



# **ВЕСТНИК**

## **СУРГУТСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА**

**ВЫПУСК 1 (23)**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

12+

2019

**БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
ХАНТЫ-МАНСКИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ  
«СУРГУТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

# **ВЕСТНИК**

**Сургутского государственного  
университета**

Научный журнал

**ВЫПУСК 1 (23)**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

**Сургут  
2019**

---

**Учредитель и издатель:**

Бюджетное учреждение высшего образования Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Сургутский государственный университет»

**Главный редактор:**

Литовченко Ольга Геннадьевна, д. б. н., доцент

**Выпускающий редактор:**

Аширова Анна Владимировна

**Редакционный совет**

**Экономические науки:**

Бархатов Виктор Иванович, д. э. н., профессор  
Владимирова Татьяна Александровна, д. э. н., профессор  
Галазова Светлана Сергеевна, д. э. н., профессор  
Грошев Александр Романович, д. э. н., профессор  
Зырянова Татьяна Владимировна, д. э. н., профессор  
Каратаев Алексей Сергеевич, д. э. н., профессор  
Карзаева Наталья Николаевна, д. э. н., профессор

Мильчакова Наталья Николаевна, д. э. н., профессор  
Ниценко Виталий Сергеевич, д. э. н., доцент  
Сахаров Геннадий Владимирович, д. э. н., профессор  
Сверчкова Ольга Федоровна, д. э. н., доцент  
Чуланова Оксана Леонидовна, д. э. н., доцент  
Ямпольская Наталья Юрьевна, д. э. н., доцент

**Юридические науки:**

Архипов Игорь Валентинович, д. ю. н., доцент  
Белкин Анатолий Рафаилович, д. ю. н., профессор  
Борков Виктор Николаевич, д. ю. н., доцент  
Дежнёв Александр Сергеевич, д. ю. н., доцент  
Дядькин Дмитрий Сергеевич, д. ю. н., доцент  
Жаров Сергей Николаевич, д. ю. н., доцент  
Зайцева Лариса Владимировна, д. ю. н., доцент  
Зеленцов Александр Борисович, д. ю. н., профессор  
Ибрагимов Солиджон Ибрагимович, д. ю. н., профессор  
Казанцев Михаил Федорович, д. ю. н.  
Кодинцев Александр Яковлевич, д. ю. н., доцент

Попова Лариса Александровна, к. ю. н., доцент  
Руденко Виктор Николаевич, д. ю. н., профессор,  
чл.-корр. РАН  
Саликов Марат Сабирьянович, д. ю. н., профессор  
Сергеев Андрей Борисович, д. ю. н., профессор  
Филиппова Наталья Алексеевна, д. ю. н., доцент  
Фролова Наталья Владимировна, д. ю. н., доцент  
Шабуров Анатолий Степанович, д. ю. н., профессор  
Шарапов Роман Дмитриевич, д. ю. н., профессор  
Ястребов Олег Александрович, д. ю. н., профессор  
Яцук Татьяна Федоровна, д. ю. н., профессор

Издается с декабря 2013 года

Выходит 4 раза в год

Решением Высшей аттестационной комиссии с 30 ноября 2017 года журнал включен в «Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук» по следующим группам научных специальностей:  
08.00.00 Экономические науки, 12.00.00 Юридические науки.

Полные тексты статей размещаются на странице журнала на сайте [surgu.ru](http://surgu.ru) в базе данных Научной электронной библиотеки на сайте [elibrary.ru](http://elibrary.ru), сведения о публикуемых материалах включаются в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).

Подписной индекс Объединенного каталога «Пресса России» 93533.

Издание зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций 03.07.2015 г. Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС 77-62336

Адрес редакции:

628412, Тюменская обл., Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, г. Сургут, пр. Ленина, 1, к. 539.

Тел. (3462) 76-29-88, факс (3462) 76-29-29, e-mail: [science.journals@surgu.ru](mailto:science.journals@surgu.ru).

12+

© БУ ВО «Сургутский государственный университет»

СОДЕРЖАНИЕ

<b>Алексеев А. А., Зубарева Л. В.</b> Роль структур поддержки малого бизнеса в современной экономике .....	4
<b>Аюпов А. А., Исаева Э. В.</b> К вопросу о значениях коэффициентов финансовой устойчивости предприятия в условиях действия санкционных мер .....	9
<b>Бархатов В. И., Капкаев Ю. Ш., Силова Е. С., Бенц Д. С.</b> Инновационная активность в России: субъектный анализ .....	28
<b>Безуевская В. А.</b> «Третья миссия» университетов .....	37
<b>Борисова К. В., Беляев М. К.</b> Повышение эффективности экономики городского хозяйства и бытовой культуры как фактор, влияющий на улучшение качества городской среды .....	43
<b>Гармашова Е. П.</b> Основные концепции конкурентоспособности национальной экономики .....	51
<b>Головина С. Г., Мыльников Е. А., Смирнова Л. Н., Лоретц Е. Е.</b> Российское фермерство: от индивидуализма к кооперации .....	58
<b>Ильченко Е. Н.</b> Особенности управления интеллектуальным капиталом агропромышленного комплекса региона .....	68
<b>Климович М. А.</b> Гармонизация документов стратегического планирования как основа государственной структурной научно-технологической политики .....	78
<b>Кузин В. Ф., Лачинина Т. А., Чистяков М. С.</b> Кластеризация как фактор высокотехнологичного развития экономики: эволюционный подход на основе информационно-сетевой координации .....	86
<b>Кузнецова М. Е.</b> Профессиональные стандарты: характеристика, этапы перехода .....	93
<b>Лысенко А. Н., Себекина Т. И.</b> Оценка инновационной деятельности Ярославской области на фоне регионов Центрального федерального округа .....	100
<b>Миллер А. Е., Миллер М. А., Давиденко Л. М.</b> Развитие экосистемы технологической интеграции хозяйственных структур на основе цифровизации .....	106
<b>Мокина Л. С.</b> Проблемы управления ликвидностью и рентабельностью отечественных предприятий на современном этапе .....	116
<b>Пиньковецкая Ю. С.</b> Анализ прибыльности малых и средних предприятий в России .....	125
<b>Рой О. М.</b> Трансформация территориального общественного самоуправления в условиях централизации власти .....	133
<b>Хрящев В. В., Трубицын К. В.</b> Трудовой потенциал должностных лиц таможенных органов в системе факторов, воздействующих на него .....	139
<b>Чуланова О. Л.</b> Agile-коучинг как высокоэффективный инструмент управления проектными командами в условиях неопределенности и многозадачности .....	145
<b>Сведения об авторах</b> .....	156
<b>Правила направления, рецензирования и опубликования материалов авторов</b> .....	161

УДК 334.012.32

Алексеев А. А., Зубарева Л. В.  
Alekseev A. A., Zubareva L. V.

## РОЛЬ СТРУКТУР ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

### ROLE OF SMALL BUSINESS SUPPORT STRUCTURES IN MODERN ECONOMY

В статье рассмотрено значение деятельности структур поддержки малого бизнеса в современной российской экономике. Основное внимание уделено типологии структур поддержки, так как оценка роли вышеуказанных структур производится в соответствии с их функциональными возможностями.

The article considers the significance of the activity of small business support structures in the modern Russian economy. The main attention is paid to the typology of support structures since the evaluation of the role of these structures is carried out according to their functional capabilities.

*Ключевые слова:* предпринимательство, регулирование экономики, государство, малый и средний бизнес, структуры поддержки малого бизнеса.

*Keywords:* entrepreneurship, regulation of economy, state, small and medium business, support structures for small businesses.

Оценка роли структур поддержки малого бизнеса с учетом базовых фундаментальных экономических законов и региональной специфики становится основной задачей современной экономической науки в исследовании региональных экономико-правовых механизмов.

Первая причина, объясняющая пристальное внимание к структурам поддержки малого бизнеса – это особое положение, которое занимает малый бизнес в современной экономике. Малое предпринимательство не требует крупных стартовых инвестиций, но при этом обеспечивает быстрый оборот ресурсов и высокую динамику роста, позволяет создавать новые рабочие места, способствует формированию нормальной конкурентной среды [1].

Вторая причина – целый ряд проблем, которые стоят перед малым бизнесом и для решения которых необходимы различные экономические, правовые, социальные, информационные, консультационные, образовательные, организационные и иные меры поддержки. Для реализации этих мер могут использоваться как уже существующие участники рынка, наделенные дополнительными полномочиями и обязанностями, так и специализированные структуры поддержки малого бизнеса, состоящие из элементов различного профиля и обладающие разными функциональными возможностями.

Идея поддержки предпринимательства не является новой. Расшифровка глиняных табличек с клинописью, возраст которых составляет около 5 000 лет, иллюстрирует пример стимулирования сельскохозяйственного производства в Месопотамии. Изначально древние земледельцы приносили свой урожай в храм и оттуда забирали необходимое количество по принципу «каждому по потребностям». Такой подход не способствовал увеличению объемов производства, и жрецами было принято решение заменить его принципом «каждому по труду»: в храм сдавалась только десятая часть урожая, а остальную часть земледельцы оставляли себе [2].

Формы, методы и объем поддержки предпринимательства менялись с развитием общества, усложнением хозяйственных связей и технологических процессов, возникновением новых форм экономических отношений. Особое внимание уделяется исследованию роли государства и его функций в экономике в целом и в поддержке малого бизнеса в частности.

В XV веке сторонники теории меркантилизма в Англии, Пруссии, Франции, Швеции впервые обосновали необходимость активного воздействия государства на экономику. В это время в Европе начинался процесс активного накопления капитала, который, по мнению меркантилистов, мог проходить максимально эффективно благодаря поддержке со стороны государства. Под влиянием их идей сформировалась политика государственного протекционизма, проводимая в целях развития и защиты национальной промышленности. Ограничение импорта и стимулирование экспорта готовых изделий, регулирование обращения драгоценных металлов дали определенный положительный эффект. Протекционизм как официальная экономическая доктрина просуществовал до конца XIX века, а отдельные его элементы сохраняются и в настоящее время.

К концу XVIII века сформировалась новая экономическая школа, получившая название «физиократия» (с фр. *physiocratie* – «господство природы»). Физиократы критиковали меркантилистов и в противовес им предложили принципы *laissez faire* («пусть идет, как идет») и *ordre naturel* («естественный порядок»). Физиократы выступали за невмешательство государственной власти в экономические отношения; отмену старых законов, задерживающих или ограничивающих «естественный» ход вещей. Государство как источник законов должно защищать так называемое естественное право, важной частью которого является частная собственность [3].

Классическая школа политэкономии (А. Смит, Д. Риккардо, Ж.-Б. Сэй) предлагала идею «экономической свободы» и подразумевала ограничения государственного вмешательства в экономику.

Согласно А. Смиуту, перед государством стоят следующие задачи:

- 1) оградить общество от насилия и вторжений других обществ;
- 2) оградить по мере возможности каждого члена общества от несправедливости и угнетения со стороны других его членов, или установить стабильное и независимое правосудие;
- 3) создавать и содержать определенные общественные сооружения и учреждения, затраты на создание и содержание которых не могут быть покрыты частными лицами [4].

Создатели неоклассического направления (У. С. Джевонс, Л. Вальрас, Дж. Б. Кларк, И. Фишер, А. Маршалл и А. Пигу) сформулировали теорию рыночного равновесия, закономерности оптимального режима хозяйствования и настаивали на саморегулировании рыночной системы. Поддержка предпринимательства государством считалась излишней и даже вредной. Но экономические преобразования начала XX века – обострение конкуренции, появление монополий – привели к идее «сбоев рынка», преодолеть которые без вмешательства государства было невозможно. Задачей государства стало выполнение поддерживающих и регулирующих рынок действий, а именно: создание законодательной базы, системы институтов; обеспечение стабильности национальной валюты [5].

Экономический кризис 1930-х годов показал несостоятельность теории саморегулирующихся рынков. Идеологом активной государственной экономической политики стал Дж. М. Кейнс, критиковавший капиталистическую экономику и настаивавший на ее корректировке. Основой для критики послужил тезис об отсутствии в рыночной экономике механизма саморегуляции [6].

Практический опыт выхода США из «Великой депрессии» подтвердил, что правительство может с помощью масштабных государственных расходов простимулировать спрос, сократить безработицу, создать условия для активной предпринимательской деятельности.

Теория Кейнса по-новому охарактеризовала влияние государства на рыночный механизм. Если до Кейнса пассивная роль государства считалась условием существования рыночной экономики как концепции свободного предпринимательства, то в дальнейшем государство стало главным экономическим регулятором, требования которого безусловны для всех остальных участников рынка. Государство способно не только разрабатывать нормативно-правовые акты и следить за их исполнением, но и активно вмешиваться в экономику, регулируя налогообложение, проводя государственные закупки, занимаясь государственным предпринимательством.

В 1950-х годах появилось новое научное направление – неоклассический синтез, – объединившее неоклассическую и кейнсианскую экономические школы. Базовые теории противоречили друг другу, и в то же время каждая из школ имела свои достоинства. Микроэкономическая часть новой теории базируется на неоклассическом учении, а макроэкономическая концепция построена на идеях Дж. М. Кейнса. Синтез двух теорий доказал, что государство способно, не нарушая базовых принципов рыночной экономики, оказывать предпринимательству поддержку не только в целях минимизации кризисных явлений, но и для макроэкономического роста.

В настоящее время под поддержкой предпринимательства подразумевается организованная деятельность по созданию стимулов для развития бизнеса, оптимальных экономических и правовых режимов, а также вложение в малый бизнес материальных и финансовых ресурсов на льготных условиях [7]. Но сама по себе поддержка малого бизнеса невозможна без наличия структур, которые будут оказывать эту поддержку. Структура поддержки малого бизнеса представляет собой некоторый аспект соответствующей системы (т. е. состояние системы поддержки малого бизнеса) – единство ее элементов, отношений и целостных свойств, выделенных на основе принципов сохранения или инвариантности [8].

Чтобы оценить роль структур поддержки малого бизнеса, конкретизируем, о каких именно структурах идет речь. Типология структур поддержки малого бизнеса производится в соответствии с принятыми в современной науке моделями инфраструктурного обеспечения экономики. В зависимости от типа структур следует выбирать различные критерии оценки деятельности структур поддержки малого бизнеса:

- 1) масштаб охватываемой территории (международные, национальные, межрегиональные, региональные, локальные структуры);
- 2) финансовый результат (приоритетен для коммерческих структур, для некоммерческих структур этот критерий второстепенен);
- 3) количество функций (многофункциональные или специализированные);
- 4) востребованность оказываемых услуг;
- 5) функциональное назначение.

Классификация по функциональному признаку является приоритетной и подразумевает разделение на следующие категории:

- 1) информационно-коммерческая (маркетинговые центры, PR-агентства, аналитические центры и т. д.);
- 2) экономико-правовая (суды, фирмы-консультанты, адвокатура, нотариат и т. д.);
- 3) торгово-посредническая (ярмарки, аукционы, внешнеторговые представительства, экспозиции на выставках и т. д.);
- 4) финансово-кредитная (банки, а также лизинговые, страховые, гарантийные учреждения) [4].

Существуют также авторские взгляды на классификацию элементов инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства. Так, А. М. Губарева предлагает выделить две категории:

- 1) субъекты, напрямую оказывающие содействие государственным или муниципальным органам власти непосредственно при реализации федеральных, региональных и местных программ развития субъектов малого и среднего предпринимательства;
- 2) специализированные организации и индивидуальные предприниматели, оказывающие финансовую, имущественную, информационную, консультационную, кадровую, инновационную и иную поддержку субъектам малого и среднего бизнеса в сфере реального производства и оказания услуг [9].

Подобные классификации охватывают большее количество организационных структур поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, что определено ст. 15 Федерального закона № 209-ФЗ. Описанные в законе № 209-ФЗ [10] структуры, на наш взгляд, следует классифицировать и оценивать по следующим функциональным признакам:

- инвестиционным;

- финансово-кредитным;
- консультационно-образовательным;
- технико-технологическим;
- инновационным;
- сбытовым.

Представленная классификация структур поддержки субъектов малого бизнеса демонстрирует функциональное многообразие данных структур. В то же время у описанных организационных структур имеются общие квалификационные признаки – способность к оказанию поддержки предприятиям малого бизнеса и способность оказывать регулирующее воздействие.

Роль инвестиционных структур заключается в концентрировании денежных средств государства и иных вкладчиков для вложения их в создание новых производств. Инвестиционные структуры способны финансировать предприятия во всех сферах экономики.

Роль финансово-кредитных структур заключается в предоставлении предприятиям необходимых средств для расширения производства, его модернизации, выпуска новых товаров.

Роль консультационно-образовательных структур заключается в предоставлении экономических, правовых, научно-практических консультаций или повышении образовательного уровня предпринимателей, реализации образовательных программ повышения квалификации.

Роль технико-технологических структур заключается в распространении новых технологий, обучении использованию нового оборудования, популяризации среди молодежи инженерных профессий, а также интеграции на одной площадке инновационных разработок и процесса производства.

Роль инновационных структур заключается в обеспечении оптимальных условий для развития высокотехнологичных отраслей национальной экономики, формировании новых передовых научных кадров, новой высокотехнологичной продукции.

Роль сбытовых структур заключается в повышении объемов реализации продукции путем содействия выходу на новые рынки, оказании рекламных и представительских услуг; предоставления доступа к государственным закупкам и поддержке экспорта.

В совокупности роль структур поддержки малого бизнеса сводится к увеличению количества малых предприятий и улучшению их финансовых показателей. При этом достигаются дополнительные позитивные эффекты, такие как снижение безработицы, рост сбора налогов, повышение качества трудовых ресурсов, освоение новых технологий и увеличение валового внутреннего продукта.

## Литература

1. Патина Т. А. Инфраструктура финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства // Молодой ученый. 2014. № 19. С. 346–349.
2. Зубарева Л. В., Алексеев А. А. Анализ влияния государственной протекционистской политики на развитие предпринимательства в Российской Империи // Вестник Сургутского гос. ун-та. Экономические науки, юридические науки. 2017. № 2. С. 10–16.
3. Кенэ Ф., Тюрго А. Р. Ж., Дюпон де Немур П. С. Физиократы. Избранные экономические произведения. М. : Эксмо, 2008. 86 с.
4. Россия и Британия в эпоху Просвещения: опыт философской и культурной компаративистики. Ч. 1 / отв. редакторы Т. В. Артемьева, М. И. Микешин. // Философский век. Альманах. Вып. 19. СПб. : Санкт-Петербургский Центр истории идей, 2002. 262 с.
5. Экономика / под ред. А. С. Булатова. М. : Юрист, 2002. 896 с.
6. Романцова Д. В., Денисевич Е. И. Проблемы развития молодежного предпринимательства // Молодой ученый. 2015. № 8. С. 614–618.
7. Шамхалов Ф. Государственная поддержка малого предпринимательства // Экономист. 1997. № 10. С. 79–81.

8. Алексеев А. А. Понятие регионального экономико-правового механизма государственного регулирования малого бизнеса // Успехи современ. науки. 2017. № 1. Т. 3. С. 40–42.

9. Зубарева А. М. Инфраструктура поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства: правовой аспект // Предпринимательское право. Прил. «Бизнес и право в России и за рубежом». 2013. № 2. С. 40–43.

10. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : федер. закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ (с изм. на 26 июля 2017 года). Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

УДК 658.15.012.12

*Аюнов А. А., Исаева Э. В.  
Ajunov A. A., Isaeva E. V.*

## **К ВОПРОСУ О ЗНАЧЕНИЯХ КОЭФФИЦИЕНТОВ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ДЕЙСТВИЯ САНКЦИОННЫХ МЕР**

### **ON COEFFICIENT VALUES OF FINANCIAL STABILITY OF ENTERPRISE UNDER SANCTIONS**

В статье приведены результаты обследования финансовой (бухгалтерской) отчетности 26 российских предприятий различных отраслей промышленности, включенных в перечень системообразующих организаций, имеющих стратегическое значение, за 2014–2015 гг. Проведено их сравнение с данными 2009–2013 годов. Установлены значения коэффициентов финансовой устойчивости в период действия санкционных мер, соответствующие значения сопоставлены с нормативными. Выявлены отрасли, для которых значения коэффициентов финансовой устойчивости в период санкционной активности изменились наибольшим и наименьшим образом.

The article describes findings of financial (accounting) statements of 26 Russian enterprises of various fields for a time interval of 2014–2015 and their comparison with data of 2009–2013. These enterprises are included in the list of the systemically important organizations that have strategic importance. Values of coefficients of financial stability during the action of sanctions are established, a comparison of the corresponding values with standard ones is carried out. Branches whose coefficients values of financial stability changed the most and least during sanctions activity are revealed.

*Ключевые слова:* коэффициенты, финансовая устойчивость, предприятие, нормативные значения, санкционные меры, изменения, отрасль.

*Keywords:* coefficients, financial stability, enterprise, standard values, sanctions, changes, branch.

Опыт предприятий, функционирующих в период кризиса, во многих случаях позволял разрабатывать ключевые рекомендации управленческих воздействий, связанных с денежными потоками [1, с. 57]. Однако экономика является многофакторной саморазвивающейся системой, поэтому, исходя из прошлого опыта, не всегда можно правильно предсказывать будущее [2, с. 24].

Вместе с тем эмпирия и результаты работы предприятия в кризисный период могут быть рассмотрены в качестве определенной характеристики его финансовой устойчивости.

Понимая под финансовой устойчивостью предприятия относительную (к величине чистых активов) характеристику его финансовых возможностей, определяемых формированием свободного денежного потока, сохранять и наращивать чистые активы во времени [3, с. 16] в условиях геополитической напряженности и роста санкционной активности со стороны развитых стран, а также неотвратимости интеграции экономики страны в систему мирохозяйственных связей и значимого уровня вероятности применения запретов, актуален вопрос о значениях коэффициентов финансовой устойчивости предприятия в условиях действия санкционных мер.

Идентифицированные именно в период действия санкций значения коэффициентов финансовой устойчивости (в том числе в сравнении со значениями, установленными в период относительной экономической стабильности) позволят с наиболее высокой степенью объективности раскрыть характеристику финансовых возможностей предприятия сохранять и наращивать чистые активы, описать степень ее выраженности; оценить точность определения нормативов (нормативных значений) коэффициентов финансовой устойчивости, скорректировать их в случае необходимости.

Согласно предложенной нами методике оценки, основанной на расчете свободного денежного потока [3, с. 18–20], для идентификации как условного типа финансовой устойчивости предприятия (определяется на основании данных одного отчетного периода в отличие от общего правила, согласно которому финансовая устойчивость идентифицируется по данным минимум пяти последовательных лет (с расчетом коэффициентов вариации)), так и безусловного обязательным является установление значений трех коэффициентов:

1. Коэффициента интенсивности посленалогового денежного потока от операционной деятельности – FFSE1:

$$FFSE1 = \frac{FCFF + \Delta NFA + \Delta WCR}{NA} \quad (1)$$

2. Коэффициента интенсивности посленалогового денежного потока от операционной деятельности за вычетом чистых инвестиций в оборотный капитал за исключением краткосрочных финансовых вложений – FFSE2:

$$FFSE2 = \frac{FCFF + \Delta NFA}{NA} \quad (2)$$

3. Коэффициента интенсивности свободного денежного потока за вычетом уплаченных кредиторам процентов – FFSE3:

$$FFSE3 = \frac{FCFF - I}{NA} \quad (3)$$

где FCFF – свободный денежный поток;

$\Delta NFA$  – чистые инвестиции в долгосрочные активы за исключением долгосрочных финансовых вложений;

$\Delta WCR$  – чистые инвестиции в оборотный капитал за исключением краткосрочных финансовых вложений;

$I$  – уплаченные кредиторам проценты;

$NA$  – чистые активы предприятия.

Значения обозначенных коэффициентов отражают количественную характеристику уровня финансовых возможностей предприятия сохранять и наращивать чистые активы.

Нормативы значений коэффициентов финансовой устойчивости, установленные эмпирическим путем в период относительной экономической стабильности, таковы:

$$\begin{aligned} 0 &\leq FFSE1 \leq 0,5, \\ -0,5 &\leq FFSE2 \leq 1, \\ -1 &\leq FFSE3 \leq 0,5 \quad [4, \text{с. 22}]. \end{aligned}$$

Для условных типов финансовой устойчивости нормативные значения коэффициентов в период стабильности приведены в табл. 1.

Таблица 1

**Нормативные значения коэффициентов финансовой устойчивости предприятия  
(для условных типов)**

№ п/п	Условный тип финансовой устойчивости предприятия	Пределы (границы) значений коэффициентов финансовой устойчивости предприятия		
		FFSE1	FFSE2	FFSE3
1.	Абсолютная финансовая устойчивость	0–0,4	0–0,8	0–0,4
2.	Относительная финансовая устойчивость	0–0,5	0–0,5	–0,4–0

Окончание табл. 1

№ п/п	Условный тип финансовой устойчивости предприятия	Пределы (границы) значений коэффициентов финансовой устойчивости предприятия		
		FFSE1	FFSE2	FFSE3
3.	Стандартная финансовая неустойчивость	0–0,2	–0,3–0	–0,4–0
4.	Финансовая неустойчивость реструктуризации	0,06	–0,02	0,09
5.	Угрожающая (суперугрожающая) финансовая неустойчивость	–1–0,5	0–0,75	–1–0,5
6.	Суперугрожающая (угрожающая) финансовая неустойчивость			
7.	Сверхдопустимая финансовая неустойчивость	–0,1–0,2	–1–1	–1–0,5

Примечание: источник [4, с. 22].

Условные типы финансовой устойчивости предприятия идентифицируются на основе методики оценки, основанной на расчете свободного денежного потока [3, с. 18–20], [5, с. 45] по схеме, приведенной на рис. 1.

<p><b>1. Абсолютная финансовая устойчивость:</b></p> $\begin{cases} FCFF > I, \\ FCFF + \Delta NFA > 0, \\ FCFF + \Delta NFA + \Delta WCR > 0, \end{cases}$	<p><b>2. Относительная финансовая устойчивость:</b></p> $\begin{cases} FCFF \leq I, \\ FCFF + \Delta NFA > 0, \\ FCFF + \Delta NFA + \Delta WCR > 0, \end{cases}$	<p><b>3. Стандартная финансовая неустойчивость:</b></p> $\begin{cases} FCFF \leq I, \\ FCFF + \Delta NFA \leq 0, \\ FCFF + \Delta NFA + \Delta WCR > 0, \end{cases}$
<p><b>4. Финансовая неустойчивость реструктуризации:</b></p> $\begin{cases} FCFF > I, \\ FCFF + \Delta NFA \leq 0, \\ FCFF + \Delta NFA + \Delta WCR > 0, \end{cases}$	<p><b>5. Угрожающая (суперугрожающая) финансовая неустойчивость:</b></p> $\begin{cases} FCFF \leq I, \\ FCFF + \Delta NFA > 0, \\ FCFF + \Delta NFA + \Delta WCR \leq 0, \end{cases}$	<p><b>6. Суперугрожающая (угрожающая) финансовая неустойчивость:</b></p> $\begin{cases} FCFF > I, \\ FCFF + \Delta NFA > 0, \\ FCFF + \Delta NFA + \Delta WCR \leq 0, \end{cases}$
<p><b>7. Сверхдопустимая финансовая неустойчивость:</b></p> $\begin{cases} FCFF \leq I, \\ FCFF + \Delta NFA \leq 0, \\ FCFF + \Delta NFA + \Delta WCR \leq 0, \end{cases}$	<p><b>8. Кризисная финансовая неустойчивость:</b></p> $\begin{cases} FCFF > I, \\ FCFF + \Delta NFA \leq 0, \\ FCFF + \Delta NFA + \Delta WCR \leq 0 \end{cases}$	

Рис. 1. Схема идентификации условного типа финансовой устойчивости предприятия

Использование схемы, приведенной на рис. 1, предполагает расчет следующих показателей:

$$\begin{aligned} FCFF &= FCOAAT - \Delta WCR - \Delta NFA, \\ FCOAAT &= EBIT - TAX + DA, \\ \Delta WCR &= \Delta CA - \Delta CL = (CA_{\text{end}} - CA_{\text{beg}}) - (CL_{\text{end}} - CL_{\text{beg}}), \\ \Delta NFA &= NFA_{\text{end}} - NFA_{\text{beg}} + DA, \end{aligned}$$

где FCFF – свободный денежный поток;

FCOAAT – посленалоговый денежный поток от операционной деятельности;

$\Delta WCR$  – чистые инвестиции в оборотный капитал за исключением краткосрочных финансовых вложений;

$\Delta NFA$  – чистые инвестиции в долгосрочные активы за исключением долгосрочных финансовых вложений;

ЕВИТ – прибыль до вычета процентов и налогов;

TAX – налог на прибыль;

DA – амортизация;

$\Delta CA$  – изменения в операционных текущих активах за вычетом краткосрочных финансовых вложений;

$\Delta CL$  – изменения в беспроцентных краткосрочных обязательствах;

$CA_{end}$  – операционные текущие активы за вычетом краткосрочных финансовых вложений на конец периода;

$CA_{beg}$  – операционные текущие активы за вычетом краткосрочных финансовых вложений на начало периода;

$CL_{end}$  – беспроцентные краткосрочные обязательства на конец периода;

$CL_{beg}$  – беспроцентные краткосрочные обязательства на начало периода;

$NFA_{end}$  – чистые долгосрочные активы за вычетом долгосрочных финансовых вложений на конец периода;

$NFA_{beg}$  – чистые долгосрочные активы за вычетом долгосрочных финансовых вложений на начало периода.

Для получения информации об объективности, репрезентативности установленных нормативных значений коэффициентов финансовой устойчивости нами была обследована финансовая (бухгалтерская) отчетность 26 российских предприятий различных отраслей промышленности (табл. 2) в условиях действия санкционных мер, а именно за 2014–2015 гг.

Период 2014–2015 гг. явился абсолютно нетипичным: введенные в отношении Российской Федерации санкционные меры способствовали значительному, в некоторых случаях даже кардинальному, изменению существующих условий хозяйствования в стране. Обозначенные меры ограничили действие объективных рыночных механизмов и были в конечном счете «направлены на нанесение ущерба российской экономике, испытывающей хронический недостаток долгосрочных кредитов» [6, с. 3]. Одним из результатов санкций явилось развитие негативных тенденций, связанных со снижением деловой и инвестиционной активности, спадом экономической активности в целом, обусловленным в том числе и значительным увеличением дефицита кредитных ресурсов, который повлек за собой и сужение производства. Возникшие в 2014 году внешние риски и ограничения, будучи абсолютно новым и неожиданным фактором для отечественной экономики, стали наиболее серьезным вызовом со времен кризисов 1998-го и 2008-го годов [7, с. 258].

Для исследования, также как и в случае установления нормативов значений коэффициентов финансовой устойчивости, были выбраны системообразующие промышленные предприятия, имеющие стратегическое значение, включенные в Перечень стратегических предприятий и стратегических акционерных обществ (далее – Перечень стратегических предприятий), утвержденный Указом Президента РФ от 04.08.2004 № 1009 (ред. от 08.02.2016). Данные предприятия преимущественно определяют обеспечение устойчивости развития экономики страны в целом.

Перечень стратегических предприятий по определению включает в себя предприятия, являющиеся обладателями наиболее надежных типов финансовой устойчивости: действительной абсолютной и действительной относительной (среди системообразующих организаций, несомненно, имеются «финансовые лидеры»), а также предприятия, функционирование которых имеет определяющее значение для экономики страны, но которые по разным причинам (в том числе и внешнеэкономическим) являются яркими представителями иных типов устойчивости, отличных от наиболее надежных. Сам факт функционирования указанных предприятий и нахождение их в Перечне стратегических предприятий является подтверждением тезиса о лидерстве.

В этой связи значения коэффициентов финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов, включенных в Перечень стратегических предприятий, можно рассматривать в качестве определенного ориентира для установления и актуализации нормативных значений.

Финансовая (бухгалтерская) отчетность послужила ключевым источником информации для проведения исследовательских работ.

По итогам проведенного исследования были получены следующие основные результаты:

1. В рассматриваемый период действия санкционных мер, как и в период относительной экономической стабильности, в целом более надежными условными типами финансовой устойчивости (абсолютная, относительная) обладали предприятия, относящиеся к группе отраслей добывающей промышленности; предприятия химической и нефтехимической промышленности из группы отраслей обрабатывающей промышленности, также относившиеся к наиболее надежным с позиции финансовой устойчивости, при введении санкций свои позиции ослабили (табл. 2).

2. Подавляющее большинство предприятий (например, предприятия металлургической и добывающей промышленности), финансовая (бухгалтерская) отчетность которых была обследована, в 2014–2015 годах имели более низкий условный тип финансовой устойчивости, чем за период 2009–2013 годов, исключение составили предприятия отрасли нефти и газа, сохранившие свои позиции, а также некоторые предприятия оборонно-промышленного комплекса и ракетно-космической промышленности, двигателестроения, даже упрочившие их. Кроме того, наблюдались предприятия снизившие, но сумевшие восстановить условный тип финансовой устойчивости. К таким следует отнести ряд предприятий химической и нефтехимической промышленности (табл. 2).

3. В рассматриваемый период действия санкционных мер значительное количество предприятий характеризовалось наличием положительного посленалогового денежного потока от операционной деятельности (преимущественно это предприятия отрасли нефти и газа), что позволяет говорить о благоприятном прогнозе перспектив их деятельности, наличии определенных возможностей по сохранению и наращению чистых активов (в особенности в случае проведения грамотной политики формирования основных и оборотных активов). Вместе с тем по сравнению с периодом 2009–2013 годов в 2014 году количество предприятий, имеющих положительный посленалоговый денежный поток от операционной деятельности, существенно снизилось (в основном за счет предприятий из группы отраслей обрабатывающей промышленности), что является определенным свидетельством наличия проблем с финансовой устойчивостью, проявившихся вследствие проведения санкционной политики в отношении Российской Федерации. Несмотря на данный факт, следует отметить, что в 2015 году подавляющему большинству из обозначенных предприятий удалось восстановить положительную характеристику прогноза перспектив деятельности (табл. 2).

4. В рассматриваемый период действия санкционных мер пределы, в которых находились значения коэффициентов финансовой устойчивости, аналогичны пределам, установленным для соответствующих коэффициентов в период относительной экономической стабильности (рис. 2–4):

$$\begin{aligned}0 &\leq \text{FFSE1} \leq 0,5, \\ -0,5 &\leq \text{FFSE2} \leq 1, \\ -1 &\leq \text{FFSE3} \leq 0,5.\end{aligned}$$

Соответствующее обстоятельство позволяет сделать вывод о наличии значительной вероятности объективности и справедливости определения нормативов (нормативных значений) коэффициентов финансовой устойчивости.

5. Пределы значений коэффициентов финансовой устойчивости в период действия санкционных мер для ряда условных типов аналогичны пределам, установленным для соответствующих коэффициентов в период относительной экономической стабильности (рис. 5–19).

Исключение составили пределы значений коэффициентов FFSE2 для относительной финансовой устойчивости и стандартной финансовой неустойчивости, FFSE1 – FFSE3 – для угрожающей (суперугрожающей) финансовой неустойчивости, FFSE1 – FFSE3 – для сверхдопустимой финансовой неустойчивости по ним имеются отклонения от нормативных зна-

чений, идентифицированных в период относительной экономической стабильности (табл. 4). Данное обстоятельство преимущественно объясняется сравнительно небольшим количеством отчетных периодов (годов), за которые была обследована финансовая (бухгалтерская) отчетность предприятий в 2014–2015 годах по сравнению с 2009–2013 годами.

6. В период санкционной активности значения коэффициентов финансовой устойчивости изменились наименьшим образом для предприятий отрасли нефти и газа, наибольшим образом для предприятий металлургической и добывающей промышленности, автомобильной промышленности (табл. 3).

Таблица 2

**Финансовая устойчивость промышленных предприятий, включенных в Перечень стратегических предприятий и выбранных для проведения исследования в целях установления и актуализации нормативов (нормативных значений) коэффициентов финансовой устойчивости (по отраслям промышленности)**

№ п/п	Наименование предприятия	Вид деятельности (приоритетный основной)	Тип финансовой устойчивости по итогам оценки за период 2009–2013 годов	Условный тип финансовой устойчивости		Прогноз перспектив деятельности		
				2014	2015	2009–2013	2014	2015
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>Нефть и газ</b>								
1.	ПАО «Газпром», в том числе головная компания	Добыча и транспортировка природного газа, нефтедобыча и нефтепереработка Продажа природного газа	Действительная относительная	Относительная	Относительная	«+»	«+»	«+»
2.	ПАО «Сургутнефтегаз»	Нефтедобыча	Действительная абсолютная	Абсолютная	Абсолютная	«+»	«+»	«+»
3.	ПАО «Нефтяная компания «ЛУКОЙЛ»	Добыча, транспортировка и переработка нефти, газа, производство нефтепродуктов, нефтехимической и другой продукции, реализация нефти, нефтепродуктов, др. продуктов переработки углеводородного и иного сырья				«+»	«+»	«+»
4.	ПАО АНК «Башнефть»	Добыча, переработка и реализация нефти и природного газа				«+»	«+»	«+»
5.	ПАО «Татнефть» им. В. Д. Шашина	Добыча сырой нефти и нефтяного (попутного) газа				«+»	«+»	«+»
<b>Металлургическая и добывающая промышленность</b>								
6.	ПАО АК «АЛРОСА»	Добыча алмазов	Действительная абсолютная	Относительная	Относительная	«+»	«+»	«+»
7.	ПАО «Северсталь»	Черная металлургия	Не достаточно данных для идентификации	Сверхдопустимая финансовая неустойчивость	Абсолютная	«+»	«-»	«+»
8.	ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат»	Производство и реализации продукции чёрной металлургии	Сомнительная	Стандартная финансовая неустойчивость	Абсолютная	«+»	«+»	«+»

Продолжение табл. 2

№ п/п	Наименование предприятия	Вид деятельности (приоритетный основной)	Тип финансовой устойчивости по итогам оценки за период 2009–2013 годов	Условный тип финансовой устойчивости		Прогноз перспектив деятельности		
				2014	2015	2009–2013	2014	2015
1	2	3	4	5	6	7	8	9
9.	ПАО «Новолипецкий металлургический комбинат»	Производство холоднокатаного плоского проката без защитных покрытий и с защитными покрытиями	Недостаточно данных для идентификации	Абсолютная	Абсолютная	«+»	«+»	«+»
10.	ПАО «ГМК «Норильский никель»	Цветная металлургия	Действительная абсолютная	Относительная	Относительная	«+»	«+»	«+»
11.	ПАО «Мотовилихинские заводы»	Черная металлургия и машиностроение	Сомнительная	Сверхдопустимая финансовая неустойчивость	Стандартная финансовая неустойчивость	«+»	«–»	«+»
<b>Химическая и нефтехимическая промышленность</b>								
12.	АО «Объединенная химическая компания «УРАЛХИМ»	Производство основных органических химических веществ	Недостаточно данных для идентификации	Сверхдопустимая финансовая неустойчивость	–	«+»	«–»	«–»
13.	ПАО «Акрон»	Производство удобрений и азотных соединений	Действительная абсолютная		Абсолютная	«+»	«–»	«+»
14.	ПАО «Дорогобуж»	Производство удобрений и азотных соединений	Действительная абсолютная		Абсолютная	«+»	«–»	«+»
<b>Автомобильная промышленность</b>								
15.	ПАО «Автоваз»	Производство автомобилей	Недостаточно данных для идентификации	Угрожающая финансовая неустойчивость	Угрожающая финансовая неустойчивость	«+»	«–»	«–»
16.	ПАО «Камаз»	Производство грузовых автомобилей	Действительная абсолютная	Стандартная финансовая неустойчивость	Сверхдопустимая финансовая неустойчивость	«+»	«+»	«–»
17.	ПАО «ЗИЛ»	Производство и сбыт грузовых и легковых автомобилей, автобусов	Действительная сверхдопустимая финансовая неустойчивость	Абсолютная	Сверхдопустимая финансовая неустойчивость	«–»	«+»	«–»
<b>Оборонно-промышленный комплекс</b>								
18.	ПАО «Туполев»	Разработка и производство вооружения и военной техники, авиационной техники	Действительная стандартная финансовая неустойчивость	Сверхдопустимая финансовая неустойчивость	Сверхдопустимая финансовая неустойчивость	«+»	«–»	«–»
19.	АО «Военно-промышленная корпорация «Научно-производственное объединение машиностроения»	Разработка и производство ракетно-космической техники и радиоэлектронного вооружения	Действительная стандартная финансовая неустойчивость	Абсолютная	–	«+»	«+»	«–»
<b>Двигателестроение</b>								
20.	НПО «ЭЛСИБ» (ПАО)	Производство электродвигателей, генераторов и трансформаторов	Сомнительная	Относительная	Абсолютная	«+»	«+»	«+»

Аюпов А. А., Исаева Э. В.  
К вопросу о значениях коэффициентов  
финансовой устойчивости предприятия в условиях действия санкционных мер

Окончание табл. 2

№ п/п	Наименование предприятия	Вид деятельности (приоритетный основной)	Тип финансовой устойчивости по итогам оценки за период 2009–2013 годов	Условный тип финансовой устойчивости		Прогноз перспектив деятельности		
				2014	2015	2009–2013	2014	2015
1	2	3	4	5	6	7	8	9
21.	ПАО «Кузнецов»	Производство авиационных и ракетных двигателей	Действительная сверхдопустимая финансовая неустойчивость	Стандартная финансовая неустойчивость	Относительная	«←»	«+»	«+»
<b>Энергетическое машиностроение и урановый цикл</b>								
22.	ПАО «Объединенные машиностроительные заводы»	Производство оборудования для атомной энергетики, нефтегазохимического комплекса	Действительная сверхдопустимая финансовая неустойчивость	Угрожающая финансовая неустойчивость	Сверхдопустимая финансовая неустойчивость	«←»	«←»	«←»
<b>Ракетно-космическая промышленность</b>								
23.	АО «Корпорация «Тактическое ракетное вооружение»	Разработка и производство вооружения и военной техники	Действительная стандартная финансовая неустойчивость	Стандартная финансовая неустойчивость	Абсолютная	«+»	«+»	«+»
24.	ПАО «Ракетно-космическая корпорация «Энергия» им. С. П. Королёва»	Разработка и производство ракетно-космической техники	Действительная абсолютная	Сверхдопустимая финансовая неустойчивость	Стандартная финансовая неустойчивость	«+»	«←»	«+»
25.	АО «НПО Энергомаш им. академика В. П. Глушко»	Разработка и производство жидкостных ракетных двигателей и энергетических установок космических комплексов	Сомнительная	Сверхдопустимая финансовая неустойчивость	Абсолютная	«+»	«←»	«+»
<b>Промышленность строительных материалов</b>								
26.	АО «Мордовцемент»	Производство цемента	Действительная относительная финансовая устойчивость	Относительная	Стандартная финансовая неустойчивость	«+»	«+»	«+»

Примечание: составлено авторами с использованием данных электронных ресурсов [8–34].

