические определения политики зародились в рамках развития теорий экономического детерминизма, в частности марксизма. Они раскрывают политику как некую надстройку над экономическим базисом. В этом смысле политика утрачивает свою самостоятельность, как специфическая область общественной жизни и определяется в основном экономическими законами, не зависящими от воли субъектов политики.

Суть социологических определений сводится к раскрытию сущности политики как соперничества определённых общественных групп за реализацию своих интересов с помощью власти. Особую популярность такая трактовка получила в плюралистических концепциях демократии, где политика рассматривается как некая сила, обеспечивающая равновесие разнообразных интересов и баланс между различными заинтересованными группами.

В теории права достаточно широкое распространение получила правовая концепция политики. В ее рамках политика рассматривается как производная от государства, которое в свою очередь является вторичным по отношению к праву, прежде всего, по отношению к естественным правам человека. Суть этих концепций сводится к трактовке политики и государства как целенаправленной деятельности по охране принадлежащих каждому человеку прав.

Следует выделить также группу этических определений в рамках социологической группы. Согласно данному подходу политика предстает как концентрированная деятельность по достижению общего блага. Под общим благом при этом понимается совокупность частных ценностей, таких как справедливость, свобода, мир и т.д.

Не меньшую популярность получило раскрытие политики через организации, институты, в которых воплощается и материализуется власть, и прежде всего здесь речь идет о таком важнейшем институте как государство. В данном аспекте политика предстает как «участие в делах государства, направление государства, определение форм, задач, содержания деятельности государства».

Телеологические определения раскрывают политику как деятельность по эффективному достижению коллективных целей. В такой трактовке выделяется два конструктивных признака политики: коллективная природа и целенаправленный характер.

Системная интерпретация политики характеризует ее как единый организм, включающий в себя различные системы, подсистемы, структуры и процессы.

Рассмотренные определения обобщенно отражают основные направления в понимании сущности политики, хотя не исчерпывают всего многообразия трактовок. Подводя итог, можно определить политику как деятельность различных социальных групп по продвижению своих интересов, выработке и реализации с помощью государственной власти решений, направленных на достижение общего блага.

Несмотря на то, что политика как особая сфера общественной и государственной жизни подробно изучается в политологии, этот термин активно используется и в экономике, и в планировании, и в менеджменте и во многих других областях науки и практики. Политика в целом представляет собой сферу управления государством. Политическая сфера, пересекаясь с другими сферами, формирует общие (смежные) области. Так пересечение политической и экономической сфер формирует экономическую политику.

О политике, как о самостоятельном явлении в экономической теории заговорили в первой половине 19 в., когда Джон. Ст. Милль в своей книге «Принципы политической экономии», отделил экономическую теорию от экономической политики. Это послужило толчком к исследованию политики, как самостоятельного фактора, оказывающего влияние на экономическое развитие.

Однако к тому времени не все признавали необходимость проведения экономической политики. К примеру, представители школы классической экономии пропагандировали идею невмешательства государства в осуществление экономических процессов. Ее представитель А.Смит выступал за «свободную игру рыночных сил (принцип «невидимой руки»). Он утверждал, что вся роль государства должна сводиться к выполнению тех задач, которые индивидуум не в состоянии самостоятельно выполнить (разрешение споров, обеспечение безопасности жизни и собственности и т.д.) А регулятором экономических процессов является рыночный механизм, который установит рыночное равновесие и обеспечит эффективное распределение ресурсов. Именно поэтому вмешательство государства в экономику должно быть минимально.

Вместе с тем представители школы меркантилизма, кейнсианства признавали активную роль государства в проведении экономической политики различными средствами и способами.

Прогрессивными в этом плане стали идеи школ монетаризма и неоклассического синтеза, которые являлись сторонниками смешанного и ограниченного вмешательства государства в экономику. Монетаристы, в частности, отдавали предпочтение косвенным методам экономического регулирования, отводя государству место главного регулятора денежного обращения.

Несмотря на споры, практика свидетельствуют о возрастающей роли государства в экономике. Необходимость проведения государственной экономической политики обусловлена рядом причин, среди них:

- создание условий для эффективного функционирования рыночного механизма;
- устранение негативных последствий рыночных процессов;
- защитой национальных интересов на внешнем рынке;
- решение проблем, с которыми рыночный механизм не способен справиться или справляется неэффективно.

Экономическая политика - это совокупность целенаправленных действий по регулированию экономических процессов на определенной территории. Нельзя не согласиться с Пашковым А.В. [3, с. 134], который утверждает, что проведение экономической политики обусловлено экономической функцией государства. Экономическая политика выступает формой реализации данной функции.

Анализируя определение, сформулированное П. Вельфенсом [4, с. 11], следует отметить, что экономическая политика не всегда и не во всех странах носит рамочный характер, ведь известны случаи, когда экономическая политика проводилась в агрессивных формах с использованием только прямых методов.

Тем не менее, несмотря на разницу в определениях, всеми авторами признается государственное регулирование данной области. Действительно, основные направления развития экономики государства определяются на государственном уровне. Экономические параметры, основные ориентиры, цели, принципы, компетенция органов государственной власти и управления в этой сфере установлены в законах и подзаконных актах. Всё это происходит в целях проведения эффективной экономической политики.

Результативность экономической политики определяется достижением положительного эффекта (то есть достижением таких результатов, которые опережали бы понесенные затраты). Представляется, что основным итогом политики государства в экономической сфере должны стать устойчивый экономический рост, снижение безработицы, стабильный уровень цен, справедливое распределение доходов, сбалансированный экспортно - импортный баланс, оптимальный уровень экономической свободы.

Конкретные цели проведения экономической политики на разных этапах могут быть разные. Ее роль в развитии государства выражается в функциях, среди которых основными являются: стимулирующая, регламентирующая, корректирующая, социальная.

Как видим, область воздействия экономической политики обширна и обладает качественной неоднородностью. В этих условиях естественно выделение различных сегментов в экономической политике, которые получили самостоятельность в виде таких видов политики, как: финансовая, внешнеэкономическая, кредитно - денежная, инвестиционная и т.д.

Впрочем, многие авторы могут не согласиться с тем, что финансовая политика является частью экономической политики. По мнению группы авторов под руководством А.И. Татаркина, спектр действия финансовой политики гораздо шире, нежели экономической политики и определяется не только воздействием на экономику [5, с. 3]. При этом ученые признают тесную взаимосвязь между этими самостоятельными видами политики: финансовой и экономической.

Поскольку в научной литературе имеются расхождения относительно того, что такое регион и какие территориально - административные образования к нему относятся [6, с. 22; 7, с. 51; 8, с. 37; 9, с. 41; 10, с. 56], обозначим авторскую точку зрения. Объектом проводимого нами исследования является регион, характеризуемый Конституцией России как «субъект Федерации».

Несмотря на большое количество проводимых исследований, остается открытым вопрос относительно подхода к определению региона с позиции осуществляемой региональной политики, в этой связи возникает необходимость обоснования принципов и механизмов осуществления функций региона в системе федеративных отношений. Адекватные условия

налогообложения способствуют развитию инновационного, предпринимательского, инвестиционного секторов экономики, стимулируют наращивание национального богатства, формируют предпосылки для роста потенциала в будущем.

В «Основных положениях региональной политики в Российской Федерации» «под регионом понимается часть территории Российской Федерации, обладающая общностью природных, социально - экономических, национально - культурных и иных условий. Регион может совпадать с границами территории субъекта Российской Федерации либо объединять территории нескольких субъектов Российской Федерации». В политическом словаре термин «регион» появился относительно недавно, ему предшествовало понятие «провинция» - собирательное имя для территориальных сообществ [11, с. 592].

В литературе выделяют различные подходы к раскрытию содержания регион. И необходимо отметить, что в ряде исследований, на наш взгляд, прослеживается соотношение с функциями осуществления политики: - подход с позиции повышения эффективности использования общественных фондов [12, с. 346]; - с позиции единства и высокого уровня развития инфраструктуры во взаимосвязи с интересами населения [13, с. 78]; - с позиции способности ресурсных и потребительских звеньев замыкаться (локализоваться) в пределах определенной территории [14, с. 14]: - с позиции взаимодействия «акторов» и институтов в рамках данной географической территории [15]; - учитывая эволюцию территории Э. Маркузен, определявшей регион как исторически эволюционирующее, территориально компактное сообщество, которое содержит в себе социально - экономическую, политическую и культурную среду, а также пространственную структуру [16, с. 17]; - с позиции месторасположения географическая трактовка региона, базирующаяся в основном на идеях Х. Макиндера [17]; и др.

Следует выделить несколько направлений теории региональной экономики:

а) модель общего экономического равновесия Л. Вальраса [18, с. 154];

б) модель экономического роста Солоу;

в) неоклассическую теорию регионального роста (представители Дж. Бортс, Х. Зиберт. Т. Сван, Г. Мэнкью, Р. Барро и другие считали, что со временем должно происходить сглаживание различий темпов роста регионов путем достижения равновесного состояния и мобильности факторов производства на основе фундаментальных положений ряда теорий: сравнительного преимущества Д. Рикардо [19, с. 241]; выравнивания цен на факторы производства Хекшере - Олина - Самуэльсона [20, с. 317].

Каждый регион (или страна) имеет свою траекторию устойчивого роста [21, с. 140], и важно определение скорости и конвергенции, т.е. времени преодоления расстояния, отделяющего экономику региона от ее устойчивого состояния. Такого рода оценки позволяют федеральным и региональным органам власти принимать решения для обеспечения устойчивого роста регионов, и эти меры могут быть осуществимы в рамках региональной политики.

Многие представители неоклассической школы пытались устранить недостатки, разрабатывая собственные теории регионального роста, в которых, наряду с факторами производства, учитывалось влияние: а) факторов пространства на темпы роста региональной экономики (теория Х. Зиберта) [22, с. 31]; б) социальных факторов [23, с. 23]; в) межрегиональных различий экономического развития [24, с. 54].

Сравнение моделей регионального экономического роста показало преимущества неоклассической теории, важным содержанием которой является обладание большими возможностями органов власти субъектов Российской Федерации для решения проблем развития региона и принятия конкретных мер по обеспечению устойчивого роста регионов.