Таблица 3

**Значения коэффициентов финансовой устойчивости отдельных промышленных предприятий, включенных в Перечень стратегических предприятий и выбранных для проведения исследования (по отраслям промышленности)**

№ п/п	Наименование предприятия	Вид деятельности (приоритетный основной)	Период								
			2009–2013			2014			2015		
			FFSE1 (ср.)	FFSE2 (ср.)	FFSE3 (ср.)	FFSE1	FFSE2	FFSE3	FFSE1	FFSE2	FFSE3
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>Нефть и газ</b>											
1.	ПАО «Газпром», в том числе головная компания	Добыча и транспортировка природного газа, нефтедобыча и нефтепереработка	0,155	0,138	-0,022	0,061	0,037	-0,149	0,098	0,041	-0,093

№ п/п	Наименование предприятия	Вид деятельности (приоритетный основной)	Период								
			2009–2013			2014			2015		
			FFSE1 (ср.)	FFSE2 (ср.)	FFSE3 (ср.)	FFSE1	FFSE2	FFSE3	FFSE1	FFSE2	FFSE3
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
		Продажа природного газа	0,160	0,127	0,012	0,089	0,066	-0,125	0,119	0,081	-0,020
2.	ПАО «Сургутнефтегаз»	Нефтедобыча	0,177	0,167	0,058	0,397	0,399	0,330	0,244	0,223	0,163
3.	ПАО «Нефтяная компания «ЛУКОЙЛ»	Добыча, транспортировка и переработка нефти, газа, производство нефтепродуктов, нефтехимической и др. продукции, реализация нефти, нефтепродуктов, др. продуктов переработки углеводородного и иного сырья	0,286	0,303	0,250	0,349	0,330	0,310	0,230	0,183	0,147
4.	ПАО АНК «Башнефть»	Добыча, переработка и реализация нефти и природного газа	0,546	0,515	0,221	0,565	0,473	0,286	0,502	0,736	0,441
5.	ПАО «Татнефть» им. В. Д. Шашина	Добыча сырой нефти и нефтяного (попутного) газа	0,210	0,189	0,099	0,216	0,168	0,156	0,185	0,206	0,044
6.	<b>Среднее значение</b>		<b>0,275</b>	<b>0,262</b>	<b>0,121</b>	<b>0,318</b>	<b>0,282</b>	<b>0,186</b>	<b>0,252</b>	<b>0,278</b>	<b>0,140</b>
<b>Металлургическая и добывающая промышленность</b>											
7.	ПАО АК «АЛРОСА»	Добыча алмазов	0,224	0,215	0,078	0,187	0,129	-0,022	0,154	0,051	-0,271
8.	ПАО «Северсталь»	Чёрная металлургия	0,051	0,086	-0,010	-0,135	-0,710	-0,986	0,443	0,318	0,186
9.	ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат»	Производство и реализации продукции чёрной металлургии	0,091	0,105	-0,035	0,168	-0,037	-0,159	0,388	0,311	0,183
10.	ПАО «Новолипецкий металлургический комбинат»	Производство холоднокатаного плоского проката без защитных покрытий и с защитными покрытиями	0,092	0,069	-0,017	0,124	0,054	0,022	0,217	0,182	0,123
11.	ПАО «ГМК «Норильский никель»	Цветная металлургия	0,204	0,210	0,128	0,175	0,123	-0,028	0,806	0,320	-0,100
12.	ПАО «Мотовилихинские заводы»	Чёрная металлургия и машиностроение	0,019	-0,147	-0,459	-2,409	-1,918	-3,596	61,008	-29,558	-143,260
13.	<b>Среднее значение</b>		<b>0,157</b>	<b>0,126</b>	<b>-0,067</b>	<b>-0,315</b>	<b>-0,393</b>	<b>-0,795</b>	<b>10,503</b>	<b>-4,729</b>	<b>-23,856</b>
<b>Химическая и нефтехимическая промышленность</b>											
14.	АО «Объединенная химическая компания «УРАЛХИМ»	Производство основных органических химических веществ	0,663	1,044	0,475	2,517	2,967	3,714	-	-	-
15.	ПАО «Акрон»	Производство удобрений и азотных соединений	0,282	0,249	0,106	-0,298	-0,503	-0,910	0,953	0,791	0,212

Аюпов А. А., Исаева Э. В.  
К вопросу о значениях коэффициентов  
финансовой устойчивости предприятия в условиях действия санкционных мер

Продолжение табл. 3

№ п/п	Наименование предприятия	Вид деятельности (приоритетный основной)	Период								
			2009–2013			2014			2015		
			FFSE1 (ср.)	FFSE2 (ср.)	FFSE3 (ср.)	FFSE1	FFSE2	FFSE3	FFSE1	FFSE2	FFSE3
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
16.	ПАО «Дорогобуж»	Производство удобрений и азотных соединений	0,293	0,258	0,207	-0,018	-0,181	-0,228	0,232	0,181	0,136
17.	<b>Среднее значение</b>		<b>0,413</b>	<b>0,517</b>	<b>0,263</b>	<b>0,734</b>	<b>0,761</b>	<b>0,858</b>	<b>0,592</b>	<b>0,486</b>	<b>0,174</b>
<b>Автомобильная промышленность</b>											
18.	ПАО «Автоваз»	Производство автомобилей	0,387	0,326	-0,213	-1,094	0,569	-1,235	0,852	-0,452	0,566
19.	ПАО «Камаз»	Производство грузовых автомобилей	0,117	0,142	0,070	0,034	-0,113	-0,234	-0,037	-0,076	-0,138
20.	ПАО «ЗИЛ»	Производство и сбыт грузовых и легковых автомобилей, автобусов	0,108	0,457	0,671	-14,836	-1,024	-0,695	-0,288	-0,074	-0,231
21.	<b>Среднее значение</b>		<b>0,204</b>	<b>0,308</b>	<b>0,176</b>	<b>-5,298</b>	<b>-0,189</b>	<b>-0,721</b>	<b>0,176</b>	<b>-0,201</b>	<b>0,065</b>
<b>Оборонно-промышленный комплекс</b>											
22.	ПАО «Туполев»	Разработка и производство вооружения и военной техники, авиационной техники	0,018	-0,094	-0,172	0,000	-0,056	-1,742	-0,166	-0,173	-0,162
23.	АО «Военно-промышленная корпорация «Научно-производственное объединение машиностроения»	Разработка и производство ракетно-космической техники и радиоэлектронного вооружения	0,059	0,030	-0,004	0,084	0,104	0,071	-	-	-
24.	<b>Среднее значение</b>		<b>0,038</b>	<b>-0,032</b>	<b>-0,088</b>	<b>0,042</b>	<b>0,024</b>	<b>-0,835</b>	<b>-0,166</b>	<b>-0,173</b>	<b>-0,162</b>
<b>Двигателестроение</b>											
25.	НПО «ЭЛСИБ» (ПАО)	Производство электродвигателей, генераторов и трансформаторов	0,342	0,227	-0,201	0,266	0,057	-0,196	0,364	0,576	0,238
26.	ПАО «Кузнецов»	Производство авиационных и ракетных двигателей	-0,079	-2,541	-3,278	0,583	-8,309	-16,983	0,465	0,221	-1,160
27.	<b>Среднее значение</b>		<b>0,132</b>	<b>-1,157</b>	<b>-1,739</b>	<b>0,424</b>	<b>-4,126</b>	<b>-8,589</b>	<b>0,414</b>	<b>0,398</b>	<b>-0,461</b>
<b>Энергетическое машиностроение и урановый цикл</b>											
28.	ПАО «Объединённые машиностроительные заводы»	Производство оборудования для атомной энергетики, нефтегазохимического комплекса	-0,060	-0,421	-0,662	-0,055	0,007	-0,022	-0,410	-0,279	-0,289
<b>Ракетно-космическая промышленность</b>											
29.	АО «Корпорация «Тактическое ракетное вооружение»	Разработка и производство вооружения и военной техники	0,039	0,010	-0,030	0,056	-0,616	-0,619	0,025	0,191	0,162
30.	ПАО «Ракетно-космическая корпорация «Энергия» им. С. П. Королёва»	Разработка и производство ракетно-космической техники	0,197	0,560	0,039	-0,072	-0,550	-0,857	0,049	-1,089	-1,037

№ п/п	Наименование предприятия	Вид деятельности (приоритетный основной)	Период								
			2009–2013			2014			2015		
			FFSE1 (ср.)	FFSE2 (ср.)	FFSE3 (ср.)	FFSE1	FFSE2	FFSE3	FFSE1	FFSE2	FFSE3
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
31.	АО «НПО Энергомаш им. ак. В. П. Глушко»	Разработка и производство жидкостных ракетных двигателей и энергетических установок космических комплексов	0,800	1,702	-0,825	-0,040	-0,274	-1,263	0,737	0,342	0,413
32.	Среднее значение		0,237	0,485	-0,191	-0,019	-0,480	-0,913	0,270	-0,185	-0,154
<b>Промышленность строительных материалов</b>											
33.	АО «Мордовцемент»	Производство цемента	0,171	0,146	-0,124	0,110	0,010	-0,162	0,011	-0,162	-0,342

Примечание: составлено авторами с использованием данных электронных ресурсов [8–34].

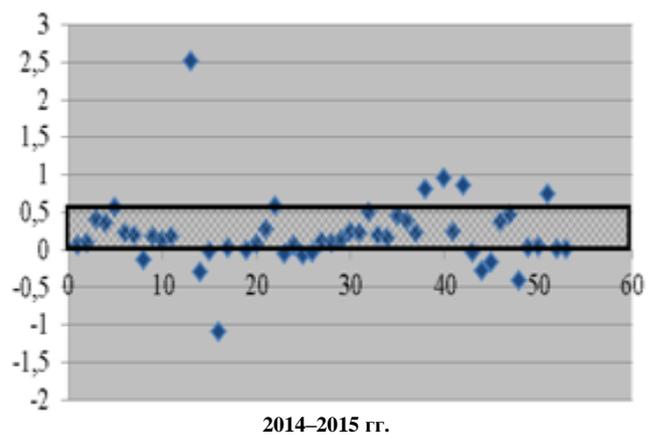
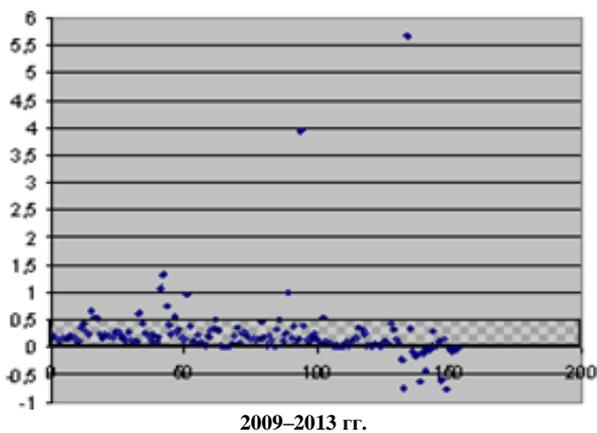


Рис. 2. Значения коэффициента финансовой устойчивости FFSE1

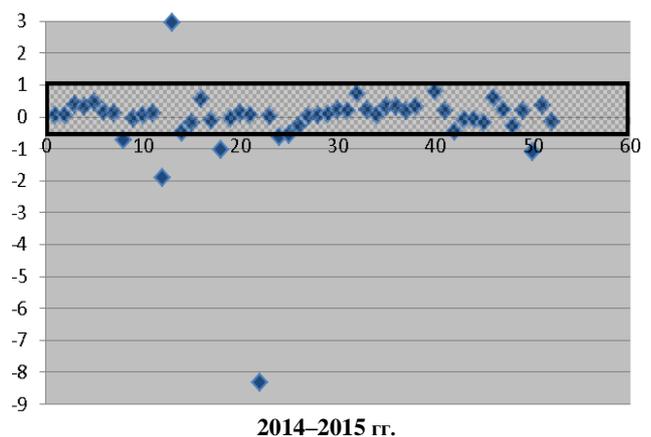
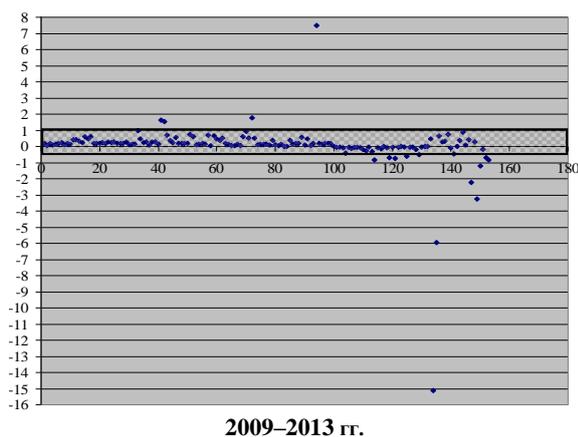
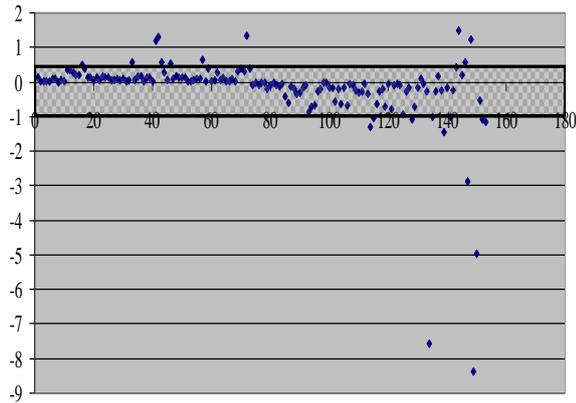
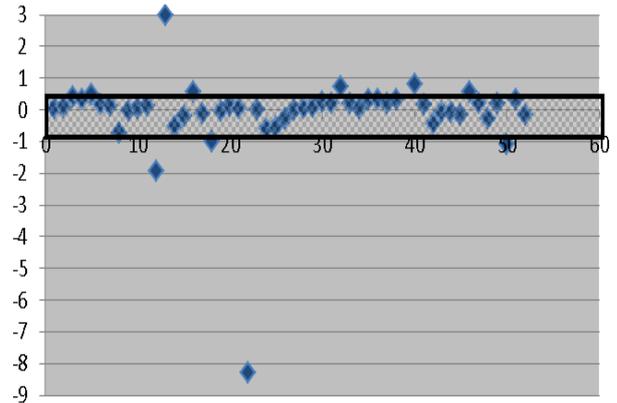


Рис. 3. Значения коэффициента финансовой устойчивости FFSE2

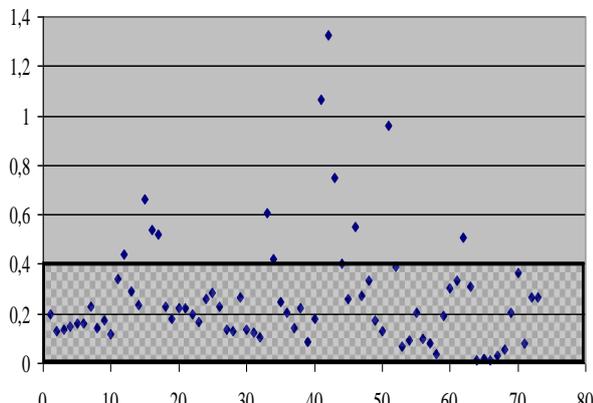


2009–2013 гг.

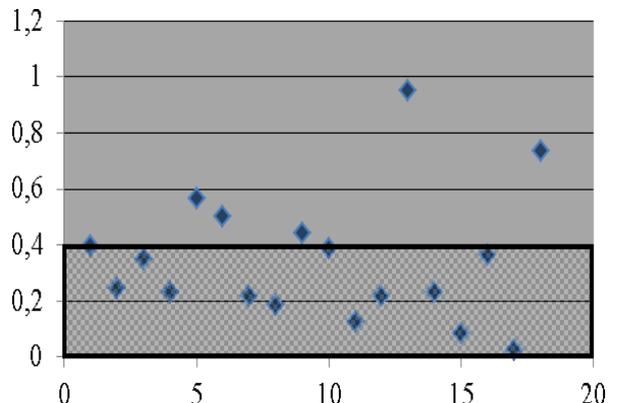


2014–2015 гг.

Рис. 4. Значения коэффициента финансовой устойчивости FFSE3

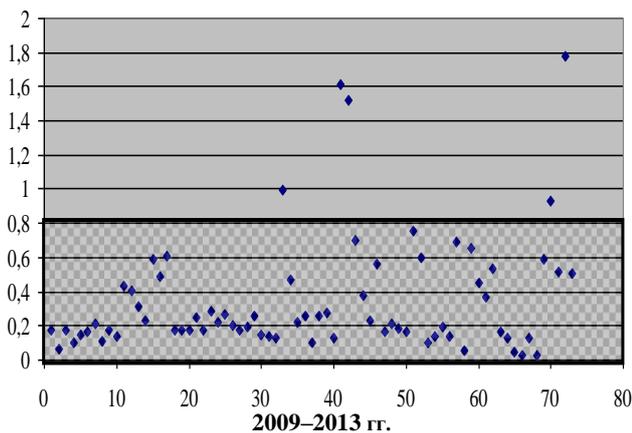


2009–2013 гг.

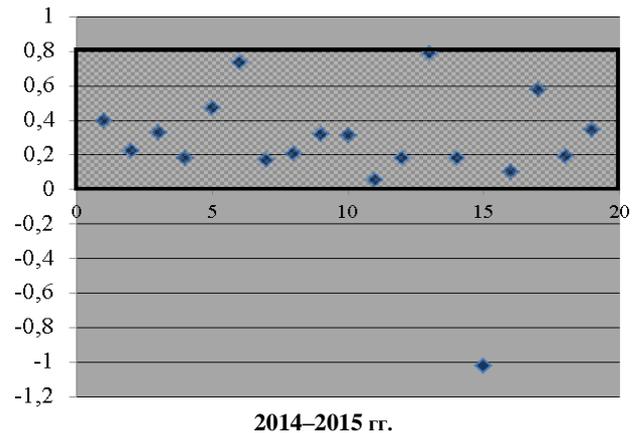


2014–2015 гг.

Рис. 5. Значения коэффициента FFSE1  
при абсолютной финансовой устойчивости (условный тип)

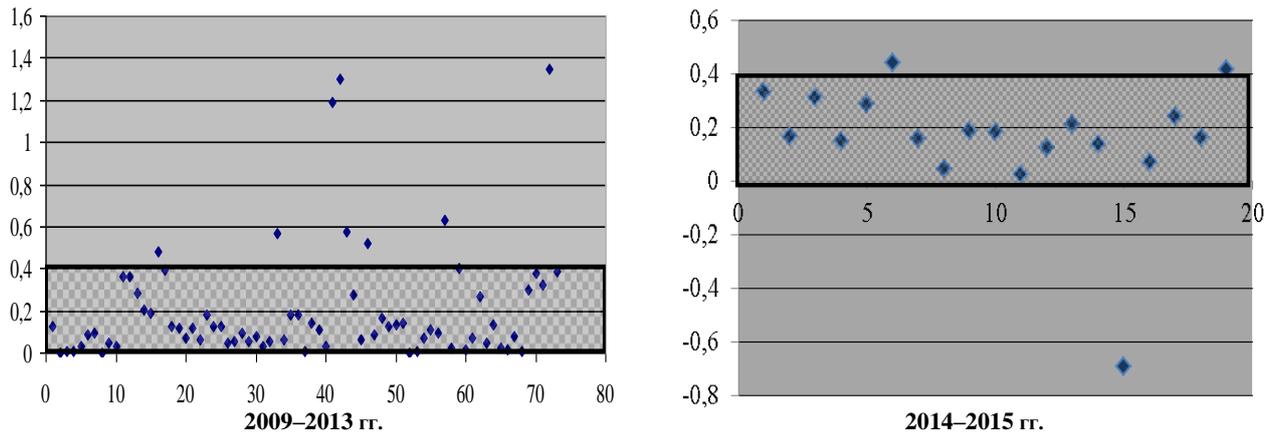


2009–2013 гг.

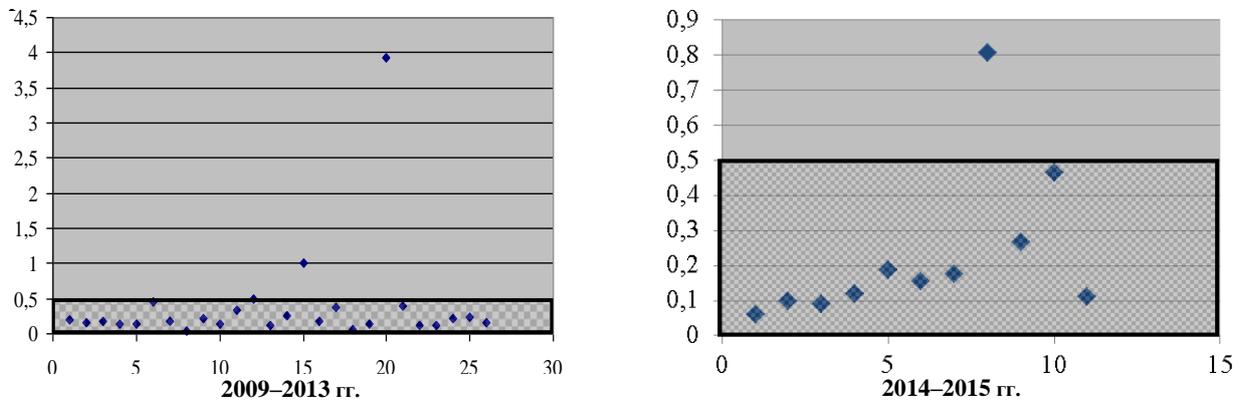


2014–2015 гг.

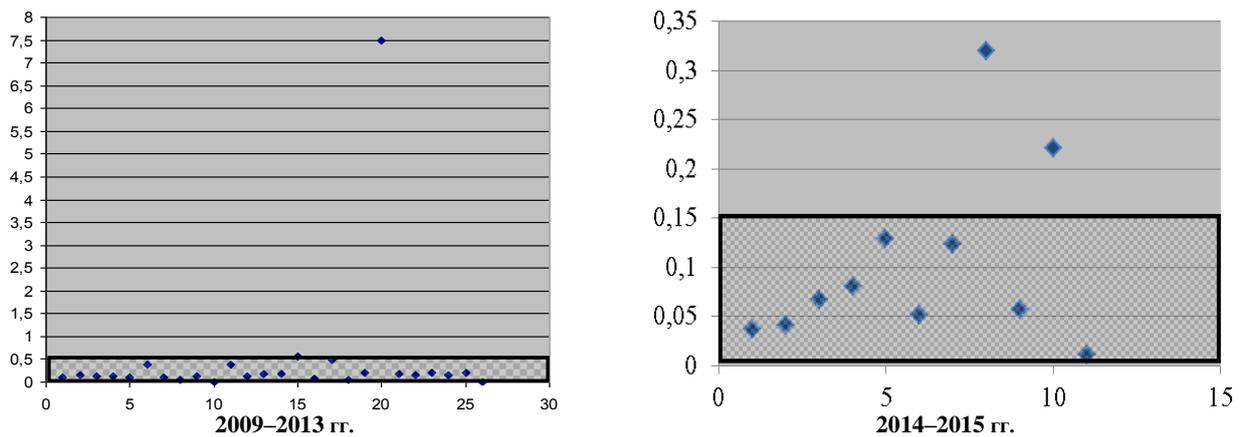
Рис. 6. Значения коэффициента FFSE2  
при абсолютной финансовой устойчивости (условный тип)



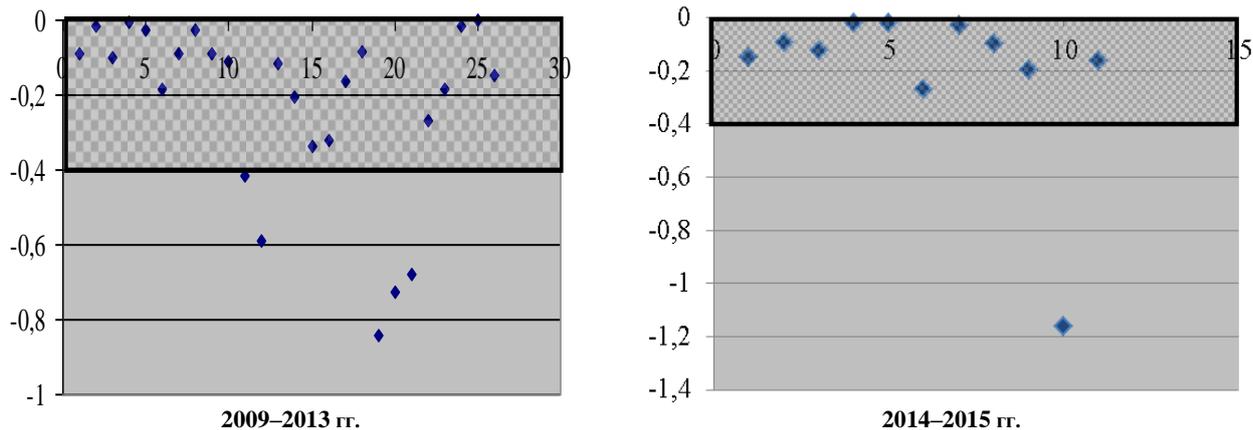
**Рис. 7. Значения коэффициента FFSE3 при абсолютной финансовой устойчивости (условный тип)**



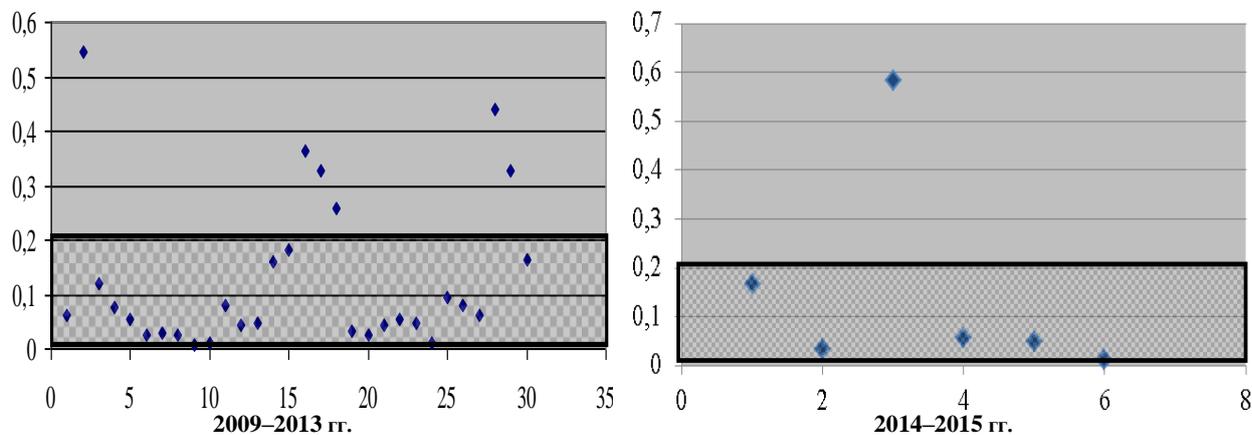
**Рис. 8. Значения коэффициента FFSE1 при относительной финансовой устойчивости (условный тип)**



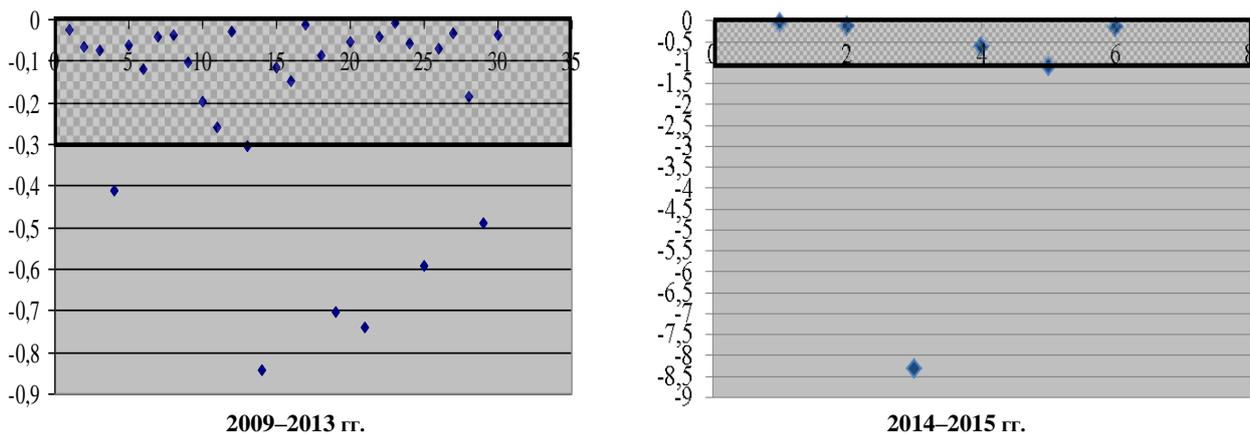
**Рис. 9. Значения коэффициента FFSE2 при относительной финансовой устойчивости (условный тип)**



**Рис. 10. Значения коэффициента FFSE3 при относительной финансовой устойчивости (условный тип)**



**Рис. 11. Значения коэффициента FFSE1 при стандартной финансовой неустойчивости (условный тип)**



**Рис. 12. Значения коэффициента FFSE2 при стандартной финансовой неустойчивости (условный тип)**

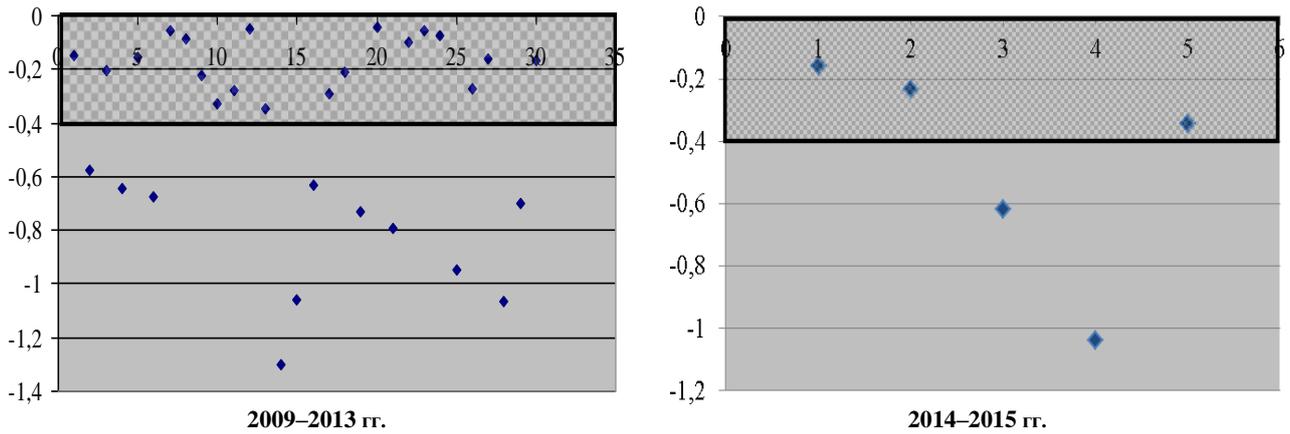


Рис. 13. Значения коэффициента FFSE3 при стандартной финансовой неустойчивости (условный тип)

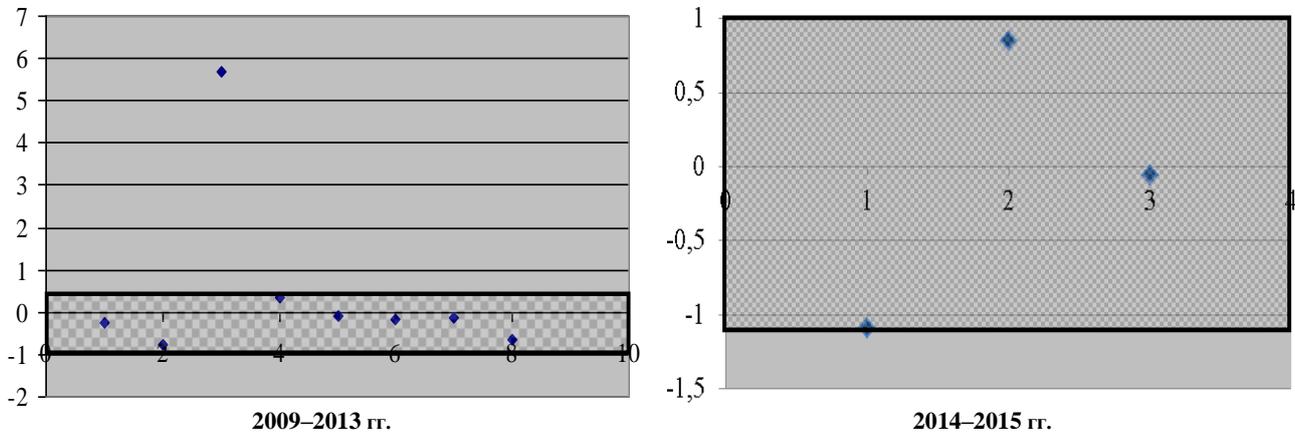


Рис. 14. Значения коэффициента FFSE1 при угрожающей (суперугрожающей) финансовой неустойчивости (условный тип)

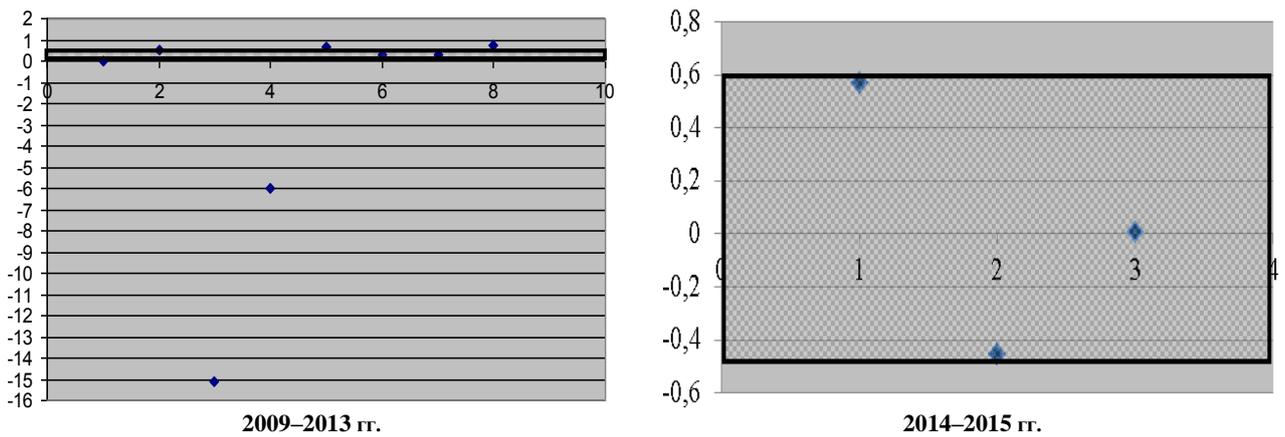
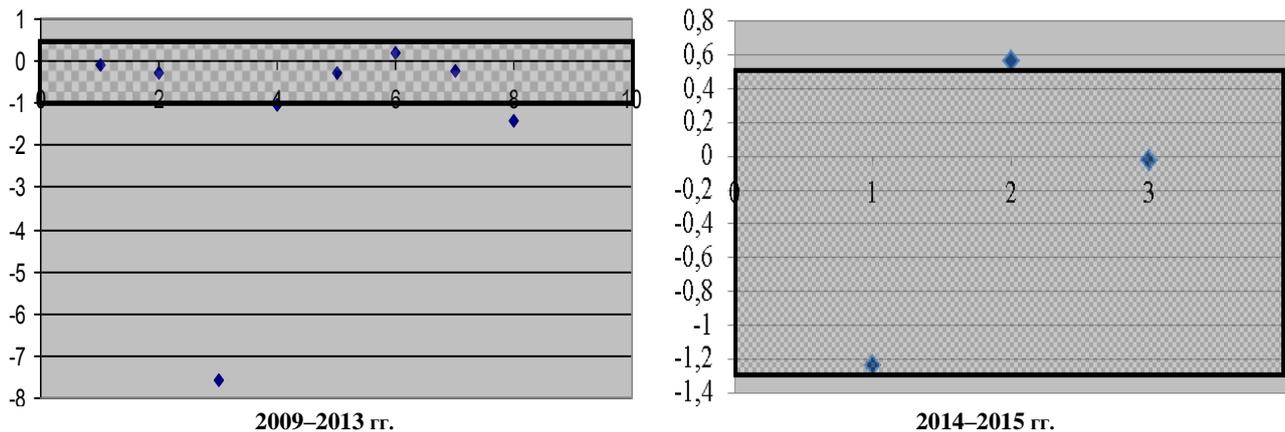
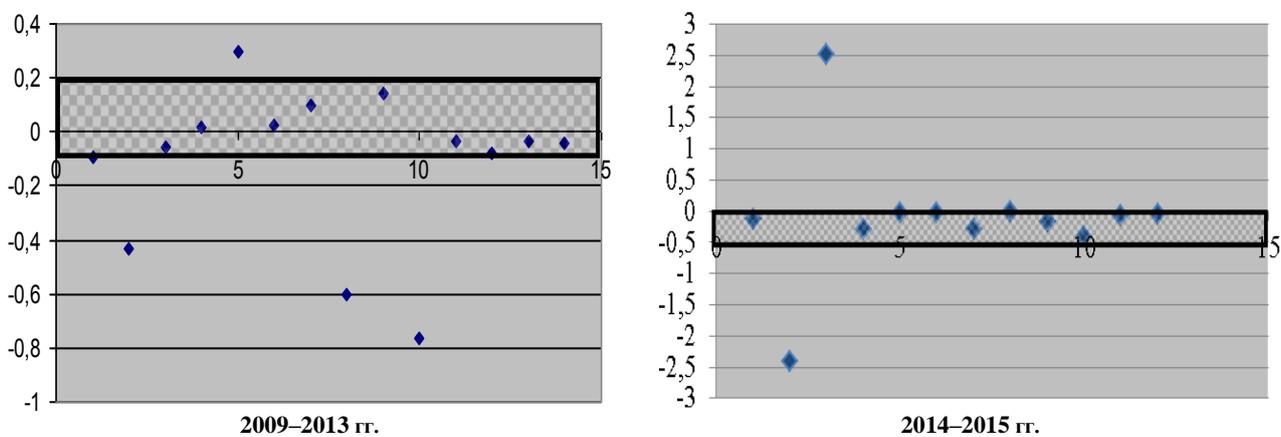


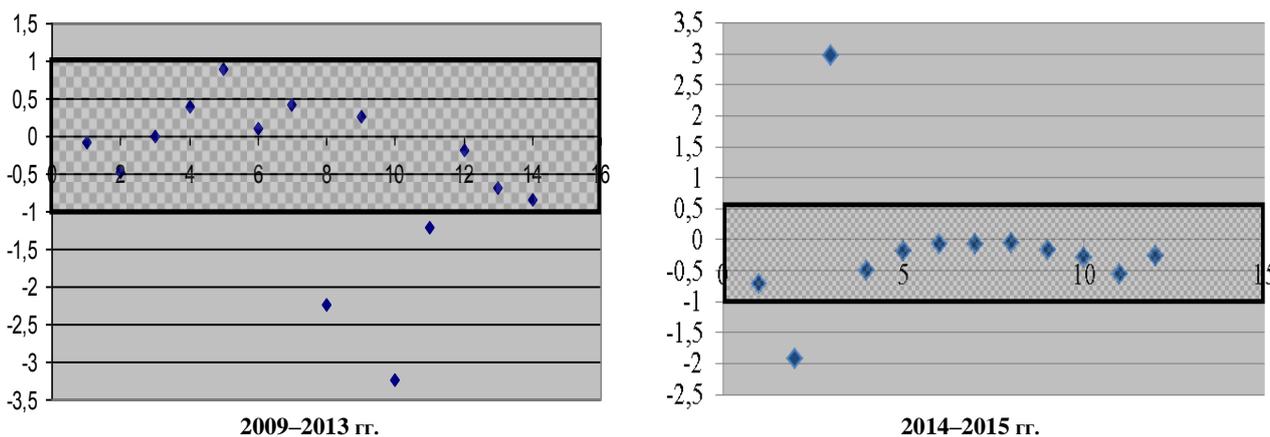
Рис. 15. Значения коэффициента FFSE2 при угрожающей (суперугрожающей) финансовой неустойчивости (условный тип)



**Рис. 16. Значения коэффициента FFSE3 при угрожающей (суперугрожающей) финансовой неустойчивости (условный тип)**



**Рис. 17. Значения коэффициента FFSE1 при сверхдопустимой финансовой неустойчивости (условный тип)**



**Рис. 18. Значения коэффициента FFSE2 при сверхдопустимой финансовой неустойчивости (условный тип)**

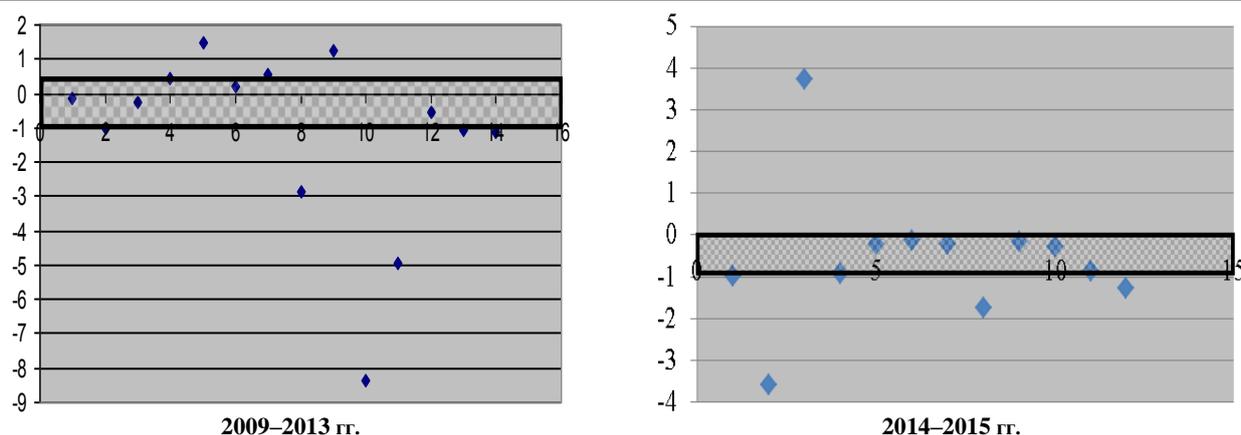


Рис. 19. Значения коэффициента FFSE3 при сверхдопустимой финансовой неустойчивости (условный тип)

Таблица 4

**Значения коэффициентов финансовой устойчивости предприятия (для условных типов), установленные в период 2009–2013 годов (нормативные) и идентифицированные в период 2014–2015 годов**

№ п/п	Условный тип финансовой устойчивости предприятия	Период	Пределы (границы) значений коэффициентов финансовой устойчивости предприятия		
			FFSE1	FFSE2	FFSE3
1.	Абсолютная финансовая устойчивость	2009–2013	0–0,4	0–0,8	0–0,4
		2014–2015			
2.	Относительная финансовая устойчивость	2009–2013	0–0,5	0–0,5	–0,4–0
		2014–2015		0–0,15	
3.	Стандартная финансовая неустойчивость	2009–2013	0–0,2	–0,3–0	–0,4–0
		2014–2015		–1–0	
4.	Финансовая неустойчивость реструктуризации	2009–2013	0,06	–0,02	0,09
		2014–2015	нет данных		
5.	Угрожающая (суперугрожающая) финансовая неустойчивость	2009–2013	–1–0,5	0–0,75	–1–0,5
6.	Суперугрожающая (угрожающая) финансовая неустойчивость	2014–2015	–1–1	–0,5–0,6	–1,3–0,5
7.	Сверхдопустимая финансовая неустойчивость	2009–2013	–0,1–0,2	–1–1	–1–0,5
		2014–2015	–0,5–0	–1–0,5	–1–0

Примечание: составлено авторами с использованием данных [4].

По итогам проведенного исследования установлено, что в рассматриваемый период действия санкционных мер пределы, в которых находились значения коэффициентов финансовой устойчивости, явились аналогичными пределам, определенным для соответствующих коэффициентов в период относительной экономической стабильности. Данное обстоятельство является определенным свидетельством точности идентификации нормативов значений коэффициентов финансовой устойчивости, отсутствия необходимости их корректирования.

Кроме того, результаты исследования указывают на то, что нефтегазовая отрасль даже в условиях действия санкционных мер имеет значительно более крепкие позиции в части финансовой устойчивости по отношению к прочим отраслям, подтверждая в очередной раз справедливость тезиса о сырьевой ориентации российской экономики.

### Литература

1. Аюпов А. А., Коваленко О. Г. Направления и методы организации денежных потоков в системе антикризисного финансового управления // Экономика и управление. 2009. № 3/6 (44) С. 57–60.
2. Аюпов А. А., Курилов К. Ю., Курилова А. А. Применение инструментов финансового инжиниринга в финансовом механизме управления затратами предприятиями автомобильной промышленности // Вектор науки Тольят. гос. ун-та. Сер. Экономика и управление. 2010. № 2. С. 20–25.
3. Исаева Э. В. Модель оценки финансовой устойчивости предприятия, основанная на расчете свободного денежного потока // Мир экономики и права. 2014. № 1–2. С. 16–22.
4. Исаева Э. В. К вопросу о нормативных значениях коэффициентов финансовой устойчивости предприятия // Финанс. бизнес. 2016. № 2 (181). С. 10–23.
5. Исаева Э. В. Механизм оценки финансовой устойчивости предприятия, опирающийся на концепцию свободного денежного потока // Финанс. бизнес. 2014. № 2 (169). С. 42–46.
6. Глазьев С. Ю. Санкции США и политика Банка России: двойной удар по национальной экономике // Финанс. бизнес. 2014. № 5 (172). С. 3–12.
7. Кузнецов Н. В. Финансовые институты развития и инвестиционные программы естественных монополий // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2016. № 8. С. 257–267.
8. Центр раскрытия корпоративной информации. URL: <http://www.e-disclosure.ru> (дата обращения: 12.06.2018).
9. НПО «ЭЛСИБ» : офиц. сайт. URL: <http://www.elsib.ru/ru> (дата обращения: 20.06.2018).
10. Автоваз: офиц. сайт. URL: <http://info.avtovaz.ru> (дата обращения: 20.06.2018).
11. АЛРОСА : офиц. сайт. URL: <http://www.alrosa.ru> (дата обращения: 20.06.2018).
12. Акрон : офиц. сайт. URL: <http://www.acron.ru> (дата обращения: 22.06.2018).
13. Башнефть : офиц. сайт. URL: <http://www.bashneft.ru> (дата обращения: 20.06.2018).
14. ВПК «НПО машиностроения» : офиц. сайт. URL: <http://www.npomash.ru/npom/ru/default.htm> (дата обращения: 21.06.2018).
15. Газпром : офиц. сайт. URL: <http://www.gazprom.ru> (дата обращения: 20.06.2018).
16. Норникель : офиц. сайт. URL: <http://www.nornik.ru> (дата обращения: 21.06.2018).
17. Дорогобуж : офиц. сайт. URL: <http://www.dorogobug.ru> (дата обращения: 21.06.2018).
18. ЗИЛ : офиц. сайт. URL: <http://www.amo-zil.ru> (дата обращения: 20.06.2018).
19. Камаз : офиц. сайт. URL: <http://www.kamaz.ru> (дата обращения: 23.06.2018).
20. Корпорация «Тактическое ракетное вооружение» : офиц. сайт. URL: <http://www.ktrv.ru> (дата обращения: 20.06.2018).
21. Кузнецов : офиц. сайт. URL: <http://www.kuznetsov-motors.ru> (дата обращения: 20.06.2018).
22. Магнитогорский металлургический комбинат : офиц. сайт. URL: <http://mmk.ru> (дата обращения: 21.06.2018).
23. Мотовилихинские заводы : офиц. сайт. URL: <http://mz.perm.ru> (дата обращения: 20.06.2018).
24. Мордовцемент : официальный сайт. URL: <http://www.mordovcement.ru> (дата обращения: 22.06.2018).
25. ЛУКОЙЛ: нефтяная компания : офиц. сайт. URL: <http://www.lukoil.ru> (дата обращения: 20.06.2018).
26. Новолипецкий металлургический комбинат : офиц. сайт. URL: <http://nlmk.com/ru> (дата обращения: 23.06.2018).
27. НПО «Энергомаш» им. акад. В. П. Глушко : офиц. сайт. URL: <http://www.npoenergomash.ru> (дата обращения: 20.06.2018).
28. Объединенные машиностроительные заводы : офиц. сайт. URL: <http://www.omz.ru> (дата обращения: 22.06.2018).
29. УРАЛХИМ : офиц. сайт. URL: <http://www.uralchem.ru> (дата обращения: 20.06.2018).
30. РКК «Энергия» им. С. П. Королёва : офиц. сайт. URL: <http://www.energia.ru> (дата обращения: 21.06.2018).

31. Северсталь : офиц. сайт. URL: <http://www.severstal.com/rus> (дата обращения: 20.06.2018).
32. Сургутнефтегаз : офиц. сайт. URL: <http://www.surgutneftegas.ru> (дата обращения: 22.06.2018).
33. Татнефть им. В. Д. Шашина : офиц. сайт. URL: <http://www.tatneft.ru> (дата обращения: 23.06.2018).
34. Туполев : офиц. сайт. URL: <http://www.tupolev.ru> (дата обращения: 22.06.2018).

УДК 339.13.012.434

*Бархатов В. И., Капкаев Ю. Ш., Силова Е. С., Бенц Д. С.*  
*Barkhatov V. I., Kapkaev Yu. Sh., Silova E. S., Benz D. S.*

## **ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ В РОССИИ: СУБЪЕКТНЫЙ АНАЛИЗ**

### **INNOVATIVE ACTIVITY IN RUSSIA: SUBJECT ANALYSIS**

На современном этапе развития доминирующими структурами в российской экономике являются крупные корпорации. Для российской экономики актуален переход к новому технологическому укладу. Финансово-экономическими возможностями для такого перехода обладает лишь крупный бизнес. Именно он способен концентрировать те крупные ресурсы, которые нужны для модернизации российской экономики. Цель исследования – оценить потенциал крупных монополистических структур в научно-технологическом развитии страны.

In modern times, large corporations are the dominant structures in the Russian economy. Transition to a new technological paradigm is relevant to the Russian economy. Only large business has a financial and economic potential for such transition. It is capable to concentrate large resources, which are necessary for modernization of the Russian economy. The purpose of our research is to estimate the capacity of large monopolistic structures concerning the scientific and technological development of the country.

*Ключевые слова:* научно-технологическое развитие России, монополистические структуры, крупный бизнес, роль крупного бизнеса в модернизации экономики.

*Keywords:* scientific and technological development of Russia, monopolistic structures, large business, role of large business in modernization of economy.

Корпоративный сектор нашей страны в основном представлен олигополиями и монополиями. Доля таких структур в ВВП страны по оценкам некоторых экспертов составляет порядка 79 %. Среди отраслей монополистических структур доминируют такие, как топливно-энергетический комплекс, металлургия, машиностроение, электроэнергия, транспорт, телекоммуникации, торговля. Актуальным является вопрос о потенциале монополистических структур с точки зрения их вклада в научно-технологическое развитие национальной экономики. Более того, именно крупный бизнес имеет доступ к информационным ресурсам, которые на сегодня являются двигателем научно-технологического развития страны.

Задача России – выйти на новый уровень развития, на следующий технологический уклад. Научно-технологический прорыв невозможен без финансового фундамента. В современном глобальном мире технологический фактор становится решающим в обеспечении конкурентоспособности и национальной безопасности любого государства, а также устойчивого экономического роста. Финансовой основой технологического роста и развития страны может стать капитал, который концентрируется в «руках» крупного бизнеса. На сегодняшний день реальность российского корпоративного сектора такова, что концентрация капитала осуществляется главным образом в «руках» монополистических структур.

Задача авторов иначе, нежели это принято в неоклассической парадигме, взглянуть на эффекты монополий. Несмотря на общепринятое отрицательное восприятие существования монополий следует признать наличие положительных эффектов от их функционирования.

Многие экономисты сегодня сходятся во мнении, что потенциал экстенсивного роста (за счет расширения факторов ресурсов, капитала и труда) в России практически исчерпан, экономика нуждается в прорывных технологиях, способных качественно изменить структуру производства и производительность всей экономической системы. На наш взгляд, подобный

прорыв могут осуществить только крупные субъекты хозяйственной деятельности, которые при этом чаще всего занимают доминирующее положение на отраслевых рынках. Цель данной работы – выявить роль монополистических структур в обеспечении инновационной деятельности в России.

Вопросы, касающиеся развития инноваций и технологий, в экономической литературе привлекают внимание со времен становления современной промышленной корпорации. В 1990-х гг. стало очевидно, что инновационная деятельность предприятия становится все более и более значимым фактором его развития.

Классические авторы А. Смит и А. Маршалл предполагали, что экономическое развитие связано только со свободной рыночной конкуренцией. По мнению А. Смита, монополия – это «великий враг хорошего хозяйства», поскольку только соперничество приводит к «хорошему ведению хозяйства в интересах самозащиты» [1, 2].

К. Маркс обосновал решающую роль крупных компаний в научно-техническом прогрессе; доказал, что рост производительности труда происходит за счет увеличения доли средств производства, применения технологических инноваций, замещающих ручной труд [3].

Й. Шумпетер, известный теоретик в области инноваций и экономического развития, выделял в конкуренции как созидательную, так и разрушающую стороны, поскольку именно конкуренция ведет к банкротству многих фирм, а также считал, что монополия является лишь формой конкуренции. Среди главных положительных свойств монополии Й. Шумпетер выделял способность к эффективному накоплению средств для финансирования дополнительных инвестиций. Преимуществом монополиста является использование более дорогостоящего оборудования, а более устойчивое финансовое положение позволяет монополисту использовать прогрессивные технологии. Монополист, во-первых, располагает большими средствами для инноваций, а во-вторых, получает ренту от нововведений, что также является стимулом для научно-технического прогресса. Согласно мнению Й. Шумпетера, крупные монополии более инновационно активны, так как владеют необходимым капиталом, большей способностью распределять риск.

Согласно исследованиям К. Эрроу, успешная инновация приносит больший выигрыш для конкурентной фирмы, чем для монополиста при равных первоначальных условиях спроса и функций издержек [5]. При внедрении инновации на конкурентном рынке экономический агент получает выигрыш в любом случае, в то время как монополист будет сокращать объемы производства после внедрения инновации. Также в модели К. Эрроу монополист тратит меньше средств на инновации, чем это общественно необходимо. Монополист «замещает» себя в ходе инновационной деятельности, а конкурент становится монополистом. При этом монополист для сохранения монопольной власти будет стремиться в любом случае получить право собственности на инновацию, даже если не стремится к ее использованию. Отсюда появляется проблема «спящих патентов». Но и конкурент, по мнению Эрроу, тратит на инновации гораздо меньше средств, чем необходимо для максимизации общественного благосостояния, поэтому общественное планирование научно-технической деятельности предпочтительнее, чем рыночное. Если инновация носит решающий характер, ее реализует конкурент, если второстепенный – монополист.

В подтверждение идей К. Эрроу Ф. Шерер в своих исследованиях показал, что небольшие компании более склонны к инновациям. По его оценкам, в США на компании с численностью занятых менее 1 тыс. чел. (41,2 %) приходится 47,3 % важных нововведений, более 10 тыс. чел. (36 % занятых) – 34,5 % инноваций, при этом 72 % крупных инноваций приходится на частные фирмы [6]. Интересно, что 73 % расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (далее – НИОКР) приходится на крупные фирмы, но только 61 % всех патентных изобретений и 55 % крупных инноваций, то есть отдача от инноваций непропорциональна размеру фирмы. Дж. Баунд с соавторами показывают, что рост 1 % продаж компании вызывает увеличение расходов на НИОКР на 0,7 %, при этом малые и крупные фирмы проявляют большую инновационную активность, чем средние фирмы [7].

Анализом особенностей российского крупного бизнеса и его потенциала в инновационной сфере занимаются В. И. Бархатов, И. А. Белова, Д. С. Бенц [8, 9]. Над изучением зависимости между рыночными структурами и инновационной деятельностью работает Н. М. Розанова [10]. Важными направлениями современных исследований являются вопросы индустриализации и реиндустриализации, а также их технологической основы, в том числе основанной на развитии науки и образования – этими вопросами активно занимается Е. Б. Ленчук [11].

**Состояние технологий и инноваций в России.** Рассмотрим основные тенденции, характеризующие состояние и развитие научно-инновационной сферы отечественной экономики (табл. 1).

Таблица 1

**Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей  
 в валовом внутреннем продукте в 2011–2017 гг.**

Годы	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Доля, %	19,7	20,3	21,1	21,8	21,3	21,6	21,7

Примечание: составлено авторами по [12].

Доля высокотехнологичной продукции в структуре ВВП РФ составляет чуть более 20 % и из табл. 1 видно, что есть тенденция к ее постепенному увеличению. Если же рассматривать некоторые показатели в сравнении с развитыми странами, то можно заметить серьезное отставание. Так, например, объем высокотехнологичного экспорта из России в 2015 г. составил 9,7 млрд долл., у Китая – 554,3 млрд долл., Германии – 185,6 млрд долл., США – 153,5 млрд долл. Производительность труда в России составляет 25,9 долл./чел.-ч, в то время как средний показатель производительности труда по странам Организации экономического сотрудничества и развития (далее – ОЭСР) – 50,8 долл./чел.-ч. Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации в России, – всего лишь 8,8 %, в Германии – 55 %, Швеции – 45,2 %. Затраты на НИОКР составили в России в 2015 г. всего 1,1 %, в Южной Корее – 4,23 %, Германии – 2,93%, США – 2,79%. По количеству выданных патентов (24 998) Россия отстает от развитых стран более чем в десять раз [9]. В табл. 2 представлены некоторые итоги инновационной деятельности в России за 2016 г. по основным сферам экономической деятельности.

Таблица 2

**Итоги инновационной деятельности за 2016 г.**

Сфера экономической деятельности	Доля в валовой добавленной стоимости, %	Уровень инновационной активности организаций, %	Объем инновационных товаров и услуг, млрд руб.	Доля инновационных товаров и услуг, %
Промышленное производство	–	9,2	3 723,7	8,4
Сфера услуг	–	6,2	616,1	11,9
Строительство	6,35	1,1	2,4	1,7
Сельское хозяйство	4,6	3,4	22,2	1,4
Обрабатывающее производство	13,3	11,8	–	10,9
Добыча	9,5	5,5	–	4,0
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,34	4,1	–	2,3
Высокотехнологичные	–	29,4	–	18,2
Среднетехнологичные высокого уровня	–	15,7	–	13,1

Окончание табл. 2

Сфера экономической деятельности	Доля в валовой добавленной стоимости, %	Уровень инновационной активности организаций, %	Объем инновационных товаров и услуг, млрд руб.	Доля инновационных товаров и услуг, %
Среднетехнологичные низкого уровня	–	10,4	–	11,1
Низкотехнологичные	–	6,6	–	4,8

Примечание: составлено авторами по [13].

По представленным данным можно видеть, что наибольшую инновационную активность проявляют организации в сфере обрабатывающего и промышленного производства, эти же сферы демонстрируют максимальный объем инновационных товаров; сфера услуг почти в два раза отстает по показателям инновационной активности, а минимальные значения этого показателя характерны для строительства – всего 1,1 %.

**Анализ субъектов инновационной деятельности.** При исследовании инновационной активности в российской экономике важно выделить субъекты, которые ее осуществляют, в основном это индивидуальные изобретатели и бизнес. Индивидуальные изобретатели – люди, занимающиеся изобретениями («гаражными инновациями») в личных целях. По оценкам экспертов НИУ ВШЭ, доля такого населения в России – 9,6 %, что гораздо выше чем в других странах: в Великобритании – 6,1 %, США – 5,2 %, Республике Корея – 1,5 %. При этом по уровню патентной активности наша страна занимает последнее место в списке исследуемых стран: всего 373 заявки на 1 млн экономически активного населения в год, в сравнении со Швейцарией, где около 9 тыс. заявок, это крайне низкий показатель [14]. Таким образом, получается, что активность индивидуальных изобретателей практически не востребована бизнесом и не доходит до стадии коммерциализации. Вторым и основным субъектом инновационной деятельности является бизнес, и здесь важно понять какие именно предприятия в перспективе могут осуществить технологический прорыв, столь необходимый экономике.

Общепринятым является деление предприятий на малые, средние и крупные. Основную роль в экономике России играет крупный бизнес, его вклад в ВВП оценивается в 79 %, на долю же малого и среднего приходится 21 %, при этом доля государства в 10 крупнейших компаниях составляет 81 % [15].

Субъекты малого бизнеса демонстрируют очень низкую инновационную активность, о чем свидетельствуют данные табл. 3. Они, как правило, очень сильно зависят от личности основателя, а также относятся к семейным предприятиям. Такие предприятия могут играть важную роль, например, в обеспечении городской инфраструктуры, но при этом вряд ли могут претендовать на обеспечение технологического прорыва в связи с низкой ролью в экономике и нехваткой ресурсов для активных инноваций.

В среднем бизнесе есть эффективно развивающиеся технологические компании – «газели». Обратимся к Национальному рейтингу российских быстрорастущих технологических компаний, составляемому Министерством экономического развития и ВШЭ (в нем есть данные о 220 компаниях). Критерии отбора компаний в рейтинг выглядят так:

1. Средний бизнес – величина выручки от 120 млн до 30 млрд руб. в год.
2. Быстроразвивающийся бизнес – среднегодовой темп роста выручки – не менее 15–20 % за последние пять лет.
3. Технологический бизнес – за последние три года доля средних затрат на НИОКР – не менее 5 %, на технологические инновации – не менее 10 %, доля выручки от новой или существенно улучшенной продукции – не менее 20–30 % от общей выручки.

Таблица 3

### Распределение компаний-«газелей» по отраслям, 2016 г.

Отрасль	Выручка, млн руб.	Количество компаний, штук	Доля расходов на НИОКР в выручке, %	Доля расходов на технологические инновации, %
Биотехнологии, фармацевтика, медицинская техника	23 958	12	11	20

Окончание табл. 3

Отрасль	Выручка, млн руб.	Количество компаний, шт.	Доля расходов на НИОКР в выручке, %	Доля расходов на технологические инновации, %
Информационные технологии	44 068	15	10	15
Материалы	20 312	13	13	33
Машиностроение, промышленное оборудование, электроника и приборостроение	131 492	53	19	26
Нефтегазовое оборудование и энергетика	2 316	6	6	13
Товары народного потребления	199	1	7	12

Примечание: составлено авторами по [16].

В перспективе средний бизнес может стать фундаментом для инновационного прорыва, однако на сегодняшний день его вклад в экономику невелик, а также есть определенные проблемы с устойчивостью его инновационных результатов: часто быстрорастущие компании за счет взрывного роста испытывают проблемы с дальнейшим развитием и противодействием нарастающему давлению более медленных конкурентов. Преобладающей отраслью, в которой действуют российские «газели», является машиностроение, электроника и приборостроение.

Крупный бизнес – это та сфера, которая сегодня вносит основной вклад в экономику России и находится под контролем государства. Логично предположить вслед за Й. Шумпетером, что именно крупные компании являются основными носителями инновационной активности и могут осуществить научно-технологический прорыв.

В табл. 4 представлены данные об инновационной активности предприятий в зависимости от величины организации.

Таблица 4

#### Инновационная активность в зависимости от величины организации

Численность работников организации, чел.	Совокупный уровень инновационной активности, %		Удельный вес организаций, осуществлявших инновации отдельных типов, в общем числе организаций, %					
			технологические		маркетинговые		организационные	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016
всего	9,3	8,4	8,3	7,3	1,8	1,4	2,7	2,4
До 50	2,7	2,5	2,1	2,0	0,4	0,4	0,7	0,7
50–99	7,2	6,4	6,1	5,1	1,2	1,1	1,7	1,7
100–199	10,1	9,3	9,0	8,1	2,0	1,4	2,5	2,2
200–249	13,4	12,4	11,9	11,0	2,3	2,0	3,3	3,0
250–499	16,4	15,4	14,7	13,6	2,9	2,8	4,2	3,7
500–999	26,8	25,0	24,1	22,2	5,9	4,7	8,3	7,5
1000–4999	46,5	44,5	44,3	41,9	9,6	8,7	17,3	15,9
5000–9999	71,1	75,8	69,5	74,2	13,3	15,3	34,4	32,3
Более 10000	83,7	82,7	83,7	80,8	14,0	15,4	48,8	48,1

Примечание: составлено авторами по [13].

Как видно из табл. 4, уровень инновационной активности зависит от размера организации, резкий рост инновационной активности – почти в два раза – наблюдается в организациях численностью свыше 1 000 человек. Самую высокую инновационную активность демонстрируют крупные организации с численностью персонала более 10 000 человек. Более 80 % таких организаций осуществляют технологические инновации – самый востребованный тип инноваций; гораздо реже встречаются компании, осуществляющие маркетинговые инновации – 15,4 %

в 2016 г.; примерно 48 % крупных компаний осуществляют организационные инновации. Эти данные подтверждают нашу гипотезу о том, что крупный бизнес является основным проводником экономического развития, основанного на инновациях.

Таблица 5

**Затраты на технологические, маркетинговые, организационные инновации по величине организации**

Численность работников организации, чел.	Затраты на технологические, маркетинговые, организационные инновации			
	в млн руб.		в %	
	2015	2016	2015	2016
всего	1 211 294,4	1 298 444,5	100	100
До 50	8 039,7	8 956,5	0,7	0,7
50–99	17 581,2	12 042,1	1,5	0,9
100–199	32 948,2	37 925,3	2,7	2,9
200–249	12 229,6	21 620,1	1,0	1,7
250–499	62 753,8	74 766,2	5,2	5,8
500–999	162 074,3	151 117,3	13,4	11,6
1000–4999	580 541,0	668 845,3	47,9	51,5
5000–9999	188 186,0	179 584,9	15,5	13,8
Более 10000	146 940,5	143 586,9	12,1	11,1

*Примечание:* составлено авторами по [13].

На основе данных, представленных в табл. 5, можно сделать следующие выводы: размер затрат на инновации зависит от размера организации; наибольшие затраты на инновации осуществляет крупный бизнес (численность работников от 500 человек – это тоже один из признаков крупного бизнеса), на предприятия с численностью от 500 и более человек приходится почти 89 % суммарных затрат на инновации в 2015 г. и 88 % в 2016 г. Это также подтверждает, что у крупного бизнеса в основном есть ресурсы для осуществления инновационной деятельности.

Если рассматривать инновационную активность российских фирм с точки зрения структуры собственности (табл. 6), можно увидеть, что наибольшую активность проявляют государственные корпорации – более чем в три раза их показатели превышают средние; на втором месте по уровню инновационной активности – смешанная собственность с государственным участием; примерно одинаковые показатели демонстрируют государственная федеральная и иная смешанная собственность. Частная собственность показывает сравнительно низкую инновационную активность, что также подтверждает идеи некоторых исследователей [5] о том, что частный бизнес не всегда в состоянии внедрять инновации на том уровне, который необходим обществу, а значит необходимо нерыночное планирование инноваций.

Таблица 6

**Инновационная активность организаций по формам собственности**

Форма собственности	Совокупный уровень инновационной активности, %		Удельный вес организаций, осуществлявших инновации отдельных типов, в общем числе организаций, %					
			технологические		маркетинговые		организационные	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016
В среднем	9,3	8,4	8,3	7,3	1,8	1,4	2,7	2,4
Российская собственность	9,2	8,3	8,1	7,3	1,7	1,4	2,7	2,4
Государственная	10,4	9,3	9,3	8,2	1,4	1,0	2,8	2,8
Федеральная	16,1	1,5	14,9	12,2	2,1	1,4	3,9	4,0
Субъектов РФ	4,6	4,6	3,4	3,6	0,8	0,6	1,7	1,5
Муниципальная	2,7	2,7	2,3	2,3	0,3	0,3	0,9	0,9

Окончание табл. 6

Всего	Совокупный уровень инновационной активности, %		Удельный вес организаций, осуществлявших инновации отдельных типов, в общем числе организаций, %					
			технологические		маркетинговые		организационные	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Общественных организаций	4,4	3,0	4,1	2,7	0,6	0,2	0,3	0,5
Частная	10,0	8,9	8,9	7,7	2,1	1,7	2,8	2,3
Потребительские кооперации	4,1	3,1	4,1	3,1	2,0	1,0	–	–
Смешанная	19,6	17,3	18,0	15,9	4,9	3,4	7,6	6,3
Смешанная с долей государственной собственности	22,0	19,1	20,1	17,5	6,1	3,9	8,6	6,6
Иная смешанная	14,3	13,0	13,4	11,9	2,0	2,2	5,5	5,6
Государственных корпораций	34,8	34,0	32,4	31,3	5,3	6,7	12,1	10,8
Иностранная собственность	8,4	7,0	7,5	5,9	1,8	1,4	2,1	1,9
Совместная российская и иностранная собственность	13,8	12,7	12,3	10,9	2,6	2,9	4,1	3,5

Примечание: составлено авторами по [13].

Важным вопросом научного анализа является само понятие крупного бизнеса. Я. Ш. Паппэ считает, что в качестве критериев выделения крупных предприятий наиболее целесообразно использовать объем продаж, добавленную стоимость (этот показатель трудноизмерим с точки зрения доступности данных) и капитализацию. Этот автор предлагает использовать следующие критерии: для крупных предприятий нефтегазовой и угольной промышленности годовой объем продаж – свыше 100 млн долл., а для остальных отраслей – свыше 10 млн долл.; для крупнейших компаний нефтегазовой промышленности годовой объем продаж – свыше 500 млн долл., а для остальных отраслей – свыше 100 млн долл. [15].

**Анализ взаимосвязи рыночной концентрации и инновационной активности.** На следующем этапе исследования авторы оценивают взаимосвязь между уровнем концентрации отрасли и инновационной активностью предприятий. Для начала для пяти отраслей были рассчитаны следующие показатели: CR3 (сумма рыночных долей трех крупнейших компаний отраслевого рынка), CR7 (сумма рыночных долей семи крупнейших компаний отраслевого рынка) и индекс Херфиндаля – Хиршмана (сумма квадратов рыночных долей всех компаний отрасли). Авторы данной статьи предполагают, что концентрация позволяет оценить уровень монополизации отрасли, хотя и косвенно. Тем не менее эти показатели являются доступными с точки зрения статистики. Показатели концентрации были рассчитаны на основе показателя выручки от продаж по данным статистической базы FiraPro. Результаты анализа приведены в табл. 7.

Таблица 7

Показатели концентрации в отраслях промышленности в 2014 г.

Показатели	Добыча нефти и газа	Металлургическое производство	Химическое производство	Пищевое производство	Бумажное и целлюлозно-бумажное производство
CR3, % ( $x_1$ )	46,21	23,63	13,08	6,3	27,18
CR7, % ( $x_2$ )	56,98	40	22,2	13,31	36,56
HHI ( $x_3$ )	1313,61	322	123,04	43,67	347,93

Окончание табл. 7

Показатели	Добыча нефти и газа	Металлургическое производство	Химическое производство	Пищевое производство	Бумажное и целлюлозно-бумажное производство
Удельный вес организаций, осуществляющих инновации, % ( $y_1$ )	7,4	13	21,4	10,3	2,8
Распределение затрат на технологические инновации, % ( $y_2$ )	4,8	6,9	7,9	3,4	0,8

*Примечание:*  $x_1$  – сумма рыночных долей трех крупнейших компаний отраслевого рынка;  $x_2$  – сумма рыночных долей семи крупнейших компаний отраслевого рынка;  $x_3$  – индекс Херфиндаля – Хиршмана;  $y_1$  – удельный вес организаций, осуществляющих инновации;  $y_2$  – доля затрат на технологические инновации.

Самым концентрированным рынком является рынок добычи нефти и газа, но его можно отнести к рынкам с умеренной концентрацией, остальные же отрасли, в особенности пищевое и химическое производство, являются рынками с низким уровнем концентрации.

На следующем этапе был проведен корреляционный анализ между показателями концентрации производства в отрасли и долями компаний, осуществляющих технологические инновации, а также долями затрат отрасли на технологические инновации. Результаты корреляционного анализа представлены в табл. 8.

Таблица 8

### Результаты корреляционного анализа

Линейный коэффициент корреляции	$Y_1$	$Y_2$
$X_3$	-0,3982	-0,0536
$X_2$	-0,4269	-0,0277
$X_3$	-0,4903	-0,1315

*Примечание:*  $x_1$  – сумма рыночных долей трех крупнейших компаний отраслевого рынка;  $x_2$  – сумма рыночных долей семи крупнейших компаний отраслевого рынка;  $x_3$  – индекс Херфиндаля – Хиршмана;  $y_1$  – удельный вес организаций, осуществляющих инновации;  $y_2$  – доля затрат на технологические инновации.

Корреляционный анализ показал следующее: между рыночной концентрацией и долей инновационно активных организаций существует умеренная обратная связь, между долей затрат на инновации и рыночной концентрацией связь нельзя назвать статистически значимой.

Таким образом, на данном этапе исследования нельзя утверждать, что монополистические структуры в большей степени склонны к инновационной деятельности, несмотря на то, что у них больше ресурсов. Однако данная тема, безусловно, требует дальнейшего более глубоко исследования с изучением большего количества отраслей и временных периодов.

### Литература

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. В 3-х книгах. М. : Наука, 1992. 677 с.
2. Маршалл А. Принципы политической экономии. Т. 2. М. : Прогресс, 1984. 314 с.
3. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. Кн. 1. М. : Политиздат, 1973. 900 с.
4. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. М. : Экономика, 1995. 540 с.
5. Arrow K. 1962. Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention. The Rate and direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors. Princeton, 1962. 626 p.
6. Scherer F. Innovation and Growth: Schumpeterian Perspectives. Cambridge. 1984. Ch.11. 297 p.
7. Bound J., Cummins C., Griliches Z., Hall B., Jaffe A. Who does R&D, Patents, and Productivity. Chicago. 1984. 240 p.

8. Бархатов В. И., Белова И. А., Бенц Д. С., Предприятия крупного бизнеса России: анализ в разрезе федеральных округов // Вестн. Челябинского гос. ун-та. 2017. № 5 (401). С. 104–113.
9. Бархатов В. И., Белова И. А., Бенц Д. С. Крупные предприятия России: анализ ключевых сфер деятельности // Вестн. Челябинского гос. ун-та. 2017. № 14 (410) / 59. С. 78–85.
10. Розанова Н. М. Структура рынка и стимулы к инновациям // Проблемы прогнозирования. 2002. № 3. С. 93–108.
11. Ленчук Е. Б. Роль науки и образования в решении задач новой индустриализации // Экономическое возрождение России. 2018. № 1 (55) С. 16–22.
12. Система показателей Росстата для статистической оценки технологического развития отраслей экономики. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 17.05.2018).
13. Индикаторы инновационной деятельности: 2018 : статистический сборник / Н. В. Городникова, Л. М. Гохберг, К. А. Дитковский и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М. : НИУ ВШЭ, 2018. 344 с.
14. Петрова Н. Смекалка для внутреннего потребления // Электрон. журн. «Коммерсант». URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3058997>. (дата обращения: 15.05.2018).
15. Паппэ Я. Ш. Российский крупный бизнес как экономический феномен: специфические черты, модели его организации // Проблемы прогнозирования. 2002. № 2. С. 83–97.
16. От «Техуспеха» к национальным чемпионам. Национальный рейтинг российских быстрорастущих технологических компаний «Техуспех-2016». URL: [http://www.rvc.ru/upload/iblock/293/Buklet\\_Rezultaty\\_issledovaniya\\_TehUspeh.pdf](http://www.rvc.ru/upload/iblock/293/Buklet_Rezultaty_issledovaniya_TehUspeh.pdf) (дата обращения: 14.05.2018).

УДК 378.1

*Безуевская В. А.  
Bezuevskaya V. A.*

### «ТРЕТЬЯ МИССИЯ» УНИВЕРСИТЕТОВ

### THE THIRD MISSION OF UNIVERSITIES

Содействие социальному, культурному и экономическому развитию общества, в котором функционируют вузы, служит основанием для эффективного продвижения инноваций, а также способствует укреплению социально-экономической стабильности. В статье рассмотрены примеры взаимодействия университетов и бизнеса, направленного на более быструю передачу результатов исследований и разработок от вузов в экономику и активизацию процессов создания инноваций через обмен знаниями и ресурсами.

Support for social, cultural and economic development of the society, where institutions of higher education function, is the reason for the favorable advancement of innovations and strengthening of socio-economic stability. The article considers examples of collaboration between universities and industry directed at the faster transfer of research and development results from institutions of higher education to economy and stimulation of innovations through an exchange of knowledge and resources.

*Ключевые слова:* сотрудничество университетов и бизнеса, консорциум, образование, инновации, госкорпорации.

*Keywords:* collaboration between universities and industry, consortium, education, innovations, State Corporations.

Расширение и передача знаний – сложнейшая, но не всеобъемлющая задача высших учебных заведений. Все чаще озвучивается идея о том, что одной из основных целей вузов является содействие социальному, культурному и экономическому развитию общества, в котором эти вузы функционируют, посредством внедрения, расширения, распространения и использования знаний; налаживания прямых взаимосвязей с регионом, всеми субъектами его социально-экономической жизни. В европейских университетах такой подход часто называют «третьей миссией» университетов.

На современном этапе развития России, когда «формирование цифровой экономики – это вопрос национальной безопасности и независимости России, конкуренции отечественных компаний» [1], содействие социальному, культурному и экономическому развитию общества становится приоритетной задачей университетов. Для российской системы высшего образования данная задача не является новой. Традиционно Российское государство, совершая сложнейшие социально-экономические прорывы, опиралось на систему высшего образования. Так было в конце XIX века, когда строился Транссиб, так было в середине XX века, когда проводилась масштабная индустриализация страны.

**«Третья миссия» университетов.** За последние несколько десятилетий сотрудничество университетов и регионов стало активно развивающейся тенденцией. Это обусловлено необходимостью обеспечить более быструю передачу результатов исследований и разработок от высших учебных заведений в экономику и активизировать процесс создания инноваций через обмен знаниями. Такая передача является важным фактором конкурентоспособности страны. Если в стране существуют преграды для передачи технологий, то результаты исследований и разработок становятся инновациями в других странах, которые создают более благоприятные условия для этого процесса. С другой стороны, сотрудничество вузов с эко-

номикой имеет решающее значение для получения ими дополнительного финансирования, необходимого для развития образования и науки; служит основанием для образования, основанного на проектах и направленного на решение реальных проблем; укрепляет позицию высших учебных заведений как движущей силы инноваций и роста региона. С точки зрения компаний сотрудничество с высшими учебными заведениями приводит к повышению конкурентоспособности через доступ к научному оборудованию, привлечению исследователей с новыми идеями и молодых талантов.

Существует еще один аспект, способствующий развитию тенденции сотрудничества университетов и региона. Стремительно увеличиваются расходы на исследования, поэтому важно, чтобы исследования с бюджетным финансированием и исследования, проводимые предприятиями и другими негосударственными структурами, были согласованы. Многие страны разработали стратегии структурирования национальных инновационных систем, чтобы увеличить доходность государственных инвестиций в контексте экономического роста, инклюзивности и социального благополучия [2]. Меры по поддержанию сотрудничества вузов и предприятий являются одним из основных стратегических инструментов поддержки исследований на прединвестиционной стадии и корпоративных научно-исследовательских разработок. Эта тенденция также подкрепляется проведением программных мероприятий, направленных на обеспечение большей автономности высших учебных заведений при использовании прав на интеллектуальную собственность, созданную с привлечением бюджетных инвестиций (например, акт Бэя – Доула в США, который предоставил высшим учебным заведениям возможность контролировать большинство прав собственности, возникающих при проведении научных исследований, финансируемых из федерального бюджета).

Кроме того, государственные расходы на исследования и разработки перераспределяются в сторону финансирования прикладных исследований. В свою очередь, предприятия постепенно начинают финансировать проекты «большой науки», преследующие глобальные корпоративные цели. Все больше и больше научных исследований будут ориентированы на международное межотраслевое сотрудничество. Это значит, что такая возможная концентрация исследований будет влиять на выбор направлений работы будущими докторантами и исследовательский потенциал многих учреждений [2].

В состав консорциумов, разрабатывающих новые технологии, могут входить корпоративные научно-исследовательские подразделения, университетские центры и государственные лаборатории. Эти организации могут передавать часть своей работы субподрядчикам в другой сфере деятельности. Такие проекты сдвигают характер инновационной деятельности в сторону сетевых форматов (часто при поддержке национальных и международных программ финансирования). Рост сложности управления такими процессами также приводит к появлению нового типа руководителей консорциумов и посредников. Появление новых структур отражает изменение принципа разделения труда в инновационных системах и порождает новые модели мобильности знаний и исследователей. Это означает, что вузы должны быть готовы к такому сотрудничеству и должны быть способны действовать как корпорации, нацеленные на обслуживание внешних клиентов (компании, организации государственного сектора и т. д.). Для этого вузам необходимо не только расширить свой исследовательский потенциал, но и научиться выполнять «мягкие» функции, такие как маркетинг, работа с клиентами, развитие бизнес-культуры, активизация предпринимательства и т. д.

Сотрудничеству высших учебных заведений и предприятий способствует стремительное формирование знаний и развитие предпринимательской экономики в глобальном масштабе. В 1980-е годы появились новые технологии и отрасли промышленности, что привело к возникновению таких компаний, как Apple, Google, Cisco и теперь Facebook. Предпринимательская экономика стала более обширной, при этом доля малых и средних предприятий в ней составляет приблизительно 99 % от всех компаний стран-членов Организации экономического сотрудничества и развития. Несмотря на то, что крупные компании все еще доминируют в этой сфере и стимулируют коммерциализацию новых технологий, они все чаще стал-

квиваются с новыми участниками рынка, обладающими предпринимательской интуицией. Кроме того, все более значимыми становятся нематериальные активы, в то время как ценность материального капитала и земли снижается. В рамках исследования «Глобальный мониторинг предпринимательства» (Global Entrepreneurship Monitor) экономические системы были разделены на 3 группы: ресурсоориентированные, основанные на эффективности и инновационные [3]. Первая группа во многом основана на сельскохозяйственном и сырьевом производстве, при этом большая часть трудовых ресурсов задействована в сырьевых отраслях с низким уровнем добавленной стоимости. Вторая группа занимается производством и добавлением стоимости во вторичных отраслях, а третья группа является наукоемкой, и большая часть ее благосостояния обеспечивается патентами, зарегистрированными торговыми марками и авторскими правами. Некоторые данные свидетельствуют о том, что страны, инвестирующие в исследования и разработки (результатом которых становится получение патентов), характеризуются большей производительностью труда и стремительным экономическим ростом [4]. Исследование, проведенное учеными Массачусетского технологического института (на примере более 100 проектов в 25 международных компаниях, сотрудничающих с разными вузами в сфере исследований), показало, что высшие учебные заведения могут стать ценным ресурсом в инновационной стратегии компаний [5].

Приведем два наиболее ярких конкретных примера сотрудничества университетов с бизнесом.

Сотрудничество холдинга JPMorgan Chase с Сиракузским университетом (Syracuse University) направлено на стимулирование обучения и исследований путем продвижения практических видов деятельности в кампусе [6].