В трудах основоположников региональной экономики регион выступал только как сосредоточение природных ресурсов и населения, производства и потребления товаров, сферы обслуживания и не рассматривался как субъект экономических отношений, носитель особых экономических интересов. В современных теориях регион исследуется как многофункциональная и многоаспектная система. Наибольшее распространение получили четыре парадигмы региона: регион - квазигосударство, регион - квазикорпорация, регион - рынок, регион - социум.

Содержание управления регионом проявляется в формировании целей развития региона, планировании системы мер, способных обеспечить достижение целей, в создании благоприятных условий для развития экономики, на базе которого выделена важная цель - формирование и реализация региональной политики.

Перед регионом стоит важная задача социально - экономического развития, которая может быть решена посредством осуществления определенных стратегий (рис. 1).

Необходимо отметить важность комплексного системного подхода к решению задач развития региона.

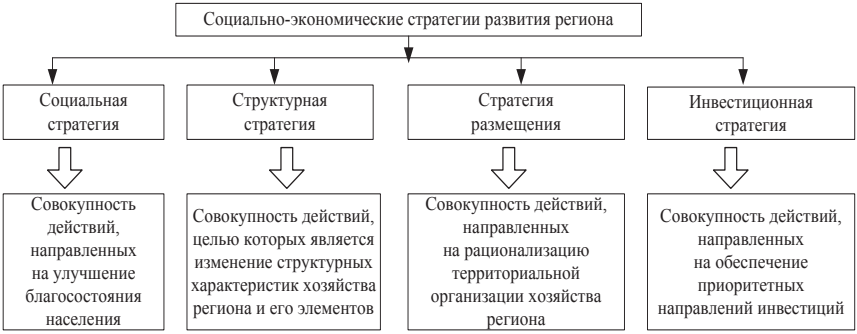


Рис.1. Социально - экономические стратегии развития региона

По утверждению А. Калоффи и М. Мариани в результате объективных социально - экономических и географических факторов неоднородность экономического пространства современных государств (включая Российскую Федерацию) оказывает значительное влияние на административно - территориальное устройство, структуру и эффективность экономики, особенности институциональных преобразований и региональную политику [25, с. 30].

Следовательно, сокращение пространственной неоднородности создает более благоприятные условия для развития и укрепления единства системы государственного управления, а усиление неоднородности затрудняет проведение единой стратегии социально - экономического развития, создает предпосылки возникновения региональных противоречий и социальных конфликтов и дезинтеграции экономики.

В исследованиях различных ученых предмет региональной политики определяется по - разному: обеспечение комплексного социально - экономического развития региона, согласование интересов государства и регионов, обеспечение решения приоритетных проблем социально - экономического развития региона, взаимодействие интеграции и самостоятельности регионов в едином экономическом пространстве.

С учётом исследуемых подходов под предметом региональной политики понимается пространственная организация хозяйства и условий жизнедеятельности населения, определяющая систему территориальных неравенств.

В качестве объекта региональной политики В.Н. Лексин, А.И. Швецов определяют региональную политику как целенаправленную деятельность органов власти, как систему намерений и действий, реализующую интересы государства, как систему мер, осуществляемых региональными властными структурами [26]. Таким образом, региональную политику следует рассматривать как особый вид государственной политики по регулированию экономического, социального, этнополитического, экологического развития страны в пространственном (региональном) аспекте.

Структура региональной политики представлена на рис 2.

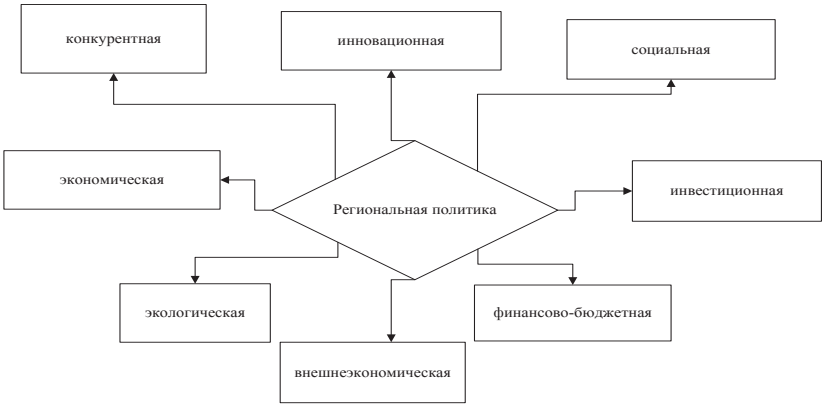


Рис.2. Структура региональной политики

С учетом данных направлений необходимо рассмотреть основные принципы, цели и задачи региональной политики.

В условиях эволюционного характера совершенствования финансово - экономических отношений между регионами и федеральным центром региональная политика должна основываться на следующих принципах:

- целостность государства,
- комплексное социально - экономическое развитие экономики регионов,
- экономическая и финансовая самостоятельность регионов,
- учета региональных и национальных особенностей социально - экономического развития.

В современных исследованиях С. Хе, С.К.Л. Чунг, М.М. Байрак цель региональной политики формулируют как гармонизацию пространственного развития страны путем

устранения территориальных диспропорций и развития регионов на основе использования имеющихся у них конкурентных преимуществ (экономических, географических, природно - климатических, транспортных, административных) [27, с. 110].

Выделяют три уровня региональной политики. Во - первых, это политика центра по отношению к своим регионам, во - вторых, это региональная политика конкретных регионов, в данном случае субъектов РФ и в - третьих, это политика местных органов власти. Нам представляется данный подход обоснованным. Содержательная характеристика региональной политики показана на рис.3.

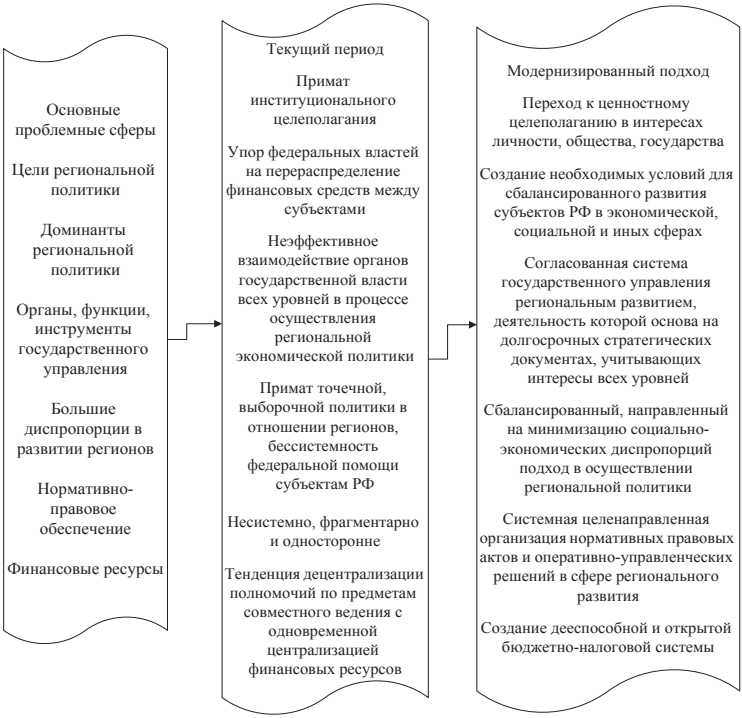


Рис.3. Содержательная характеристика региональной политики

Системно региональную политику можно представить на основе использования критериев реализации стратегических проблем развития регионов (см. табл. 2).

Таблица 2. Типы современной политики регионов

| Типы политики регионов | Особенности и критические позиции реализации |
|---|---|
| Стратегия точек роста | Ориентирована на поддержку перспективных структур и отраслей регионов, создание для них благоприятных условий |

| | |
|---|---|
| Стратегия ориентации на развитие реального сектора экономики | В различных модификациях реализуется почти во всех регионах |
| Стратегия ориентации на крупную российскую интегрированную компанию | Привязка экономики к крупному внешнему монополисту (Газпром) |
| Стратегия ориентации на внутренние ресурсы (монопольно концентрированные) | Ставка на крупнейшего регионального монополиста в какой - то отрасли |
| Стратегия многоотраслевого развития | Попытка развития комплекса отраслей (характерна для Дальнего Востока) |

Условия Российской Федерации, которые характеризуются значительными территориями и пространственными особенностями, требуют решения задач обеспечения относительной равномерности экономического пространства страны.

Таким образом, можно утверждать, что региональная политика должна ориентироваться на использование преимуществ регионального многообразия и межрегиональной интеграции, сочетать интересы региональных субъектов, активно интегрировать системы государственного регулирования.

Современная региональная политика направлена на решение проблем дифференциации социально - экономического развития регионов. Цель региональной политики – обеспечение сбалансированного экономического развития региона.

Диспропорции региональной политики проявляются на уровне муниципалитетов с различной степенью и уровнем их дотационности.

Асимметричность регионального развития приводит к возникновению проблем у муниципальных образований при формировании инвестиционной, бюджетной политики, развития социально - экономической сферы и пр.

Можно выделить три основные группы показателей неравномерности регионального развития (рис. 4).

Рис.4. Критерии неравномерности регионального развития

К данным критериям относятся: показатели социально - экономического развития; показатели инвестиционной привлекательности региона; показатели сбалансированности социально - экономического потенциала региона.

Взаимосвязь структурных элементов показателей неравномерности регионального развития представлены на рисунке 5.

В настоящее время в РФ не существует общепризнанной методики оценки социально - экономического развития муниципальных образований. Перечень данных показателей представлен в Указе Президента РФ от 28.04.2008 г № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов». В данном указе речь идет только об оценке деятельности органов местного самоуправления, но не об оценке уровня социально - экономического развития муниципального образования. Все это обуславливает актуальность проведения качественной оценки сбалансированности социально - экономического развития муниципальных образований.