В 2007 холдинг JPMorgan Chase и Сиракузский университет решили преобразовать методы обучения, уделив особое внимание подготовке студентов к работе в области технологий в глобальных организациях. До этого момента данные организации не работали вместе. Однако с самого начала появилось общее видение долгосрочных отношений, рассчитанных более чем на 10 лет (финансирование со стороны холдинга JPMorgan Chase составляет 30 млн долл.) в разных сферах деятельности, включая проведение исследований, разработку учебных программ и участие в стажировках. Начальные цели этого сотрудничества [7]:

- изменить методы обучения технических специалистов в аудитории и на рабочем месте;
- внедрить инновации в университетское образование и технологии оказания финансовых услуг;
- определить долговременную выгоду для холдинга JPMorgan Chase, Сиракузского университета и широкой общественности;
- создать стабильную модель сотрудничества высших учебных заведений и предприятий на уровне мировых стандартов.

Сотрудничество охватывает все уровни двух организаций. Участие и поддержка со стороны высшего руководства имели определяющее значение для успеха этого начинания наряду с участием преподавателей университета и технических специалистов холдинга JPMorgan Chase. К сотрудничеству были привлечены сотни сотрудников холдинга, сотни студентов (часто в рамках стажировок) и преподавателей всех подразделений Университета.

Результаты совместной работы в области исследований:

- запущены более 10 совместных научно-исследовательских проектов, многие из них – в сфере IT-рисков и кибербезопасности;
- в 2009 году в Сиракузском университете был открыт Центр передовых технологий в сфере информационной безопасности (Center of Excellence in Information Security) на базе Центра технологий (Tech Center) холдинга JPMorgan Chase [8];
- был открыт Центр подтверждения и доверия в сфере информации и систем (Center for Information and Systems Assurance and Trust) Сиракузского университета (он объединил преподавателей шести колледжей Сиракузского университета для привлечения практикующих специалистов и решения проблем кибербезопасности).

Эти научно-исследовательские инициативы нашли свое применение в рамках аудиторных занятий в Сиракузском университете, повлияли на содержание базовых учебных программ и привлекли преподавателей и аспирантов к участию в реальных прикладных исследованиях. Результатом исследований стали положительная доходность инвестиций, знания о деятельности холдинга JPMorgan Chase и научные работы по темам от анализа социальных сетей до требований к операционной совместимости в сфере крупных межбанковских операций.

В результате совместной работы в сфере образования была разработана предметная база программы «Глобальные корпоративные технологии» (Global Enterprise Technology). Эта программа основана на изучении сложных информационных систем, которые, как правило, не включают в стандартные университетские курсы.

Также были разработаны:

1. Дополнительная специализация «Глобальные корпоративные технологии» – базовая дополнительная специализация; курс преподается на трех факультетах Сиракузского университета (факультете информационных исследований, инженерном факультете и факультете управления). Обучение по программе проходят более 200 студентов.

2. Расширенная стажировка с погружением в среду «Глобальные корпоративные технологии» – стажировка продолжительностью 8 месяцев для студентов бакалавриата. Практиканты продолжают проходить очное обучение посредством совмещения стажировки и дистанционного обучения. Курс стажировки предоставляет возможности, которые можно оценить только работая в организации полный рабочий день. К программе присоединились следующие компании: CISCO, Ernst & Young – в масштабе всей страны; а также студенты из других университетов: Делавэрский университет (University of Delaware), Ратгерский университет (Rutgers) и Университет штата Огайо (Ohio State University).

3. Углубленная программа обучения «Глобальные корпоративные технологии» – программа обучения для выпускников, состоящая из пяти учебных курсов. Пройденные курсы могут пойти в зачет при получении степени магистра в области управления бизнесом, информационных систем или информатики.

В результате совместной работы были разработаны три программы стажировки:

- стажировка в течение учебного года – более 70 студентов занимаются реальной работой в техническом центре неполный рабочий день;
- стажировка с погружением в другую среду «Глобальные корпоративные технологии»: платная стажировка продолжительностью 8 месяцев одновременно с учебными курсами, согласующимися со сферой рабочей деятельности;
- летние стажировки: традиционные стажировки продолжительностью 10 недель в разных офисах холдинга JPMorgan Chase.

Не менее интересна практика сотрудничества российских вузов и технологического и инновационного лидера России – госкорпорации «Росатом».

Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом» – многопрофильный промышленный холдинг, объединяющий активы в атомной энергетике, проектировании и сооружении атомных электростанций, энергетическом машиностроении. В состав холдинга входит около 400 предприятий и организаций. «Росатом» занимает 1-е место в мире по величине портфеля зарубежных проектов, 1-е место в России по производству электроэнергии; обеспечивает 17 % мирового рынка ядерного топлива.

В качестве стратегических целей Госкорпорация рассматривает достижение лидерства на мировом рынке атомной энергетике, создание самого конкурентоспособного продукта и использование знаний и технологий «атомного проекта» в гражданских отраслях [9]. Вместе с тем «Росатом», как и многие другие российские компании, нуждается в современных профессиональных кадрах, которые могут обеспечить достижение столь амбициозных планов. По оценкам кадровых служб «Росатома», до 2021 года атомной отрасли для эффективной работы потребуется более 10 тыс. высококвалифицированных работников приблизительно по 160 специальностям. Все эти причины побудили наладить тесное взаимодействие с вузами, готовящими специалистов для отрасли.

В 2011 году была создана ассоциация вузов «Консорциум опорных вузов Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом»». Цель данной ассоциации – координация деятельности в интересах атомной отрасли в сфере высшего, послевузовского и дополнительного профессионального образования, а также в научной сфере. В состав Консорциума входят 18 профильных вузов. Базовым вузом госкорпорации «Росатом» является Национальный исследовательский ядерный университет (НИЯУ МИФИ).

В рамках сотрудничества университета и госкорпорации:

- «Росатом» ежегодно вкладывает в инфраструктуру университета и развитие его лабораторной базы 400 млн руб.;
- на базе НИЯУ МИФИ постоянно действует Центр карьеры госкорпорации «Росатом»;
- создан отраслевой карьерный портал «Росатома» для выпускников и студентов;
- регулярно проходят дни карьеры, турниры молодых профессионалов, ежегодно формируются студенческие строительные отряды для атомной отрасли;
- с 2017 года университет реализует образовательные программы по заявкам компаний-работодателей, включающие модули практической работы обучающихся на предприятии-заказчике и возможность последующего трудоустройства в эту компанию (программы выстраиваются вокруг новых компетентностных моделей, совместно определяемых индустриальным партнером и университетом);
- созданы обучающие фабрики (Learning Factories), позволяющие студентам получать прикладные навыки, высокоценные для использования в конкретной хай-тек отрасли, и R&D-центры (Research & Development), задача которых состоит в исследовании и создании новых технологий;
- созданы корпоративные кафедры (как правило, руководители кафедр – это топ-менеджеры предприятий).

В 2018 году к сотрудничеству «Росатома» и Ассоциации опорных вузов подключаются новые партнеры. Подписан меморандум о сотрудничестве с подразделением по атомной энергии передовых магнитных и медицинских систем корпорации Mitsubishi Electric. Рамочное соглашение предполагает целый спектр возможных направлений сотрудничества: проведение совместных курсов в различных странах, специализированные консультации по ведению работы на рынках Российской Федерации и Японии, а также обмен научно-технической информацией. Более того, меморандум предполагает создание студенческого инкубатора для создания кадрового потенциала для управления комплексными системами и продвижения высоких технологий на предприятиях атомной отрасли. Сотрудники НИЯУ МИФИ и участники проектов Госкорпорации «Росатом» получают возможность пользоваться продуктами и технологиями Mitsubishi Electric в области ядерной энергетики.

Приведенные примеры позволяют сделать вывод о том, что содействие социальному, культурному и экономическому развитию общества – объективно развивающееся направление, получившее международное признание. Российская система образования наряду с передовыми системами образования мира активно развивает новые механизмы взаимодействия науки, технологий, образования, бизнеса и государства. Подтверждением этому служит и новый международный рейтинг университетов, разработанный по инициативе Российского союза ректоров. В отличие от существующих рейтингов, в той или иной мере опирающихся преимущественно на исследовательские и репутационные показатели, новое поколение рейтингов более пристально рассматривает связь между университетом и обществом. Примечательно, что в топ-333 (опубликованного 28 ноября 2018 г.) второго международного академического рейтинга «Три миссии университета» вошли семь российских университетов, а лучший – Московский государственный университет – поднялся на 23 место [10].

### Литература

1. Стенограмма заседания Совета по стратегическому развитию и приоритетным проектам под председательством Владимира Путина на тему «Цифровая экономика». URL: <https://nangs.org/news> (дата обращения: 19.10.2018).
2. Scandura A. University – industry collaboration and firms' R&D effort // *Research Policy*. 2016. Vol. 45 (9). P. 1907–1922.
3. The GEM 2012 Global Report. <http://www.gemconsortium.org/report> (дата обращения: 23.10.2018).
4. Global Trends in Entrepreneurship and Innovation. URL: <http://www.cemi.com.au/node/89> (дата обращения: 12.11.2018).
5. Best Practices for Industry-University Collaboration. URL: <http://sloanreview.mit.edu/article> (дата обращения: 06.11.2018).
6. 10 Case Studies of High-Value, High-Return University-Industry Collaborations. URL: <https://www.uidp.org/> (дата обращения: 31.10.2018).
7. Syracuse University named a Center of Academic Excellence in Information Assurance Research. URL: <https://ischool.syr.edu/> (дата обращения: 05.11.2018).
8. 2018 National Collegiate Penetration Testing Competition (CPTC). URL: <http://www.rit.edu/cybersecurity/> (дата обращения: 25.10.2018).
9. Результаты для устойчивого развития. URL: <http://www.rosatom.ru/> (дата обращения: 11.11.2018).
10. Московский международный рейтинг вузов «Три миссии университета»: итоговая таблица. URL: <https://mosiur.org/ranking2018/> (дата обращения: 29.11.2018).

УДК 332.87:365.4

*Борисова К. В., Беляев М. К.  
Borisova K. V., Beliaev M. K.*

**ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИКИ ГОРОДСКОГО ХОЗЯЙСТВА  
И БЫТОВОЙ КУЛЬТУРЫ КАК ФАКТОР, ВЛИЯЮЩИЙ НА УЛУЧШЕНИЕ  
КАЧЕСТВА ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ**

**EFFICIENCY IMPROVEMENT OF URBAN ECONOMY  
AND HOUSEHOLD CULTURE AS A FACTOR INFLUENCING ENHANCEMENT  
OF URBAN ENVIRONMENT**

В статье рассмотрен способ повышения качества городской среды посредством формирования и развития качественной человеческой среды и качественной потребительской среды. Даны определения таким категориям, как «человеческая среда», «потребительская среда», «городская среда», выделены основополагающие характеристики и свойства человека, влияющие на развитие бытовой и потребительской культуры.

The article considers a way to improve the quality of the urban environment through the formation and development of high-quality human and consumer environment. The detailed definitions of such categories as “human environment”, “consumer environment” and “urban environment” are described. The basic characteristics and properties of a person, affecting the development of household and consumer cultures are highlighted.

*Ключевые слова:* городское хозяйство, бытовая культура, городская среда, экономическое мышление, человеческая среда, жилищно-коммунальное хозяйство, качество, потребительская среда.

*Keywords:* urban economy, household culture, urban environment, economic thinking, human environment, housing and communal services, quality, consumer environment.

Городское хозяйство как сфера экономики берет свое начало с царских времен. Но анализируя многовековую историю становления отрасли, мы увидим, что она все еще несовершенна.

Городское хозяйство является основой экономики населенного пункта, обеспечивая, прежде всего, его социально-экономическую и экологическую стабильность.

Основу городского хозяйства составляет комплекс базовых отраслей, включающий:

- жилищно-коммунальное хозяйство;
- городской пассажирский транспорт массового пользования (в том числе трамваи, троллейбусы, автобусы);
- основные сферы потребительского рынка: торговлю, общественное питание и бытовое обслуживание населения города;
- учреждения образования, здравоохранения, культуры и социальной сферы;
- службы общественной безопасности, включая экологическую безопасность муниципального образования.

По мнению авторов статьи, для повышения эффективности экономики городского хозяйства и улучшения качества городской среды необходимо в первую очередь применить меры по совершенствованию сферы жилищно-коммунального хозяйства.

Жилищно-коммунальный сектор является одной из важнейших социально-экономических отраслей хозяйства страны. С одной стороны, данный сектор аккумулирует крупные бюджетные и инвестиционные средства, а с другой – является индикатором состояния общества и показателем уровня развития экономики государства.

Согласно документу отрасли «Обзор практики применения механизмов государственно-частного партнерства (далее – ГЧП) в жилищно-коммунальной сфере и благоустройстве» за 2017 год, ежегодно общее количество концессионных соглашений увеличивается, динамика представлена в табл. 1.

*Таблица 1*

**Динамика заключения концессионных соглашений в сфере ЖКХ**

Год	Количество концессионных соглашений
2014	112
2015	271
2016	859
2017	2109
2018 (прогноз)	3201

*Примечание:* составлено авторами по данным источника [1].

Общий объем принятых инвестиционных обязательств частных инвесторов в проектах ГЧП в ЖКХ и благоустройстве по состоянию на ноябрь 2017 г. составил 435,6 млрд руб. (накопленным итогом). По данным Счетной палаты РФ, общий объем принятых инвестиционных обязательств составляет лишь около 14 % от необходимой оценочной потребности в инвестициях в инфраструктуру коммунальной сферы. Для обеспечения стабильной работы системы ЖКХ требуется привлечение порядка 500 млрд руб. частных инвестиций ежегодно [1].

Из государственного бюджета на реализацию программы «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации» в 2017 году было выделено 108,8 млрд рублей, которые были направлены на разные подпрограммы (табл. 2) [2].

*Таблица 2*

**Направления программы «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации»**

№ п/п	Подпрограммы	Инвестиции, млрд рублей
1.	Федеральная целевая программа «Жилище» на 2015–2020 гг.	46,6
2.	Подпрограмма «Создание условий для обеспечения качественными услугами жилищно-коммунального хозяйства граждан России»	34,3
3.	Подпрограмма «Создание условий для обеспечения доступным и комфортным жильем граждан России»	15,5
4.	Федеральная целевая программа «Повышение устойчивости жилых домов, основных объектов и систем жизнеобеспечения в сейсмических районах Российской Федерации на 2009–2018 годы»	1,8
5.	Подпрограмма «Обеспечение реализации государственной программы РФ "Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан РФ"»	1,8

*Примечание:* составлено авторами по данным источника [2].

И вместе с тем до сих пор мы видим, что проблем в сфере жилищно-коммунального хозяйства не убавляется. Жалобы от населения поступают как в местные органы самоуправления, так и напрямую Президенту РФ. Население недоволено качеством предоставляемых услуг, которые не соответствуют высоким тарифам. Недовольства касаются таких вопросов, как: несвоевременная уборка территории; разрастание несанкционированных мусорных свалок, с которыми безуспешно пытаются бороться; отсутствие своевременного ремонта в подъездах; сезонное отключение горячего водоснабжения; мошенничество со стороны управляющих компаний; неспособность коммунальных служб своевременно подготовиться к сезонным природным условиям, отопительному сезону и т. д.

Подобному положению в сфере ЖКХ есть объективное объяснение. С одной стороны, отсутствие минимальных знаний, заинтересованности и инициативности у рядовых граждан дает повод недобросовестным представителям управляющих компаний, а также другим производителям и поставщикам жилищно-коммунальных услуг и объектов потребления производить некачественные работы [3]. С другой стороны, недобросовестные потребители, то есть все те же рядовые граждане, также халатно относятся к собственной придомовой территории или общедомовому имуществу, намеренно ухудшая состояние, разбрасывая мусор и портя имущество.

На наш взгляд, чтобы разработать новые подходы к решению уже устоявшихся проблем, необходимо комплексно рассматривать процессы производства, предоставления и потребления услуг жилищно-коммунального сектора, уделив особое внимание процессу потребления. Таким образом, возможность улучшить качество и комфорт городской среды появится, если не только контролировать производителей и поставщиков товаров и услуг жилищно-коммунального сектора, но и повышать качество самой потребительской среды.

Городская среда представляет собой совокупность определенных условий, созданных как человеком, так и природой в границах конкретного населенного пункта. Городская среда как продукт естественной природы и человеческой деятельности характеризуется многокачественностью и сравнимостью. Здесь в наибольшей степени соответствует определение ее качества как совокупности полезных свойств, позволяющих удовлетворять определенные материальные и духовные потребности; характеризуется показателями надежности, долговечности, экономичности, художественно-эстетическими и т. п. [4]. Городская среда формирует отношение человека к месту проживания и пребывания, оказывает влияние на уровень и качество его жизни, а также систему управления населенным пунктом.

Под потребительской средой мы понимаем совокупность активных и пассивных потребителей, имеющих изначально общие характеристики и свойства, при этом объединенных в небольшие группы, в которых через совокупность факторов осуществляется прямое или косвенное воздействие на жизнедеятельность каждого отдельного потребителя – человека.

Таким образом, для повышения качества городского хозяйства необходимо рассмотреть и разработать методы повышения качества потребительской среды в целом и человека в частности. Если среда обитания человека представляет собой совокупность природных и социальных условий, в которых протекает развитие и деятельность человеческого общества [5], то человеческая среда – это совокупность характеристик и качеств человека, которые прямо или косвенно воздействуют на формирование тех самых природных и социальных условий. Взаимосвязь очевидна – человек неразрывно связан с той средой, в которой обитает и которую сам же и формирует (рис. 1).



Рис. 1. Взаимосвязь человека со средой обитания

Еще в 2013 году была разработана и принята методика оценки качества городской среды проживания. Для ее оценки был отобран 41 показатель. Данные показатели объединили в блоки по направлениям, образующие 13 индексов, которые отражают основные направления в оценке качества городской среды проживания [6]. Сводная информация по индексам представлена в табл. 3.

*Таблица 3*

### Индексы оценки качества городской среды

Номер индекса	Значение индекса	Коэффициент весомости
К1	Динамика численности населения	0,15
К2	Транспортная инфраструктура	0,05
К3	Природно-экологическая ситуация	0,05
К4	Доступность жилья	0,1
К5	Развитие жилищного сектора	0,1
К6	Демографические характеристики населения	0,04
К7	Инновационная активность	0,05
К8	Инженерная инфраструктура	0,05
К9	Кадровый потенциал	0,05
К10	Социальная инфраструктура	0,08
К11	Социальные параметры общества	0,08
К12	Благосостояние граждан	0,1
К13	Экономика города	0,1

*Примечание:* составлено авторами по данным источника [6].

Как мы видим, почти половина показателей оценивает социальную составляющую городской среды. И вместе с тем данные показатели носят поверхностный характер. На наш взгляд, для того чтобы иметь полное представление о качестве той или иной социальной среды, необходимо расширить показатели, включив в оценку такие свойства и характеристики социальных групп, которые определяют качество человеческой среды и лежат в основе формирования городской среды проживания:

- 1) воспитание;
- 2) культура;
- 3) образование;
- 4) образ жизни;
- 5) здоровье;
- 6) материальное положение;
- 7) семейное положение.

*Воспитание.* Под воспитанием следует понимать систему знаний и ценностей, необходимых для цивилизованного существования, правильного понимания окружающего мира, эффективного и разумного удовлетворения своих потребностей [7]. Эффективное и разумное удовлетворение потребностей подразумевает, что каждый человек должен не только пользоваться предоставляемыми ему продуктами и услугами, выступая активным участником потребительской среды, но и соответствующим образом поддерживать природные, социальные, экономические и бытовые условия городской среды, в которой он проживает, руководствуясь нормами и стандартами рационального поведения.

*Культура* представляет собой определенный набор установок, норм поведения, которые предписывают человеку определенный характер его поступков и решений с присущими ему переживаниями и мыслями, тем самым оказывая на него управленческое воздействие и наделяя его социальной обязанностью быть достойным членом человеческой среды. Таким образом, мы подразумеваем, что человек может не обладать знаниями в области искусства и быть творческой личностью. И вместе с тем он должен уметь мыслить рационально, принимать адекватные городской среде бытовые и производственные решения.

*Образование* – единый целенаправленный процесс воспитания и обучения, а также совокупность приобретаемых знаний, умений, навыков, ценностных установок, опыта деятельности и компетенции [8]. Именно этот целенаправленный процесс воспитания должен включать в себя непрерывное и повсеместное обучение всех без исключения возрастных групп населения нашей страны простым правилам и принципам экономического мышления. Задачи Министерства просвещения и Министерства науки и высшего образования заключаются в повышении уровня образованности населения, формировании условий и возможностей получения средне профессионального и высшего образования. К существующим задачам следует добавить функции по культивированию и формированию в человеческой среде норм бытовой и производственной культуры, основанных на принципах ресурсосбережения, энергоэффективности и экономии финансовых ресурсов. И в первую очередь необходимо взять под контроль вопрос подготовки качественно новых кадров в сфере ЖКХ – экономистов и управленцев, на которых ложится основная нагрузка по внедрению инновационных технологий и сервисов, предназначенных совершенствовать качество городской среды. Кроме того, эти кадры призваны стать принципиально новым связующим звеном в работе с населением. Они должны сформировать эффективные взаимосвязи с государственными структурами, предприятиями ЖКХ, поднять престиж отрасли, привлечь молодых высококвалифицированных специалистов.

*Образ жизни* – это устоявшаяся форма индивидуального и коллективного бытия в мире, находящая свое выражение в деятельности, интересах, убеждениях [9]. Основными параметрами образа жизни являются труд, быт, общественно-политическая и культурная деятельность, а также различные поведенческие привычки и проявления. Категория «образ жизни» с позиции социально-философского анализа жизнедеятельности человека в ее комплексном характере связана со всеми областями жизнедеятельности человека и общества: профессиональной занятостью, бытом, формой удовлетворения материальных и духовных потребностей, стилем индивидуального общения и поведения [10]. Образ жизни является ключевым фактором, определяющим духовное, физическое, моральное и материальное здоровье человека, а повседневный быт является доминирующей составляющей в процессе формирования образа жизни. Поведение и привычки, которые человек использует дома, автоматически переносятся на все другие места его обитания – работа, улица, места отдыха и т. д. Кроме того, человек склонен руководствоваться природными инстинктами, а не здравым смыслом и рациональным мышлением. Так, например, если на улице выбросить мусор, то следующий прохожий также выбросит мусор, так как психологически человек понимает, что он не первый, а значит, если можно другим, то можно и ему – кто-нибудь все равно уберет. Повышение бытовой культуры и рационального экономического мышления является одной из ключевых задач для формирования нового образа жизни населения с целью улучшения качества человеческой, потребительской и городской среды.

*Здоровье* – состояние человека, при котором он способен выполнять свои функции в полном объеме. Здоровье характеризует работоспособность человека в целом и его отдельных органов, поэтому, когда мы говорим о здоровье, необходимо учитывать любое возможное состояние человека с точки зрения его физического, морального, материального и духовного самочувствия [11]. Так, например, безобидно выкуренная сигарета на улице, несет негативные последствия для здоровья человеческой среды и внешнего вида городской среды. Курящий человек, во-первых, наносит урон своему здоровью; во-вторых, отравляя воздух сигаретным дымом, неумышленно причиняет вред здоровью мимо проходящих пешеходов, включая детей; в-третьих, выкурив сигарету, выбрасывает окурки на землю, загрязняя окружающую природную среду; в-четвертых, на уборку улиц и поддержание чистоты городской среды приходится выделять из бюджета дополнительные средства, которые можно было бы направить в медицину или на другие социальные программы. Таким образом, каждый человек своими поступками осознанно или неосознанно влияет на состояние своего здоровья и здоровья других представителей человеческой среды, нарушая тем самым психологическую

безопасность личности, а также создает неблагоприятные условия городской среде, в которой он проживает.

Исходной точкой анализа состояния здоровья в настоящее время все чаще выступает образ жизни человека, который характеризуется особенностями повседневной жизни, охватывающими его трудовую деятельность, быт, формы использования и места проведения свободного времени, удовлетворение моральных и материальных потребностей, участие в общественной жизни, нормы и правила поведения [12]. Городская среда с точки зрения влияния на психологическое состояние человека является одновременно как раздражителем, так и средством релаксации. Все то, что происходит в общественном пространстве города, напрямую влияет на состояние психологического здоровья и отражается на характере и поступках людей. На то, как человек относится к своему месту обитания и жизни в целом влияют: организация движения на городских улицах, места отдыха, детские площадки, чистота в общественных местах. Сначала мы формируем города, а потом города формируют нас. Если грамотно не организовать комфортное и эстетически сформированное пространство, то человек неизбежно становится агрессивным и раздражительным, так как его поведение и отношение является ответом на окружающую обстановку.

*Материальное положение* – определенный уровень финансового благосостояния и стабильности, который является индикатором удовлетворенности жизнью каждым отдельным представителем той или иной человеческой среды. Материальное положение является критерием определения социального статуса человека в человеческой среде и, как правило, влияет на выбор образа жизни. Неравенство в материальном положении представляет собой дифференциацию населения по условиям жизни, уровню и структуре потребления, возможностям реализации своих способностей. Дифференциация доходов населения – это всего лишь одна из форм неравенства, но она, как правило, самая наглядная и понятная каждому человеку [13]. Повышая уровень бытовой культуры, экономики и хозяйственной грамотности, каждый человек имеет возможность улучшить собственное финансовое благосостояние. А проецируя грамотную и компетентную хозяйственную деятельность на окружающее пространство посредством благоустройства городской среды, человек создает одинаково комфортные условия жизни для всех масс населения, независимо от социального статуса и финансового состояния, тем самым ликвидируя границы ранее видимого материального неравенства. И это в свою очередь положительно сказывается на психологическом здоровье: удовлетворив часть своих потребностей, человек чувствует себя спокойнее, счастливее и безопаснее.

*Семейное положение* – юридически закрепленное положение человека в демографической структуре семьи и определяющее его роль в этой семье. Семья является первоисточником формирования, передачи определенных знаний, информации, традиций, ценностей, норм и правил поведения, как внутри семьи, так и за ее пределами. Поэтому именно семья является одним из ключевых социальных институтов, которые принимают участие в воспитании человека. Изначально именно в семье каждый из нас осваивает нормы поведения и социальные ценности, а далее человек подвергается процессу социализации и приспосабливается к условиям человеческой среды, формирует и совершенствует качество городской среды.

Включение и анализ всех этих характеристик социальных групп, по нашему мнению, позволит сформировать более полное представление о качестве человеческой и потребительской среды, что позволит подобрать наиболее продуктивные направления развития бытовой культуры, повышая эффективность городского хозяйства, тем самым улучшая качество городской среды.

На сегодняшний день существуют яркие мировые примеры того, как воздействие человеческой среды низкого качества может не только негативно отразиться на городской среде, но и разрушить привычный уклад жизни и хозяйствования, который формировался десятилетиями. Так, например, уже на протяжении нескольких лет страны Западной Европы страдают от наплыва мигрантов из стран Среднего и Ближнего Востока. Мигрантов привлекают страны Западной Европы по объективным причинам: хороший уровень жизни; внушительная сумма

пособия, которая дает возможность не работать; гуманность и определенная безнаказанность. Страны Европы, в свою очередь, испытывают следующие негативные последствия от временного и постоянного проживания представителей человеческой среды низкого качества:

- полное игнорирование и отказ поддерживать правила и законы проживания на территории принимающей стороны;
- уничтожение городской среды;
- нежелание работать и повышать уровень образованности;
- моральное угнетение местного населения;
- массовые беспорядки;
- рост уровня преступности;
- упадок социального и экономического состояния экономики.

В завершение можно сделать следующие выводы:

1. Необходимо расширить показатели оценки качества городской среды, включив такой параметр, как свойства и характеристики людей, которые, по мнению авторов статьи, определяют качество человеческой среды и лежат в основе формирования городской среды проживания. Наиболее показательными, на наш взгляд, являются: воспитание, культура, образование, образ жизни, здоровье, материальное положение, семейное положение.

2. Все ранее перечисленные характеристики и свойства человека являются приобретенными, их сложно изменить в процессе переобучения и именно поэтому следует прививать с самого раннего детства. Процесс воспитания как в семье, так и в дошкольных, школьных и высших учебных заведениях должен быть основан на принципах рационального экономического мышления, призван формировать ресурсосберегающую бытовую культуру, культивировать характеристики качественного потребителя услуг жилищно-коммунального комплекса, основанные на поддержании порядка и чистоты.

3. Человек в процессе социализации формирует свой образ жизни, поведение, социальное положение в обществе, культуру общения и, собственно, те же самые характеристики передает в процессе воспитания будущим поколениям. Задача, которая стоит перед государством, Министерством науки и высшего образования, представителями отрасли жилищно-коммунального сектора – создание условий для воспитания новых профессиональных, социально ориентированных управленческих кадров для отрасли ЖКХ с целью повышения эффективности экономики городского хозяйства, совершенствования бытовой культуры населения, а также для того, чтобы организовать процесс общения с государственными структурами и предприятиями жилищно-коммунального сектора.

4. Эффективность городского хозяйства и уровень бытовой культуры зависят от работы не только представителей муниципалитета и предприятий сферы жилищно-коммунального хозяйства, но и от каждого отдельного гражданина, поэтому повышение бытовой культуры посредством развития инициативности, сознательности и грамотности населения является ключевым фактором, влияющим на улучшение качества городской среды.

Стоит отметить, что не только страны мира, но и регионы Российской Федерации отличаются структурой и характеристиками человеческой, потребительской и городской среды. И даже в каждом отдельном городе существуют более мелкие объединения в виде районов города или жилых кварталов, для которых характерна своя среда, формирующаяся исходя из образа жизни и мышления каждого жителя.

## Литература

1. Обзор практики применения механизмов государственно-частного партнерства в жилищно-коммунальной сфере и благоустройстве / Автономная некоммерческая организация «Национальный Центр развития государственно-частного партнерства». М. : АНО «Национальный Центр ГЧП», 2017. 77 с.

2. Министерство финансов РФ. URL: <https://www.minfin.ru/ru/> (дата обращения: 15.09.2018).

3. Беляев М. К., Борисова К. В., Соколова С. А. Формирование бытовой культуры населения в целях ресурсосбережения страны // *Фундаментал. исслед.* 2016. № 10–3. С. 591–595.
4. Стариков А. А. Качество жизни граждан и комфортная городская среда // *Академ. вестн. УралНИИпроект РААСН.* 2017. № 3. С. 46–49.
5. Ушаков Д. Н. Толковый словарь современного русского языка. М. : Аделант, 2013. 800 с.
6. Об утверждении методики оценки качества городской среды проживания : приказ Министерства регионального развития РФ от 9 сентября 2013 г. № 371. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
7. Об образовании в Российской Федерации : федер. закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
8. Образование. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Образование> (дата обращения: 01.10.2018).
9. Образ жизни. URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Образ\\_жизни](https://ru.wikipedia.org/wiki/Образ_жизни) (дата обращения: 01.10.2018).
10. Тимошенко Т. В. Социально-философская проблема образа жизни современного человека // *Инженер. вестн. Дона.* 2015. № 4. URL: [ivdon.ru/ru/magazine/archive/n4p2y2015/3488](http://ivdon.ru/ru/magazine/archive/n4p2y2015/3488) (дата обращения: 13.10.2018).
11. Здоровье. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Здоровье> (дата обращения: 01.10.2018).
12. Каменская Е. Н., Толмачёва Л. В. Культура здоровья как составляющая психологической безопасности личности // *Инженер. вестн. Дона.* 2014. № 4. Ч. 2.
13. Бобков В. Н., Вередюк О. В. Неравенство уровня жизни населения в России: внутренний и международный контексты (начало 1990-х и 2000-е годы) // *Экономика региона.* 2013. № 3 (35). С. 53–62.

УДК 338

*Гармашова Е. П.  
Garmashova E. P.*

## **ОСНОВНЫЕ КОНЦЕПЦИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

### **BASIC CONCEPTS OF NATIONAL ECONOMY COMPETITIVENESS**

В статье рассмотрены теоретические и методологические аспекты четырех концепций конкурентоспособности национальной экономики: торговой, инвестиционной, производственной и инновационной. На основе проведенного исследования предложены трактовка сущности конкурентоспособности национальной экономики и обоснование ключевых факторов ее обеспечения в контексте современных тенденций развития.

The article considers theoretical and methodological aspects of four concepts of national economy competitiveness: trading, investment, production and innovative. Based on the conducted research and trends of economic development, the definition of national economy competitiveness and the key factors for the achievement of competitive advantages are proposed.

*Ключевые слова:* конкуренция, конкурентоспособность национальной экономики, концепции конкурентоспособности национальной экономики, инновации.

*Keywords:* competition, national economy competitiveness, concepts of national economy competitiveness, innovations.

Вовлечение стран в процессы интернационализации и глобализации усиливает конкуренцию на мировых рынках и способствует формированию гиперконкуренции, которая характеризуется интенсивным, динамичным и агрессивным соперничеством. Гиперконкуренция обусловила ускорение жизненных циклов продуктов, непрерывное появление продуктов-заменителей, новых технологий, моделей ведения бизнеса и т. д. Подобная интенсификация международных экономических отношений актуализирует проблемы создания и поддержания устойчивых конкурентных преимуществ отдельных стран, а также повышает необходимость выявления ключевых факторов поддержания и усиления конкурентоспособности национальных экономических субъектов.

Следует отметить, что происходящая параллельно с глобализацией постиндустриализация национальных экономик способствовала увеличению роли знаний и науки в экономике, ускорению инновационных процессов, что в результате также повлияло на изменение механизма конкурентного соперничества. Конкуренция на основе внедрения новых достижений науки и техники становится двигателем экономического развития. Как показывает опыт развитых стран, устойчивый экономический рост в долгосрочной перспективе в значительной степени зависит от интенсивных факторов, то есть тех, которые обеспечивают освоение наиболее прогрессивных достижений науки, техники, технологии и передового опыта коммерциализации знаний.

Экономическая категория «конкурентоспособность национальной экономики» начала активно применяться с 1980-х годов, именно вследствие обострения конкуренции на мировых рынках. Актуализация проблемы необходимости обеспечения конкурентоспособности нашла отражение в работах многих экономистов. Более того, возникли противоречивые взгляды и ожесточенные дискуссии касательно необходимости использования экономической категории «конкурентоспособность» и целесообразности ее применения по отношению к макроэкономическим системам.

Критик теории конкурентоспособности страны, американский экономист П. Кругман считает, что отсутствие общепотребимой концепции конкурентоспособности на макроуровне и разнообразие трактовок данной категории может вызвать недоразумения и в целом делает опасным формирование экономической политики государства на таком нечетком и неопределенном понятии [1]. Он выдвинул целый ряд положений о нецелесообразности применения термина «конкурентоспособность национальной экономики», основное из которых касается того, что субъектами рынка, в том числе и мирового, являются предприятия, и именно они вовлекаются в международную конкуренцию, и, соответственно, понятие конкурентоспособности можно применять только по отношению к отдельным фирмам и их продукции. Однако, по мнению автора статьи, как и по мнению многих сторонников теории конкурентоспособности национальной экономики, государства, так же как и предприятия оказываются вовлеченными в конкурентную борьбу на мировых рынках, поскольку в современном мире социально-экономическое положение практически всех стран во многом определяется эффективностью и результативностью различных форм международных отношений. В связи с вышесказанным исследование конкурентоспособности национальной экономики является актуальной задачей, решение которой позволит разработать основы обеспечения устойчивых конкурентных преимуществ на макроуровне и выявить основные факторы экономического развития стран в современных условиях.

Изучение подходов к определению сущности и показателей оценки конкурентоспособности национальной экономики позволяет выделить четыре концепции конкурентоспособности:

- торговая – сводит конкурентоспособность национальной экономики к результативности деятельности страны на мировых рынках;
- инвестиционная – конкурентоспособность рассматривается как способность генерировать и привлекать факторы производства: капитал и трудовые ресурсы;
- производственная – конкурентоспособность на макроуровне рассматривается как способность страны повышать производительность труда;
- инновационная – сводит конкурентоспособность национальной экономики к способности приспосабливаться к изменениям, разрабатывать и внедрять инновации [2].

Рассмотрим более подробно эти концепции с целью выявления той, которая бы в наибольшей степени отвечала современному механизму конкуренции и реалиям экономического развития.

**Торговая концепция конкурентоспособности национальной экономики.** В соответствии с первой концепцией, конкурентоспособность национальной экономики напрямую определяется результативностью торговой деятельности страны [3].

Исследования, проводимые в рамках торговой концепции конкурентоспособности национальной экономики, позволили выявить зависимость уровня конкурентоспособности от соотношения экспортных и импортных цен, а также от реального обменного курса валюты данной страны. Считается, что в случае, когда в экономике существуют проблемы с реализацией товаров на международных рынках, национальную валюту нужно девальвировать, что позволит улучшить ситуацию, поскольку цены на продукцию национальных производителей будут ниже для зарубежных покупателей. В рамках подобной интерпретации одним из индикаторов конкурентоспособности страны является реальный эффективный обменный курс национальной валюты, который определяется с учетом уровня инфляции и изменений валютных курсов стран – основных торговых партнеров. Однако девальвация национальной валюты выступает одновременно фактором снижения конкурентоспособности, поскольку девальвация усиливает инфляционные ожидания (вследствие чего снижаются покупательная способность и реальные доходы населения внутри страны), повышает стоимость импортируемого сырья и ухудшает инвестиционный климат. Таким образом, девальвация валюты оказывает противоречивое влияние на экономическое развитие и не всегда ведет к повышению конкурентоспособности.

Кроме того, сторонники современной торговой концепции конкурентоспособности указывают на наличие зависимости между уровнем цен и конкурентоспособностью национальной экономики, то есть они делают акцент на необходимости поддержания внутренних цен на низком уровне. Однако данная мера будет эффективна только для продукции с эластичным спросом ( $E_{dp} \geq 1$ ), поскольку на уровне народного хозяйства низкие издержки производства в целом предполагают и низкую заработную плату, которая в свою очередь будет определять относительно низкий спрос на продукцию [4].

На практике для определения ценовой конкурентоспособности национальной экономики может быть использован целый ряд показателей:

- показатель относительной стоимости единицы выпущенной продукции;
- индекс выявленного сравнительного преимущества;
- сальдо счета текущих операций платежного баланса;
- доля страны на мировом рынке.

Относительная стоимость единицы выпущенной продукции (Relative unit labour costs – RULC) зависит от размера заработной платы, изменений в производительности труда и колебаний курсов валют. Однако RULC не может считаться полноценным показателем конкурентоспособности, поскольку учитывает только один фактор производства – рабочую силу. По нашему мнению, следует также учитывать тот факт, что в 1980–1990-х годах в некоторых странах, в частности в Германии и Японии, наблюдался рост относительной стоимости единицы выпущенной продукции, что считалось индикатором снижения конкурентоспособности страны, при одновременном росте доли этих стран на мировых рынках, что, наоборот, свидетельствовало об укреплении конкурентных позиций. По сути, этот пример дискредитирует показатель относительной стоимости единицы выпущенной продукции.

Для определения уровня конкурентоспособности национальной экономики с точки зрения торговой концепции часто применяется индекс выявленного сравнительного преимущества (Revealed Comparative Advantage – RCA), который впервые был представлен в работе Б. Баласса «Либерализация торговли и выявленное сравнительное преимущество» [3] и использовался, в частности, в отчете ООН по промышленному развитию «Международный обзор: сравнительное преимущество в промышленности: изменение торговых и ресурсных профилей стран». Индекс выявленного сравнительного преимущества основан на идее, что специализация страны на определенных группах товаров, по сути, является ее конкурентным преимуществом. Расчет данного индекса предполагает сравнение доли определенных товаров в экспорте страны с аналогичным показателем других стран. Индекс выявленного сравнительного преимущества, рассчитанный по всем группам товаров, показывает уровень экспортного потенциала страны. Расчет индекса для конкретных товаров показывает, корректно ли страна расставляет приоритеты, то есть расширяет ли она выпуск тех товаров, в которых заложен торговый потенциал. Таким образом, расчет индекса дает возможность выявить нетрадиционные товары с высоким экспортным потенциалом, то есть выявить преимущества страны и повысить за счет этого конкурентоспособность национальной экономики. Однако существуют определенные недостатки, связанные с использованием индекса RCA в качестве показателя конкурентоспособности: изменение доли рынка, на основании которого и рассчитывается показатель RCA, отражает как изменения внутреннего сравнительного преимущества экспортирующих стран, так и колебания спроса импортирующих стран; показатель RCA не учитывает относительный вклад товара в валовый объем экспорта страны в целом.

Сторонники торговой концепции конкурентоспособности национальной экономики часто утверждают, что конкурентные преимущества поддерживаются положительным сальдо счета текущих операций платежного баланса. Однако данный показатель в чистом виде не может служить индикатором уровня конкурентоспособности национальной экономики, поскольку положительное/отрицательное сальдо счета текущих операций во многом зависит от колебаний обменных курсов и процентных ставок. Также следует отметить, что анализ счета текущих операций не дает комплексной характеристики внешнеэкономической деятельности

страны, а значит, не отражает в полной мере уровень конкурентоспособности национальной экономики.

По нашему мнению, как и по мнению многих современных представителей торговой концепции конкурентоспособности национальной экономики, доля страны на мировом рынке является относительно простым, но достаточно показательным индикатором конкурентоспособности страны, особенно если рассматривать его в динамике. Однако и этот показатель имеет недостатки: полное отождествление конкурентоспособности национальной экономики с долей страны на мировых рынках не всегда корректно, поскольку страны значительно отличаются по размерам, а значит, и масштабам хозяйственной деятельности и, кроме того, могут быть в разной степени вовлечены в мировую торговлю.