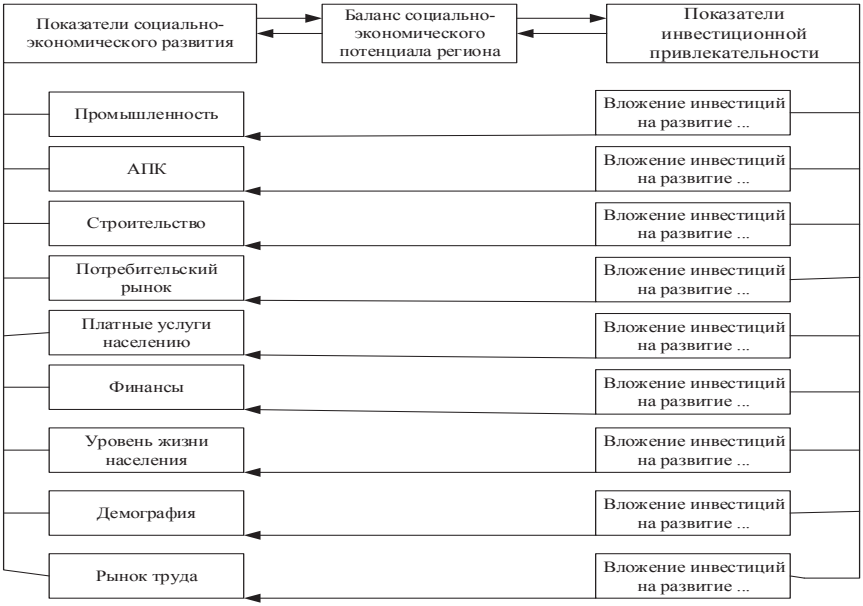


Рис. 5. Взаимосвязь структурных элементов показателей неравномерности регионального развития

Авторами предлагается классификация муниципальных образований по уровню их адаптационности к меняющимся рыночным условиям.

Первую группу муниципальных образований составляют – муниципальные образования – лидеры; вторую группу представляют – муниципальные образования – перспективного развития; третью группу – муниципальные образования - постепенного развития; четвертую группу – муниципальные образования – проблемного развития и пятая группа – муниципальные образования – критического отставания.

Группировка муниципальных образований по показателям социально - экономического развития представлена в таблице 3.

Таблица 3. Группировка муниципальных образований
по показателям социально - экономического развития

| № | Группировка | Показатели социально - экономического развития | Отклонение от среднего уровня |
|---|---|---|---|
| 1 | Муниципальные образования - лидеры | - промышленность<br>- АПК<br>- строительство<br>- потребительский рынок<br>- платные услуги населению<br>- финансы<br>- уровень жизни населения<br>- демография<br>- рынок труда | превышение более чем на 40 % |
| 2 | Муниципальные образования – перспективного развития | | превышение на 20 - 30 % |
| 3 | Муниципальные образования – постепенного развития | | превышение менее 20 % |
| 4 | Муниципальные образования - проблемного развития | | отставание на 20 - 30 % |
| 5 | Муниципальные образования – критического отставания | | отставание более чем на 40 % |

Для муниципальных образований – лидеров относятся территории с высоким потенциалом развития, достаточным для саморазвития. Это выгодное географическое положение, развитая логистическая инфраструктура, хозяйственная специализация и отраслевая структура. Муниципальные образования – перспективного развития характеризуют территории где экономический потенциал реформируется, привлекаются инвестиции в базовые отрасли развития, развивается хозяйственный комплекс территорий.

В муниципальных образованиях – постепенного развития основное производство направлено на внутреннее потребление, успешно функционирует малый бизнес, территории обладают значительными запасами полезных ископаемых.

Муниципальные образования - проблемного развития – это территории, где экономический потенциал был частично утрачен по различным политическим и экономическим причинам. Хозяйственный комплекс территории находится в депрессивном состоянии. Муниципальные образования – критического отставания характеризуют территорию с позиции оттока населения, наблюдается процесс замедления темпов развития малого предпринимательства, повышенная безработица и отсутствие социальной инфраструктуры.

В качестве действенных мер по выравниванию территориальных диспропорций предлагается ряд мер: создание рабочих мест и социальной, логистической инфраструктуры в отстающих муниципальных образованиях; применение целевых субсидий, бюджетных кредитов и гарантий для инвесторов; применение комплексных программ социально - экономического развития; организация межмуниципального партнерства и т.д. Данные мероприятия для муниципальных образований должны стать импульсом в их дальнейшем развитии.

Таким образом, региональная политика выступает как обеспечение оптимального развития регионов и наиболее эффективного решения территориальных проблем,

характеризует деятельность органов государственной власти и управления по обеспечению оптимального развития региона, по управлению экономическим, социальным и политическим вопросами.

Из сформулированной особенности региональной политики можно определить приоритетные задачи региональной политики:

- формирование эффективных межрегиональных и межгосударственных экономических связей;
- обеспечение эффективной специализации региональных экономик в едином экономическом пространстве страны;
- совершенствование механизмов вертикальных и горизонтальных взаимодействий хозяйственных субъектов и органов управления;
- сближение регионов по уровню социально - экономического развития (не выравнивание развития регионов, а создание относительно равноценных условий жизни населения и устранение необоснованных социально - экономических различий в развитии территориальных образований).

Продолжительность периода реализации целей, стоящих перед региональной политикой, определяет ее стратегический или тактический характер. Установившиеся в государстве те или иные закономерности отношений отражают тактику и стратегию политики, являющейся составной частью общегосударственной политики.

Неразрывная взаимосвязь стратегии и тактики политики определяется тем, что, с одной стороны, тактика представляет собой механизм решения стратегических задач, с другой - стратегия создает благоприятные условия для решения тактических задач. Изучение и анализ региональной политики немыслимы без определения основных категорий - субъектов, принципов формирования, инструментов, целей и методов.

Практический аспект региональной политики приводится в исполнение посредством механизма, представляющего собой совокупность правил, форм и способов управления, начиная от планирования и заканчивая их учетом и составлением отчетности.

Как было отмечено выше, региональная политика является частью национальной экономической политики, в которой главную роль, безусловно, играет государство. Однако, реализуя ее на территории субъектов Российской Федерации, регионы осуществляют свою экономическую политику в рамках общегосударственной.

**Список использованной литературы**

1. Кинг, П. Классифицирование федераций / П. Кинг // Полис. - 2000. - № 5. - С. 6 - 18.

2. Фискальный федерализм. Проблемы и перспективы развития : монография для магистрантов, обучающихся по программам направления «Финансы и кредит» / [И.А. Майбуров и др.]; под ред. И.А Майбурова, Ю.Б. Иванова. - М. : ЮНИТИ - ДАНА, 2015. - 415 с.

3. Пашков, А.В. «Экономическая политика»: понятие и содержание / А.В. Пашков // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. - 2012. - № 5 - 2. - С. 133 - 138.

4. Вельфенс П. Основы экономической политики. – СПб.: Издательство «Дмитрий Буланин», 2002. – 495 с.

5. Татаркин, А.И. Сущность и содержание финансовой политики государства: история и современность / А.И. Татаркин, А.В. Гребенкин, С.В. Татынов // Финансовая аналитика. - 2011. - № 1. - С. 2 - 11.

6. Артоболевский, С.С. Региональная политика России: обзор современного положения / С.С. Артоболевский // Региональная экономика и социология. - 1999. - № 3. - С. 21 - 38.

7. Ахтариева, Л.Г. Методология и практика организационно - институционального развития системы управления экономикой региона : монография / Л.Г. Ахтариева. - М. : Палеотип, 2010.

8. Васильева, М.В. Совершенствование управления экономикой регионов на основе формирования эффективной системы государственного и муниципального финансово - бюджетного контроля: методология, концепция, перспективы : монография / М.В. Васильева; М - во образования и науки Российской Федерации, Негос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Кисловодский ин - т экономики и права". - Волгоград, 2011.

9. Лапаева, М.Г. Формирование социально - экономической политики региона: монография : монография / М.Г. Лапаева, О.А. Крикотов. - Оренбург : ОГУ, 2004. - 160 с.

10. Матрусов, Н.Д. Региональное прогнозирование и региональное развитие России : монография / Н.Д. Матрусов. - М. : Наука, 1995 . - 219 с.

11. Мир политической науки. К. 1. Категории / отв. ред. А.Ю. Мельвиль; МГИМО МИД РФ. - М. : Просвещение, 2004.

12. Шаталин, С.С. Функционирование экономики развитого социализма: Теория, методы и проблемы / С.С. Шаталин. - М. : Изд - во МГУ, 1982. - 384 с.

13. Айзинова, И.М. Непроизводственная инфраструктура регионального центра / И.М. Айзинова, В.В. Нациорковский // Социологические исследования. - 1984. - № 3. - С. 78.

14. Бакланов, П.Я. Линейно - узловые системы промышленности (структурные особенности и возможности учета в планировании и управлении / П.Я. Бакланов. - Владивосток : ДВНЦ АН СССР, 1983.

15. Gunnarsson, M. Regionalism and security - two concepts in the wind of change [Electronic resource]. - Access mode: http:www.umu.se / cerum / publikationer / pdfs / NSB _ 1 _ 00 _ 6 _ 1.pdf.

16. Markusen, A. Regions: economics and politics of territory / A. Markusen // Rowman&Littlfieldpublishers. 1987.

17. Макарычев, А. Влияние зарубежных концепций на развитие российского регионализма: возможности и пределы заимствования [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http: // www.kennan.yar.ru / materials / profi2 / part1 / sect45.htm.

18. Гаврилов, А.И. Региональная экономика и управление / А.И. Гаврилов. - М. : ЮНИТИ - ДАНА, 2002. - 239 с.

19. Рикардо, Д. Начало политической экономии и налогового обложения. / Д. Рикардо // Соч. Т.I. - М. : Госиздполитлит, 1955. - 360 с.

20. Киреев, А.П. Международная экономика: движения товаров и факторов производства / А.П. Киреев. - М. : Международные отношения, 1999. - 416 с.

21. Нуреев, Р. Теории развития: новые модели экономического роста (вклад человеческого капитала) / Р. Нуреев // Вопросы экономики. - 2000. - № 9. - С.126 - 145.

22. Siebert, H. Regional Economic Growth Theory and Policy / H. Siebert. - Scranton, 1969.

23. Кузнецова, О.В. Экономическое развитие регионов. Теоретические и практические аспекты государственного регулирования / О.В. Кузнеова. - М. : Либроком, 2009. - 304 с.

24. Barro, R. Economic Growth / R. Barro, X, Sala - i - Martin. - Cambridge, Mass. : The MIT Press, 2003 - 428 p.

25. Caloffi, A., Mariani, M. Regional policy mixes for enterprise and innovation: A fuzzy - set clustering approach // Environment and Planning C: Politics and Space, 2018 36(1), с. 28 - 46.

26. Лексин, В.Н., Швецов, А.И. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития. – М., 2003

27 He, S., Chung, C.K.L., Bayrak, M.M., Wang, W. Administrative Boundary Changes and Regional Inequality in Provincial China // Applied Spatial Analysis and Policy, 2018, 11(1), с. 103 - 120.

© Ю.Г. Тюрина, 2018
© Н.И. Селиверстова, 2018
© Е.А. Лавренко, 2018
© М.А. Колмыкова, 2018
© А.А. Саморуков, 2018

**УДК 338.658**

**Шуклина Зинаида Николаевна,**
д.э.н., профессор кафедры таможенного дела и маркетинга
Брянский государственный университет им. ак. И.Г.Петровского
г. Брянск, Россия

# ТРАНСФОРМАЦИЯ МОДЕЛЕЙ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА НА ОСНОВЕ ПАРТИСИПАТИВНОСТИ И КОГНИТИВНОСТИ В МЕНЕДЖМЕНТЕ И МАРКЕТИНГЕ ПЕРСОНАЛА

**Аннотация**

В работе анализируется современная направленность и важность стимулирования труда с позиции заинтересованности, активности и вовлеченности персонала в процесс управления, оценки и развития предприятия, сравниваются модели стимулирования, предлагаются новые принципы для активизации инновационного процесса, повышения производительности и степени удовлетворенности персонала трудом и деятельностью на предприятии.

**Ключевые слова**

Модели стимулирования труда, маркетинг, менеджмент персонала, партисипативность, когнитивность, управление развитием, материальное стимулирование, моральное стимулирование.

## 1.1. Сущность и значение принципов партисипативности и когнитивности в маркетинге и менеджменте персонала

В условиях развития рыночных отношений, усиления конкуренции на рынке труда, повышения ценности и стоимости образования существенно трансформируется система

стимулирования работников, специалистов, профессионалов с целью активизации инновационных процессов, роста производительности труда, уровня жизни, формирования среднего класса и удовлетворенности населения. В этой связи актуальными являются новые принципы маркетинга и менеджмента персонала, которые направлены на формирование и раскрытие интеллектуального и творческого потенциала работников, выбор новых технологий, методов, приемов стимулирования труда, формирование позитивных, толерантных отношений в коллективе, эффективного взаимодействия руководства с подчинеными, оптимизацию спроса и предложения на рынке вакансий, повышение отдачи от трудозатрат в отраслях и сферах деятельности.

Мы считаем, что новые принципы партисипативности и когнитивности будует способствовать оптимизации оплаты и повышению производительности труда. Партисипативность понимается как направленное, целевое вовлечение работников в управление для активизации поведения, анализа и решения возникающих проблем, обоснования направлений развития бизнеса. Исходным постулатом партисипативного управления является утверждение того, что повышение степени информированности, вовлеченности, активности, заинтересованности работника делами фирмы, регулярное участие в управление повышает степень самоуправления, самопринятия и самореализации человека, удовлетворенности и отдачи от труда. В качестве основных направлений менеджмента и маркетинга персонала принято выделять оценку спроса на труд и предложений по вакансиям, анализ и оптимизацию кадровых связей фирмы на рынке, разработку требований к персоналу; эффективное использование способностей сотрудников, определение потребности и расчет затрат на приобретение и дальнейшее использование персонала; выбор путей покрытия потребности в персонале, обоснование перспектив карьерного роста и оплаты труда, выявление конфликтов, неудовлетворенности условиями труда, повышение степени заинтересованности персонала и обоснование моделей повышения удовлетворенности персонала и фирмы [28]. При этом стратегически важным является обеспечение и сохранение человеческого потенциала, здоровья каждого работника, установление отношения конструктивного сотрудничества между членами коллектива и различными социальными группами, формирование позитивного имиджа фирмы и коллектива [29].

Сочетание партисипативности и когнитивности отражает способность профессионала к полноценному, интеллектуальному восприятию и переработке внешней информации, что логически предполагает связь с реализацией творческого, профессионального и инновационного потенциала. В психологии это понятие опирается на эмоционально - психические процессы личности, на проявляющиеся персонифицированные состояния в форме убеждений, установок, желаний, потребностей и намерений для получения и обработки информации. Особую роль играет такой подход при абстрактизации и конкретизации управленческих решений, при формировании системы знаний, умений, компетенций, при разработке программы обучения, образования и повышения квалификации.

В сочетании этих двух принципов реализуется единый процесс и результат познания или создается само знание. В таком контексте осуществляется культурно - социальная и организационно - экономическая интерпретация, обозначающая появление, «становление» новых знаний и концепций, основанных на новых явлениях и знаниях, выражающихся в

идеях, идеалах, мыслях, мировоззрении, трендах, действиях. Вовлечение специалистов, работников в процесс когнитивного управления позволяет выстраивать управленческие решения на основе проблемных знаний, т.е. информации по выявлению и решению проблем организации. Объединяя знания, компетенции, опыт, идеи и предвидения многих специалистов, можно существенно скоординировать поведение фирмы на рынке, уменьшить риски неопределенности, сократить количество неправильных управленческих решений, повысить эффективность управления [28].

Целостное взаимовлияние маркетинга и менеджента персонала и воздействие на результативность деятельности и позиционирование фирмы на рынке ставит во главу угла человека с его нуждами и потребностями, сильными и слабыми сторонами его личности и потенциала, особенностями мировоззрения, уровнем компетенций и профессионализма, возможностями и угрозами внешней среды, адаптационными, инновационными, интеллектуальными и финансовыми реалиями и перспективами. От уровня сформированности, состава и качества человеческого потенциала, от перспектив и условий его реализации и развития зависит видоизменение бизнес - моделей и становление новых социально - экономических систем.

Таблица 1 - Основные принципы
менеджмента и маркетинга персонала

| Принципы | Содержание | Действие |
|---|---|---|
| Взаимовлияния и адаптивности | Процесс создания, поддержания и расширения прочных, полноценных взаимоотношений с потребителями и другими партнерами компании | Поиск эффективных вариантов принятия и исполнения решения, направленных на функционирование и развитие предприятия на основе интеграции усилий, знаний, стратегий |
| Партисипативности | Активное участие работников в анализе, оценке и решении задач и проблем, обосновании, принятии, реализации управленческих и организационных решений | Планирование и реализация направлений трудовой деятельности, ритма работы, технологий, решений по использованию ресурсов, форме оплаты труда, графику работы.Контроль качества труда, продукции, установление и оценка уровня ответственности за конечный результат; участие в инновационной, предпринимательской деятельности с различными формами вознаграждения |
| Когнитивности | Познавание мира на основе интеллекте, памяти, внимании, логическом мышлении, воображении, принятии управленческих решений | Участие в конгитивных процессах, развитие когнитивных способностей на основе активизации познавательных процессов человеческого сознания |
| Конгруэнтности | Равенство, адекватность друг другу различных частей и | Согласованность элементов жизни человека, соответствие внешнего |

| | | |
|---|---|---|
| | целого, содержания, выраженное в различных формах, представлениях,согласованность элементов системы между собой | выражения внутреннему содержанию, окружающим условиям, соответствие жизненных ценностей и жизненным установкам, привычкам, баланс ировка задач, решений и результатов, уровня удовлетворенности и поэлементной самореализации |
| На основе ТРИЗ | Основа знаний о механизмах развития технических, информационных систем и методах решения изобретательских задач | Решение творческих и изобретательских задач любой сложности и направленности без перебора вариантов, прогнозирование развития технических систем (ТС) и получение перспективных, новых решений, развитие качеств творческой личности |
| Синергии | Суммирующий, интерирующий эффект взаимодействия факторов, результат существенно превосходит эффект от каждого отдельного компонента в виде их простой суммы | Междисциплинарный, мультипликативный синтез знаний, диалога и синтеза науки и искусства, науки и религии, выявление, установка и сборка сложного эволюционного целого из частей, построение сложных развивающихся структур из простых, оперирование сложными системами для получения максимального результата |

Для раскрытия сущности и направлений постепенного использования новых принципов в стимулировании труда сравним сначала существующие подходы, выделяя особенности и преимущества. Классический подход к стимулированию, представителями которого являются Ф.У. Тейлор, А. Файоль, Г. Форд и другие, характеризуется механистическим подходом к человеку и оценке его роли в производственном процессе. «Человек экономический» предпочитает исключительно экономические стимулы. Управление мотивацией и стимулирование сводятся в основном к материально - денежным вознаграждениям и в управленческом отношении они представляют собой манипулирование различного рода формами и методами оплаты [26]. Так, большое распространение за рубежом получили системы участия работников в прибылях.

Под системами участия работников в прибыли своей компании понимается, в первую очередь, разделение между ними (в составе группы — коллектива) и компанией той дополнительной прибыли, которая была получена в результате повышения производительности или качества. Среди таких систем - система Скэнлона; система Ракера; система «Импрошейр». Все эти системы ориентированы на работников, получающих почасовую заработную плату, индивидуальные трудовые усилия которых не всегда напрямую связаны с конечным результатом (служащие, рабочие - повременщики). Система Скэнлона основана на распределении между работниками и компанией экономии издержек

на заработную плату, полученной в результате повышения производительности труда, а точнее выработки в расчете на одного работника. Система Ракера базируется на премировании работников за увеличение объема условно чистой продукции в расчете на один доллар заработной платы. Система «Импрошейр», разработанная консультантом по управлению М. Фейном, основана на премировании работников за экономию рабочего времени (в человеко - часах), затрачиваемого на выпуск заданного объема продукции [7].

На смену этому подходу приходит другой, который серьезно влияет на построение системы управления мотивацией и стимулирования персонала, - подход «человека социального». В основе лежит теория человеческих отношений (Э. Мэйо), в которой целью стимулирования является вознаграждение за высокие достижения в работе, ставка на групповую солидарность и «справедливое вознаграждение», связанное с оценкой работ; поддержание удовлетворенности трудом; усиление роли нематериальных стимулов; поощрение сотрудничества, лояльности, инициативности, учет трудового стажа [26, 29].