#### **Инвестиционная концепция конкурентоспособности национальной экономики.**

Инвестиционная концепция национальной конкурентоспособности в качестве конкурентных преимуществ выделяет способность страны привлекать основные факторы производства (инвестиции, человеческий капитал). Экономическое процветание стран, по мнению представителей этой концепции А. Ковачича, А. Гилмора, связано с их способностью расширять хозяйственную деятельность [5]. Идеи представителей этой концепции во многом основываются на постулатах кейнсианской теории, ключевой идеей которой является создание условий для экономического роста путем привлечения инвестиций. Соответственно, согласно инвестиционной концепции, важнейшим показателем конкурентоспособности национальной экономики является уровень прямых иностранных инвестиций, поскольку инвесторы при выборе объекта вложения средств будут стремиться к максимальным возвратам и надежности, а значит страны с самыми высокими возможными возвратами будут привлекать больше инвестиций и, таким образом, по мнению сторонников этой концепции, будут более конкурентоспособными. Недостатком этой концепции, по нашему мнению, является то, что улучшение инвестиционного климата нельзя полностью отождествлять с конкурентоспособностью, оно является лишь важной предпосылкой ее усиления. Поэтому показатель величины прямых иностранных инвестиций редко используется при определении уровня конкурентоспособности национальной экономики.

Чаще в контексте данной концепции в качестве индикаторов уровня конкурентоспособности национальной экономики используются различные комплексные показатели инвестиционной привлекательности стран, которые рассчитывают экспертные группы ряда зарубежных экономических журналов (Fortune, Euromoney, Economist). Самым известным является рейтинг журнала Euromoney, который оценивает инвестиционный риск и надежность стран. Для оценки используются как качественные, так и количественные показатели: эффективность экономики, уровень политического риска, состояние задолженности, способность обслуживать долг, кредитоспособность, доступность банковского кредитования, доступность краткосрочного и долгосрочного финансирования, вероятность возникновения форс-мажорных обстоятельств.

Следует отметить, однако, что даже комплексные показатели инвестиционной привлекательности являются «неполными» индикаторами конкурентоспособности, так как измеряют только одну детерминанту национальной конкурентоспособности – способность привлекать производственные ресурсы в форме инвестиций.

#### **Производственная концепция конкурентоспособности национальной экономики.**

Наиболее распространенной на текущий момент является производственная концепция конкурентоспособности национальной экономики, в соответствии с которой достижение конкурентных преимуществ напрямую зависит от производительности, то есть от возможности экономической системы в полной мере задействовать производственный потенциал [6, 7].

Следует отметить, что ряд авторов в рамках данной концепции ассоциирует конкурентоспособность с уровнем производительности труда, а часть – с уровнем дохода на душу населения. Доход на душу населения – более емкое понятие, поскольку зависит от совокупной производительности факторов производства (Total Factor Productivity – TFP) и, соответственно, более приемлем для определения уровня национальной конкурентоспособности.

Уровень ВВП на душу населения широко используется при сравнении развитых стран, поскольку он определяет уровень благосостояния населения страны и степень доступности для населения материальных благ. Следует отметить, что при этом страны с низким ВВП на душу населения могут иметь более высокие темпы роста, чем страны с более высоким ВВП, зачастую вследствие наличия незадействованного ресурсного, трудового и производственного потенциала. Кроме того, важным является не только темп, но и тип экономического роста. Естественно, устойчивые конкурентные преимущества страны определяются в большей степени интенсивными, а не экстенсивными факторами развития, то есть рост объемов производства и экспорта продукции с низкой долей добавленной стоимости не обеспечит стране конкурентоспособность в долгосрочной перспективе.

Как видим, конкурентоспособность национальной экономики в рамках второй концепции во многом отождествляется с уровнем и динамикой показателя ВВП на душу населения. Недостатком подобного подхода, по мнению автора статьи, является то, что показатель ВВП не отражает уровня благосостояния, поскольку не учитывает возможной неравномерности распределения доходов, и не гарантирует устойчивость конкурентного преимущества, поскольку может обеспечиваться не интенсивными, а экстенсивными факторами.

Производственная концепция конкурентоспособности нашла отражение в ежегодном рейтинге конкурентоспособности (World Competitiveness Yearbook) Института развития менеджмента в Лозанне (Institute of Management Development – IMD). Уровень конкурентоспособности стран в рамках данного рейтинга оценивается по ряду факторов, отражающих ключевые экономические показатели, которые группируются в четыре основных направления: инфраструктура, эффективность правительства, макроэкономические показатели, эффективность бизнеса. Система индикаторов в рамках рейтинга конкурентоспособности IMD выполняет в первую очередь прикладную функцию, поскольку предназначается для бенчмаркинга и мониторинга состояния конкурентоспособности стран. Данный рейтинг не преследует цели выведения единого индекса из различных показателей, а скорее ориентирован на выявление направлений повышения конкурентоспособности. Недостатком такой системы индикаторов в рамках рейтинга можно считать ее эклектичность.

#### **Инновационная концепция конкурентоспособности национальной экономики.**

Инновационная концепция национальной конкурентоспособности основана на функциональной концепции конкуренции, с точки зрения которой конкуренция представляет собой рыночное соперничество на основе постоянного поиска новых идей и внедрения достижений научно-технического прогресса в различные аспекты деятельности предприятия. Соответственно, в данном контексте конкурентоспособность национальной экономики определяется как способность страны быстро адаптироваться к рыночным изменениям за счет разработки и внедрения инновации. По мнению Й. Шумпетера, основной импульс экономика приобретает от «осуществления новых комбинаций», то есть производства новых благ, внедрения новых технологий и т. д. [8]. Концепция инновационной конкурентоспособности стран во многом основывается и на альтернативных теориях международной торговли, таких как теория технологического разрыва, теория жизненного цикла продукта, модель наукоемкой специализации и др.

На сегодняшний день положения инновационной концепции конкурентоспособности используются экспертами Всемирного экономического форума (World Economic Forum – WEF) в рамках методики определения Глобального индекса конкурентоспособности стран (Global Competitiveness Index – GCI) [9]. В соответствии с методологией данного индекса на конкурентоспособность той или иной страны влияет широкий перечень факторов, которые объединяются в три группы: базовые требования, условия повышения эффективности и условия инновационного развития. Степень влияния этих групп факторов определяется уровнем ВВП на душу населения: при низком уровне ВВП на душу населения ключевыми в обеспечении конкурентоспособности будут базовые факторы производства, при высоком – инновационные факторы развития. По мнению автора статьи, подобный подход к определению

нию конкурентоспособности национальной экономики является достаточно целостным, а результаты – показательными. Однако, как уже было сказано выше, в период глобализации и постиндустриализации ориентация развивающихся стран на базовые факторы производства может привести к увеличению разрыва в уровне конкурентоспособности, поскольку именно усиление конкуренции на основании инноваций является главной тенденцией современных мировых рынков [10].

Таким образом, четыре рассмотренные концепции конкурентоспособности национальной экономики не противоречат друг другу, несмотря на то, что они по-разному трактуют сущность исследуемой экономической категории и сосредотачивается на ее отдельных ключевых факторах. Кроме этого, возможные индикаторы конкурентоспособности в различных концепциях тесно взаимосвязаны. По мнению автора статьи, инновационная концепция конкурентоспособности в наибольшей степени отвечает современным реалиям развития экономики, когда знания становятся важнейшим фактором экономического развития, а способность приспосабливаться к изменениям и внедрять инновации – критическим фактором обеспечения национальной конкурентоспособности.

На основе проведенного исследования предлагаем трактовать «конкурентоспособность национальной экономики» как способность национальных экономических субъектов выдерживать конкуренцию на мировых рынках благодаря созданию в стране условий хозяйствования, способствующих росту инновационной активности, повышению эффективности деятельности хозяйствующих субъектов и в результате – достижению в стране высокого уровня благосостояния. Предложенное определение категории «конкурентоспособность национальной экономики» учитывает специфику текущего этапа развития мировой экономики, когда наука, знания и информация превращаются в самостоятельный и важный фактор развития. Такой «инновационный» подход к трактовке конкурентоспособности национальной экономики имеет важные отличия от «традиционного», основанного на торговой, производственной и инвестиционной концепциях (табл. 1).

Таблица 1

#### Отличия «традиционного» и «инновационного» подходов к трактовке конкурентоспособности национальной экономики

Черты	«Традиционный» подход	«Инновационный» подход
Индикаторы достижения	Рост доли страны на мировых рынках, инвестиционная привлекательность страны и высокий уровень производительности труда	Высокий уровень инновационной деятельности, которая обеспечивает интенсивный темп экономического роста и рост благосостояния населения
Ключевые факторы	Факторные: рабочая сила, природные ресурсы, капитал	Научные исследования, творческая активность, способность к внедрению инноваций
Основа обеспечения	Эффективная деятельность отдельных субъектов хозяйствования	Синергетический эффект вследствие тесных взаимосвязей между экономическими субъектами (во многом за счет формирования инновационной системы страны)
Роль науки и инноваций	Экзогенный фактор экономического роста	Эндогенный фактор экономического роста
Период рассмотрения	Краткосрочный период, статический подход	Долгосрочный период, динамический подход

*Примечание:* составлено автором по данным источников [7–12].

Таким образом, важнейшим отличием современного подхода к определению конкурентоспособности национальной экономики является ориентация на инновационные факторы ее обеспечения. При этом следует отметить, что результативность инновационной деятельности во многом определяется наличием тесных взаимосвязей между экономическими субъектами, вовлеченными в инновационный процесс: научными организациями, высшими

учебными заведениями, предприятиями, объектами и субъектами инновационной инфраструктуры. Как показывает опыт развитых стран, синергетический эффект создается во многом за счет формирования национальной инновационной системы. Поэтому мониторинг уровня инновационной активности и определяющих ее факторов должен стать важным направлением исследования конкурентоспособности страны на современном этапе.

### **Литература**

1. Krugman P. Competitiveness – a dangerous obsession // *Foreign Affairs*. March/April 1994. № 73 (2). P. 28–44.
2. Berger T. Concepts of national competitiveness // *Journal of International Business and Economy*. 2008. № 9 (1). P. 91–111.
3. Ballasa B. Trade Liberalization and “Revealed” Comparative Advantage // *The Manchester School of Economic and Social Studies*. 1965. № 32. P. 99–123.
4. Boltho A. The assessment: international competitiveness // *Oxford Review of Economic Policy*. Oxford : Oxford University Press. 1996. № 12 (3). P. 1–16.
5. Kovačič A. Benchmarking the Slovenian competitiveness by system of indicators // *Benchmarking : An International Journal*. 2007. № 14 (5). P. 553–574.
6. Портер М. Э. Конкуренция / М. Э. Портер ; пер. с англ. О. Л. Пелявского. М. : Вильямс, 2006. 608 с.
7. Budd L. Conceptual framework for regional competitiveness // *Regional Studies*. 2004. № 38 (9). P. 15–28.
8. Шумпетер Й. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / под общ. ред. А. Г. Милейковского ; пер. с нем. В. С. Автономова и др. М. : Прогресс, 1982. 455 с.
9. *The Global Competitiveness Report 2018* // World Economic Forum ; ed. K. Schwab. URL: <http://www3.weforum.org/docs/> (дата обращения: 10.02.2019)
10. Urbancová H. Competitive Advantage Achievement through Innovation and Knowledge // *Journal of Competitiveness*. 2013. Vol. 5. Is. 1. P. 82–96.
11. Delgado M. The Determinants of National Competitiveness // *National Bureau of Economic Research Working Paper*. 2012. № 18249. 47 p.
12. Chatzoglou P., Chatzoudes D. The role of innovation in building competitive advantages: an empirical investigation // *European Journal of Innovation Management*. 2018. Vol. 21. Is. 1. P. 44–69.

УДК 334.734:631.115.8

*Головина С. Г., Мыльников Е. А., Смирнова Л. Н., Лоретц Е. Е.  
Golovina S. G., Mylnikov E. A., Smirnova L. N., Loretts E. E*

**РОССИЙСКОЕ ФЕРМЕРСТВО:  
ОТ ИНДИВИДУАЛИЗМА К КООПЕРАЦИИ**

**RUSSIAN FARMING:  
FROM INDIVIDUALISM TO COOPERATION**

В статье представлены результаты исследовательской работы относительно предрасположенности глав крестьянских (фермерских) хозяйств к сотрудничеству и кооперации как условию успешного развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов в современной социально-экономической и институциональной среде. Обращено внимание на следующие аспекты: создание кооперативов происходит чаще всего по инициативе государства, в хозяйственную практику инкорпорируется традиционная модель аграрного кооператива, инструменты господдержки пока не демонстрируют ожидаемой эффективности их применения.

The article presents the results of the research regarding the inclination of heads of farming enterprises for collaboration and cooperation as a condition for the successful development of agricultural consumer cooperatives in the current socio-economic and institutional environment. Attention is drawn to the following points: the creation of cooperatives occurs more often at the initiative of the State; the traditional model of an agricultural cooperative is incorporated into the economic practice; the tools of state support do not demonstrate the expected effectiveness of their application yet.

*Ключевые слова:* сельскохозяйственный кооператив, институциональная среда, организационная модель кооператива, сотрудничество, государственная поддержка.

*Keywords:* agricultural cooperative, institutional environment, organizational model of cooperative, collaboration, state support.

Зарубежные и российские исследования последних лет по проблемам аграрной экономики демонстрируют, что для сохранения семейных фермерских хозяйств (в классическом варианте или в форме семейных фермерских компаний) в современной социально-экономической среде необходимо главным образом усилить (в совокупности) их конкурентоспособность, устойчивость и гибкость [1, 2]. При этом факторами, мотивирующими фермеров к достижению таких параметров, являются:

- 1) существенный рост спроса на продукцию сельского хозяйства;
- 2) неблагоприятные (в том числе для отрасли) изменения климата;
- 3) сокращение темпов роста производительности аграрных ресурсов;
- 4) относительно низкая результативность (прибыльность, рентабельность) деятельности сельскохозяйственных организаций.

В таких условиях выживать и развиваться, как показывает теория и практика, способны лишь сильные инновативные структуры. Причем под инновациями понимают не только технологические новшества, но и существенные трансформации в коммуникациях, поведении, ценностях, моделях мышления, отношении к риску и неопределенности и т. п. Важное место в инновационных процессах занимают, безусловно, инновации организационные, суть которых относительно фермерства заключается в модификации внутреннего устройства семейных фермерских хозяйств (от крестьянского хозяйства к семейной фермерской компании). Еще одним важным направлением организационных инноваций, от которого в значительной степени зависит не просто успешное развитие фермерства, а главным образом его

сохранение как особой формы организации деятельности в сельском хозяйстве, является сельскохозяйственная кооперация, альтернативы которой (как формы интеграции, работающей не на капитал, а на производителя) пока не предложены ни экономической теорией, ни мировой практикой.

Достоинства кооперации многогранны, она играет неопределимую роль в решении современных проблем в развитии отечественного фермерства. Мелкому бизнесу без кооперации сложно преодолевать новые ограничения, а именно: рост уровня и разнообразия окружающих фермерство рисков; изменения в пищевых привычках и потребительском спросе; высокий уровень монополизации аграрных рынков поставщиками ресурсов, переработчиками сельскохозяйственной продукции и торговыми сетями; недостаток информации и знаний о новейших научных разработках, оптимизирующих деятельность хозяйствующих субъектов в сельскохозяйственной отрасли производства. В ходе своей деятельности сельскохозяйственные кооперативы, как уникальные интеграционные структуры, способствуют сохранению и успешному развитию фермерских хозяйств именно благодаря органичному синтезу новых технологий и локальных преимуществ, а также положительным экстерналиям тесного партнерства и сотрудничества.

Аграрная кооперация сегодня вновь привлекает пристальное внимание и имеет поддержку со стороны региональных и федеральных правительственных структур. Культивируя создание сельскохозяйственных кооперативов и оказывая им всевозможную помощь (финансовую, информационную, консультационную), государство принимает на себя большую ответственность как за результаты реализации сформулированных им инициатив, так и за эффективное использование выделенных на развитие сельской кооперации ресурсов. Полученные результаты скрупулезного анализа развития кооперативных практик в России в разные исторические периоды, по сути, не демонстрируют высокой эффективности усилий, направленных государством на поддержку аграрной кооперации, хотя объемы выделяемых на данные цели средств ежегодно увеличиваются [3].

Тем не менее господдержка кооперации, бесспорно, необходима, что обусловлено специфическим положением на рынках ресурсов и сельскохозяйственной продукции главным образом мелких сельхозпроизводителей (фермерских хозяйств в первую очередь), которые, во-первых, обладают слабыми конкурентными позициями по сравнению с их более крупными соперниками, во-вторых, испытывают давление со стороны контрагентов сделок (поставщиков ресурсов, закупщиков сельскохозяйственного сырья, переработчиков), занимающих положение монополистов (или монополистов) и извлекающих из этого значительные выгоды.

В таких условиях лишь кооперативы способны помочь крестьянским (фермерским) хозяйствам и другим мелким аграрным производителям получить абсолютные или сравнительные преимущества, обрести и усилить конкурентоспособность. Как показывает практика, именно кооперация приносит мелким аграрным хозяйственным единицам положительные эффекты: порождает благоприятные экстерналии тесного сотрудничества, интеграции и агломерации; генерирует выгоды экономии от масштаба; сокращает трансакционные издержки, облегчая осуществление различного рода сделок; способствует решению социальных и экологических задач, в основе которых – реализация разнообразных интересов членов кооператива, обеспечение сохранности сельских сообществ, гарантия устойчивого развития сельских территорий [4]. Речь идет главным образом о сельскохозяйственных потребительских кооперативах, деятельность которых сосредоточена на дофермерских и послефермерских стадиях технологической цепи. Являясь членами таких кооперативов, крестьянские (фермерские) хозяйства (наряду с другими мелкими сельхозтоваропроизводителями) объединяются для сокращения трансакционных и производственных издержек на этапе приобретения необходимых аграрных ресурсов (снабженческие и обслуживающие кооперативы), для совместной переработки и реализации сельскохозяйственной продукции и сырья (перерабатывающие и сбытовые кооперативы), для обеспечения своей деятельности финансовыми ресурсами (кредитные потребительские кооперативы). Весь спектр сельскохозяйственных

потребительских кооперативов, допустимых законом и предлагаемых хозяйственной практикой (перерабатывающие, сбытовые, обслуживающие, снабженческие и иные), служит интересам крестьянских (фермерских) хозяйств, обеспечивая, во-первых, их выживание в сложной и изменчивой рыночной среде, во-вторых, их динамичное развитие.

Исследуя особенности современной кооперации в России, целесообразно обратить пристальное внимание на следующие проблемы:

1) процесс создания кооперативов происходит «сверху» (больше по инициативе государства);

2) зарождающиеся кооперативные практики означают внедрение в сельское пространство кооперативов традиционной модели (преимущества которой строятся на эффекте масштаба), то есть не учитывается тот факт, что для создаваемых в российских регионах кооперативов характерны недостаточные для реализации потенциальных преимуществ размеры, ограниченный капитал, низкие стимулы и ограниченная мотивация к внедрению современных технологий, а следовательно, слабые конкурентные позиции;

3) инкорпорация во внутреннее организационное устройство кооператива традиционных кооперативных принципов (открытого членства, неограниченных транзакций, привлекательной идеологии) значительно ограничивает возможности данных организаций к расширению бизнеса, делая их заведомо неконкурентоспособными в условиях соперничества с крупными сельхозпроизводителями и поставщиками ресурсов;

4) стратегия стремительной экспансии в деятельности кооперативных структур, созданных в последние годы вследствие лоббирующей политики государства, замещается стратегией выживания или формального функционирования [5]. Как итог, многие из них (по информации Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России (далее – АККОР)) – около 70 % от общей численности – функционируют главным образом благодаря государственной поддержке, а остальные 30 % существуют формально («на бумаге»). Более того, численность сельскохозяйственных потребительских кооперативов всех видов постепенно сокращается (табл. 1).

Таблица 1

**Количество зарегистрированных в Российской Федерации  
сельскохозяйственных потребительских кооперативов**

Дата	Количество сельскохозяйственных потребительских кооперативов всех видов	В том числе:		
		кредитные	перерабатывающие	снабженческие, сбытовые, прочие
01.01.2010	6180	1782	1129	3269
01.01.2011	6708	1772	1207	3729
01.01.2012	7746	1775	1178	4793
01.01.2013	7316	1866	1107	4343
01.01.2014	6913	1846	1043	4024
01.01.2015	6429	1721	987	3721
01.01.2016	6189	1526	1000	3663
01.01.2017	5839	1381	1032	3426

Примечание: составлено авторами по данным источника [6].

Согласно предыдущим исследованиям, для решения всех вышеперечисленных проблем и для интенсивного развития кооперации необходимо:

1) создать эффективную формальную институциональную среду (соответствующее законодательство, благоприятствующий бизнес-климат и т. д.);

2) разработать адекватную модель потребительского кооператива;

3) генерировать у участников сельскохозяйственного производства осознанное стремление к ведению какой-либо совместной деятельности [7]. При этом заметим, что неформальные институты (традиции, уровень доверия, желание или нежелание сотрудничать) мо-

гут существенно скорректировать все усилия, предпринимаемые как со стороны государства, так и других заинтересованных в развитии кооперации сторон (стейкхолдеров), и в сложившихся условиях стать основным препятствием развития кооперации. По сути, именно неформальные институты привели к тому, что кооперативы в России зачастую ассоциируются фермерами (и другими мелкими производителями) с прежними коллективными формами организации производства (совхозами и колхозами) и, как следствие, не вызывают должного доверия [8]. Мировой же опыт подтверждает, что динамика развития кооперативов (помимо других факторов) определяется склонностью крестьянских (фермерских) и других мелких хозяйств расценивать кооперацию в качестве способа сокращения издержек и увеличения выгод в ходе осуществляемых ими трансакций [9]. Созданию и развитию сельскохозяйственных потребительских кооперативов, кроме низкой значимости кооперации в глазах производителей, препятствуют:

- 1) отсутствие традиций ведения коллективной деятельности на принципах общности интересов, доверия и совместной ответственности;
- 2) скудный опыт участия в кооперативной деятельности и совместном управлении;
- 3) ограничения финансового характера;
- 4) сложности с привлечением компетентных специалистов-менеджеров [10].

В связи с вышесказанным в рамках проведенного исследования были проанализированы существующие в Курганской области условия и ограничения развития сельскохозяйственной кооперации (сельскохозяйственных потребительских кооперативов), определены важнейшие предпосылки их создания, становления и успешного развития в специфических институциональных условиях (учитывая сложившиеся неформальные институты). Акцентировано внимание на решении следующих задач: научное обоснование заинтересованности фермерских хозяйств в развитии сельскохозяйственной кооперации в современной социально-экономической и институциональной среде; тестирование научной гипотезы о высокой значимости для крестьянских (фермерских) хозяйств (как и других мелких производителей) сотрудничества, взаимопомощи и кооперации с коллегами по аграрной деятельности и контрагентами по совершаемым ими сделкам; спецификация роли государственной поддержки аграрной кооперации в сложившихся условиях среды.

Отметим, что численность крестьянских (фермерских) хозяйств в Курганской области, как и в России в целом, постоянно сокращается. Так, в 2016 г., согласно данным Всероссийской сельскохозяйственной переписи в Российской Федерации их насчитывалось 137,6 тыс. ед., а в 2010 г. – 180,5 тыс. ед., в том числе в Курганской области – 1 124 ед. (в 2010 г. – 2 383 ед.). Что касается членства в сельскохозяйственных потребительских кооперативах, то в 2016 г. по России в целом численность крестьянских (фермерских) хозяйств и других мелких сельхозпроизводителей в составе снабженческо-сбытовых потребительских кооперативов достигла 46 162 членов (в 2010 г. – 42 241), в Курганской области в 2016 г. – 35 членов (в 2010 г. – лишь 25) [11].

Следует обратить внимание, что некоторые положительные изменения в неформальных институтах (в формирующихся традициях, складывающемся отношении к взаимной поддержке и помощи) в последние годы все же произошли. Например, опрос, проведенный среди мелких товаропроизводителей Курганской области в 2008 г., продемонстрировал их очевидную нерасположенность к кооперации, в то время как результаты, полученные в рамках данного исследования, позволяют констатировать следующее: главы большинства обследуемых хозяйств (обследование проведено весной 2015 г., анализу подлежали 158 наблюдений) признают, что нежелание кооперироваться, активно сотрудничать, всесторонне взаимодействовать на различных ступенях технологической цепи (имеются в виду поставки на рынок сельскохозяйственной продукции, приобретение аграрных ресурсов, получение кредитов, консультирование по вопросам производства и т. д.) существенно ослабляет их конкурентные позиции, ухудшая тем самым производственные результаты. Согласно итогам опроса, многие солидарны в том, что персональные связи (как формальные, так и нефор-

мальные), сотрудничество с другими фермерами, сложившиеся сети взаимной поддержки играют жизненно важную роль в успешном развитии их хозяйств.

В целях тестирования выдвинутой в работе гипотезы о наличии существенной корреляции между сложившимися связями и сотрудничеством между участниками технологического процесса с результатами их функционирования в ходе организации исследования был разработан особый раздел анкеты, система вопросов которого позволила получить необходимую информацию для ранжирования всех встречающихся респондентам партнеров по их значимости в осуществлении различных процессов взаимодействия. По итогам ответов наиболее важными признаны поставщики ресурсов; затем по мере убывания значимости отмечены компании, осуществляющие аналогичную по специализации деятельность – закупщики и переработчики произведенной продукции; организации, представляющие региональную администрацию (прежде всего департамент АПК). В числе наименее значимых выделены научные и образовательные учреждения, предприятия смежных отраслей. Все участники обследования, независимо от фактически сложившихся отношений с партнерами и контрагентами сделок, обозначили положительный эффект сотрудничества и расценили его как важнейший фактор, обеспечивающий стабильность и успех их функционирования. В числе позитивных следствий кооперации (даже неформальной) главы фермерских хозяйств отметили:

- 1) стабильное положение в отрасли (84 %);
- 2) повышение эффективности производства (73 %);
- 3) информатизацию (56 %);
- 4) расширение бизнеса (44 %);
- 5) развитие новых продуктов (41 %);
- 6) внедрение новых технологий (38 %).

Среди наиболее значимых причин, препятствующих развитию партнерских отношений, сотрудничеству и кооперации опрошиваемые отметили, во-первых, низкий уровень доверия (76 % респондентов), во-вторых, отсутствие практики выстраивания формальных и неформальных связей с коллегами и другими участниками технологической цепи (61 %). В итоге (как неоднократно демонстрировала отечественная история) сложившиеся неформальные институты (культурные традиции, социальные сети, менталитет) в настоящее время противодействуют положительному влиянию формальных институтов, по сути своей благоприятствующих появлению и развитию аграрных кооперативов.

Для определения степени влияния кооперации и сотрудничества на результаты деятельности фермерских хозяйств в ходе исследования была построена порядковая логит-модель вида:

$$CP = \alpha + \beta_1 CA + \beta_2 BC + \beta_3 RDV + \varepsilon_i; \quad (1)$$

где  $CP$  (Corporate Performance) – результаты деятельности фермерского хозяйства;

$CA$  (Company Attributes) – характеристика обследуемой хозяйственной единицы;

$BC$  (Business Collaborations) – оценка присутствия отношений сотрудничества и взаимопомощи;

$RDV$  (Regional Dummy Variables) – показатель наличия государственной поддержки (или ее отсутствия).

В качестве зависимой переменной (регрессанта), оценивающей результативность деятельности хозяйственных единиц ( $CP$ ), был определен показатель изменения в объемах продаж за последние пять лет, отражающий масштабы деловой активности фермерских хозяйств, а следовательно, их позитивные позиции на рынке (в качестве оценок предлагались: 0 – сокращение объемов производства; 1 – отсутствие изменений; 2 – увеличение объемов продаж). В число независимых переменных (регрессоров) были включены:

1.  $CA$  – показатели, характеризующие крестьянское (фермерское) хозяйство в целом, такие как  $YO$  – возраст хозяйства, ранжированный от 1 до 5 (1 – три года и меньше; 2 – больше трех лет, но меньше и равно семи годам; 3 – больше семи лет, но меньше или равно девяти годам; 4 – больше девяти лет, но меньше или равно 15 годам; 5 – выше 15 лет),  $SCA$  –

стоимость основных фондов также с разбросом от 1 до 5 (1 – 500 тыс. руб. и меньше; 2 – больше 500 тыс. руб., но меньше или равно 1 млн руб.; 3 – больше 1 млн руб., но меньше или равно 1,5 млн руб.; 4 – больше 1,5 млн руб., но меньше или равно 2 млн руб.; 5 – более 2 млн руб.), *NE* – численность занятых с аналогичной дифференциацией (1 – пять чел. и меньше; 2 – больше пяти, но меньше или равно 10 чел.; 3 – больше 10, но меньше или равно 15 чел.; 4 – больше 15, но меньше или равно 20 чел.; 5 – более 20 чел.), *BS* – специализация (1 – растениеводство; 0 – животноводство).

2. *BC* – взаимодействие глав хозяйств с коллегами и контрагентами с возможными оценками «1 – да», «2 – нет» (*RS* – с поставщиками ресурсов, *FP* – с переработчиками продукции, *PC* – с производителями аналогичной продукции).

3. *RDV* – присутствие (отсутствие) государственной поддержки на региональном и федеральном уровнях (с оценками: 1 – «да», 2 – «нет»).

Для оценивания параметров модели (на основе данных широкомасштабного опроса глав фермерских хозяйств Курганской области – всего 158 наблюдений) применялся метод максимального правдоподобия. Включение в модель лишь статистически значимых переменных позволило верифицировать изначально выдвигаемую гипотезу и подтвердить наличие определенной (положительной или отрицательной) корреляции между результативностью функционирования фермерских хозяйств и такими их характеристиками, как возраст фермерского хозяйства, стоимость основных фондов, присутствие отношений сотрудничества и взаимопомощи с партнерами (на всевозможных ступенях технологического процесса), наличие государственной поддержки:

$$CP = 0,209 YO + 0,298 SCA + 0,796 RS + 0,692 FP + 0,677 PC + 1,989 RDV - 0,422 \quad (2)$$

Построенная модель (с полученными оценками параметров) имеет как фундаментальное, так и прикладное значение, так как, с одной стороны, демонстрирует важность формирующихся формальных и неформальных сетей (отношений сотрудничества, взаимопомощи, кооперации) для успешного функционирования мелких аграрных хозяйств (прежде всего фермерских), с другой – позволяет распределить включенные в анализ независимые переменные по степени их влияния на успешность деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств в том или ином регионе. К примеру, в Курганской области полученные в ходе построения эконометрической модели бета-коэффициенты дали возможность ранжировать их в следующем порядке (от наиболее значимых к менее значимым): наличие государственной поддержки; наличие сотрудничества с производителями аналогичной продукции и переработчиками; возраст компании; стоимость основных фондов; специализация. Более того, опрос показал, что главы хозяйств, не установившие пока тесных контактов друг с другом, планируют это сделать в ближайшем будущем. Сельскохозяйственные кооперативы рассматриваются, согласно ответам, как наиболее приемлемая (формализованная) модель сотрудничества и взаимопомощи.

Следует особо отметить, что поддержка со стороны государства, значительно активизировавшаяся в последние годы, по-прежнему остается важным условием развития сельскохозяйственной кооперации. Основными мерами государственной помощи крестьянским (фермерским) хозяйствам и сельскохозяйственным кооперативам являются выделяемые гранты (для начинающих фермеров, семейных животноводческих ферм, сельскохозяйственных потребительских кооперативов). В 2017 году объем ассигнований федерального бюджета, направленных на такие цели, увеличился по сравнению с 2016 годом на 8,5 % и составил 8,9 млрд рублей, в том числе: на поддержку начинающих фермеров – 3,7 млрд руб.; на развитие семейных животноводческих ферм – 3,7 млрд руб.; на грантовую поддержку сельскохозяйственных потребительских кооперативов – 1,5 млрд руб. Гранты предоставлены 2 582 начинающим фермерам, 724 семейным животноводческим фермам и 174 кооперативам. В качестве особенностей государственной поддержки мелких аграрных производителей можно отметить,

во-первых, увеличение среднего размера грантов (начинающим фермерам – с 1,27 млн руб. в 2016 г. до 1,8 млн руб. в 2017 г.; семейным животноводческим фермам соответственно – с 5,18 млн руб. до 6,1 млн руб.; кооперативам – с 7,69 млн руб. до 10,82 млн руб.), во-вторых, создание существенного количества новых рабочих мест (5 300 новых постоянных рабочих мест в сельской местности при плане 4 315; в получивших грантовую поддержку кооперативах – 738 новых рабочих мест при плане 617), в-третьих, значимый прирост производства и реализации сельскохозяйственной продукции получателями отмеченной грантовой поддержки обеспечен более чем на 30 % (при плане 10 %) [12].

Что касается Курганской области, то в рамках разработанных на федеральном уровне мероприятий по поддержке сельскохозяйственной кооперации были приняты соответствующие законодательные документы: постановление Правительства Курганской области «Об утверждении Порядка предоставления грантовой поддержки сельскохозяйственных потребительских кооперативов для развития материально-технической базы» от 2 февраля 2016 года; Закон «О развитии сельскохозяйственной потребительской кооперации в Курганской области» от 25 февраля 2016 года. Так, например, в 2016 г. гранты выделены четырем семейным животноводческим фермам (30,5 млн руб.) и 26 начинающим фермерам (36,6 млн руб.), а в 2017 г. предоставлено 8 грантов для развития семейных животноводческих ферм (68,6 млн руб.) и 21 грант – для начинающих хозяйственную деятельность фермеров (59,8 млн руб.). Относительно поддержки сельскохозяйственной кооперации в Курганской области в 2017 г. гранты (25,3 млн руб.) выделены 4 сельскохозяйственным потребительским кооперативам. В целом реализация последних инициатив государства относительно сельскохозяйственной кооперации в Курганской области направлена на создание кооперативов во всех ее районах (всего 24 района). Подчеркнем, что за последние несколько лет они созданы лишь в шести районах: Половинском, Кетовском, Притобольном, Лебяжьевском, Шатровском, Частоозерском [13].

Таким образом, по результатам теоретического и эмпирического исследования можно констатировать, что формирование у сельхозпроизводителей позитивного отношения к кооперации, внедрение в создающиеся кооперативные организации новых (предпринимательских) моделей организации и управления, совершенствование направлений и инструментов государственной поддержки, во-первых, обеспечат аграрным кооперативам более высокий уровень их производственной деятельности, во-вторых, предоставят участникам кооперации существенные привилегии и выгоды.

Опыт лоббирования процессов кооперации в отечественном сельском хозяйстве примечателен тем, что потенциальным членам кооперативов предлагалась классическая кооперативная модель, эволюционным путем адаптированная многими кооперативными организациями на Западе еще в начале прошлого столетия (и даже ранее), успешно функционирующая затем на протяжении многих десятилетий. В экономической науке такая модель называется традиционной и отличается следующими характеристиками: открытое членство, принадлежность собственности кооператива его участникам, обязательность сделок с кооперативом, участие в управлении по принципу «один участник – один голос», распределение прибыли согласно объему трансакций [14].

Подчеркнем, что в то время как «разнообразие кооперативов подобно калейдоскопу, а их изменчивость бесконечна» [15], отличительные особенности этой формы деятельности, по сравнению с другими бизнес-структурами, заключаются главным образом в особых отношениях между участниками кооператива, а именно: люди, пользующиеся его услугами, являются собственниками, осуществляют контроль и получают прибыль согласно объему совершенных с кооперативом сделок. Однако социально-экономическая среда, существенно отличающаяся от той, в которой функционировал традиционный кооператив ранее, становится все более приспособленной к ориентированным на инвесторов формам бизнеса, практически не оставляя традиционным кооперативам возможностей для успешной конкуренции в стремительно меняющихся условиях. В подобных обстоятельствах кооперативной организации,

приверженной интересам своих членов, следует выбирать между классическими кооперативными принципами и принципами, ориентированными на интересы капитала. Результат такого выбора – так называемая адаптивная модель, предполагающая существенный спектр отклонений организационно-управленческих подходов к деятельности данной хозяйственной единицы от традиционных (классических) [16].

В связи с этим следует отметить, что происходящая в последние десятилетия модификация социально-экономической среды обуславливает появление гибридных форм организации бизнеса в сельском хозяйстве, в том числе и кооперативов нового типа. Если в прежних условиях традиционные кооперативные принципы (открытость членства, неограниченность транзакций, равное участие в управлении и распределении прибыли) приводили к расширению объемов операций, экономии на масштабе, росту прибыли, максимизации цен на закупаемую у производителей продукцию, то в новых обстоятельствах те же самые базовые кооперативные позиции приводят к появлению множества проблем, порождая противоречие между внутренним устройством кооператива и окружающей его рыночной средой. Более того, данное противоречие нейтрализует и другие достоинства традиционных кооперативных организаций, связанные с их размещением на априори конкурентоспособных ступенях технологической цепи (закуп продукции у фермеров, ее хранение и транспортировка, первоначальная переработка сельскохозяйственного сырья согласно критериям крупных сетевых структур, поставка фермерам необходимых материально-технических ресурсов).

Исследование показало, что инициативы последних лет не учитывают необходимость серьезных организационных инноваций на стадии формирования и функционирования создаваемых сельскохозяйственных потребительских кооперативов (в условиях изменившейся бизнес-среды), а следовательно, для государства это чревато, во-первых, большими затратами времени и средств на реализацию принятых и принимаемых программ, во-вторых, появлением определенного числа неэффективно хозяйствующих организаций. Если же формирование кооперативных практик осуществлять осознанно (в условиях позитивных ожиданий общества), то теоретикам и практикам следует более детально подойти к моделированию внутреннего устройства аграрных кооперативов, способных конкурировать с аналогичными по виду деятельности организациями и обладающих потенциалом к эффективному ведению бизнеса, компетентных для выполнения не только производственных, но и социальных функций. В современных условиях кооперативу следует прежде всего ослабить многие традиционные кооперативные принципы и инкорпорировать в свою организационную структуру несвойственные для него элементы, необходимые для эффективной деятельности (табл. 2).

Таблица 2

**Адаптация моделей потребительских аграрных кооперативов к условиям современной среды**

Традиционная среда функционирования аграрных хозяйств	Классическая модель кооператива
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Свободная конкуренция (множество производителей, потребителей, массовое производство стандартизированной продукции).</li> <li>2. Диверсификация деятельности аграрных хозяйств.</li> <li>3. Отсутствие интеграции между звеньями технологической агропродовольственной цепи.</li> <li>4. Сосредоточение рисков в области производства и ценообразования.</li> <li>5. Приблизительно равные финансовые возможности сельхозпроизводителей.</li> <li>6. Отсутствие государственной поддержки и вмешательства государства в аграрную деятельность.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Основные функции – реализация традиционных видов сельскохозяйственных продуктов, поставка аграрных ресурсов.</li> <li>2. Деятельность кооперативов сосредотачивалась на стадии производства или близко к нему.</li> <li>3. Конкурентные преимущества благодаря экономии от масштаба.</li> <li>4. Строгая реализация традиционных кооперативных принципов.</li> <li>5. Гомогенность интересов членов кооператива и их активное участие в деятельности кооператива.</li> </ol>

Современная среда функционирования аграрных хозяйств	Современная модель кооператива
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Высокая степень монополизации аграрных рынков.</li><li>2. Специализация деятельности аграрных хозяйств.</li><li>3. Тесная интеграция сегментов агропродовольственной системы в рамках отдельных (крупных) хозяйств.</li><li>4. Превалирование контрактных отношений между контрагентами.</li><li>5. Расширение спектра рисков, усугубление их влияния на деятельность аграрных хозяйств.</li><li>6. Широкий перечень государственных программ и регуляций, связанных с сельскохозяйственной отраслью экономики.</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Многофункциональность деятельности дополняется фокусированием кооператива на продукции и услугах, соответствующих занятой им нише.</li><li>2. Кооператив является структурой, интегрирующей деятельность своих участников с другими звеньями аграрной технологической цепи.</li><li>3. Конкурентные преимущества благодаря стратегиям фокусирования.</li><li>4. Ослабление традиционных кооперативных принципов и внедрение новых финансовых и организационных инструментов с целью повышения эффективности и нейтрализации рисков.</li><li>5. Преобладание контрактных отношений кооператива с его членами, имеющими гетерогенные интересы.</li></ol>

*Примечание:* составлено авторами на основе теоретического анализа.

Помимо глобальных тенденций в развитии аграрного производства и территорий некоторые специфические отечественные обстоятельства (в частности, территориальная сосредоточенность сельхозпроизводителей, неразвитая производственная и социальная инфраструктура, слабые традиции добровольного участия в коллективных организациях, низкий уровень доверия, финансовые ограничения и т. д.) обуславливают еще большую необходимость инкорпорировать во внутреннее организационное устройство кооперативов несвойственные их традиционным моделям принципы и инструменты. С точки зрения организационных условий экономической оптимум в выборе альтернативной модели потребительского кооператива обычно находится там, где выгоды от реализации основных принципов кооперации максимально превышают затраты на поддержание работоспособности кооператива в новых (мобильных) институциональных и социально-экономических условиях.

В заключение отметим, что статистический и содержательный анализ, предпринятый в ходе исследования, подтверждает важность взаимодействия и кооперации для эффективного функционирования аграрных хозяйств вообще и на территории Курганской области в частности. В связи с этим, разрабатывая региональные инициативы и программы, необходимо обязательно учитывать данный аспект формирования и развития аграрных (потребительских) кооперативов. Интернализация положительных экстерналий путем кооперации и интеграции, развития партнерских отношений и формирования устойчивых взаимосвязей между мелкими хозяйствующими субъектами является важным фактором успешного развития фермерства и достижения конкурентоспособности аграрных производителей. Причем существенная роль в генерировании положительных внешних эффектов, сокращении транзакционных издержек и достижении положительных результатов кооперативного развития в целом, а следовательно, в повышении результативности функционирования мелких аграрных хозяйств в Курганской области отводится:

- 1) совершенствованию формальных и главным образом неформальных институтов;
- 2) трансформации форм организации сельскохозяйственной кооперации;
- 3) расширению спектра направлений взаимодействия и сотрудничества.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ, проект № 18-010-01048.

### Литература

1. Burkitbayeva S., Swinnen J. Smallholder agriculture in transition economies // Journal of Agrarian Change. 2018. № 18 (4). P. 882–892.
2. Wegren S., O'Brien D. Introduction to symposium: Smallholders in contemporary Russian agriculture // Journal of Agrarian Change. 2018. № 18 (4). P. 869–881.