Дальнейшее развитие и понимание категории «человека социального» трансформировалось в понятие «человеческий ресурс», положенный в основу новейшего подхода к управлению персоналом. В качестве стимулов утверждаются те, которые ориентированы на повышение эффективности индивидуального труда и одновременно связаны с удовлетворением широкого спектра потребностей, имеющих прямое отношение к качеству жизни. В практике стимулирования начинают использоваться дополнительное медицинское обслуживание, социальное страхование, кредитование персонала, предоставление образовательных и правовых услуг. Именно в этом направлении в настоящее время идет развитие систем стимулирования.

### 1.2. Сравнительный анализ стимулирования персонала на предприятиях и сферах деятельности

В современном информационном обществе, в глобальной цифровой инновационной экономике, главной ценностью становится человеческий капитал целесообразным представляется использование стимулирующих направлений, в основу которых положено представление о человеке как о самостоятельном и активном субъекте, преимущественно мотивируемом изнутри и с опорой на нематериальные потребности высших уровней. Примерами данного тренда может служить работа крупнейших IT - корпорации современности — Google и Facebook. Google очень высоко ценит своих работников и постоянно заботится о них, поддерживая и стимулируя их к лучшему труду путем предоставления многочисленных возможностей до донесения идей рядовых сотрудников корпорации до топ - менеджмента; организации бесплатного питания, медицинской помощи, предоставления возможности посещения спортивного комплекса на территории компании, компенсации средств, потраченных на образование и профессиональную подготовку; пожизненной выплаты заработная плата умершего сотрудника фирмы для его семьи.

Также Плутова М.И. и Малик Л.З. отмечают превосходную организацию рабочего пространства и распорядок рабочего дня, который у многих сотрудников не нормирован, главное это не провести в офисе определённое количество часов в день, а выполнить поставленное задание [21]. Исследуя неэкономические методы стимулирования работников Facebook, Исмагулова С.Г. подчеркивает значимость "участия в делах организации", формального и неформального общения, "мотивации обогащением содержания труда",

"эстетики условий труда", дополнительных льготных или бесплатных услуг (бесплатные прачечная, транспорт, парковка и т. д.), формирования корпоративной культуры и "мотивации лидерством Марка Цукерберга" [10].

Дашкова Е.С. подчеркивает, что в соответствии с когнитивным подходом выявление и решение проблем организации осуществляется на основе опыта, профессионализма руководителей организации, специалистов и комплекса знаний, содержащихся в постоянно накапливаемой и обновляемой базе патрисипативных знаний. Выработка программы партисипативного управления, своеобразной «карты менеджера», «карты когнитивной партисипативности» позволит связать мотивы, стимулы и потребности людей, работающих в группах, на основе разнообразных форм самоуправления трудовых коллективов [31]. Повышение уровня, глубины и частоты участия в управлении мотивирует человека к более качественному выполнению работы, влияет на производительность труда, ответственность, социализацию и клиентоориентиванность. В системе маркетинга и менеджмента персонала такой тип управления гарантирует работнику доступ к информации, к принятию решений по вопросам собственной деятельности, оплате труда, взаимодействию с внешней и внутренней средой, мотивирует к выбору инструментов новаторства и рационализаторства, способствует большему вкладу и отдаче, большей мотивации и удовлетворенности, активному развитию потенциала человеческих ресурсов в организации.

В перспективе в условиях цифровизации экономики при партисипативном управлении возможно самостоятельное обоснование и установление уровня оплаты труда, корректировки, анализа и контроля стимулирующих выплат с учетом изменения рамок, сроков, частоты выплат. Возможно, фирмы в отдельных сферах откажутся от оплаты аванса и основной оплаты, изменится недельная выплата, трансформируются финансово - инвестиционые потоки, поступающие на расчетную карту, приобретая новый вид и направления с учетом запрограммированных расходов и установленной ситемы накоплений по желанию самого работника [27]. Комбинирование и расширение знаний специалистов позволит привлекать их для работы удаленно, на нескольких должностях, выборочно или разово, для решения творческих задач, проектов или выполнения одной функции с вариативным сопровождением. Совершенстование, комбинация знаний по интересам и талантам, онлайн - обучение и включенность в систему Интернет, непрерывные инновации, потоки знаний, информации, расширение постранства обеспечат новые бизнес - модели, новые модели мира, исключающие доминирующию роль экономики, развиваюшие экосистему, социотехнологическую, информационную среду, обострятся потребности в новых специалистах, носителях творческого, альтруистского начала, экологической и цифровой культуры. Сама занятость, работа при высоком уровне жизни и самосознания населения позволит отказаться от прямой оплаты труда, когда на смену необходимой занятости придет самозанятость, творчество, самоотверженность и альтруистические действия во благо экологической среде и жизни на земле. Парадоксальность ситуации заключается в том, что ослабление связей между участниками среды, снижение тесноты и необходимости совместного проживания, деятельности и сосуществования вступает в противоречение с социальной природой человека, требующего признания и оценки обществом, желающего властвовать и управлять, заявлять о себе и подчеркивать свою важность. Самодостаточность по уровню развития, накоплению знаний сопровождается усилением индивидуализации и персонификации, самореализация

приобретет черты внутренней удовлетворенности и самоценности с проживанием жизни в реальном и виртуальном мирах, при открытости и устранении территориальных границ появится возможность перераспределиться населению в соответсвии с желаниями и природно - экологическими пристрастиями, не нарушая глобальную экологическую систему, оптимизируя систему новых ценностей человека[10,11].

Российская практика применения нематериального стимулирования постепенно растет и доказывает свою состоятельность, позволяя организациям достигать новых показателей эффективности и ставить перед собой самые высокие цели [20]. Вместе с тем, учитывая национальный менталитет, кризисное состояние российской экономики и падение реальных доходов населения необходимо осуществлять также стратегическое системы материального стимулирования работников на предприятиях, поскольку материальная заинтересованность все же остается ключевым фактором мотивации в трудовой деятельности россиянина. Чтобы подтвердить данные постулаты, рассмотрим специфику стимулирования персонала, применяемую в деятельности ПАО «Сбербанк» и «Группы компаний Danone в России».

В стратегии, утвержденной на период 2014–2018 гг., миссия ПАО «Сбербанк» определена так: «Мы даем людям уверенность и надежность, мы делаем их жизнь лучше, помогая реализовывать устремления и мечты» [28]. Доход работников ПАО «Сбербанк» состоит из двух частей: фиксированной (оклад, доплаты и надбавки компенсационного и стимулирующего характера) и переменной (периодическое и единовременное премирование, долгосрочное вознаграждение отдельных категорий работников). При вознаграждении учитывается взаимосвязь оплаты труда с разрядом / категорией должности работника, с результатами его труда и соответствующего подразделения, с корпоративными показателями банка в целом, а также с рыночными условиями оплаты труда на аналогичных должностях в регионе, на территории которого расположено рабочее место сотрудника [3].

В основе материального стимулирования сотрудников ПАО «Сбербанк» лежит система профильных компетенций – навыков и особенностей поведения, разрабатываемая банком в течение последних нескольких лет. Она включает количественные и качественные показатели оценки работы персонала (KPI). Бонус каждого сотрудника напрямую зависит от его личного KPI, но деятельность руководства банка и рядовых сотрудников оценивается и мотивируется по - разному. Действия менеджеров высшего звена оцениваются на основе анализа системы «Приоритетных проектов» (в рамках данной системы топ - менеджер самостоятельно ставит цели, координирует их с банковской стратегией и переносит на нижестоящие уровни в виде отдельных проектов). Для оценки эффективности рядовых сотрудников при распределении премий за выполнение групповых показателей применяется система «5+», в основу которой заложены пять ключевых факторов: личная результативность, совершенствование профессиональных знаний, инновации и оптимизация бизнес - процесса, работа в команде и клиентоориентированность [30].

Соотношения фиксированной и переменной частей в структуре дохода сотрудников Сбербанка различаются: доля переменного вознаграждения на более высоких должностях, как правило, выше. Определенную роль в этом вопросе играет специфика обязанностей сотрудника, задач его подразделения. У специалистов, осуществляющих обслуживание клиентов, доля переменного вознаграждения выше, чем у специалистов бэк - офиса.

Дополнительное вознаграждение, выплачиваемое за исполнение дополнительных обязанностей, варьирует в пределах 10–30 % от базового вознаграждения [30]. К экономическим методам косвенного воздействия относится предоставление сотрудникам Сбербанка медицинского обслуживания (при этом сотрудники, имеющие стаж работы более года, получают амбулаторно - поликлиническое лечение; со стажем работы до года – имеют возможность воспользоваться услугами скорой помощи и экстренной госпитализации), страхование от несчастных случаев и болезней, обеспечение жильем, транспортом.

В ПАО «Сбербанк» развита и подсистема морального стимулирования: за достигнутые результаты сотрудникам вручаются грамоты, благодарности, медали, знаки «Отличник Сбербанка». Для заинтересованности работников в развитии в системе Сбербанка созданы такие условия, как ротация рабочих мест; система наставничества (менторинга) для обеспечения преемственности знаний; постоянные курсы повышения квалификации для развития управленческих компетенций и лидерских качеств; прозрачная онлайн - система планирование карьеры - у сотрудников есть возможность ознакомиться с перспективами своей карьеры, картой кадрового потенциала, понять, какие знания и навыки требуется развивать для достижения целевой позиции, продвижения на вышестоящие должности; эффективная программа развития кадрового резерва»; система карьерного развития массовых специальностей с использованием автоматизированной системы SAP; участие в принятии решений [3, 28,30]. Мы считаем, что оптимальное сочетание инструментов материального и нематериального поощрения создает предпосылки для формирования внутренних ценностей у персонала организации, соответствующих корпоративной культуре, повышающих ценность работы и ответственности.

В отличие от большинства систем оплаты труда, построенных на признании индивидуального вклада работников фирмы, партисипативное управление базируется на признании взаимных интересов всех членов фирмы, что способствует интеграции этих интересов и увеличению заинтересованности работников в результатах труда. Партисипативное управление существует в форме участия работников в прибылях и собственности; в доходах; в управлении, интегрированное комплексное участие в принятии инновационных маркетинговых решений [28]. Программа участия в доходах позволяет мотивировать работников на оптимальную работу в ресурсами, сокращение расходов фирмы по установленным критериям: выявление резервов и снижение издержек на оплату труда, сокращение затрат рабочего времени на единицу продукции, повышение качества продукции, рационализацию времени и сил. Эта программа наиболее эффективна в сравнительно небольших и стабильных фирмах, способствует повышению трудовой активности, ориентации работников на парнерские действия, координацию деятельности и взаимодействие в группе, преодоление недостатки специализации, сглаживанию конфликтных ситуаций [32].