3. Володина Н. Г., Головина С. Г. Эволюция кооперативных практик и экономическая теория кооперации. М. : Изд-во РГАУ – МСХА им. К. А. Тимирязева, 2008. 250 с.
4. Kurakin A., Visser O. Post-socialist agricultural cooperatives in Russia: a case study of top-down cooperatives in the Belgorod region // *Post-Communist Economies*. 2017. № 29 (2). P. 158–181.
5. Головина С. Г., Мыльников Е. А., Володина Н. Г., Смирнова Л. Н. Развитие сельскохозяйственной кооперации в Курганской области: условия и перспективы // *Фундаментал. и приклад. исслед. кооперативного сектора экономики*. 2018. № 1. С. 29–36.
6. АККОР в цифрах. URL: <http://www.akkor.ru> (дата обращения: 15.11.2018).
7. Головина С. Г., Смирнова Л. Н., Погарцева Е. Е. Сельскохозяйственный кооператив предпринимательского типа как результат организационных инноваций // *Фундаментал. и приклад. исслед. кооперативного сектора экономики*. 2019. № 1. С. 106–120.
8. Golovina S., Nilsson J. The Russian top-down organized co-operatives – reasons behind the failure // *Post-communist Economies*. 2011. Vol. 3. № 1. P. 55–67.
9. Cook M. L. The Future of U.S. Agricultural Cooperatives: A Neo-Institutional Approach // *American Journal of Agricultural Economics*. 1995. № 77. P. 1153–1159.
10. Володина Н. Г., Акканина Н. В., Ансоров Н. Институциональная составляющая в системе сельскохозяйственной кооперации // *Междунар. технико-эконом. журн.* 2015. № 5. С. 37–44.
11. Итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года. В 8 т. // Федеральная служба гос. статистики. М. : ИИЦ «Статистика России». 2018. 459 с.
12. Основные результаты работы Министерства сельского хозяйства Российской Федерации за 2017 год. URL: [http://government.ru/dep\\_news/32261/](http://government.ru/dep_news/32261/) (дата обращения: 10.11.2018).
13. Пугин С. В. Современное состояние и перспективы развития агропромышленного комплекса Курганской области // Пути реализации Федеральной научно-технической программы развития сельского хозяйства на 2017–2025 годы : мат-лы Междунар. науч.-практич. конф. (19–20 апреля 2018 г.). Курган : Изд-во Курганской ГСХА. 2018. С. 3–11.
14. Nilsson J., Liljenstolpe C., Lind L.W., et al. A farmer-controlled business from a farmer perspective // *Journal of Chain and Network Science*. 2014. № 14 (3). P. 201–2011.
15. Emelianoff I. Economic Theory of Cooperation: Economic Structure of Cooperative Organizations. Ph.D. Dissertation. Columbia University, 1942. P. 13.
16. Nilsson J. Organisational principles for co-operative firms // *Scandinavian Journal of Management*. 2001. № 7 (3). P. 329–356.

УДК 330.142.21:631.1

Ильченко Е. Н.  
Ichenko E. N.

## ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

### FEATURES OF INTELLECTUAL CAPITAL MANAGEMENT OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX OF THE REGION

В работе уделено внимание особенностям управления интеллектуальными ресурсами. Предложена структурная модель интеллектуального капитала для агропромышленного комплекса Курганской области. Данная модель аккумулирует в себе положительные стороны существующих подходов к управлению интеллектуальным капиталом, является достаточно «компактной» и не предполагает сложной системы показателей, что делает ее удобной и доступной в использовании.

The paper pays attention to the peculiarities of managing intellectual resources. A structural model of intellectual capital for the agro-industrial complex of Kurgan Oblast is proposed. The model collects the positive aspects of existing approaches to managing intellectual capital. It is quite “compact” and does not imply a complex system of indicators, which makes it convenient and accessible for use.

*Ключевые слова:* интеллектуальный капитал, агропромышленный комплекс, структура, подходы, методы и показатели оценки.

*Keywords:* intellectual capital, agro-industrial complex, structure, approaches, methods and indicators of evaluation.

Одним из важных вопросов при реализации стратегии социально-экономического развития страны и регионов является проблема управления интеллектуальным капиталом.

Целью данной работы является анализ подходов к управлению интеллектуальным капиталом и формирование модели управления интеллектуальным капиталом агропромышленного комплекса (далее – АПК) Курганской области.

Управление интеллектуальным капиталом возможно лишь при понимании сущности интеллектуального капитала, в связи с чем возникает необходимость определения структуры и содержания интеллектуального капитала.

Исследованию интеллектуального капитала посвятили свои работы как зарубежные, так и отечественные ученые, среди них: Д. Андриссен, К. Д. Стэм, Н. Бонтис, С. Александер, Б. Йоханссон, Х. Леф, М. Андерссон, Д. Вежек, Дж. Шиума, А. Лерро, В. Карлуччи, Л. Эдвинссон, К. Лин, К. Нагель, А. П. Панкрухин, П. Ю. Макаров и др. В настоящее время существует более 42 методов оценки интеллектуального капитала [1].

В работах ученых концепция интеллектуального капитала рассматривается на уровне стран и регионов, но увеличение роли интеллектуальных ресурсов в развитии Российской Федерации ведет к повышению их значимости не только на уровне страны и субъектов РФ, но и на уровне отраслей народного хозяйства. Кроме того, на современном этапе особенно возрастает интерес к роли нематериальных ресурсов, которые характеризуют совокупность объектов интеллектуальной собственности.

Одной из первых моделей, в которой нематериальные ресурсы рассмотрены как интеллектуальный капитал, является «ScandiaNavigator». Модель была разработана Л. Эдвинссоном в соавторстве с М. Мэлоне для компании «Scandia» (рис. 1).

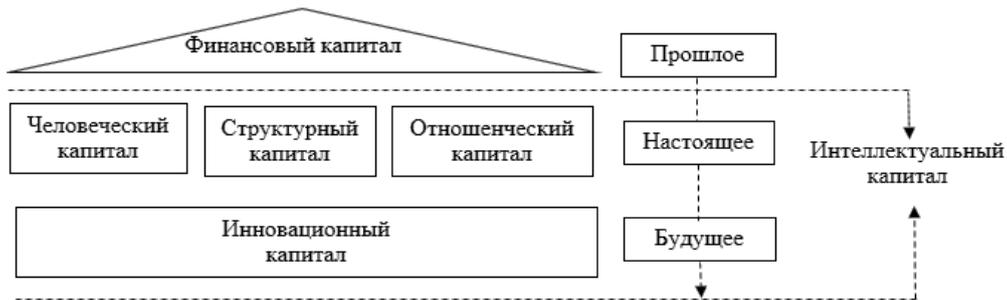


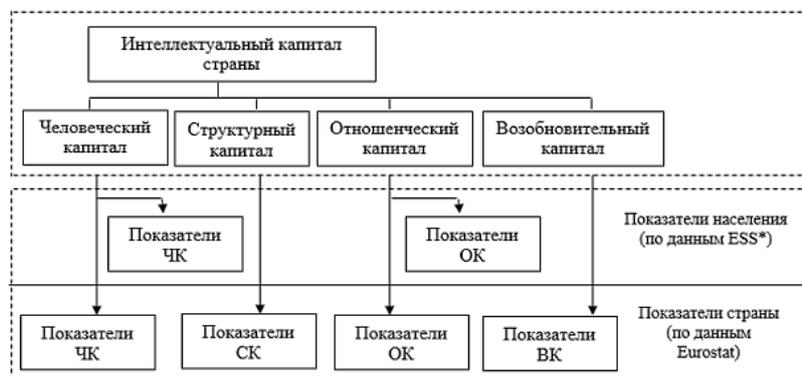
Рис. 1. Модель интеллектуального капитала «ScandiaNavigator» [2, 3]

Другой известной моделью является модель Э. Брукинга «TheTechnologyBroker» (Технологический брокер), которая включает в себя схожие по смыслу элементы, но имеет более простую структуру (рис. 2).



Рис. 2. Структура интеллектуального капитала Э. Брукинга [2, 4]

Интересным представляется исследование Д. Вежек «Измерение национального интеллектуального капитала», в котором разработана модель, предусматривающая достаточно широкий охват показателей интеллектуального капитала. Однако, несмотря на достоинства данного подхода, модель является достаточно сложной для интерпретации и сбора данных (рис. 3).



\* The European Social Survey – Европейское Социальное Исследование – многолетнее сравнительное исследование изменения установок, взглядов, ценностей и поведения населения Европы

Рис. 3. Подход Д. Вежек к оценке интеллектуального капитала [1]

Предложенные на тот момент времени различные модели, в том числе и модель Вежек, являлись достаточно сложными в практическом применении. Приняв во внимание существующие недостатки, ученые Л. Эдвинссон и К. Лин предложили более адаптивную модель, содержащую меньшее количество показателей.

На современном этапе наиболее признанной считается модель интеллектуального капитала Л. Эдвинссона (рис. 4).



Рис. 4. Модель интеллектуального капитала Л. Эдвинссона [5, 6]

В настоящее время интеллектуальный капитал определяется чаще всего как структура, включающая в себя такие элементы, как:

- 1) человеческий капитал – знания, навыки, компетенции, творческий и управленческий потенциал людей;
- 2) структурный капитал – все, что характеризует процессы, структуру и связи между элементами системы [7, 8].

Проблемам управления интеллектуальным капиталом страны и регионов уделяется достаточно внимания, однако вопрос управления интеллектуальным капиталом в отраслях народного хозяйства на уровне субъектов РФ не до конца проработан и, соответственно, актуален.

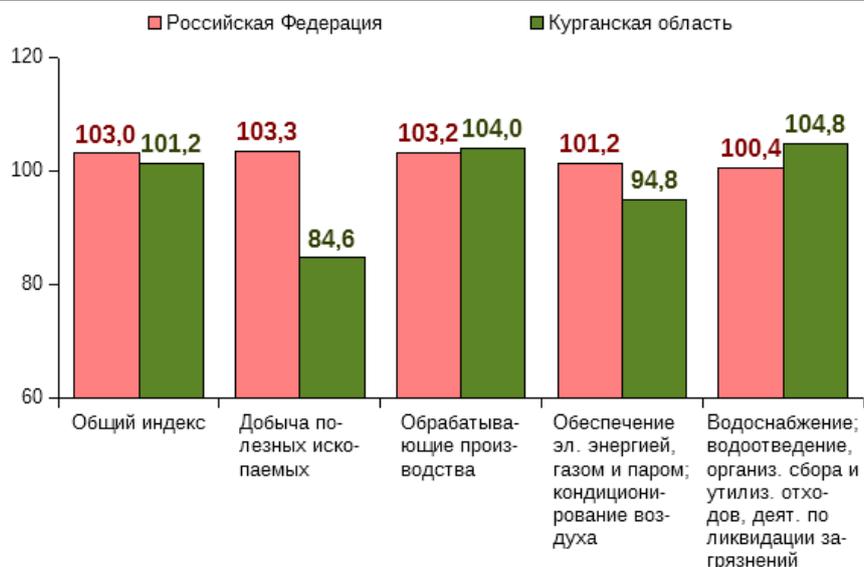
Условия использования и развития интеллектуального капитала в значительной степени определяются социально-экономическими показателями.

Курганская область является одним из важнейших сельскохозяйственных регионов Уральского федерального округа, производящих и поставляющих продукцию сельского хозяйства в федеральные продовольственные фонды.

Курганская область имеет значительный кадровый, экономический и инновационный потенциалы; предприятия области внедряют современные научно-технические разработки, которые при правильном использовании могут обеспечивать их конкурентоспособность.

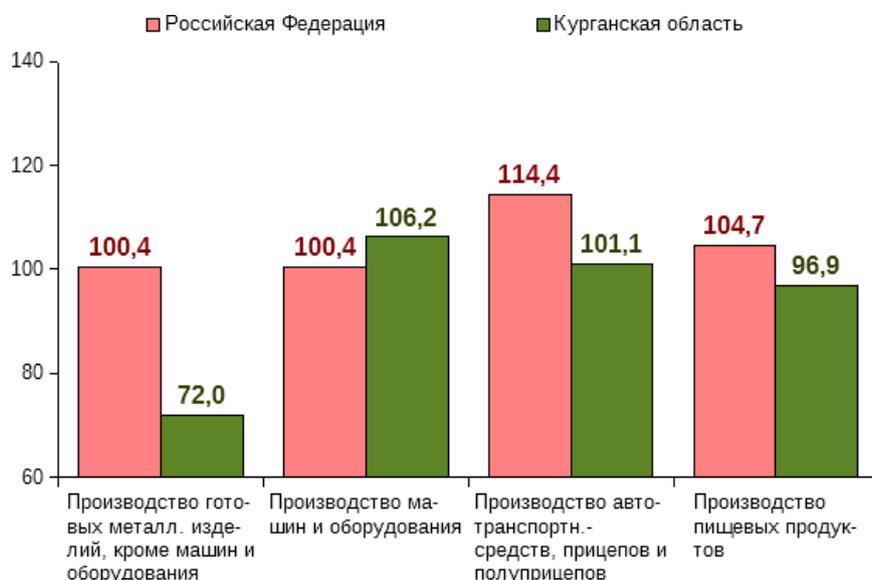
Область производит в общероссийском объеме около 40 % автобусов среднего класса, 40 % радиаторной продукции для автомобильной промышленности, 30 % антибиотиков, 25 % мостовых металлоконструкций и 19 % урановой руды [3].

Индекс промышленного производства в Курганской области в январе – октябре 2018 года составил 101,2 % к аналогичному периоду 2017 года, отгружено продукции на 104,3 млрд руб. (рис. 5).



**Рис. 5. Индекс промышленного производства по видам деятельности за январь – октябрь 2018 года (в % к соответствующему периоду 2017 года) [9]**

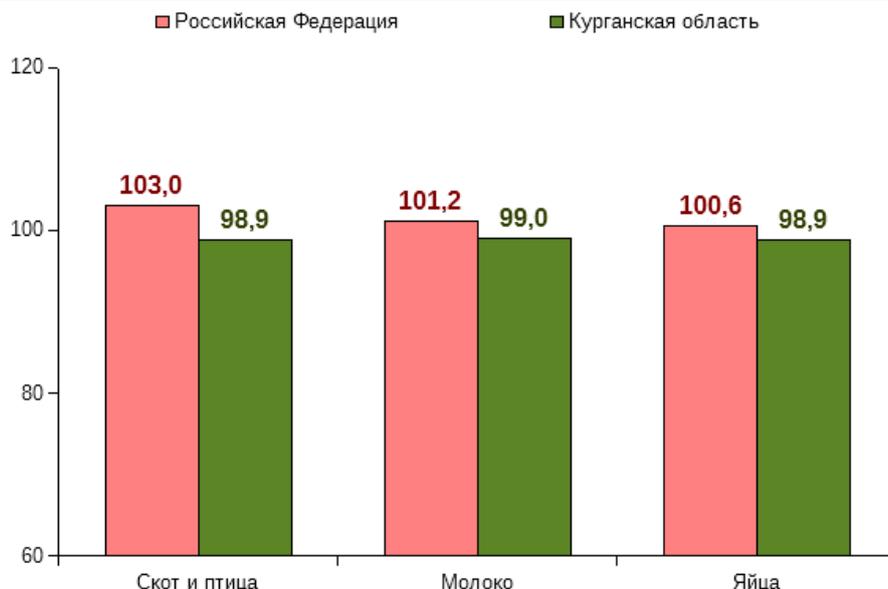
Индекс промышленного производства по обрабатывающим производствам (79,0 % в структуре промышленного производства) в 2018 году составил 104,0 %, отгружено продукции на 82,4 млрд руб. При этом по сравнению с прошлым годом среди наиболее весомых отраслей в структуре обрабатывающих производств увеличилось производство машин и оборудования на 6,2 %; производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов – на 1,1 %; снизилось производство готовых металлических изделий на 28,0 % (рис. 6).



**Рис. 6. Индексы по отдельным видам обрабатывающих производств за январь – октябрь 2018 года (в % к соответствующему периоду 2017 года) [10]**

Индекс физического объема продукции сельского хозяйства, произведенной хозяйствами всех категорий, составил 86,8 %, сельскохозяйственными организациями – 85,5 %.

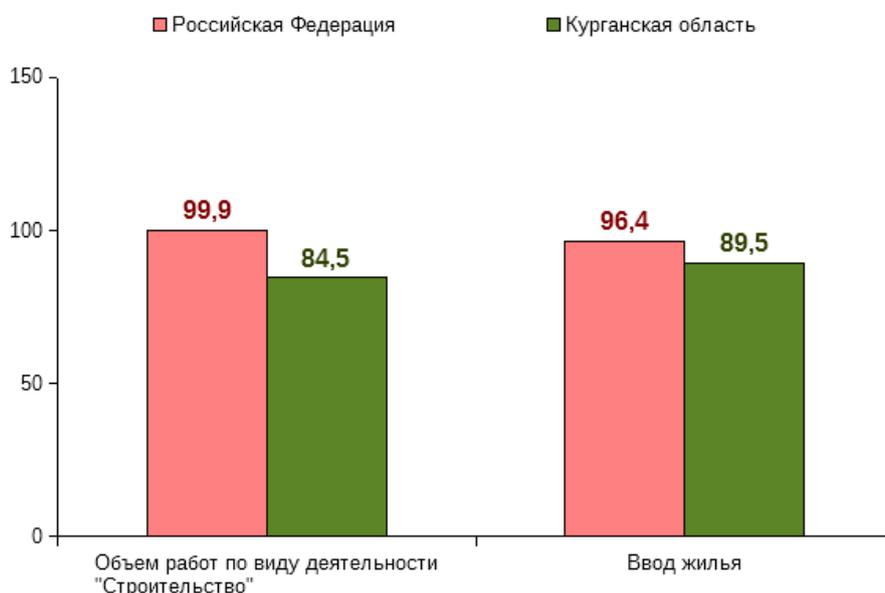
В ходе уборочной кампании в хозяйствах всех категорий намолот зерновых и зернобобовых культур в первоначально оприходованном весе составил 1 797,3 тыс. тонн (82,5 % к уровню 2017 года), собрано 189,5 тыс. тонн картофеля (97,0 %) и 86,7 тыс. тонн других овощей (94,1 %) (рис. 7).



**Рис. 7. Индексы производства продукции сельского хозяйства за январь – октябрь 2018 года (в % к соответствующему периоду 2017 года) [10]**

Сельскохозяйственными организациями произведено с начала года 17,9 тыс. тонн скота и птицы на убой в живом весе (98,6 % к январю – октябрю 2017 года), молока – 54,7 тыс. тонн (99,3 %), яиц (95,3 %). За отчетный период увеличилась реализация зерна на 6,5 % (к соответствующему периоду прошлого года), скота и птицы – на 5,9 %, молока – на 4,1 %.

Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», в 2018 году составил 11,8 млрд руб. ,или 84,5 % к аналогичному периоду 2017 года (рис. 8).



**Рис. 8. Строительство за январь – октябрь 2018 года (в % к соответствующему периоду 2017 года) [10]**

Оборот розничной торговли в 2018 году составил 93,3 млрд руб., в сопоставимых ценах – 101,8 % к уровню 2017 года.

Оборот торговли пищевыми продуктами (включая напитки) и табачными изделиями (47,9 % в структуре оборота розничной торговли) за 10 месяцев с начала года вырос на 1,6 % к аналогичному периоду 2017 года, оборот торговли непродовольственными товарами (52,1 %) – на 2,0 %.

Оборот общественного питания в отчетном периоде составил 3,1 млрд руб., что в сопоставимых ценах составило 99,7 % к соответствующему периоду предыдущего года.

Платных услуг населению области в 2018 году оказано на 25,2 млрд руб. (100,7 % к соответствующему периоду прошлого года в сопоставимых ценах).

В структуре объема платных услуг населению наибольшую долю (65,1 %) занимали жилищно-коммунальные услуги (32,6 %), транспортные услуги (15,6 %) и услуги связи (16,9 %).

Услуг бытового характера оказано на 2,7 млрд руб. Значительную долю в объеме бытовых услуг населению составляют услуги по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств, машин и оборудования – 33,9 % (101,8 % к уровню 2017 года), ремонту и строительству жилья и других построек – 17,7 % (106,0 %), услуги парикмахерских – 12,5 % (97,8 %) (рис. 9).

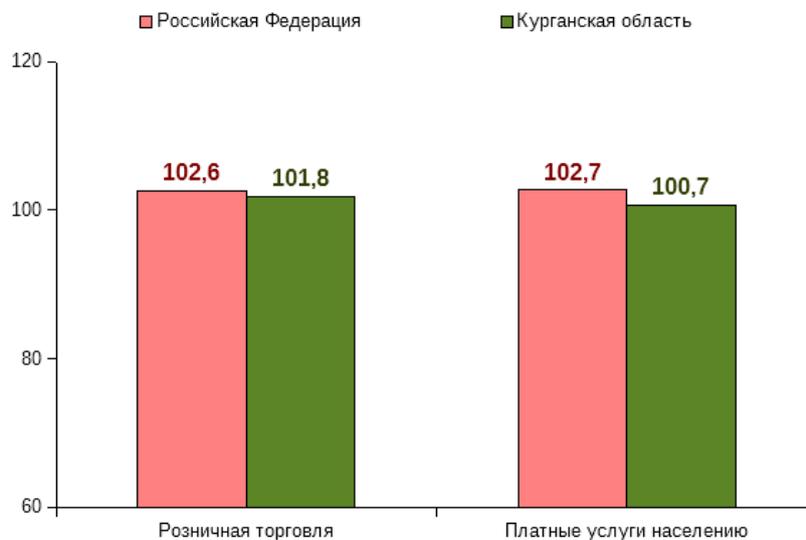


Рис. 9. Динамика оборота розничной торговли, платных услуг населению за январь – октябрь 2018 года (в % к соответствующему периоду 2017 года в сопоставимых ценах) [10]

На конец октября 2018 года в органах службы занятости населения состояли на учете 5 814 человек, не занятых трудовой деятельностью, 4 731 человек имели статус безработного. Численность безработных по сравнению с аналогичным периодом прошлого года снизилась на 8,6 % (на 445 человек) (рис. 10).



Рис. 10. Уровень зарегистрированной безработицы, в % [10]

Среднедушевой денежный доход населения составил 20 254 руб., или 99,7 % к аналогичному периоду прошлого года.

Реальные денежные доходы (скорректированные на индекс потребительских цен) с начала 2018 года уменьшились на 4,4 %. По отношению к соответствующему периоду 2017 года реальные располагаемые денежные доходы (доходы за вычетом обязательных платежей, скорректированные на индекс потребительских цен) снизились на 8,4 % (рис. 11).

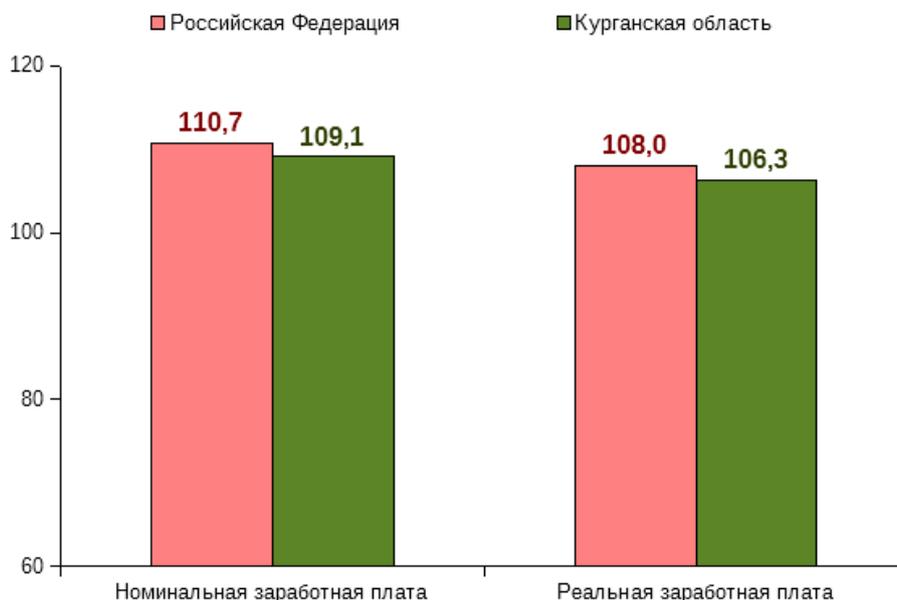


Рис. 11. Динамика заработной платы за январь–сентябрь 2018 года (в % к соответствующему периоду 2017 года) [10]

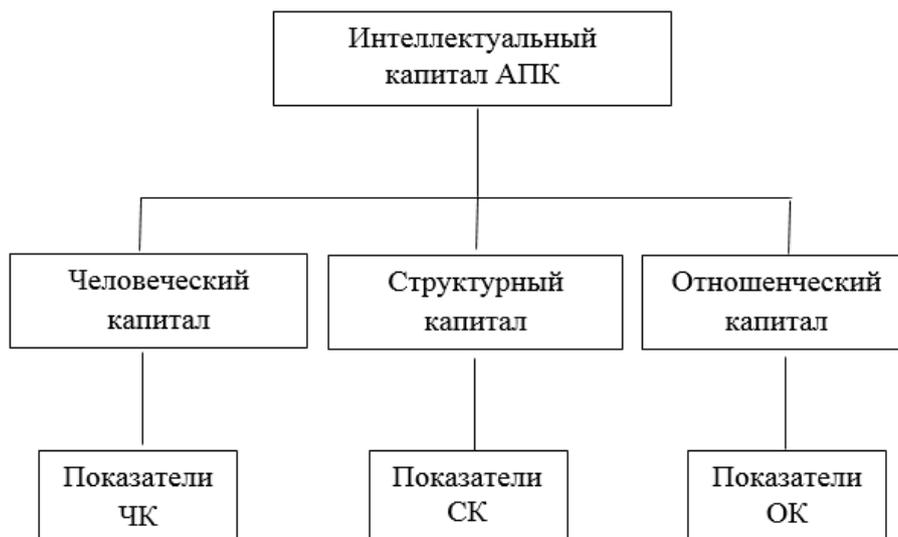
За январь – сентябрь 2018 года крупными и средними организациями области получен сальдированный финансовый результат в действующих ценах на сумму 5,0 млрд руб. Прибыль получена 119 организациями в размере 5,8 млрд руб. (77,1 % к соответствующему периоду предыдущего года). Доля прибыльных предприятий по Курганской области составила 61,0 %. При этом 76 организаций имели убыток на сумму 854,7 млн руб., что составило 21,5 % к аналогичному периоду 2017 года.

Консолидированный бюджет Курганской области за январь – сентябрь 2018 года исполнен с профицитом в размере 0,2 млрд руб. Общие доходы получены в сумме 32,0 млрд руб., общие расходы консолидированного бюджета области составили 31,8 млрд руб.

Областной бюджет Курганской области исполнен за январь – сентябрь 2018 года с профицитом в сумме 88,6 млн руб. Налоговые и неналоговые доходы областного бюджета составили 13,4 млрд руб. (104,9 % к соответствующему периоду 2017 года) [4].

Несмотря на то, что для развития Зауралья Правительство области прилагает значительные усилия, сформированная на предприятиях Курганской области научно-технологическая и материально-техническая база используется недостаточно эффективно. В отчетах о реализации стратегии развития Курганской области практически не упоминаются вопросы об эффективности использования интеллектуального капитала и проблемах управления им, в то время как успешность любого региона зависит от того, насколько он способен использовать имеющиеся в его распоряжении ресурсы.

Основной задачей при разработке модели интеллектуального капитала на уровне субъекта РФ видится формирование группы показателей, оказывающих влияние на инновационное развитие агропромышленного комплекса Курганской области. Такая модель должна сочетать в себе положительные стороны из рассмотренных подходов, а также учитывать особенности региона и специфику агропромышленного комплекса (рис. 12).

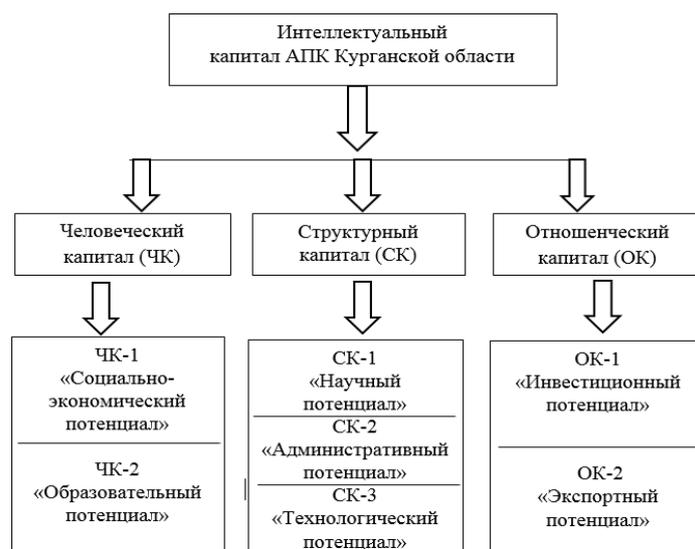


**Рис. 12. Предлагаемая модель интеллектуального капитала АПК Курганской области (разработано автором на основе типичных моделей)**

Предложенная модель сгруппирована на основании изученных подходов к пониманию сущности и методик оценки интеллектуального капитала.

Таким образом, структурная модель оценки интеллектуального капитала для АПК Курганской области может быть представлена такими элементами, как:

- человеческий капитал – характеризует уровень знаний, умений и навыков населения, а также социально-экономические условия региона и отрасли, в которых происходит формирование и развитие человеческого капитала;
- структурный капитал – формирует условия, в которых реализуется человеческий потенциал;
- отношенческий капитал – отражает способность региона (отрасли) создавать привлекательное и конкурентоспособное предложение (рис. 13).



**Рис. 13. Структурная модель оценки интеллектуального капитала АПК Курганской области (разработано автором на основе типичных моделей)**

Показатели оценки интеллектуального капитала по предлагаемой структурной модели представлены на рис. 14.

Человеческий капитал	ЧК-1 «Социально-экономический потенциал»	Численность населения Половозрастная структура населения Трудовые ресурсы Численность и структура занятого населения Миграция городского и сельского населения Уровень безработицы Уровень качества жизни городского и сельского населения Уровень заработной платы
	ЧК-2 «Образовательный потенциал»	Количество образовательных учреждений Численность обучающихся в образовательных учреждениях АПК Численность выпускников образовательных учреждений АПК Численность занятых в АПК с высшим и последующим образованием Численность специалистов предприятий АПК получивших ДПО
Структурный капитал	СК-1 «Научный потенциал»	Число занятых в НИР на 1000 тыс. населения Затраты бизнеса на НИОКР Затраты на НИОКР относительно ВВП Затраты на образование и повышение квалификации Кооперация аграрных образовательных учреждений и агробизнеса Количество исследований Количество научных статей Количество патентов
	СК-2 «Административный потенциал»	Рейтинг эффективности Правительства области Уровень эффективности Департамента агропромышленного комплекса и сельского хозяйства Условия для создания и развития агробизнеса
	СК-3 «Технологический потенциал»	Уровень компьютерной грамотности Доступность сети интернет в области Индекс использования информационно-коммуникационных технологий Уровень автоматизации производства Уровень высокотехнологичного производства
Отношенческий капитал	ОК-1 «Инвестиционный потенциал»	Уровень налогообложения Конкурентная среда Инфраструктура Имидж области Объем инвестиций в основной капитал на душу населения Объем иностранных инвестиций на душу населения
	ОК-2 «Экспортный потенциал»	Международное предпринимательство Объем экспорта на душу населения

Рис. 14. Показатели оценки интеллектуального капитала АПК Курганской области (разработано автором на основе типичных моделей)

Предложенная модель аккумулирует в себе положительные стороны существующих подходов к управлению интеллектуальным капиталом, она является достаточно «компактной» и не предполагает сложной системы показателей, что делает ее удобной и доступной в использовании. Предложенная модель оценки интеллектуального капитала будет способствовать реализации концепции устойчивого развития территорий, так как адекватная оценка и эффективное использование интеллектуального капитала являются важнейшими условиями экономического роста.

### Литература

1. Макаров П. Ю. Управление интеллектуальным капиталом региона : моногр. М. : ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2015. 152 с.

2. Макаров П. Ю. Генезис моделей структуры интеллектуального капитала // Электрон. науч.-практ. журн. «Современные научные исследования и инновации». 2014. № 5. Ч. 2. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2014/05/33586> (дата обращения: 23.01.2019).
3. Дейнтри Д. Человеческий капитал // Директор ИС. 2000. № 6. URL: <http://www.osp.ru/cio/2000/06/170900/> (дата обращения: 23.01.2019).
4. Brooking A. Intellectual Capital: Core Asset for the Third Millennium Enterprise. New York: International Thomson Business Press, 1996. 214 p.
5. Макаров П. Ю. Механизм управления интеллектуальным капиталом региона как фактором экономического роста : автореф. дис. ... канд. экон. наук. М. : ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2016. 155 с.
6. Edvinsson L., Yeh-Yun Lin C. National intellectual capital comparis of 40 countries. N.Y. : Springer. P. 4.
7. Руус Й., Пайк С., Фернстрём Л. Интеллектуальный капитал: практика управления / пер. с англ. под ред. В. К. Дерманова. СПб. : Высшая школа менеджмента, 2010. 436 с.
8. Макаров П. Ю., Чуб А. А. Интеллектуальный капитал как фактор стратегического развития региона: статья // Стратегии бизнеса. 2015. № 6 (14). С. 24–25. М. : ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2016. С. 11. URL: <https://cyberleninka.ru> (дата обращения: 27.02.2019).
9. Промышленное производство Курганской области: офиц. сайт. URL: <http://kurganobl.ru/promyshlennoe-proizvodstvo> (дата обращения: 23.01.2019).
10. Социально-экономическое положение Курганской области: офиц. сайт. URL: <http://kurganobl.ru/socialno-ekonomicheskoe-polozhenie-kurganskoj-oblasti> (дата обращения: 23.01.2019).

УДК 338.2

*М. А. Климович*  
*M. A. Klimovich*

**ГАРМОНИЗАЦИЯ ДОКУМЕНТОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ  
КАК ОСНОВА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СТРУКТУРНОЙ  
НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ**

**HARMONIZATION OF STRATEGIC PLANNING DOCUMENTS  
AS BASIS OF STATE STRUCTURAL  
SCIENTIFIC AND TECHNOLOGICAL POLICY**

В статье обоснована потребность структурных изменений в российской экономике. Перспективы макроэкономического развития автор связывает с возникновением новых отраслей и секторов на основе модернизированного технологического базиса, переходом к перспективной технологической парадигме. Для достижения позитивных сдвигов в научно-технологической сфере необходимо проведение активной государственной структурной научно-технологической политики. Предложены меры по гармонизации документов стратегического планирования в данной сфере.

The article proves the need for structural changes in the Russian economy. The author associates the prospects of macroeconomic development with the emergence of new industries and sectors on the basis of the modernized technological background and the transition to a promising technological paradigm. It is necessary to conduct an active state structural scientific and technological policy to achieve positive changes in the scientific and technological sphere. Measures for the harmonization of documents of strategic planning in this sphere are proposed.

*Ключевые слова:* структурные сдвиги, государственная структурная политика, стратегическое планирование, научно-технологическая парадигма.

*Keywords:* structural changes, state structural policy, strategic planning, scientific and technological paradigm.

В настоящее время большинство ведущих исследователей связывают перспективы экономического развития с ориентацией государств на наукоемкие технологии, являющиеся ключевыми в рамках новой технологической парадигмы. В странах с наукоемкой моделью экономического роста получила распространение концепция непрерывной технологической революции или технологического динамизма, которая предполагает не только высокую конкурентоспособность в новых отраслях, базирующихся на достижениях научно-технического прогресса, но и активную и непрерывную трансформацию всех секторов экономики под влиянием процесса диффузии новейших технологий. Нельзя не отметить тенденцию динамизации смены научно-технологических парадигм: перманентное развитие технологий, их быстрая интеграция в хозяйственные процессы, междисциплинарный характер научных разработок приводят к сокращению продолжительности циклов смены технологических укладов.

В связи с этим представляется необходимым проведение активной государственной структурной политики, обеспечивающей прогрессивные структурно-технологические сдвиги в экономике и преодоление деформаций и регрессивных тенденций в отраслевой структуре. Свободная конкуренция и инвестиции государства в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (далее – НИОКР), результаты которых будут использоваться предприятиями самостоятельно для производства принципиально новой конечной продукции, вопреки позициям неоклассической экономической школы, признаются автором статьи не-

достаточными факторами для воздействия на элементы и пропорции структуры экономики и структурные сдвиги.

Мировой опыт свидетельствует о необходимости более существенной государственной поддержки отраслей и производств, которая выражается не только в проведении научных исследований и разработок, но и в реализации эффективной государственной структурной научно-технологической политики. В странах, являющихся технологическими лидерами, ориентация на новую технологическую парадигму закреплена как один из приоритетов государственной политики. Помимо постоянного увеличения инвестиций в НИОКР в ряде стран приняты государственные программы в сфере передовых технологий: «План действий по реализации обновленной федеральной Стратегии в области высоких технологий» (Германия); «Национальный стратегический план развития передовых промышленных технологий США», «Стратегия инновационного развития» (США); «Восемь великих технологий» (Великобритания); «Новая промышленная Франция» (Франция); пятый «Базовый план развития науки, технологий и инноваций (2016–2020)» (Япония); «Сделано в Китае–2025», «Интернет+» (Китай).

Анализ существующих программ развития, государственных документов, законодательных актов в России показывает, что на сегодняшний день отсутствует целостная парадигма единой научно-технологической политики. Началом формирования научно-технологической политики можно считать принятие Федерального закона от 23.08.1996 № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике», в котором отражены содержание и процедура разработки государственной научно-технической политики. Федеральный закон от 28.06.2014 № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации», Федеральный закон от 31.12.2014 № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации» закрепили основные положения научно-технологической и отраслевой политики, однако в них не нашли отражения национальные научно-технологические приоритеты.

Следует отметить отсутствие согласованности по ряду принципиальных моментов относительно технологического развития России между документами стратегического планирования, разрабатываемыми на федеральном уровне в рамках целеполагания. Согласно Федеральному закону от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» к таким документам относятся: ежегодное послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию; «Стратегия социально-экономического развития Российской Федерации», «Стратегия национальной безопасности Российской Федерации», а также основы государственной политики, доктрины и другие документы в сфере обеспечения национальной безопасности Российской Федерации, «Стратегия научно-технологического развития Российской Федерации» [1].

«Стратегия-2020» была первоначально утверждена в ноябре 2008 г., но подверглась серьезной корректировке в 2011–2012 гг. в связи с мировым финансово-экономическим кризисом и невозможностью достижения ранее обозначенных целевых показателей, а также отсутствием конкретных мер по реализации государственной политики. Однако и обновленная версия программного документа представляется не совсем актуальной в условиях текущей макроэкономической и политической ситуации: предлагаемая адаптационная модель зарубежных технологий и производств не получила дальнейшего развития в более поздних документах, предполагающих, напротив, приобретение за рубежом только действительно уникального оборудования и технологий и снятие критической зависимости от иностранных разработок. Во всех стратегических документах, помимо «Стратегии-2020», обозначена проблема осуществления импортозамещения как одна из основных задач государства. Кроме того, сместились акценты с ориентации на постиндустриальные экономики с ведущими сервисными отраслями на переход к новому уровню технологического развития и перспективой развития высоких технологий (генная инженерия, робототехника, биологические, информационные и коммуникационные, когнитивные технологии, нанотехнологии, природоподобные конвергентные технологии).

«Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г.» не отличается комплексным системным подходом, не учитывает воздействие внешних макроэкономических факторов на научно-технологическое развитие, в частности кризисных явлений. Вследствие этого наблюдаются значительные расхождения между целевыми индикаторами Стратегии и фактическими показателями, которые отражены в табл. 1.

Таблица 1

**Целевые индикаторы «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» и фактические показатели**

Год	2010	2013	2016	2020
<b>Доля организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем количестве организаций, всего, %</b>				
Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года	7,7	9,6	15	25
Фактические данные	7,9	8,9	7,3	
<b>Внутренние затраты на исследования и разработки, в % к ВВП</b>				
Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года	1,3	1,5	1,9	3
Фактические данные	1,13	1,03	1,1	
<b>Совокупный уровень инновационной активности организаций промышленного производства (доля организаций промышленного производства, осуществляющих технологические, организационные и (или) маркетинговые инновации, в общем числе таких организаций)</b>				
Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года	11	24	47	60
Фактические данные	10,8	10,9	10,5	
<b>Коэффициент изобретательской активности (число отечественных патентных заявок на изобретения, поданных в России, в расчете на 10 тыс. чел. населения)</b>				
Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года	2	2,1	2,3	2,8
Фактические данные	2,01	2	1,83	

*Примечание:* составлено авторами по данным источников [2, 3].

Несмотря на столь существенные отклонения фактических данных от намеченных показателей, ни в одном из последующих стратегических документов не были проанализированы причины и факторы, которые привели к подобным расхождениям. Кроме того, в качестве одного из инструментов государственной структурной научно-технологической политики, призванного обеспечить частно-государственное партнерство в инновационной сфере, предполагалось формирование технологических платформ. Перечень из 35 технологических платформ был утвержден решениями Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям от 1 апреля 2011 г., протоколом № 2 от 5 июля 2011 г., протоколом № 3, решением президиума Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям от 21 февраля 2012 г., протоколом № 2 [4]. Технологическая платформа определялась как «коммуникационный инструмент, направленный на активизацию усилий по созданию перспективных коммерческих технологий, новых продуктов (услуг), на привлечение дополнительных ресурсов для проведения исследований и разработок на основе участия всех заинтересованных сторон (бизнеса, науки, государства, гражданского общества), совершенствование нормативно-правовой базы в области научно-технологического, инновационного развития» [5].

Сегодня можно утверждать, что технологические платформы фактически прекратили свое существование, их можно признать неэффективными. С точки зрения автора, неверным был сам механизм их создания «сверху вниз» путем назначения организаций – координато-

ров технологических платформ. Участие государства должно сводиться к созданию необходимых условий для взаимодействия бизнеса, государства и научного сообщества. Кроме этого, серьезной проблемой являлась слишком большая роль государства в функционировании российских технологических платформ в отличие от европейских аналогов, что привело к прекращению их существования в условиях ограниченного бюджетного финансирования.