В качестве примера мы предлагаем для стимулирования персонала автотранспортного предприятия использовать следующие стимулы: сдельная оплата, повременная оплата, заработанные отгулы, карьерный рост, премия за рационализаторство, гибкие рабочие графики, плата за обучение, доплата за стаж, компенсация расходов на питание.

Таблица 2 - Оценка привлекательности стимулов труда по отношению к различным категориям персонала автотранспортного предприятия (на примере ООО «ИНТЕРТЭК»)

| Стимул | Категория работников | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | Водители основного производства | Слесари - ремонтники | Менеджеры отдела снабжения | Бухгалтера различных служб | Руководители подразделений |
| Сдельная оплата - вид денежного вознаграждения работника, где его заработок напрямую зависит от произведенных им единиц продукции или от объема выполненной работы, при условии, что результат его труда можно посчитать, а качество – отследить | Важна, поскольку выполненный объем работы (перевозок) должен быть основой заинтересованности трудящегося | Важна, поскольку выполненный объем работы должен быть основой заинтересованности трудящегося | Традиционная форма оплаты (повременная) является приемлемой, введение сдельной оплаты не дает дополнительных стимулов. Вместе с тем, внедрение систем BSC и KPI в работу отдела снабжения может заинтересовать работников как своеобразная форма исчисления результата работы | Традиционная форма оплаты (повременная) является приемлемой, введение сдельной оплаты не дает дополнительных стимулов | С позиции ненормированного труда со сложностью оценки индивидуальных достижений не важна; однако, учитывая исчисляемые результаты работы всего коллектива как непосредственное достижение руководителя, возможна как стимулирующая выплата к окладу |
| Повременная оплата - форма оплаты труда наёмного работника, | Представляется недостаточно обоснованной для | Представляется недостаточно обоснованной для | Не является активным стимулирующим механизмом | Не является активным стимулирующим механизмом | Может быть значима с позиции необходимости больших |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| при которой заработок зависит от количества фактически отработанного времени с учётом квалификации работника и условий труда | организации в сравнении со сдельной оплатой, поскольку предполагает выплаты даже за период без выездов | организации в сравнении со сдельной оплатой. Кроме того, может стимулировать работника выполнять ту же работу за большее время, что только снизит эффективность труда | | | затрат времени на управление коллективом и выполнения контролирующих и организационных функций: вынужденные «переработки» перестают быть раздражающим фактором |
| Заработанные отгулы | Могут быть стимулирующим фактором, однако в условиях работы на корпоративном автомобиле, при низкой зарплате и отсутствии собственного ТС могут восприниматься нейтрально или негативно | В случае достаточной, по мнению работника, заработной платы, могут являться стимулом. В случае низкой, по оценкам работника, зарплаты, также могут быть восприняты позитивно (как возможность подработать частным образом со | Более значимы для работников - женщин с детьми (особенно малолетними) и семьей | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | (как вынужденный простой и потеря в финансах) | сменой обстановки) | | | |
| Карьерный рост - успешное продвижение работника по служебной лестнице | Мало значимо, так как выбор данных профессий во многом изначально определен специфическими интересами и его психосоциальными личностными особенностями. Вместе с тем стимулировать может не переход на более высокую позицию иного плана, а повышение разряда. | | Влияет сильно | Влияет ограниченно, поскольку немало бухгалтеров не стремятся к получению должности главного бухгалтера ввиду значительного многопланового увеличения ответственности | Влияет при наличии высоких карьерных амбиций; консервативных руководителей, стремящихся к стабильности и работе с одним коллективом могут не стимулировать |
| Премия за рационализаторство | Мало влияет, так традиционная компенсация ГСМ сама по себе не стимулирует водителя вносить рационализаторские предложения в | Более заметным стимулом является для молодых инициативных работников, ориентированных на собственное развитие и карьерный рост Фиксированная премия, процентная ставка, вариационный коэффициент | | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | данных вопросах | | | | |
| Гибкие рабочие графики - форма организации рабочего времени, при которой в определённых пределах работник может самостоятельно определять часы работы в смену. | Является достаточным стимулом с учетом применения сдельной оплаты труда | | Важны с позиции продолжения образования, повышения самостоятельности распоряжения своим временем, что подчеркивает ценность работника для предприятия и уверенность компании в его надежности и сознательности | Важны с позиции продолжения образования; появления возможности для дополнительного заработка (ведения отчетности других небольших организаций); повышения самостоятельности распоряжения своим временем, что подчеркивает ценность работника для предприятия и уверенность компании в его надежности и сознательности | Важны с позиции продолжения образования, повышения самостоятельности распоряжения своим временем, что подчеркивает ценность работника для предприятия и уверенность компании в его надежности и сознательности |
| Плата за обучение | В целом не является достаточным | Специалисты данного класса в зависимости от типа | Оплата краткосрочного повышения квалификац | Важна при высокой стоимости переподготовки и | Важна, учитывая высокую стоимость получения |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | стимулом, вместе с тем может быть востребована при необходимости (желании) работника открыть новую категорию | выполняемых работ и ответственности за их выполнение подразделяются по разным уровням - разрядам, в связи с чем содействие в прохождении программы обучения для повышения разряда может выступить стимулом для сотрудников, заинтересованных в наращении собственного человеческого капитала | ии или краткосрочных курсов не может являться достаточным стимулом для работников данной позиции; при этом компенсация стоимости высшего образования или обучения в магистратуре и др. может стимулировать сотрудника. | повышении квалификации, а также с учетом постоянного развития РСБУ и МСФО; может заинтересовать бухгалтера, поскольку является инвестицией предприятия в его человеческий капитал. | второго высшего образования, MBA или обучения в аспирантуре. При этом оплата краткосрочного повышения квалификации или краткосрочных курсов не может являться достаточным стимулом для работников данной позиции. |
| Доплата за стаж с целью стимулирование работника к профессиональному развитию, уменьшение текучести кадров | Важна как для опытного водителя / слесаря, так и для молодых (поскольку может стимулировать их продолжать работать на одном предприятии и быть уверенными в постепенном росте заработной платы). Вместе с тем может выступить | | Важны для закрепления работника на одном предприятии, снижения текучести кадров | Важны для закрепления работника на одном предприятии, снижения текучести кадров, точности выполнения функций | Важны для закрепления работника на одном предприятии, снижения текучести кадров, точности выполнения функций, |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | дестимулирующей мерой для молодых талантливых специалистов, которые расценят данное нововведение как несправедливое. | | | | повышения «сработанности» с управляемым коллективом |
| Компенсация расходов на питание - выплата ежемесячной фиксированной компенсации или заключение договора с кафе или столовой на оказание услуг общественного питания в пользу третьих лиц (работников) | Важна для экономии личных расходов, учитывая в целом невысокий уровень оплаты работников в данной категории | Важна для экономии личных расходов, учитывая в целом невысокий уровень оплаты работников данной категории | Может быть важной для экономии личных расходов, при этом значимость данных компенсационных выплат сокращается с ростом оклада данных специалистов | Может быть важной для экономии личных расходов, при этом значимость данных компенсационных выплат сокращается с ростом оклада данных специалистов | Не важна при получении большого дохода. Мало влияет на заинтересованность, так как руководитель (топ - менеджер) может и обычно желает себе позволить питание высокого качества и уровня, оплату которого предприятию покрывать было бы неразумно |

Мы считаем, что партисипативное управление, открывая работнику доступ к принятию решений, связанных с его занятостью, трудом, оплатой, функционированием в организации, мотивирует человека к лучшему выполнению своей работы, приводит к большей отдаче, увеличению вклада отдельного работника в жизнь организации, повышает стпень самореализации и самоудовлетворености. При этом возможны варианты самостоятельного выбора системы оплаты труда при открытых технологиях информирования, учета, самоконтроля за выполнением обязательств и объемов работы.

Самостоятельный выбор ставок может быть сопряжен и скомбинирован с новыми моделями оплаты, премирования и поощрения работника на уровне руководства.

Одной из инноваций в системе поощрения «Группы компаний Danone в России» является внедрение гибкой системы льгот – Benefit a la carte (принцип «кафетерия») - по следующим направлениям: компьютерная оргтехника, посещение спортивных клубов, страхование автомобиля, железнодорожные или авиабилеты к месту отдыха, проведение выходных в доме отдыха, спортивные мероприятия для детей [2]. Суть программы состоит в том, что на каждого сотрудника компании выделяется фиксированное финансовое предложение, при этом работник имеет возможность самостоятельно выбрать необходимые ему элементы и сформировать свой социальный пакет. Таким образом сотрудник сам выбирает наиболее важную и актуальную для него потребность, которую он сможет удовлетворить за счет компании: пойти в спортивный клуб, оплатить обучение детей, отдохнуть вместе с семьей, оформить страховку родных и близких.

Формируя и развивая систему стимулов, компания исходит из постулата о том, что после достижения определенного уровня дохода деньги перестают мотивировать и человек подсознательно стремится найти дополнительный смысл в своей работе. В этой связи особое внимание уделяется развитию персонала: годовой бюджет на обучение всей компании составляет десятки миллионов евро, а на программы развития одного менеджера в России в среднем инвестируется около 3 тыс. евро (что составляет примерно 64 учебных часа в год). Индивидуальные планы развития, составленные в процессе оценки персонала и постановки целей, помимо формальных тренингов, включают все доступные формы развития: самообразование, конференции, «круглые столы», участие в кросс - функциональных проектах, бизнес - комитетах, в программах стажировок и ротации (на определенный срок, в разных регионах) [2].

Для выявления индивидуально - личностных и психологических качеств, таких как мотивационная направленность, стиль мышления, интеллектуальный уровень развития и т.д., ”Danone” чаще всего использует тест Кеттела или опросник Айзенка. Таким образом, система стимулирования в компании ориентирована на развитие сотрудников, позволяющее им быть готовыми к постоянным изменениям, тесное взаимодействие с работниками, открытый диалог, установление политики вознаграждения, которая мотивирует людей и поощряет индивидуальные и командные достижения.

### 1.3. Направления трансформации стимулирования труда на основе партисипативности и когнитивности

Учитывая необходимость инновационного переустройства российской экономики и её трансформацию в «экономику знаний», считаем целесообразным, чтобы система материального стимулирования персонала на предприятиях, предусматривала возможность реализации следующих положений:

- чем выше интеллектуальный потенциал работника и его достижения в научно - техническом труде, тем большую долю в его вознаграждении должна занимать переменная часть;
- в системе премирования необходимо предусмотреть вознаграждение, мотивирующее персонал на разработку перспективных продуктов и достижение долгосрочных целей;
- переменная часть заработной платы должна отражать степень участия работника в коллективном научно - техническом творчестве, а также учитывать его личную

инновационную активность, выражающуюся в количестве поданных и принятых к реализации инновационных (производственных, маркетинговых, управленческих и др.) предложений;

- для повышения заинтересованности руководителей структурных подразделений в активизации инновационного поведения своих подчиненных необходимо предусмотреть премию, размер которой будет пересматриваться ежеквартально в зависимости от уровня инновационной активности работников подразделения [1,6,8}.

Гипотетически возможно ориентировать систему оплаты на уровни, связанные с карьерным ростом при определении стартовой оптаты труда. Для этого важно обосновать программу достижения такого уровня с учетом оптимального и реального времени, затрат на образование и повышение квалификации, оценке степени удовлетворенности оплатой самого персонала. Кроме того, можно исходить из стоимости 1 чел. - час. по каждой профессиональной группе или подразделению, с расчетом повышающего коэффициента на основе прогнозируемой производительности труда. Имеет значение также определение максимального уровня оплаты в понимании и при оценке самими специалистами своего труда. Вариантами расчета могут быть оценка на основе комплексных затрат при выстраивании карьеры специалиста за весь жизненый цикл, аналоговая корректировка уровня оплаты на основе экспертных мнений, сравнительная оценка затрат по выстраиваю оплаты в перспективе с обоснованием требований к квалификации, компетенциям, производительности при такой оплате. Таким образом, стимулирование работников к участию в инновационной деятельности через организацию системы премирования будет подталкивать их к профессиональному развитию и повышению образовательного уровня, а также общему инновационному и высокоэффективному развитию предприятия.

При выборе элементов нематериального стимулирования представляется необходимым соблюдать два центральных правила, выделенные Кижаевым А.С. и Котляревским А.А. [11]. Первое правило - финансовая обоснованность. При всей нематериальности морально - организационное стимулирования затратно для организации по финансовым и человеческим ресурсам, а в коммерческом предприятии любое действие и вложение должно быть финансово обосновано. Второе правило - уместность: «дай то, что надо, или не давай ничего». Кижаев А.С. и Котляревский А.А. подчеркивают, что при формировании Action plan на следующий год необходимо максимально глубоко изучить потребности, желания и реакции сотрудников: можно использовать данные фокус - групп, анализ данных по причинам увольнений, полученных за прошедший год, обратную связь на внутренних мероприятиях, данные из предыдущих обращений работников [11].

На наш взгляд, эффективная система нематериального стимулирования позволяет создать максимально благоприятный морально - психологический климат, в значительной степени компенсирующий недостатки системы материального стимулирования и ориентирующий сотрудников на самосовершенствование, профессиональный рост и позитивное самовыражение. В этой связи необходимо работать над становлением действенная система корпоративных ценностей, которая обеспечит не только социальную и творческую активность работников, но и, вследствие этого, повышение общей результативности и прибыльности деятельности предприятия. Также следует внедрять такие методы, как обучение персонала на предприятия или его компенсация в сторонних учреждениях, стимулирование свободным временем, ротация рабочих мест для

уменьшения рутинности и повышения заинтересованности в труде; создание возможностей для участия работников в принятии решений – каждый из сотрудников компаний должен иметь возможность внести свои предложения по повышению эффективности функционирования подразделения или компании в целом; возможность представителям некоторых специальностей использовать гибкий график, работая на результат, а не на время [7,21].

Дашкова Е.С. отмечает, что развитие концепции партисипативности на практике привело к разработке и реализации методов «обогащения труда», «участия», «управления по целям». Метод «обогащения труда» – это создание оптимальных условий работы, при которых повышается содержательность, интерес и социальная значимость труда. Применение метода дает возможность человеку профессионально развиваться и сделать карьерный рост. Концепция «обогащения труда» базируется на положении о том, что труд, наполненный содержанием, характеризуется шестью факторами: ответственностью работника за результат своего труда; достижением, выражающимся в выполнении нужной и важной работы; контролем над выполняемой работой; обратной связью, с помощью создания системы информирования о результатах. Важнейшим результатом метода «участия» является мотивирование деятельности с помощью усиления заинтересованности в выполняемой работе, в творческом росте, самовыражения личности в труде. Участие предполагает причастность к общей деятельности и конечным результатам на основе вклада каждого специалиста [32]. «Управление по целям» заключается в коллаборации труда, кооперативном точно правленном процессе определения миссии, целей, выбора направления действий и обоснованном принятии решений. Важной частью управления по целям является измерение и сравнение текущей эффективности деятельности сотрудников между собой и с набором установленных стандартов. В идеале, вовлечение сотрудников в процесс обоснования, постановки целей, определения направления действий для их достижения способствует высокой мотивированности на выполнение обязанностей, повышению ответственности и заинтересованности [13].

Соглашаясь с Першиной Е.Г., Масленниковым П.В. и Подзоровой Г.А., укажем на перспективность геймификации как метода нематериального стимулирования персонала, особенно молодых специалистов [18]. Геймификация может служить инструментом вовлечения сотрудников во взаимодействие, командную работу: таблицы лидеров, продвижение в «топ» по набранным в процессе профессиональной деятельности очкам, психологически - престижные и виртуальные награды, бейджи, персональный рейтинг — элементы игры, в перспективе способные разнообразить рабочий процесс и сделать его менее формализованным [18].

Работа в малых группах нацелена на повышение командной ответственности и командного взаимодействия, на выявление роли каждого в общей деятельности, что в конечном итоге приводит и к повышению эффективности. Основной механизм обеспечения участия работников в управлении связан с открытостью информации и предоставление возможности обсуждать волнующие проблемы, риски, искать выход на основе коллективного разума, совместных обсуждений. На уровне небольших отделов, бригад вполне возможна реализация партисипативного подхода без каких - либо структурных преобразований, но сделать это в масштабах всей фирмы уже невозможно. Если структура крупной организации построена по партисипа - тивному принципу, в ней

появляются специфические типы отношений, создаются подразделения, каких обычно не бывает в других организациях [32]. Для реализации партисипативного подхода создаются специальные обособленные структурные подразделения, действующие постоянно по строгой регламентации. Это могут быть комитеты по инновационному развитию, комитеты ускорения роста, которые рассматривают предложения работников, оценивают их, выбирают те, которые необходимо внедрить, координируют процесс внедрения, выявляют проблемы обновления кадрового состава, определяют потенциальные вертикальные и горизонтальные подвижки, выбирают методы оценки труда и качества управления. Основное отличие такого комитета состоит в том, что руководитель этого комитета, а также часть сотрудников являются постоянными и освобожденными, т.е. занимаются только этой работой и не совмещают ее с другими должностями [19].

Кроме того, анализируя специфику стимулирования государственных служащих подчеркнем, что в современных условиях цели, задачи и показатели деятельности государственных органов зачастую оказываются не связанными с должностными обязанностями государственных гражданских служащих, которые призваны их обеспечивать. Такая ситуация подрывает эффективность государственной службы и приводит к преследованию частных интересов государственными гражданскими служащими [16, 29]. Для стабилизации кадрового состава гражданской службы необходима комплексная переработка системы стимулирования персонала: она должна быть стать гибкой и адаптивной, учитывать профессиональные, возрастные особенности сотрудников. Каждый сотрудник должен знать, за что вознаграждают или наказывают в организации, для этого нужны четкие критерии оценки работы персонала. Толыпина И.В. отмечает, что международный опыт свидетельствует, что наличие в структуре оплаты труда государственных служащих премиальных выплат, непосредственно связанных с результатами деятельности, имеет высокое стимулирующее значение, и чем большей и менее гарантированной является доля элементов результативной оплаты, тем в большей степени работа государственного служащего направлена на выполнение поставленных целей и задач, достижение установленных показателей результативности [23]. В этой связи для совершенствования системы денежного содержания и внедрения элементов оплаты по результатам на государственной гражданской службе в Российской Федерации представляется необходимым включить в должностной оклад все надбавки и дополнительные выплаты, носящие гарантированно - постоянный характер и не используемые для стимулирования государственных гражданских служащих; существенно увеличить в структуре денежного содержания долю выплат, направляемых на премирование; законодательно закрепить новый вид дополнительной выплаты – «премии за результативность профессиональной служебной деятельности» [16].

Система нефинансового поощрения в государственных системах, на наш взгляд, также практически отсутствует: низкий уровень оплаты не компенсируется конкурентоспособной системой социальных гарантий, условия медицинского обслуживания государственных служащих практически не отличаются от стандартных условий для граждан, а недостаточный уровень уважения в обществе и коллективе вынуждает констатировать минимальную развитость корпоративной культуры в данной сфере и отказ от осознания ценности самого факта служения обществу [27]. Все это приводит к социальной незащищенности и психологической неудовлетворенности подавляющего числа

государственных служащих и отсутствию мотивации служения государству. Следовательно, представляется необходимым также осуществлять глубокую модернизацию комплексов нематериального стимулирования и управления мотивацией в данной сфере.

Итак, развитие маркетинга и менеджмента персонала, новые принципы, технологии и методы позволяют активно вовлекать работников процесс управления деятельностью, оплатой труда и позиционированием фирмы на рынке, обеспечивая оптимальное взаимодействие с внешней и внутренней средой предприятия, с партнерами, конкурентами, с клиентами. Накопление и использование знаний, доступность информации обеспечивают развитие и реализацию человеческого, трудового, интеллектуального и профессионального потенциала, повышают уровень заинтересованности и удовлетворенности работой, способствуют преодолению отчужденности работников от результатов труда, ведут к коллаборации, интеграции специалистов, менеджеров и работников фирмы, нивелированию и устранению конфликтов, повышению оперативности и эффективности реагирования на рисковые ситуации, формируют оптимальную организационную и корпоративную культуру.