Фактически технологические платформы были заменены на Национальную технологическую инициативу (далее – НТИ), задачу формирования и разработки которой поставил Президент Российской Федерации в рамках Послания Федеральному Собранию от 5 декабря 2014 г. и на заседании Совета при Президенте Российской Федерации по науке и образованию 27 декабря 2014 г. НТИ была обозначена как один из приоритетов государственной политики, она ориентирована на новые высокотехнологичные рынки с сетевой природой, которые будут определять структуру мировой экономики через 15–20 лет. На сегодняшний день выделено девять перспективных отраслевых рынков, развитие которых, согласно проекту, позволит России к 2035 г. войти в топ-10 крупнейших технологических держав. Проект также предполагает активное государственное участие, в том числе финансирование – из федерального бюджета на реализацию дорожных карт НТИ в 2017–2019 годах будет выделено 28,7 млрд рублей [6]. Оценки успешности реализации проекта пока представляются преждевременными, однако очевидно, что одним из основных факторов эффективного функционирования НТИ будет являться то, насколько качественно будет работать система горизонтальных взаимосвязей между участниками.

Среди документов стратегического планирования, касающихся научно-технологического развития, можно выделить программу «Цифровая экономика Российской Федерации», утвержденную распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р. Основной целью программы является создание условий для развития цифровой экономики в России с учетом трех уровней реализации программы: рынки и отрасли экономики; платформы и технологии, где формируются компетенции; а также нормативное регулирование, информационная инфраструктура, кадры и информационная безопасность.

По мнению автора, в данном программном документе существует ряд недостатков. Во-первых, отсутствие детального плана мероприятий, где должны быть назначены конкретные исполнители и обозначены объемы, механизмы и инструменты финансирования. Во-вторых, достижение целевых индикаторов программы позволит к 2024 г. поднять уровень цифровизации экономики страны на текущий уровень ряда развитых стран, не позволяя говорить о технологическом лидерстве. На сегодняшний день, по оценкам экспертов, отставание России от стран-лидеров цифровой экономики составляет порядка 5–8 лет, доля цифровой экономики России по итогам 2016 года составила 2,8 % ВВП – это 39 место в мире по уровню развития цифровой экономики (для сравнения: в Китае доля цифровой экономики – более 30 % от ВВП, в США – 6 %, в Великобритании – 12 %, средневропейский показатель – 5 %) [7]. В-третьих, в программе отсутствует определение цифровой экономики, что приводит к неизбежным разночтениям и противоречиям в определении методологической сущности самого понятия. В экономической литературе встречаются разные подходы. Так, Европейское сообщество определяет цифровую экономику как «результат трансформационных эффектов новых технологий общего назначения в области информации и коммуникации» [8, с. 4]. Ряд ученых детерминируют ее исключительно как производственные отношения в сфере электронной торговли и оказания услуг, другие расширяют это понятие до производственных отношений, базирующихся на информационно-коммуникационных технологиях, включая любую экономическую деятельность с использованием цифровых технологий. В целом неизменно подчеркивается высокий уровень технологического развития как базис для дальнейшего преобразования различных отраслей и секторов экономики. Между тем дефиниция понятия «цифровая экономика» представляется чрезвычайно важной, так как является базисом для дальнейших мероприятий по ее диффузии в структуру экономики.

Кроме того, в настоящее время фактически отсутствует правовое поле, обеспечивающее гибкое регулирование сферы цифровых технологий. Среди недавно принятых норма-

тивных актов можно отметить только Федеральный закон от 26.07.2017 № 187-ФЗ «О безопасности критической информационной инфраструктуры Российской Федерации», который регулирует механизм защиты критической информационной инфраструктуры России, но не затрагивает деятельность частного бизнеса в сфере цифровых технологий. Между тем очевидна необходимость принятия федерального закона, регламентирующего основные виды деятельности в рамках цифровой экономики, принципы взаимодействия, права и обязанности, а также объекты правоотношений и ответственности ее субъектов.

Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» ссылается на прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года, однако специалистами отмечается низкий уровень качества прогнозирования, а также описательный характер прогноза. Векторы, указанные в качестве приоритетных направлений развития науки, технологий и техники, на самом деле представляют собой ориентиры, отраженные более 10 лет назад в стратегиях развития ведущих зарубежных предприятий, которые на сегодняшний день представляют собой конкретные запатентованные исследования и реализацию на их основе прототипов новых продуктов. В связи с этим ставится под сомнение вопрос о технологическом лидерстве за счет перспективных направлений исследований и разработок, указанных в прогнозе.

Таким образом, «Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года» как один из основных документов стратегического планирования имеет ряд недостатков. Во-первых, слабая актуализация приоритетных направлений исследований и разработок. Во-вторых, отсутствие среди предприятий-технологических лидеров в указанных направлениях, что свидетельствует о существенных трудностях в достижении глобального технологического лидерства. Низкую конкурентоспособность отечественных предприятий подтверждает следующая статистика: отсутствие российских компаний в топ-50 обладателей патентов по всем 46 направлениям, указанным в качестве приоритетных направлений технологического развития в прогнозе [9].

К значимым документам стратегического планирования научно-технологического развития можно также отнести «Стратегию развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы» и «Стратегию научно-технологического развития Российской Федерации», утвержденную Указом Президента Российской Федерации от 1 декабря 2016 г. № 642.

«Стратегия развития информационного общества на 2017–2030 годы» является уже вторым документом такого рода, первый действовал с 2008 по 2015 годы. Именно в рамках новой редакции Стратегии впервые дано определение «цифровой экономики» как «хозяйственной деятельности, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг» [10]. Однако в существующей редакции отсутствуют перечень показателей реализации и план, которые должны были быть утверждены Правительством до 1 октября 2017 г.

Показатели предыдущей стратегии ни на национальном, ни на глобальных уровнях достигнуты не были. Предполагалось увеличение обеспеченности интернетом до 75 % населения к 2015 году, однако по итогам 2014 г. удельный вес населения, активно пользующегося интернетом, составил 52 % [11]. На международном уровне в рамках Стратегии 2008 года прогнозировалось вхождение России в топ-20 стран в области развития информационного общества согласно международным рейтингам. По данным признанных международных рейтингов, которые отражают уровень развития цифровой экономики в разных странах, в частности электронную деятельность органов государственной власти, информационно-технологическую инфраструктуру, готовность всех субъектов экономической деятельности к функционированию в рамках информационного общества, кибербезопасность и т. д., данная задача также не была реализована. Наиболее значимые индексы представлены в табл. 2.

**Индексы, отражающие развитие информационного общества**

Название индекса	Составитель индекса	Что индекс характеризует	Место России	Тройка лидеров
Индекс готовности к электронному правительству (2018 г.)	Департамент по экономическим и социальным вопросам ООН	Уровень развития человеческого капитала, ИКТ-инфраструктуры, электронного функционала органов государственной власти	32 из 193	Дания, Австралия, Южная Корея
Индекс развития ИКТ* (2017 г.)	Международный Союз Электросвязи	Доступность ИКТ, способность населения использовать ИКТ, уровень навыков владения ИКТ	45 из 176	Исландия, Южная Корея, Швейцария
Индекс готовности к сетевому обществу (2016 г.)	Всемирный экономический форум	Состояние среды, готовность субъектов к сетевым технологиям, использование субъектами сетевых технологий	41 из 139	Сингапур, Финляндия, Швеция

Примечание: составлено авторами по данным источников [12, 13, 14].

\* ИКТ – информационно-коммуникационные технологии

Цели, задачи и приоритеты обеих стратегий практически идентичны, отличие заключается в разных акцентах и терминологии: в предыдущей стратегии – ориентация на повышение качества жизни, в новой версии – создание «общества знаний» в рамках формирования цифровой экономики. В «Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 гг.» четко прослеживается тренд к замещению импортного оборудования, программного обеспечения и электронной компонентной базы, к расширению государственного контроля в Интернете, что отличает ее от предшествующей стратегии. В частности, протекционистские меры заключаются в констатации необходимости партнерства зарубежных и российских компаний на паритетных началах; хранения и обработки данных на серверах, расположенных в России; осуществления расчетов только через российскую платежную систему, а также использования российских криптоалгоритмов и средств шифрования и встроенных средств защиты информации. Таким образом, очевидна тенденция на «огосударствление» Интернета и усиление контроля в сфере информационно-коммуникационных технологий, что, с авторской точки зрения, является препятствием для развития информационного общества и противоречит задаче создания комфортных условий для бизнеса, обозначенной в новой Стратегии.

«Стратегия научно-технологического развития Российской Федерации» является фактически основополагающим документом государственной научно-технической политики, однако ее, как и рассмотренные выше стратегические документы, отличает отсутствие системного анализа сложившейся ситуации в сфере научно-технологического развития. К основным недостаткам Стратегии можно также отнести:

- отсутствие ссылок и корреляции с другими стратегическими документами как существующими, так и предшествующими. В частности, отсутствует связь со «Стратегией инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года», которая тоже содержит определенное видение развития научно-технологического комплекса. НТИ указывается в качестве одного из инструментов реализации Стратегии, однако не указаны механизмы взаимодействия двух программ. Кроме того, не использованы данные «Прогноза научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года», которые могли быть использованы при конкретизации основных направлений научно-технологического развития. Не проведен анализ причин отсутствия достижения целевых показателей предыдущих государственных программных документов;

- отсутствие конкретных нормативов и индикаторов, позволяющих производить мониторинг реализации Стратегии. Перечень мероприятий имеет скорее описательный и де-

кларативный характер. Результаты, планируемые в рамках реализации Стратегии, не представлены конкретными числовыми значениями, инструменты их достижения сформулированы в общей форме;

- весьма спорной представляется оценка России как «одной из мировых научных держав», которая не обоснована статистическими данными. В тексте Стратегии неоднократно упоминаются конкурентные преимущества, однако они не конкретизированы. Не проведен глобальный макроэкономический анализ и не определено положение России относительно стран-технологических лидеров.

Таким образом, важным условием ускорения модернизации экономики, развития «критических» технологий и решения проблем технологического отставания является реализация активной государственной структурной политики. Для эффективной государственной научно-технической политики необходимо гармонизировать документы стратегического планирования в данной сфере. Для решения данной задачи автор считает возможным обозначить следующие рекомендации:

1. Внесение корректив в нормативно-правовую базу. Во-первых, внесение в Федеральный закон от 28.06.2014 № 172-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О стратегическом планировании в Российской Федерации» всех документов стратегического планирования в научно-технологической сфере с целью закрепления их статуса. В противном случае документы нельзя будет считать документами стратегического планирования. Во-вторых, принятие Федерального закона, регламентирующего новые виды деятельности, появляющиеся в рамках цифровой экономики. В-третьих, внедрение механизма оперативного внесения изменений в стратегические документы, что, с одной стороны, позволит сохранять актуальность в системе стратегического планирования, а с другой стороны, исключит дублирование между новыми и устаревшими элементами планирования. В-четвертых, создание нормативной базы, определяющей требования к качеству документов научно-технологического планирования и сквозному контролю их исполнения.

2. Создание иерархии документов (определяющих направления научно-технологического развития), которая позволит выстроить вертикальные связи между группами документов различных уровней. Предполагается утверждение Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации в качестве основополагающего документа, определяющего общий вектор развития научно-технологического комплекса, в котором будут определены значение и статус следующих основных документов:

- перечень критических технологий и приоритетные направления развития науки, технологий и техники в Российской Федерации (2011 г.);
- «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года»;
- «Национальная технологическая инициатива»;
- «Программа фундаментальных научных исследований в Российской Федерации на долгосрочный период (2013–2020 годы)»;
- государственная программа Российской Федерации «Развитие науки и технологий» на 2013–2020 годы;
- федеральная целевая программа (далее – ФЦП ) «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники на 2014–2020 гг.»;
- ФЦП, включенные в блок «Развитие высоких технологий»;
- программа «Цифровая экономика Российской Федерации»;
- «Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года»;
- «Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы»;
- «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»;
- прочие документы отраслевого характера, такие как «Стратегия развития медицинской науки в Российской Федерации на период до 2025 года», приоритетный проект «Со-

вершенствование процессов организации медицинской помощи на основе внедрения информационных технологий».

3. Определение органов власти, отвечающих за реализацию мероприятий и мер ответственности за ненадлежащее исполнение либо их неисполнение. Постоянный мониторинг исполнения целевых показателей согласно регламентам, который позволит выявлять достижение индикаторов в разрезе зон ответственности конкретных ведомств.

Существующие структурные противоречия и негативные тенденции в российской экономике представляется возможным нивелировать посредством регулирования структуры экономики. Целенаправленная государственная структурная политика позволит преодолеть последствия экономических реформ, выраженные в значительных структурных диспропорциях, несопоставимых ценовых соотношениях, недостаточной эффективности государственного управления, неблагоприятном инвестиционном климате. Государственная структурная политика, основанная на грамотном стратегическом планировании научно-технологического развития, позволит осуществить структурный маневр с целью достижения паритета с технологически развитыми странами и повышения эффективности в использовании имеющихся ресурсов.

### Литература

1. О стратегическом планировании в Российской Федерации : федер. закон от 28.06.2014 г. № 172-ФЗ // Президент России: офиц. сайт. URL: <http://special.kremlin.ru/acts/bank/38630/page/3> (дата обращения: 03.06.2018).
2. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года // Правительство Российской Федерации. URL: <http://government.ru/docs/9282/> (дата обращения: 29.05.2018).
3. Наука и инновации // Федер. служба гос. статистики. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 20.06.2017).
4. Перечень технологических платформ // Министерство эконом. развития Рос. Федерации. URL: [http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/formation/doc20120403\\_11](http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/formation/doc20120403_11) (дата обращения: 07.07.2018).
5. Порядок формирования перечня технологических платформ // Министерство эконом. развития Рос. Федерации. URL: <http://economy.gov.ru/> (дата обращения: 07.07.2018).
6. Что такое Национальная технологическая инициатива? // Национальная технологическая инициатива. URL: <http://www.nti2035.ru/nti/> (дата обращения: 13.07.2018).
7. Цифровой экономике нужна быстрая эволюция // РосБизнесКонсалтинг. URL: <http://www.rbcplus.ru/news/> (дата обращения: 01.08.2018).
8. Добрынин А. П., Черных К. Ю., Куприяновский В. П., Куприяновский П. В., Снягов С. А. Цифровая экономика – различные пути к эффективному применению технологий // *International Journal of Open Information Technologies*. 2016. Vol 4. № 1. С. 4–9.
9. Куракова Н. Г., Зинов В. Г., Цветкова Л. А., Ерёмченко О. А., Комарова А. В., Комаров В. М., Сорокина А. В., Павлов П. Н., Коцюбинский В. А. Национальная научно-технологическая политика «быстрого реагирования»: рекомендации для России : аналит. докл. М. : Дело, 2014. 160 с.
10. О стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы : указ Президента Российской Федерации от 09.05.2017 г. № 203 // Президент России: официал. сайт. URL: <http://kremlin.ru/acts/bank/41919/page/1> (дата обращения: 15.08.2018).
11. Абдрахманова Г. И., Гохберг Л. М., Кевеш М. А. Индикаторы информационного общества 2016 : стат. сб. М. : НИУ ВШЭ, 2016. 304 с.
12. UN E-Government Survey 2018 // United Nations. URL: <https://publicadministration.un.org/> (дата обращения: 03.08.2018).
13. Measuring the information society 2017 // International Telecommunication Union. URL: <http://www.itu.int/net4/ITU-D/idi/2017/index.html> (дата обращения: 18.02.2018).
14. Networked Readiness Index. Global Information Technology Report 2016 // World Economic Forum. URL: <http://reports.weforum.org/> (дата обращения: 28.11.2017).

УДК 338.242.4+004

Кузин В. Ф., Лачинина Т. А., Чистяков М. С.  
Kuzin V. F., Lachinina T. A., Chistyakov M. S.

**КЛАСТЕРИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО РАЗВИТИЯ  
ЭКОНОМИКИ: ЭВОЛЮЦИОННЫЙ ПОДХОД НА ОСНОВЕ  
ИНФОРМАЦИОННО-СЕТЕВОЙ КООРДИНАЦИИ**

**CLUSTERING AS A FACTOR OF HIGH-TECH ECONOMIC DEVELOPMENT:  
AN EVOLUTIONARY APPROACH BASED  
ON INFORMATION NETWORK COORDINATION**

В статье рассмотрены эволюционные этапы функционирования экономического кластера. Основу разграничений циклов эволюции кластерной структуры составляют комплексное представление и характеристики кластерной системы в контексте организационного взаимодействия между резидентами кластера с вектором на информационно-коммуникационное взаимодействие, что может послужить фактором выбора стратегии реализации кластерной политики высокотехнологичного развития на платформе «цифровой» экономики, мер управленческого воздействия и поддержки со стороны государства и коммерческих структур.

The article discusses the evolutionary stages of the functioning of the economic cluster. The basis for delimitation of evolution cycles of cluster structure is a comprehensive presentation and characteristics of the cluster system in the context of organizational interaction between cluster residents with a commitment to information and communication interaction. This can serve as a choice factor of strategy for implementing a high-tech cluster policy on the platform of “digital” economy, management measures and support from the government and commercial structures.

*Ключевые слова:* кластер, структура кластера, этапы развития, факторы роста, высокотехнологичное развитие, инновации, конкурентные преимущества, «цифровая» экономика, информационно-сетевая координация.

*Keywords:* cluster, cluster structure, development stages, growth factors, high-tech development, innovations, competitive advantages, “digital” economy, information network coordination.

Кластерные технологии в современной экономике являются ориентиром для формирования конкурентных преимуществ предприятий в структуре народного хозяйства региона и страны в целом. Протекция кластеризации и кластерного развития в целях гармоничной конвергенции в экономику должна опираться на системное представление о функционировании кластерных структур как об объекте эффективного управления – начиная со стартапа и первоначальной кластеризации (протокластер) до последующих периодов жизненного цикла кластерного образования. Научный базис практического аспекта кластерной политики должен сформировать концепцию о кластерных структурах, представляющих собой целостные системы.

**Цель исследования** – описание кластера с точки зрения этапов жизненного цикла, основывающееся на их характерных эволюционных признаках, затрагивающих движущие силы и векторы происходящих преобразований информационной трансформации общества и формирования сетевого координирующего взаимовлияния. Результаты данного исследования могут быть использованы в качестве научного обоснования для реализации кластерной политики с позиции эволюционного подхода в общей концепции высокотехнологичного развития экономического пространства.

Гипотеза исследования заключается в наличии в структуре социума информационно-сетевой конфигурации, которая с эволюционной точки зрения может представлять собой

конвергенцию «цифровых» высоких технологий на платформе каркасной архитектуры кластерного строения.

**Материалы и методы.** Теоретико-методологической основой обсуждения послужили научные концепции и результаты исследований зарубежных и отечественных ученых, посвященных кластерной теории и вопросам кластеризации. В процессе исследования использовались общенаучные методы познания (диалектический, системный, комплексный и кластерный подходы; метод сравнительного анализа).

При рассмотрении кластерной морфологии целесообразно, по мнению авторов, использовать эволюционный подход в аспекте информационно-сетевой трансформации как фактора формирования новой многополярной геополитической системы.

**Результаты и обсуждения.** Процесс эволюции кластера подразумевает определенные этапы жизненного цикла, которые характеризуют трансформационные изменения в кластерном образовании, в том числе информационной (цифровой) направленности. Кластерам свойственны признаки, которые характеризуют их как самоорганизующиеся социально-экономические системы. Таким кластерам свойственно: развитие, которое может заключаться в увеличении сложности системы (в кластере это может быть включение в хозяйственные связи новых отраслей, рост внутренней связанности); улучшение приспособленности к внешним условиям (совершенствование продукта кластера в соответствии с изменением предпочтений потребителей); увеличение масштабов явления (рост кластеров в ширину и глубину); количественный рост экономики и качественное улучшение ее структуры (рост производительности предприятий и масштабов производства в кластере, рост внешней связанности кластера); социальный прогресс (рост занятости в регионе, повышение заработных плат и другие социальные эффекты как результат экономического роста) [1, с. 75].

Эволюционное развитие кластера подразумевает трансформационные изменения его состояний, которые можно охарактеризовать как жизненный цикл кластерной структуры – от формирования потребности в становлении кластерного образования до момента снижения эффективности (угасания), ведущего к нивелированию системы (реорганизации, ликвидации и т. п.). Изменения в системе в совокупности с действующими внутренними связями позволяют оценить позитивные и негативные аспекты функционирования кластерной структуры (системы).

Как отмечают Г. Б. Клейнер, Р. М. Качалов и Н. Б. Нагрудная, от стадии жизненного цикла кластера зависит выбор стратегии его развития [2]. В свою очередь В. В. Тарасенко [3] отмечает корреляционную зависимость инструментария и методических подходов в стратегии управления от жизненного цикла кластера.

В трудах С. И. Рекорд [4] и А. В. Фролова [5] применен подход к описанию жизненного цикла кластера, базирующийся на параллелях эволюции кластера с жизненным циклом товара, предприятия, отрасли, что можно озвучить как «антропологический» принцип – от рождения до смерти, но с вариацией последующего воссоздания при выполнении определенных условий, способствующих функционированию данной системы. Как правило, выделяют стадию возникновения (зарождения), формирования, развития (роста), деградации (упадка, исчезновения или трансформации).

Проблемные аспекты эволюции промышленных и инновационных кластеров в Европе анализируются в работах С. И. Рекорд.

Предполагается, что более выверенный подход применили Л. С. Марков и М. А. Ягольницер [6], Г. Д. Боуш [7]. В рамках этого подхода стадии жизненного цикла описаны с учетом кластерных характеристик.

Кластер, как система самоорганизующегося формата, способна к спонтанному формированию в экономической среде, причем определенный временной интервал является неидентифицируемым как для резидентов кластерной конфигурации, так и для внешних участников.

Кластеры возникают на платформе скопления предприятий, которая изначально может не содержать черты кластерной структуры (агломерации).

Этапы жизненного цикла кластера целесообразно рассматривать с точки зрения характеристик участников, внутрикластерных связей, границ кластера и взаимодействия с внешней средой.

1-й этап – агломерация (фокусирование) характеризуется как стадия локально-точечной концентрации резидентов (предприятий) кластера, обслуживающих и сопутствующих отраслей. Локализация предприятий на определенной территории является предвестником их будущего конкурентного взаимодействия. Вместе с тем данная концентрация становится источником генерации межсубъектных технологических цепочек, в том числе ранее не существовавших. Уже существующие между интегрированными структурами технологические и организационные связи могут стать катализатором роста производительности и конкурентных преимуществ. Согласно А. Веберу, агломерация – скопление предприятий, в рамках которого происходит экономия издержек, обусловленная масштабом производства и специализацией [8]. Данный момент может являться триггерной точкой в эволюционном становлении кластерной структуры.

Структурный переход от 1-го ко 2-му этапу предопределен кластерной инициативой. В. В. Тарасенко характеризует ее как действия организаций и/или их групп, направленные на трансформацию существующих промышленных агломераций в кластере в условиях их недостаточной сформированности [9]. Кластерные инициативы являются следствием повышения организационной составляющей существующей агломерации.

2-й этап – формирование (кластерный проект). Этап характеризуется возникновением более интенсивной конкуренции, что приводит к необходимости поиска новых направлений и форм конкурентных взаимоотношений. Данная потребность реализуется за счет инновационных стартапов в цепочке удовлетворения спроса потребителей, в том числе благодаря опыту сотрудничества предприятий в конфигурации вертикальных и/или горизонтальных связей. Происходит дифференциация предприятий под потребности кластерной структуры (предприятий «фокуса» кластера – «якорных» предприятий); растут качественные показатели сырья, эффективности использования технологий и оборудования, услуг специализированной направленности; растет потребность в высококвалифицированных кадрах. Необходимо отметить развитие межличностных контактов в кластерной и предпринимательской среде.

3-й этап – эволюционное функционирование. Конкуренция заметно растет на фоне развития рынка оборудования, технологий, сырья, квалифицированных кадров. Этап можно идентифицировать по наличию определенных кластерных эффектов, например, экономии и всесторонних преимуществ от участия в кластерной конфигурации. Формируются формальные и неформальные институты, обеспечивающие поддержание и развитие взаимовыгодного сотрудничества. Данный этап характеризуется определенной динамикой в виде вхождения новых резидентов в кластерную конструкцию, поскольку барьеры входа (выхода) в кластер заметно ниже в общей концепции привлекательности комплекса эмерджентности и синергии предприятий кластера. Драйвером развития может послужить вовлечение новых отраслей и предприятий, которые выстроятся в вертикальную цепочку интеграционных связей или уже имеют горизонтальные связующие звенья с резидентами кластера. Определенную лепту вносят личностные связи в виде взаимовыгодных каналов трансфера знаний, информации, технологий и инноваций, а также субъективный интерес в конкурентном сотрудничестве между предприятиями кластера. Отметим стратегическую необходимость наличия региональной кластерной политики как фактора процессов развития кластерных структур. Описанная совокупность формирует дальнейшие последовательные изменения характеристик кластерного образования: рост кластера в глубину и ширину, достигнутая концентрация производственных мощностей привлекают на локальный рынок покупательский спрос за счет снижения издержек и риска при операциях товарообмена. Кластер приближается к достижению пороговых значений «критической массы», он приобретает свойства инновационности (чувствительность и подвижность к инновационным стартапам). Происходит дальнейшее развитие и усложнение межличностного сотрудничества субъектов кластера. Кластер усложняет свою

структуру за счет роста в глубину и ширину. Компании, не выдержавшие условия конкурентной среды (естественные процессы конкурентных отношений), покидают кластер.

4-й этап – зрелый (состоявшийся) кластер, как правило, описывается яркими кластерными эффектами; высокой степенью конкурентоспособности и инновационности, демонстрируемыми в том числе за счет достигнутой «критической массы»; высокими значениями вертикальной и горизонтальной внутрикластерной интеграции. Необходимо отметить высокую степень развития рынка конечной продукции, сырьевого рынка, рынка технологий и оборудования, труда и пр. На профессионально эффективном уровне осуществляется внутрикластерный информационный трансфер. По-прежнему в качестве драйвера эволюции кластерной структуры выступает высокая степень конкурентной борьбы и кооперации в кластере в синергии с эффектами социального капитала и социальной ответственности. Так же значима роль региональной кластерной политики в высокотехнологичном развитии экономики территории. На данном этапе можно идентифицировать регулятора (менеджера) дальнейшего развития кластера. Определенный эффект достигается посредством восприятия кластерных субъектов (предприятий) в качестве резидентов кластерного образования. Кластер в региональной социально-экономической политике способен выполнять роль «точек (плюсов) роста», особенно в регионах с монопрофильными предприятиями, что способствует развитию диверсифицированных высокотехнологичных производств и повышению уровня жизни на данной территории.

Данный процесс в жизненном цикле кластера можно охарактеризовать как колебания уровня его организованности. Колебания организованности основаны на разнонаправленном воздействии внешних и внутренних факторов кластерной структуры, но не являются необратимыми и критическими. Они не разрушают систему взаимодействия предприятий, а непрерывно их трансформируют. В рыночной экономике источниками данных колебаний прежде всего выступают внутренние интересы участников кластера, которые могут как пересекаться, так и быть разнонаправленными. Сложный комплекс факторов внешней среды также вызывает колебательные процессы в уровне организованности кластера. При этом особая роль в экономике отведена государству, которое «извне» может активно воздействовать на процессы трансформации кластерной структуры с помощью различных организационно-экономических механизмов [10].

5-й этап – модификационная трансформация (остаточное взаимодействие) – деструктивные изменения связующих звеньев между участниками кластера, ведущие к его уменьшению. К объективным причинам таких процессов необходимо отнести изменения во внешнем средовом контуре – изменения товарных и сырьевых рынков, на рынке труда, технологий и оборудования, в потоках информационного обмена. Таким образом, кластер подвержен трансформационным изменениям (деградации, распаду). На данном этапе своей трансформации кластер существует в «музейной» стадии, никаким образом не влияя на конкурентоспособность и инновационное развитие экономического комплекса территории [3]. Участники кластера утрачивают свои конкурентные преимущества, при этом кластер может сохраняться на основе наиболее устойчивых связей (в том числе информационно-сетевых механизмов остаточного взаимодействия) ключевых резидентов. Завершающая стадия распада кластера может принять форму нивелирования формализованной кластерно-сетевой конфигурации на фоне нецелесообразности государственной поддержки целостной кластерной структуры. При функционировании на данной территории иных кластеров, предприятия распавшегося кластера могут стать их составными частями.

Российская экономическая система имеет определенный опыт кластерного строительства, который характеризуется генерацией территориально-отраслевых, производственных, информационных и научно-технических структурных элементов кластерной конфигурации. Прослеживается тенденция для дальнейшего формирования предпосылок последовательной кластеризации национальной экономики, к которым необходимо отнести информационно-коммуникационные технологии «цифровой» кластерной эволюции, налоговые преференции стимулирования инвестиций, научно-исследовательские разработки инновационного высокотехнологичного развития, политику инфраструктурной модернизации, наличие крупных

успешных в экономическом и социальном плане компаний, социально ориентированную культуру предпринимательства, высокую степень продуктивности межфирменного взаимодействия на основе высоких технологий, прозрачную финансово-кредитную среду стимулирования кластерообразования. Данный *конфигурат* кластерной политики в синергии с кластерными инициативами предпринимательской среды на территориально-отраслевом уровне формирует эволюционную платформу, целевой вектор которой направлен на верификацию и покрытие соответствующих экономических и технологических потребностей.

Процессы интенсификации, которые являются сопутствующими элементами глобализационных процессов, происходящих в национальных экономиках на фоне общемировых тенденций, идентифицировали определенные негативные черты кластеризации российского экономического пространства – волатильность на рынке труда регионов, относительно высокие затраты на рабочую силу, слабый инновационный средовой фон, недостаточную динамику роста производительности труда, низкую степень «цифровизации» экономики.

Расширение практики кластеризации свидетельствует, что кластерные структуры эффективно воплощают тенденции эволюционной интеграции инновационного развития, тем самым подтверждая тезис об отсутствии очередного экспериментального интереса в геоэкономической политике. В связи с этим прослеживается тенденция роста дальнейшей протекции промышленной политики на основе динамичной инновационной эволюции кластерных структур и популяризации кластерных технологий на фундаменте информационно-интеграционного взаимодействия в целом.

Благодаря цифровым технологиям эволюционные изменения кластерного функционирования переходят на интерактивный режим. Формируются так называемые сетевые платформы, которые генерируют «ядра» связей, позволяющие интегрировать кластерную структуру в экономическое сетевое пространство. По мнению Н. В. Смородинской, со вступлением в постиндустриальную эпоху мир стал осваивать *сетевой механизм координации*, который устраняет функциональные недостатки и синтезирует преимущества предыдущих механизмов. Мировая экономика и все ее подсистемы стратифицируются в кластерно-сетевые структуры – гораздо более пластичные, чем иерархии, и одновременно более интегрированные, чем модель рынка.

Трансформационные изменения российской экономики от экспортно-сырьевой направленности к инновационно-технологическому тренду подразумевают направляющую роль знаний и наукоемких отраслей промышленности, возрастание инновационной активности и заинтересованности корпораций и монополий, при этом знаменательной является возможность организации новых форматов бизнес-инициатив, характерных для постиндустриальной экономики, в том числе на региональном уровне [11, с. 139].

По мнению Мануэла Кастельса, главной отличительной особенностью XXI в. является не столько доминирование информации, сколько сетевая логика ее использования – нелинейные формы коммуникаций, лишенные каких-либо пространственных и временных границ. Распространение интернет-технологий ведет к формированию нового уклада жизни, когда в основу организации экономики и общества ложатся *сетевые потоки, сетевые структуры и сетевые взаимодействия*. В соответствии с концепцией Кастельса, современная экономика спонтанно трансформируется в сложно организованную сетевую систему («непрерывно текущее пространство потоков»), что придает ей способность непрерывных обновлений [12, с. 89–90].

Россия может осуществить стратегически необходимый мощный постиндустриальный технологический рывок (о необходимости которого заявлено высшим руководством страны) при условии активного внедрения кластерно- сетевого взаимодействия на основе горизонтальных связей, поступательно нивелируя существующие барьеры (административные и экономические) с вовлечением в эволюционный кластерный процесс цифровых технологий.

**Выводы.** Мероприятия поддержки кластерных структур должны базироваться на системе представлений о кластерах как объектах управленческой деятельности, на принципах многомерности и дополняемости в синтезе с институциональными и политэкономическими подходами. От степени развития кластера зависит выбор целей и инструментов кластерной

политики. В процессе эволюции каждому этапу свойственны определенные специфические характерные черты определенного состояния, достигнутого в процессе развития в конвергенции с движущими силами и направлениями изменений.

Зрелый кластер представлен качествами в наиболее выраженной форме и интенсивности кластерных свойств и признаков, которые раскрываются в кластерных эффектах; высокой степени инновационности и конкурентоспособности. Для зрелого кластера характерны высокая степень конкурентных преимуществ кластерного продукта, рынка конечной кластерной продукции, эффективных производственных факторов и механизмов информационного и технологического трансфера. К движущим силам отнесем высокую степень конкуренции и кооперации на платформе социального капитала. Менеджер (регулятор) зрелого кластера является элементом позитивных эволюционных преобразований в кластере, который в свою очередь способен выполнять миссию «точек (полюсов) роста» территории, способствующих повышению уровня благосостояния и уровня жизни.

В целях нивелирования угрозы деградации кластера необходимо еще на стадии формирования кластерной структуры (кластерного проекта) разработать и последовательно внедрять на всех этапах меры, препятствующие процессам деструктивных изменений кластерной конфигурации – диверсификации производств, расширению сегмента рынка конечного кластерного продукта и услуг, верификации, ротации и расширению диапазона резидентов кластера, расширению диапазона последовательного взаимодействия с тождественными технологическими платформами на основе цифровых технологий и информационно-сетевой координации на всех этапах кластерной генерации.

Понимание структуры кластера (связей, состава), динамики изменений и факторов на них влияющих необходимо для формирования кластерной политики и стратегии ее реализации. В качестве первоначальных шагов выступают идентификация этапа (в котором находится кластер) и характерных признаков, описывающих его состояние и состояние действующих движущих факторов. На данной основе необходимо производить выбор инструментария кластерной политики, в том числе меры поддержки регулируемого кластера, что является необходимым условием эффективного выбора стратегии кластерного развития территории на основе информационно-цифровых технологий постиндустриального общества.

В подтверждение сетевой природы кластерных конструкторов упомянем М. Кастельса, который отмечал, что главным признаком информационного развития социума является не столько преобладание информации, сколько логика сетевого механизма ее использования. Ученый подчеркивал взаимосвязующее объективное наличие новой информационно-технологической парадигмы и эволюционного формирования сетевой структуры координации хозяйствования [13].

Многочисленные исследования подтверждают, что информационно-сетевая координация в кластерной структуре позволяет эффективно генерировать и осуществлять трансфер инновационных технологий в связи с тем, что данные процессы опосредованно подчинены перетоку информации как ресурсу. Кластерные резиденты, включенные в данную структуру, наделены дополнительными конкурентными преимуществами посредством различных форматов сетевых эффектов. Как отмечает Н. В. Смородинская, именно сети локализованы в основе институциональной матрицы экономики нового уклада, они представляют собой «структуры, более гибкие, чем модель иерархии, и одновременно более интегрированные, чем традиционная модель рынка» [14].

В данном ракурсе, исследования Н. В. Смородинской свидетельствуют, что информационно-сетевая координация представляет собой функциональную конвергенцию иерархических и рыночных порядков. Обусловленная необходимостью такой генерации объясняется ростом уровня неопределенности институционального средового фона инновационно-технологического развития экономики [14].

В качестве расширения трактовки информационно-сетевой внутрикластерной координации в контексте раскрытия взаимовлияющей системно-сетевой конфигурации на платформе «цифровой» морфологии последовательной кластерной эволюции необходимо обозначить наличие так называемой узловой архитектуры кластерной структуры, которую мож-

но верифицировать как «центр – периферию» и определенного рода равноправную «ассоциацию» резидентов кластерной архитектуры.

Таким образом, кластерные преимущества заключаются в формировании эффекта сетевой координации от связующего взаимовлияния экономического хозяйствования. К ним необходимо отнести производство, потенциал обеспечения сопутствующей производственно-технологической деятельности, науку и образование, финансово-кредитный сектор. Основной миссией кластерного конфигурата является координация резидентов кластера, выражаемая в частном аспекте реализации задачи «выживания сообщества», что характерно для сетевых структур [15, с. 33].

### Литература

1. Костенко О. В. Этапы жизненного цикла экономического кластера: состояние движущие силы и процессы // *Аграрная наука Евро-Северо-Востока*. 2016. № 2 (51). С. 74–77.
2. Клейнер Г. Б., Качалов Р. М., Нагрудная Н. Б. Синтез стратегии кластера на основе системно-интеграционной теории. URL: <http://kleiner.ru/wp-content/uploads/2014/12/Cintez-strategii-klastera.pdf> (дата обращения: 01.10.2018).
3. Тарасенко В. В. Стратегии развития территориальных кластеров // *Экономические стратегии*. 2011. № 11. С. 82–92.
4. Рекорд С. И. Развитие промышленно-инновационных кластеров в Европе: эволюция и современная дискуссия. СПб. : Изд-во СПбГУ-ЭФ, 2010. 109 с.
5. Фролов А. В. Формирование кластерной стратегии развития экономики региона: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Оренбург, 2013. 28 с.
6. Марков Л. С., Ягольничер М. А. Исследование наукоемких компаний Новосибирска. Кластерный подход. URL: <http://www.sibai.ru/issledovanie-naukoechkix-kompanij-novosibirska.-klasternyj-podhod.html> (дата обращения: 02.10.2018).
7. Боуш Г. Д. Формирование и развитие промышленных кластеров: теория и методология: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. СПб., 2012. 42 с.
8. Вебер А. Теория размещения промышленности / пер. с нем. Н. Морозова. М. : Книга, 1926. 223 с.
9. Тарасенко В. В. Территориальные кластеры: семь инструментов управления. М., 2015. 201 с.
10. Евдокимова Е. Н., Степанов М. А. Управление развитием кластерных структур на основе их жизненных циклов // *Теория и практика общественного развития*. 2015. № 12. С. 100–108.
11. Лачинина Т. А., Казаков М. Ю., Чистяков М. С. Драйверы развития региона как тренд формирования устойчивой социально-экономической конъюнктуры // *Современные задачи инженерных наук : сб. науч. трудов VI Междунар. научно-техн. симпозиума «Современные энерго- и ресурсосберегающие технологии СЭТТ – 2017» Междунар. науч.-техн. форума «Первые международные Косыгинские чтения» (11–12 октября 2017 года)*. Т. 6. М. : Изд-во РГУ им. А. Н. Косыгина, 2017. С. 137–142.
12. Смородинская Н. В. Инновационная экономика: от иерархий к сетевому укладу // *Вестн. Института экономики РАН*. № 2. 2013. С. 87–111.
13. Castells M. *The Information Age: Economy, Society and Culture*. М. : HSE. 2000. 606 p.
14. Смородинская Н. В. Смена парадигмы мирового развития и становление сетевой экономики // *Экономическая социология*. 2012. Т. 13. № 4. С. 95–115.
15. Василенко Н. В., Вахитова Л. Р. Роль кластеров в институциональной структуре инновационной экономики // *Бизнес. Образование. Право. Вестн. Волгоградского ин-та бизнеса*. 2015. № 4 (33). С. 31–34.

УДК 331.101

*Кузнецова М. Е.  
Kuznetsova M. E.*

**ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СТАНДАРТЫ:  
ХАРАКТЕРИСТИКА, ЭТАПЫ ПЕРЕХОДА**

**OCCUPATIONAL STANDARDS:  
CHARACTERISTICS, STAGES OF TRANSITION**

В статье рассмотрен вопрос о формировании и внедрении профессиональных стандартов, кратко затрагивается исторический аспект. Дан контент-анализ понятия «профессиональный стандарт». Описано пошаговое внедрение профессиональных стандартов в организации. Рассмотрено отличие стандартов от единых квалификационных справочников. Показана необходимость изменения документации организации в связи с внедрением профессиональных стандартов.

The article considers the formation and introduction of occupational standards and briefly discusses the historical aspect. The content analysis of the concept of the occupational standard is made. The step-by-step introduction of occupational standards in an organization is described. The differences between standards and unified job evaluation manuals are presented. The need for change in the documentation of the organization in connection with the introduction of occupational standards is shown.

*Ключевые слова:* понятие «профессиональный стандарт», единые квалификационные справочники, задачи профессиональных стандартов, проблемы взаимодействия рынка труда и профессиональных стандартов, пошаговый переход на профессиональные стандарты.

*Keywords:* occupational standard concept, unified job evaluation manuals, tasks of occupational standards, interaction problems of labor market and occupational standards, step-by-step transition to occupational standards.

В постоянно меняющемся современном экономическом мире, особенно в последнее время, возникают вопросы, касающиеся несоответствия спроса и предложения рабочей силы в рамках определения их квалификации.

Термин «профессиональный стандарт» (далее – ПС) впервые прозвучал еще в прошлом веке. Этот термин в 1997 г. лег в основу «Программы социальных реформ в Российской Федерации на период 1996–2000 годов».

Профессиональный стандарт – это достаточно новое понятие, которое Указом Президента РФ от 07.05.2012 № 597 внесено в Трудовой кодекс. Внедрение этого термина обусловлено противоречием: с одной стороны, предприятия ищут на рынке труда специалистов с высоким уровнем компетенций, с другой стороны, вузы готовят специалистов без точного понимания современных требований бизнеса. Современный переходный период опирается как на ПС, так и на Единый квалификационный справочник (далее – ЕКС). Однако быстро меняющиеся технологии влекут за собой возникновение как новых профессий, так и новых функций, которые пока не отражены в государственных документах.

Опираясь на ПС, каждая организация создает условия, которые необходимы для усовершенствования систем управления персоналом. Таким образом, предлагаемый механизм взаимосвязи рынка труда и четко обозначенных требований к выполнению трудовых функций позволит упорядочить подготовку и отбор квалифицированной рабочей силы, соответствующей новым экономическим условиям [1].

Следует обратиться к пониманию термина «профессиональный стандарт», так как существуют различные его трактовки (табл. 1).