**Список использованной литературы**


1. Акберов Р.Р. Эволюция концепции мотивации и стимулирования труда // Новая наука: Стратегии и векторы развития. 2016. № 5 - 3 (82). С. 120 - 124.
2. Александрова Н.В., Цапулина Ф.Х. Оценка системы управления персоналом компании "Danone" // Управление ассортиментом, качеством и конкурентоспособностью в глобальной экономике. Сборник статей VII МЗНПК 2016. С. 11 - 16.
3. Анохин Е.В., Анохин В.А. О мотивации персонала в банковской сфере // Деньги и кредит. 2016. № 5. С. 57 - 62.
4. Ахметзянова А.У. Стратегия и тактика стимулирования работников в организации // Научный журнал. 2016. № 8 (9). С. 36 - 40.
5. Ахтямова Р.З. Стимулирование трудовой деятельности персонала // Аллея науки. 2017. Т. 4. № - 9. С. 577 - 580.
6. Бугаев В.А. Эволюция взглядов в области мотивации и стимулирования персонала // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2013. № 9. С. 120 - 124.
7. Галимова И.И., Худайбергенов Т.Х. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности персонала // Инновационная наука. 2017. № 9. С. 32 - 34.
8. Дашкова Е.С. Партисипативность как частный принцип построения, функционирования и развития инновационных систем стимулирования работников // Инновационная деятельность. 2017. № 2 (41). С.9 - 14.
9. Исмагулова С.Г. Значение мотивации в деятельности организации. Реализация функции мотивации на примере компании Facebook // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 3. Ч. 2. URL: http: // ekonomika.snauka.ru / 2014 / 03 / 3998
10. Казаева Е.А. Роль партисипативности в системе высшего образования // Педагогическое образование в России. 2014. №1. С. 25 - 30.
11. Каплюк П.В., Мельничук А.В. Подходы к стимулированию персонала // Новое поколение. 2017. № 11 (1). С. 34 - 40.

12. Кижаев А.С., Котляревский А.А. Сущность и особенности нематериального стимулирования // Поиск (Волгоград). 2016. № 1 (3). С. 251 - 254.

13. Киселева О.Н., Жабкина А.В., Кузнецов С.А. Проблемы мотивации и стимулирования оплаты труда на предприятиях в современной России // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2013. № 1. С. 295 - 298.

14. Костенькова Т.А. Влияние материального стимулирования на развитие трудового потенциала работника // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2017. № 2. С. 81 - 83.

15. Мандражи З.Р., Асанова З.С. Основные направления совершенствования системы нематериального стимулирования персонала // Таврический научный обозреватель. 2016. № 2 (7). С. 26 - 30.

16. Мастицкая М.В., Серебренникова М.С. Особенности исторического развития мотивации и стимулирования их различия и точки пересечения // Молодежь и наука. 2017. № 4.1. С. 121.

17. Мустафина С.А. Повышение эффективности стимулирования на государственной гражданской службе // Современная научная мысль. 2014. № 1. С. 115 - 119.

18. Никифорова М.А. Эволюция взглядов на мотивацию и стимулирование персонала // Молодежь и наука. 2016. № 7. С. 100.

19. Першина Е.Г., Масленников П.В., Подзорова Г.А. Использование геймификации в управлении персоналом на предприятии // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 2 (96). С. 10.

20. Петрова О.Д., Виниченко М.В. Системы мотивации и стимулирования трудовой деятельности // Новое поколение. 2017. № 11 (1). С. 115 - 119.

21. Плутова М.И., Малик Л.З. Формирование вовлеченности работников: отечественный и зарубежный опыт // Human Progress. 2016. Т. 2. № 12. С. 9.

22. Подлегаева Т.В. Заработная плата как основа системы оплаты и стимулирования труда // Инновационная наука. 2017. № 2 - 1. С. 217 - 220.

23. Поляков А.С. Эволюция взглядов на мотивацию и стимулирование трудовой деятельности в предпринимательстве // Проблемы современной экономики (Новосибирск). 2010. № 1 - 2. С. 132 - 137.

24. Толыпина И.В. Состав и соотношение стимулирующих элементов оплаты труда госслужащих в РФ и зарубежных странах // Тенденции развития науки и образования. 2017. № 31 - 1. С. 29 - 33.

25. Фоменко АН., Макушкин СА. Развитие стимулирования персонала // Новое поколение. 2015. № 8. С. 307 - 311.

26. Хайруллина Р.Р., Тасмуханова А.Е. Эволюция теории и практики мотивации и стимулирования персонала // Альманах современной науки и образования. 2010. № 12. С. 200 - 204.

27. Чурилова ОА. Развитие нематериального стимулирования в мотивации персонала // Новая наука: Стратегии и векторы развития. 2015. № 4. С. 174 - 177.

28. Шуклина З.Н. Формирование новых потребностей и спроса на инновации // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2015. № 2. С. 76 - 80.

29. Шуклина З.Н. Современное состояние и развитие маркетинга персонала // в монографии: Социально - экономические и правовые основы развития экономики.Уфа. 2016. С. 144.

30. Юсупова Ю.Ю. Мотивация и стимулирование труда государственных служащих // NovaUm.Ru. 2016. № 4. С. 129 - 131.

31. Стратегия развития Сбербанка на период 2014 - 2018 гг. URL: http: // www.sberbank.ru / common / img / uploaded / files / SberbankDevelopmentStrategyFor2014 - 2018.pdf

© Шуклина З.Н. 2018

## СОДЕРЖАНИЕ

И.А. Болдырева
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНОВ РОССИИ:
СУЩНОСТЬ, ЭЛЕМЕНТЫ, ОЦЕНКА 4

А.М. Буринов, Л.Д. Буринова, О.Р. Дорджиева
КОНКУРЕНЦИЯ:
ОБЩЕЕ ПОНЯТИЕ И ЦЕННОСТНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА 22

Е. Г. Гужва, О. П. Брискер
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ СОГЛАШЕНИЯ КАК ИННОВАЦИОННЫЕ
МЕХАНИЗМЫ КООРДИНАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ 21 - ГО ВЕКА 34

Доморников Алексей Николаевич,
Узунов Владимир Николаевич, Узунова Нина Степановна
ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА В РФ ФИНАНСОВАЯ
И ПРАВОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ - ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ 48

Еременская Людмила Ивановна
КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА 65

Н.В. Захаркина, Т.А. Алехина
ДИАГНОСТИКА СОСТОЯНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА В РФ 95

Ю.Б. Надточий
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ ОРГАНИЗАЦИИ 111

Сабетова Т.В., Федулова И.Ю.
Sabetova T.V., Fedulova I.Yu.
ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
АГРАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА РАЗЛИЧНЫХ РЫНКАХ
ASSESSMENT OF AN AGRARIAN COMPANY'S COMPETITIVENESS
IN VARIOUS MARKETS 128

Степнова О. В.
ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА
МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ 145

Ю.Г. Тюрина, Н.И. Селиверстова,
Е.А. Лавренко, М.А. Колмыкова, А.А. Саморуков
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ
И РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ 172

Шуклина Зинаида Николаевна
ТРАНСФОРМАЦИЯ МОДЕЛЕЙ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА
НА ОСНОВЕ ПАРТИСИПАТИВНОСТИ И КОГНИТИВНОСТИ
В МЕНЕДЖМЕНТЕ И МАРКЕТИНГЕ ПЕРСОНАЛА 186

OMEGA SCIENCE
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР
ИННОВАЦИОННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

http://os-russia.com
mail@os-russia.com
+7 (347) 299-41-99
г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2

**Научные конференции**

По итогам конференций издаются сборники статей, которым присваиваются индексы УДК, ББК и ISBN

**Всем участникам высылается индивидуальный сертификат, подтверждающий участие в конференции.**

В течение 10 дней после проведения конференции сборники размещаются сайте **http://os-russia.com,** а также отправляются в почтовые отделения для рассылки заказными бандеролями.

**Сборники статей размещаются в научной электронной библиотеке elibrary.ru по договору № 981-04/2014К от 9 апреля 2018**

Публикация от 130 руб. за 1 страницу. Минимальный объем 3 страницы

С информацией и полным списком конференций Вы можете ознакомиться на нашем сайте **http://os-russia.com**

СИМВОЛ НАУКИ

ISSN 2410-700X (print)

**Международный научный журнал «Символ науки»**

**Свидетельство о регистрации СМИ № ПИ ФС77-61596**

**Договор о размещении журнала в НЭБ (elibrary.ru)№153-03/2015**

**Договор о размещении в "КиберЛенинке" №32509-01**

Журнал является ежемесячным изданием.

Журнал издается в печатном виде формата А4

Статьи принимаются до 5 числа каждого месяца

Публикация и рассылка печатных экземпляров в течение 15 дней

научный электронный журнал МАТРИЦА НАУЧНОГО ПОЗНАНИЯ

**ISSN 2541-8084 (electron)**

**Научный электронный журнал «Матрица научного познания»**

Размещение в НЭБ (elibrary.ru) по договору №153-03/2015

Периодичность: ежемесячно до 17 числа

Минимальный объем – 3 страницы

Стоимость – 80 руб. за страницу

Формат: электронное научное издание

Публикация: в течение 7 рабочих дней

Эл. версия: сайт издателя, e-library.ru

**Научное издание**

# ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

## КОЛЛЕКТИВНАЯ МОНОГРАФИЯ

В авторской редакции

Издательство не несет ответственности за опубликованные материалы.
Все материалы отображают персональную позицию авторов.
Мнение Издательства может не совпадать с мнением авторов

Подписано в печать 16.04.2018 г. Формат 60x84/16.
Усл. печ. л. 12,2. Тираж 500. Заказ 342.

OMEGA SCIENCE
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР
ИННОВАЦИОННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

**Отпечатано в редакционно-издательском отделе**
**Международного центра инновационных исследований**
**OMEGA SCIENCE**
**450076, г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2**
**http://os-russia.com**
**mail@os-russia.com**
**+7 960-800-41-99**
**+7 347-299-41-99**