Таблица 1

### Контент анализ понятия «профессиональный стандарт»

Автор определения	Определение
1. Трудовой кодекс	«Профессиональный стандарт – характеристика квалификации, необходимой работнику для осуществления определенного вида профессиональной деятельности, в том числе выполнения определенной трудовой функции» [2]
2. Закон о профессиональных стандартах	«Определение профстандарта как характеристики квалификации (сочетания знаний, умений, профессиональных навыков и опыта) обязательной для работника, осуществляющего определенную трудовую деятельность» [3]
3. Блинов В. И.	«Профессиональные стандарты (ПС) – один из элементов системы контроля за качеством работы персонала» [4]
4. Фаер М. Е.	«Профессиональный стандарт – подробно описанные требования к должностным обязанностям с учетом необходимых профессиональных знаний, умений и навыков, компетенций; к уровням профессионального образования, а также требования к здоровью и опыту работы» [1]

В отличие от ЕКС в ПС больше внимания уделяется сочетанию знаний, умений, профессиональных навыков, опыта работы и усовершенствованным требованиям к той или иной должности (табл. 2).

Таблица 2

### Отличия и общие черты профессиональных стандартов и квалификационных справочников

Показатели	Профессиональные стандарты	Квалификационные справочники
Область применения	Наличие трудовых функций, действий. Требования к уровню образования, к подготовке и обучению работников	Описание трудовых функций, требований к образованию и обучению работников
Содержание	Полномочия и ответственность, характер умений, характер знаний, основные пути достижения уровня квалификации	Должностные обязанности, необходимые знания, требования к квалификации
Наличие уровней квалификации	Установлены различные уровни квалификации	Уровни квалификации отсутствуют
Наличие системы подтверждения соответствия	Соответствие придется подтвердить с помощью сертификата	Система подтверждения соответствия отсутствует
Нормативное регулирование	На каждую профессию оформляется отдельный профессиональный стандарт	Квалификационный справочник регулирует несколько специальностей
Описание ответственности	Есть	Отсутствует
Возможность использовать без специальных знаний и умений	Отсутствует	Есть

ПС более подробно и четко описывает функции работников, выделяет трудовые функции и трудовые действия. Это позволяет понять, какие требования тех или иных знаний и умений к специалисту вытекают из содержания его деятельности. Несмотря на то, что ПС будет носить рекомендательный характер, он окажет влияние на многие процессы в управлении рынком труда. Идея национального профессионального стандарта в результате коллективного обсуждения будет являться публично зафиксированной характеристикой квалификации. ПС должны постепенно вытеснить иные подобные документы, а именно ЕКС, стандарты предприятий. Из-за отсутствия описания и наличия должности в ЕКС предприятия вынуждены были сами создавать стандарты на новые профессии.

Основные задачи профессиональных стандартов:

- установить единые квалификационные требования к работникам, занимающим определенные должности, работающим по конкретным профессиям;
- дать характеристику квалификации, которую работнику достаточно иметь для осуществления своих трудовых функций.

К созданию ПС привлекают как работодателей, так и систему образования с целью разработки единых требований в процессе подготовки квалифицированных кадров [6].

В разработке ПС принимают участие:

- объединение работодателей;
- отдельные работодатели (крупные корпорации);
- профессиональные сообщества;
- саморегулируемые организации;
- иные некоммерческие организации с участием образовательных организаций профессионального образования и других заинтересованных организаций.

Также необходимо отметить, что затраты на разработку ПС поступают из различных источников (рис. 1).

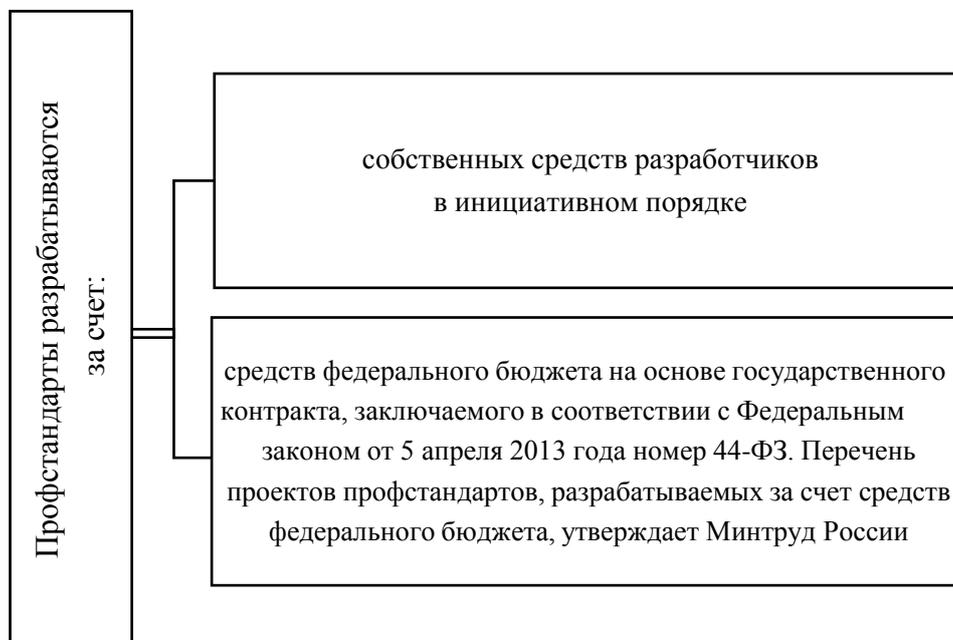


Рис. 1. Источники средств для разработки профессиональных стандартов [5, 7]

Для того чтобы ПС соответствовали государственным требованиям, при их разработке необходимо соблюдать следующие принципы:

- учет международных тенденций в области разработки профессиональных стандартов;
- соблюдение единых критериев в формулировке требований к профессиям;
- учет особенностей постиндустриального общества, характеризующегося возрастающей неопределенностью и ускорением темпа изменений в сферах технологических трансформаций, требований развивающихся рынков и потребителей, а также организации труда и организационной культуры [8].

ПС не будут эффективны, если будет отсутствовать обратная связь с рынком труда.

Главными проблемами во взаимодействии рынка труда и ПС являются:

- низкая активность работодателей в качестве экспертов при рассмотрении и разработке новых документов;
- отсутствие гармоничных связей между профессиональными и образовательными стандартами;

- отсутствие необходимых ресурсов;
- слабо изученная сложная структура ПС.

Ментальные особенности российских работодателей приводят к тому, что в настоящее время недостаточное и не всегда серьезное внимание уделяют ПС. На основании анализа существующих подходов к формированию ПС были выявлены следующие актуальные задачи:

- построить новую российскую систему классификации профессий;
- разработать новые квалификационные требования к должностям, изменить названия, кодировку и их содержание;
- создать систему новых ПС, которые будут соответствовать потребностям рынка труда и являться основой для системы сертификации персонала [1].

Согласно закону, работодатели должны применять обязательные ПС для некоторых специальностей, трудовые функции которых установлены Трудовым кодексом, федеральными законами или иными нормативно-правовыми актами (Федеральный закон от 2 мая 2015 г. № 122-ФЗ) [9].

Профессиональные стандарты обязательны в случае, если:

- требования квалификации, необходимой работнику, заданы Трудовым кодексом, федеральными законами, иными нормативными актами. (Например, в публичных обществах, страховых организациях, негосударственных пенсионных фондах для главного бухгалтера обязательно требуется высшее образование, стаж работы, связанный с ведением бухучета, составлением отчетности, отсутствие неснятой или непогашенной судимости за преступление в сфере экономики);
- с выполнением работ по должности связано предоставление компенсаций и льгот либо наличие ограничений. В этих ситуациях наименование должности, профессии или специальности указывают в соответствии с профессиональным стандартом или квалификационным справочником;
- тарифицируются работы и присваиваются тарифные разряды, устанавливая тарифную систему оплаты труда;
- устанавливается система оплаты труда работников в государственных и муниципальных учреждениях;
- требования ПС закреплены в локальных нормативных актах организации.

Для остальных работников ПС носят рекомендательный характер.

ПС обычно применяются в процессе формирования кадровой политики и в управлении персоналом, при обучении сотрудников и их аттестации, а также при разработке должностных инструкций и тарификации работ [10].

Структура ПС включает 4 раздела:

1. Общие сведения, такие как наименование вида профессиональной деятельности, описание основной цели профессиональной деятельности и другое.
2. Описание трудовых функций, входящих в профессиональный стандарт. Функциональная карта вида профессиональной деятельности. Здесь содержится перечень обобщенных трудовых функций в виде таблицы. В состав каждой обобщенной функций входит несколько трудовых функций со своим номером уровня квалификации.
3. Характеристика обобщенных трудовых функций. Для каждой из обобщенных функций представлен список возможных наименований должностей, требования к образованию и опыту, другая информация. Структурированное описание каждой трудовой функции, входящей в обобщенную: трудовые действия, необходимые умения и знания, другие характеристики. Описание трудовой функции содержит только те действия знания и умения, которые необходимы работнику, чтобы эффективно выполнять конкретную функцию.
4. Сведения об организациях-разработчиках ПС. В каждом принятом ПС всегда указана организация – ответственный разработчик стандарта и состав рабочей группы [4].

ПС могут быть использованы в качестве основы для создания внутренней корпоративной политики организации, так как именно профессиональный стандарт является своеобразным эталоном, которому должны соответствовать все сотрудники и руководители.

Согласно положениям Трудового кодекса Российской Федерации, в ПС подробно описана характеристика квалификации, которая необходима сотруднику для улучшения его трудовой деятельности и эффективного выполнения своих трудовых обязательств. На данный момент лишь немногие компании в полной мере используют ПС (помимо обязательных), их внедрение является достаточно трудоемким процессом. Специально для этого был предложен алгоритм внедрения профессиональных стандартов:

Шаг 1. Прежде всего, необходимо собрать всю важную информацию, касающуюся утвержденных стандартов. На данный момент разработано и утверждено более 840 профессиональных стандартов для всех сфер экономической деятельности. С полным реестром утвержденных стандартов можно ознакомиться на официальном сайте Минтруда [6]. На 20 декабря 2018 г. профессиональные стандарты, утвержденные Министерством труда, состоят из 1 173 документов по отдельным областям профессиональной деятельности. Профессиональный стандарт включается в реестр не позднее 10 дней со дня его утверждения. Каждый новый стандарт заменяет собой устаревшую информацию из ЕКС.

Шаг 2. Необходимо сопоставить наименования специальностей с наименованиями должностей и специальностей, указанными в ПС. Если в компании нет таких должностей, профессий и специальностей, которые предполагают предоставление компенсаций и льгот или же наличие каких-то ограничений, их наименование в штатном расписании, трудовом договоре и должностной инструкции может не совпадать с тем, которое указано в профессиональном стандарте или ЕКС [11]. Если же выполнение тех или иных работ напрямую связано со льготными выплатами, которые обусловлены условиями труда, то наименование такой должности должно соответствовать наименованию, которое представлено в ПС. Следовательно, если в компании есть такие сотрудники, специальность и условия труда которых подразумевают льготные выплаты, то наименование их специальности должно быть переименовано в соответствии с ПС, что обязательно для всех организаций вне зависимости от их организационно-правовой формы.

Шаг 3. Необходимо провести в организации внутренний аудит с целью корректировки существующего функционала. Под проверку попадают такие документы, как должностные инструкции, кадровые документы, в которых прописаны функции сотрудников по каждой должности, профессии и специальности. В результате проверки должна быть произведена корректировка функций для полного соответствия функционалу, описанному в стандарте.

Шаг 4. Необходимо сопоставить квалификацию сотрудников с существующими ПС. С четвертого уровня квалификации для работников прописаны определенные требования, которым он должен соответствовать. В случае же, если у работника уровень квалификации с первого по третий, следует ориентироваться на определенные требования, которые обусловлены спецификой производственной деятельности.

Шаг 5. Необходимо издать приказ о внедрении ПС с указанием конкретной даты внедрения. С этим приказом так же необходимо ознакомить всех сотрудников предприятия и уведомить их о том, что будут внесены определенные изменения в трудовые договоры. Данное условие оповещения сотрудников установлено в соответствии со ст. 74 Трудового кодекса Российской Федерации.

Шаг 6. Необходимо внести поправки и скорректировать должностные инструкции и кадровые документы в соответствии с требованиями ПС. Описание трудовой функции должно соответствовать ПС и может быть дополнено только за счет тех функций, которые описаны смежными ПС.

Шаг 7. Необходимо провести ряд действий по изменению трудовых договоров. В первую очередь, с сотрудниками, согласившимися с новыми требованиями и изменениями в их должностных обязанностях, нужно заключить дополнительное соглашение об изменении трудового договора. С сотрудниками, которые выразили свое несогласие по поводу изменения трудового договора и должностных обязанностей, согласно ст. 74 Трудового кодекса Российской Федерации рекомендуется взаимодействовать по нескольким направлениям: предложе-

ние новой должности, возможность переходного этапа для получения документа о переподготовке кадров или увольнение.

Шаг 8. Важным этапом внедрения ПС является проведение оценки компетенций сотрудников для выявления соответствия новым требованиям, благодаря которой можно определить насколько требования к квалификации сотрудников, представленные в профессиональных стандартах, не совпадают или полностью соответствуют существующему уровню квалификации сотрудников. Согласно закону, сотрудника нельзя уволить только за несоответствие ПС, следовательно, необходимо разработать план по повышению уровня квалификации в рамках соответствия ПС. При разработке индивидуальных программ обучения необходимо учитывать результаты пройденной оценки с целью более эффективного обучения работников.

Переход на новые ПС – процесс сложный, требующий большой работы по изменению локальных актов. Необходимо изменить Положения о подразделениях, должностные инструкции, штатное расписание ввиду того, что некоторые должности будут по-другому называться. Подвергнутся изменениям трудовые договоры, положение об оплате труда, стратегические документы по развитию персонала. Соответственно, вносятся изменения и в требования, которые предъявляются к квалификации сотрудников. Необходимо сопоставить новые профессии и их функции, определить систему оплаты труда в связи с новым подходом выполнения работ и квалификационным уровнем. Далее провести аттестацию для определения соответствия каждого сотрудника занимаемой должности и на основании всего проделанного определить дальнейшую стратегию управления персоналом в рамках перехода на новые профессиональные стандарты [12].

Таким образом, ПС вступили в силу. Следующий этап, когда необходимо выстроить работу организации, перестроить систему управления персоналом и выработать новые документы, не менее важен. Необходимо, чтобы службы организаций в процессе перехода к изменившимся условиям труда в соответствии с новыми ПС, формировали локальные акты, которые служили бы стимулирующим фактором для сотрудников, а не приговором.

### **Литература**

1. Фаер М. Е., Матвеева К. А., Самохвалова С. М. Анализ развития профессиональных стандартов // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2013. № 9. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/analiz-razvitiya-professionalnyh-standartov> (дата обращения: 15.04.2017).
2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 02.05.2015 № 122-ФЗ). URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_34683/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/) (дата обращения: 10.05.2017).
3. Закон о профстандартах с 2016 г. – последние изменения. URL: [http://nalog-nalog.ru/profstandarty\\_i\\_dolzhnostnye\\_instrukcii/zakon\\_o\\_profstandartah\\_s\\_2016\\_goda\\_poslednie\\_izmeneniya/#Федеральный\\_закон\\_о\\_профстандартах\\_№\\_236-ФЗ](http://nalog-nalog.ru/profstandarty_i_dolzhnostnye_instrukcii/zakon_o_profstandartah_s_2016_goda_poslednie_izmeneniya/#Федеральный_закон_о_профстандартах_№_236-ФЗ) (дата обращения: 30.09.2017).
4. Блинов В. И., Батрова О. Ф. Профессиональные стандарты: от разработки к применению // Высшее образование в России. 2015. № 4. С. 5–13.
5. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд : федер. закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_151681/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_151681/) (дата обращения: 16.02.2018).
6. Митрофанова В. В. Работодателям придется использовать профессиональные стандарты 10 октября 2014 // Коммерсант : электрон. журн. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/2596142> (дата обращения: 12.10.2017).
7. О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц : федер. закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ (последняя редакция). URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_116964/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116964/) (дата обращения: 16.02.2018).
8. Олейникова О. Н. Профессиональные стандарты как фактор повышения качества профессионального образования // Образование и наука. 2009. № 8. URL: <http://cyber->

leninka.ru/article/n/professionalnye-standarty-kak-faktor-povysheniya-kachestva-professionalnogo-obrazovaniya (дата обращения: 15.04.2017).

9. О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации и статьи 11 и 73 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» : федер. закон от 2 мая 2015 г. № 122-ФЗ. Доступ из СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 12.10.2017).

10. О применении профессиональных стандартов в сфере труда : информационное письмо Минтруда от 10.02.2016. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_194981/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_194981/) (дата обращения: 12.10.2017).

11. Митрофанова В. В. Порядок внедрения профессиональных стандартов в компании: пошаговый алгоритм // Кадровое дело : электрон. журн. URL: <https://www.kdelo.ru/art/381892-e2015-15-m11-poryadok-vnedreniya-professionalnyh-standartov-v-kompanii-poshagovyy-algoritm> (дата обращения: 19.09.2017).

12. Кадровая политика в применении профстандартов. URL: [http://mosmetod.ru/files/metod/SPO/prezent\\_spo/3\\_kadrovayapolitika.pdf](http://mosmetod.ru/files/metod/SPO/prezent_spo/3_kadrovayapolitika.pdf) (дата обращения: 04.09.2107).

УДК 332.1(470.316)

*Лысенко А. Н., Себекина Т. И.*  
*Lysenko A. N., Sebekina T. I.*

## **ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ НА ФОНЕ РЕГИОНОВ ЦЕНТРАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА**

### **ASSESSMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY OF YAROSLAVL OBLAST AGAINST THE BACKGROUND OF THE CENTRAL FEDERAL DISTRICT REGIONS**

В статье рассмотрена оценка инновационной деятельности Ярославской области. Также определены и проанализированы показатели инновационной деятельности других регионов Центрального федерального округа. Выявлены причины отрицательной тенденции некоторых рассматриваемых показателей, выделены направления инновационного развития региона.

The article considers an assessment of the innovative activity of Yaroslavl Oblast. Indicators of innovative activity of other regions of the Central Federal District are also defined and analyzed. The reasons for the negative trend of some of the considered indicators are determined; the directions of innovative development of the region are highlighted.

*Ключевые слова:* инновация, инновационная деятельность, инновационное развитие, регион.

*Keywords:* innovation, innovative activity, innovative development, region.

Развитие инновационной деятельности является одной из главных составляющих региональной экономики в современных условиях. При этом улучшение показателей инновационной деятельности является важным фактором повышения конкурентоспособности субъектов Российской Федерации.

Анализ показателей инновационной деятельности позволяет определить место региона среди других территорий; выявить основные недостатки и проблемы; принять своевременные управленческие решения, направленные на увеличение инновационной активности и повышение уровня инновационного развития региона [1, с. 354].

Рассмотрим показатели инновационной деятельности региона на примере Ярославской области. Исследуемый субъект Российской Федерации входит в состав Центрального федерального округа (далее – ЦФО), который включает как активно развивающиеся и внедряющие инновации регионы, так и слабо вовлеченные в инновационную деятельность территории [2, с. 144].

Прежде всего, для оценки вовлеченности региона в инновационные процессы необходимо проанализировать численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками в регионах ЦФО за 2015–2017 гг. Изменение этого показателя по ЦФО представлено на рис. 1, из которого видно, что за анализируемый период численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками во многих регионах округа непрерывно снижалась, данная тенденция наблюдалась у таких областей, как Калужская, Брянская, Курская и Тамбовская. Снижение исследуемого показателя говорит об отрицательных моментах в развитии регионов. Но также есть и регионы, которые отличились положительной динамикой данного показателя. Численность персонала, занятого исследованиями и разработками имеет тенденцию к росту в таких областях ЦФО, как: Тульская, Белгородская и Ярославская области.

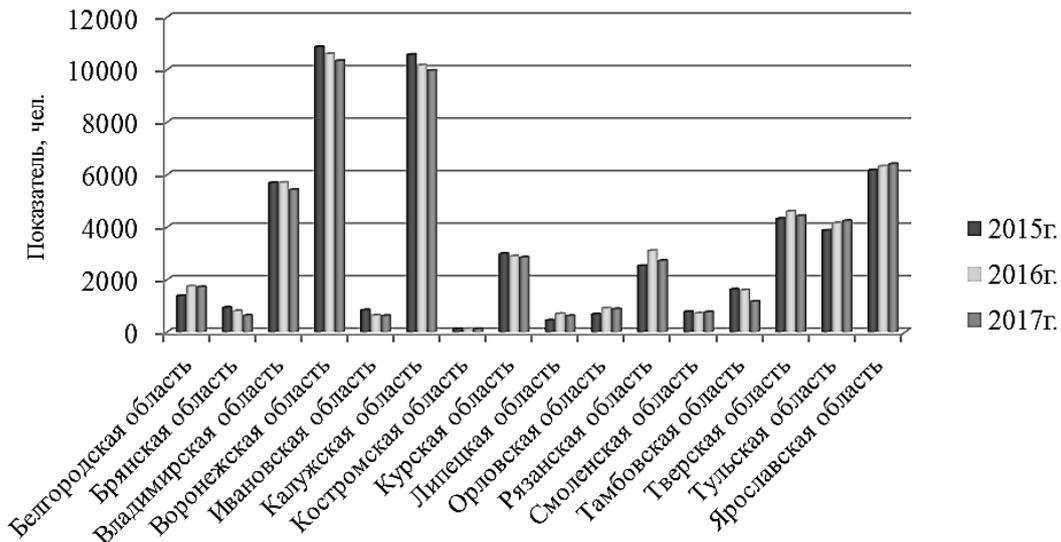


Рис. 1. Численность персонала, занятого исследованиями и разработками в регионах ЦФО за 2015–2017 гг., чел. [3]

Далее рассмотрим затраты на инновационную деятельность. Динамика внутренних затрат на научные исследования за 2015–2017 гг. приведена на рис. 2.

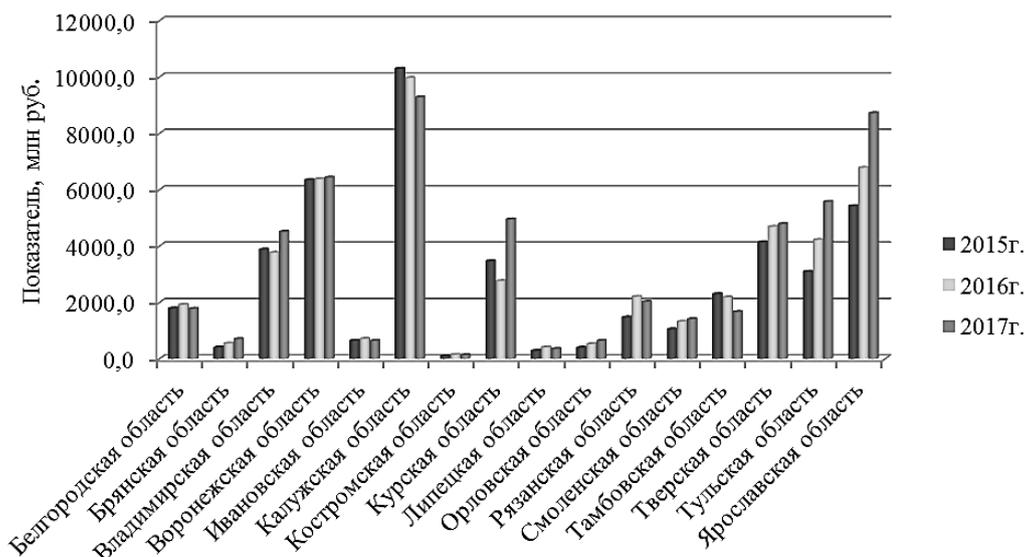


Рис. 2. Внутренние затраты на научные исследования и разработки в регионах ЦФО за 2015–2017 гг., млн руб. [3]

Таким образом, исходя из данных, представленных на рис. 2, можно сделать вывод, что затраты на научные исследования и разработки незначительны, но увеличиваются каждый год почти во всех регионах ЦФО. Среди лидеров по затратам можно отметить Калужскую, Воронежскую и Ярославскую области. Низкие затраты имеют Костромская, Липецкая и Брянская области.

Также следует отметить, что одним из показателей, играющих важную роль при оценке инновационной деятельности на региональном уровне, служит уровень инновационной активности организаций и предприятий.

Идентификация инновационно активных предприятий определяется признаками, которые включают не только внедрение новых или усовершенствованных продуктов, услуг и процессов, но и их участие в других и дополнительных видах инновационной деятельности.

К их числу следует отнести проведение исследований и разработок; приобретение патентных и беспатентных лицензий; выполнение маркетинговых исследований.

Также учитываются определенные виды деятельности, которые связаны с начальными и промежуточными стадиями и элементами внедрения инноваций (производственное проектирование; дизайн; другие разработки новых продуктов, услуг и методов их производства; пробное производство и испытания; обучение и подготовка, переподготовка персонала; приобретение машин, оборудования, установок, станков и прочих основных фондов; осуществление капитальных затрат, связанных с внедрением инноваций).

Для наиболее полного представления об уровне инновационной активности предприятий Ярославской области сравним ее с другими регионами ЦФО.

Динамика уровня инновационной активности организаций регионов ЦФО представлена на рис. 3.

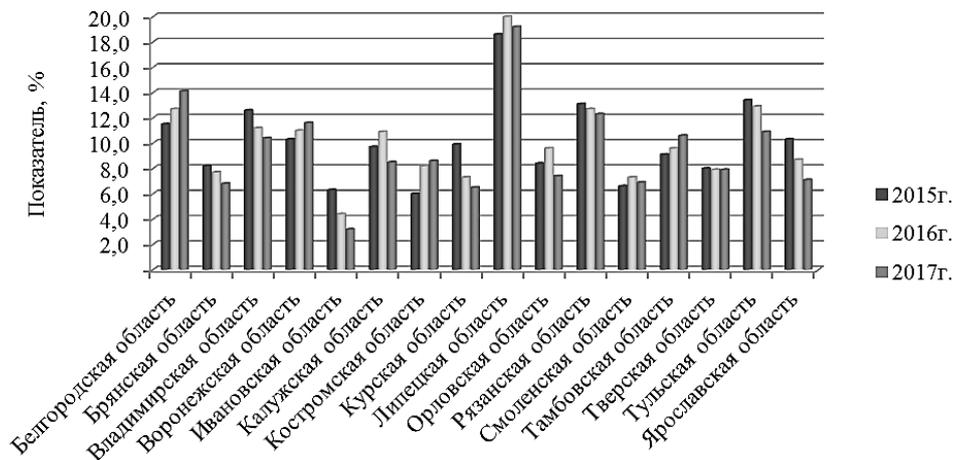


Рис. 3. Уровень инновационной активности организаций регионов ЦФО в 2015–2017 гг., % [3]

Таким образом, исходя из данных, представленных на рис. 3, можно сделать вывод, что уровень инновационной активности регионов ЦФО имеет различную тенденцию. Среди лидеров можно отметить Липецкую, Курскую, Тульскую, Рязанскую и Белгородскую области. Низкие показатели имеют Смоленская и Ивановская области.

Проведем рейтинговую оценку регионов ЦФО по удельному весу инновационных товаров, работ и услуг в общем объеме товаров, работ и услуг (рис. 4).

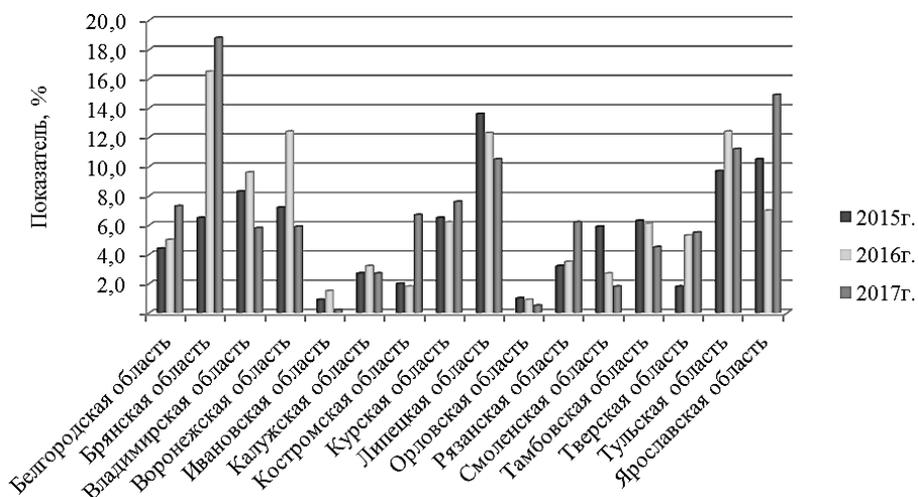


Рис. 4. Удельный вес инновационных товаров, работ и услуг в общем объеме товаров, работ и услуг по регионам ЦФО, % [3]

Выше среднего значения по ЦФО показатель в Брянской, Ярославской и Липецкой областях. Наблюдается рост доли инновационных товаров, работ и услуг у Воронежской, Курской областей. Следует отметить снижение доли инновационных товаров, работ и услуг у Калужской, Ивановской, Орловской областей.

Анализ и оценка инновационной деятельности региона в более крупных пределах, при большом числе объектов происходит с помощью индикаторов, совокупность которых находится в зависимости от направления вектора изучения инноваций.

Максимально возможный набор показателей, с одной стороны, дает наибольшее определение состояния инноваций в Российской Федерации или ее субъекте, с другой стороны, большое количество показателей затрудняет подведение итогов.

Совокупность индикаторов может характеризовать результативность научной деятельности и ее связь с разработкой и внедрением промышленных инноваций; эффективность науки и техники, а также их связь с государственным финансированием; публикационную, издательскую и патентную активность; количество малых предприятий и др.

Исходя из статистических данных и опросов, многие российские предприятия проявляют интерес к инновационной деятельности и разработке чего-то нового, при этом имеют необходимые компетенции и ресурсы для разработки. Но на практике уровень их реальной инновационной активности является очень низким. Следует отметить, что уровень инновационной активности предприятий определяется как отношение числа организаций, осуществляющих технологические, организационные и маркетинговые инновации, к общему числу обследованных за определенный период времени предприятий.

В рейтинге национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий (далее – НАИРИТ) по уровню инновационной активности Ярославская область заняла 23 место из 85 участвующих субъектов. Следует отметить, что Ярославская область по сравнению с предыдущим годом подняла свою позицию с 41 места, что является положительной тенденцией в инновационной деятельности региона [4].

Для сравнительной оценки уровня инновационного развития Ярославской области приведем данные рейтинга инновационных регионов, разработанного экспертно-аналитическим комитетом Ассоциации инновационных регионов России (далее – АИРР). Основу методики формирования рейтинга составляет подход, который использует Европейская комиссия в целях оценки уровня инновационного развития регионов Евросоюза для разработки и применения мер инновационной политики на уровне регионов (Regional Innovation Scoreboard). В рейтинге 2017 года были определены 29 индикаторов [5].

Лидерами рейтинга стали г. Москва, Санкт-Петербург и Республика Татарстан. При этом Москва переместилась на второе место, Санкт-Петербург вышел на первое место, а Республика Татарстан уже несколько лет занимает 3 место. В группу сильных регионов-инноваторов вошли девять субъектов РФ, из которых 7 являются регионами АИРР. При этом значение индекса инновационного развития рассматриваемых регионов превышает 140 % от среднего уровня по стране. Стабильное положение в данной группе, помимо трех лидеров, занимают Томская область (4-е место), Калужская область (6-е место), Московская область (7-е место). Новосибирская область (5-е место) получила статус сильного региона-инноватора в рейтингах [5].

Впервые в данную группу вошла Ульяновская область, что связано с улучшением позиций данного субъекта Российской Федерации. Ярославская область, исходя из данного рейтинга, занимает 20-е место и входит в группу «средне-сильные инноваторы», что является высокой позицией в этом рейтинге [6].

Таким образом, по итогам анализа можно сделать следующий вывод: Ярославская область обладает достаточно высоким уровнем инновационного потенциала, занимает высокие позиции при сравнительной рейтинговой оценке в сравнении с другими регионами ЦФО, однако по некоторым показателям инновационной деятельности есть отрицательная тенденция, которая может быть обусловлена следующими причинами:

- в области недостаточно проработана правовая база в части обеспечения государственной поддержки и финансирования инновационной деятельности, не полностью решены вопросы предоставления налоговых льгот субъектам инновационной деятельности;
- существует недостаток квалифицированных кадров для осуществления инновационной деятельности (работающие в настоящее время в научно-исследовательской и промышленной сфере специалисты не имеют достаточной подготовки и опыта в области инновационного менеджмента);
- недостаточно развита инфраструктура поддержки инновационной деятельности, обеспечивающая подготовку к коммерциализации завершенных НИОКР и продвижение инноваций на рынок [7, с. 93].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что конечным результатом инновационной деятельности служит внедрение в производство наиболее эффективных видов технологий, способов производства, сырья, материалов, а также создание новых и совершенствованные существующих видов продукции, товаров и услуг [8, с. 277].

Основными направлениями инновационного развития Ярославского региона могут служить:

- развитие нанотехнологий;
- развитие высокотехнологичных промышленных предприятий;
- развитие наукоемких предприятий;
- развитие биотехнологий;
- развитие обрабатывающих предприятий и производств;
- развитие предприятий агропромышленного комплекса;
- создание и развитие научных организаций и предприятий [2, с. 148].

К основным ограничениям развития инновационной сферы Ярославского региона относятся препятствия системного характера, среди которых следует отметить:

- недостаток необходимого уровня квалификации у научных и управленческих кадров;
- низкий уровень показателей коммерциализации разработок;
- отсутствие взаимодействия между организациями инновационной инфраструктуры;
- низкий уровень взаимодействия между субъектами инновационной системы региона;
- недостаточный уровень спроса на инновационную продукцию;
- недостаточное финансирование;
- низкие показатели инновационной активности предприятий и организаций региона;
- недостаточный уровень информированности об инновациях среди населения.

В целом показатели инновационной деятельности Ярославской области превышают средние значения уровня Центрального федерального округа. Помимо этого, для дальнейшего развития в Ярославской области имеется достаточный потенциал.

## Литература

1. Лисина А. Н. Разработка механизма управления инновационным развитием региона // Вестн. ИНЖЭКОНа. Сер.: Экономика. 2010. № 6. С. 354–355.
2. Себекина Т. И., Лысенко А. Н. Оценка инновационного потенциала Московской области // Экономическая политика и ресурсный потенциал региона : сб. статей Всероссийской науч.-практ. конф. Брянск : Брян. гос. инженерно-технол. ун-т, 2018. С. 141–146.
3. Федеральная служба государственной статистики. URL: [www.gks.ru](http://www.gks.ru) (дата обращения: 14.07.2018).
4. НАИРИТ: офиц. сайт. URL: <http://www.nair-it.ru/> (дата обращения: 14.03.2019).
5. Рейтинг инновационных регионов России АИРР. URL: [http://i-regions.org/images/files/presentations/AIRR\\_26.12.pdf](http://i-regions.org/images/files/presentations/AIRR_26.12.pdf) (дата обращения: 14.07.2018).
6. Портал органов государственной власти Ярославской области. URL: <http://www.yar-region.ru> (дата обращения: 14.07.2018).

7. Ткаченко Т. И. Проблемы инновационного пути развития экономики региона на примере Брянской области // Экономика и эффективность организации производства. 2006. № 5. С. 92–94.

8. Лысенко А. Н. Пути активизации инновационной деятельности региона // Современный стиль управления : сб. науч. статей / отв. редактор Е. А. Ильина. Чебоксары : Чуваш. гос. пед. ун-т, 2016. С. 276–280.

УДК 338.45:622.3:004

*Миллер А. Е., Миллер М. А., Давиденко Л. М.  
Miller A. E., Miller M. A., Davidenko L. M.*

## **РАЗВИТИЕ ЭКОСИСТЕМЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СТРУКТУР НА ОСНОВЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ**

### **ECOSYSTEM DEVELOPMENT OF TECHNOLOGY INTEGRATION OF ECONOMIC STRUCTURES BASED ON DIGITALIZATION**

В статье рассмотрены проблемы технологического роста хозяйственных структур нефтяной промышленности в условиях становления новой индустриальной платформы. Показано, что цифровизация экономики предопределяет инновационные направления производственно-технологического развития с привлечением научно-исследовательских и информационных подразделений. В конечном итоге выстраивается интегрированная технологическая цепочка, способная перерасти в современное интеллектуальное производство.

The article considers problems of technological growth of economic structures of the oil industry in the conditions of the formation of a new industrial platform. It is shown that digitalization of the economy predetermines innovative areas of engineering and manufacturing development involving research and information units. Eventually, an integrated process chain is built, which can translate into a modern intellectual production.

*Ключевые слова:* технологическая интеграция, цифровизация, индустриальная платформа, технологическое партнерство.

*Keywords:* technology integration, digitalization, industrial platform, technological partnership.

Технологическое развитие предприятий нефтяной промышленности во многом определяет экономику стран-участниц Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС), в частности России и Казахстана. Влияние нефтяного сектора многократно возросло по причине постепенного углубления технологической цепочки от добычи углеводородов, их переработки до производства высокотехнологичной нефтехимической продукции. При этом очевидна роль модернизации нефтяного комплекса, который вслед за финансовым сектором осуществляет переход к цифровым системам обработки информации, выстраивая совершенно новую интегрированную схему технологического взаимодействия хозяйственных структур.

Тенденции цифровизации нефтяной промышленности приобретают глобальный характер, когда подразделения одной или нескольких компаний вне зависимости от их географического положения приступают к реализации совместных инновационных проектов с конечным результатом выпуска продукции, которая будет конкурентоспособна за счет высокой добавленной стоимости. В связи с тем, что нефтяные компании становятся активными участниками экосистемы цифровой промышленной интеграции, возросла значимость решения задач технологического развития интегрированных хозяйственных структур, в том числе путем создания технологических партнерств.

**Методология исследования.** В связи с актуальностью цифровой трансформации экономики хозяйственных структур, представляется важным решить задачи, условно представленные на рис. 1.



Рис. 1. Структурно-логическая схема научного исследования (разработано авторами)

Изучение условий и механизмов перехода к цифровой экономике является предметом исследований ведущих национальных и международных институтов. Группа ученых из США, Англии, Испании реализовала мультидисциплинарный проект по решению проблем цифровизации в континентальном и глобальном масштабах. В итоге были предложены меры стимулирования инновационного мышления через выявление потенциального спроса на цифровые товары и услуги, охват взаимосвязанных производственных мощностей, расширение программ государственной поддержки и ускоренную разработку технологий путем освоения «разрушительных», «подрывных» моделей организации бизнеса – «disruptive business models» [1]. Такие действия во многом совпадают с рекомендательным заключением Европейского круглого стола промышленников (European Round Table of Industrialists – ERT), в котором экономика знаний определена как дополнение к капиталу, труду и природным ресурсам в качестве основных экономических параметров развития современного общества. Эксперты предлагают масштабируемые алгоритмы кластеризации с приложениями на основе компьютерных технологий последнего поколения [2].

Формирование технологических партнерств, в том числе с применением цифровой обработки продвинутой аналитики, играет незаменимую роль в проектах глобальной геоэкономической трансформации. Ученые находятся в поиске способов цифровизации экономики параллельно росту технологических инноваций на уровне международных проектов, таких как инициатива «Один пояс – один путь» с участием стран ЕАЭС и Китайской Народной Республики [3]. Значимость совместных исследований возрастает в условиях новых вызовов и перспектив индустриального развития участвующих сторон. Приоритетными зонами делового сотрудничества признаны логистические системы, цифровые транспортные коридоры,

производственные объекты и технологические комплексы. Специалисты сходятся во мнении, что этому способствует выгодное пространственное размещение природных и технологических ресурсов [4].

Становится очевидным факт зарождения в настоящее время принципов нового экономического управления, которые проявляются в содействии устойчивому развитию современной промышленной революции и цифровой экономике. Роль инновационных цифровых технологий определяет диверсификацию отраслей и ускорение экономических реформ [5, 6].

**Оценка цифровой технологической оснащённости нефтяного комплекса.** Вызовы глобальной экономики диктуют правила ускоренной адаптации интегрированных хозяйственных структур к изменениям, в числе которых – технологизация, углубление процессов переработки углеводородов, ориентация на химическое производство в качестве последующего передела, обработка большого количества данных и создание «умных систем» для связанных производств. К таким системам можно отнести цифровые технологии на базе нефтегазового «Интернета вещей» (Industrial Internet of Thing, далее – IIoT), нефтегазовые платформы промышленного интернета [7, с. 68; 8, с. 6].

Показатели нефтеперерабатывающей отрасли в странах Евразийского партнерства дают основания полагать, что производство развивается, несмотря на усугубление геополитической обстановки и влияние отраслевого кризиса (табл. 1). Промышленные предприятия поддерживают курс на выпуск высокотехнологичной, экологически чистой готовой продукции (рис. 2).

Таблица 1

**Динамика производства кокса и продуктов нефтепереработки  
 в странах ЕАЭС за 2014–2018 годы**

Годы	Производство кокса и продуктов нефтепереработки								
	в текущих ценах, млн долл.			доля в общем объеме обрабатывающей промышленности, %			индекс производства кокса и продуктов нефтепереработки в постоянных ценах, в % к предыдущему году		
	ЕАЭС	РФ	РК	ЕАЭС	РФ	РК	ЕАЭС	РФ	РК
2014	206777	192889	3111	24	25	9	105,8	105,7	102,5
2015	130437	120861	2121	22	23	8	100,3	100,3	96,8
2016	113509	106319	1845	20	21	8	97,0	97,6	100,6
2017	150522	141290	2216	21	22	8	101,1	101,1	105,1
2018*	137844	129344	1919	24	30	10	102,3	102,2	107,2
Комментарии	Тенденция снижения по нескольким причинам. Во-первых, падение цен на нефть. В 2014 году средняя цена марки Brent 97,6 долл./баррель, цена марки Urals 96,1 долл./баррель. В 2018 году Brent оценивается в 72,01 долл./баррель, Urals – 71,55 долл./баррель. Во-вторых, участие в проекте «ОПЕК плюс».			Производство в отраслях обрабатывающей промышленности ЕАЭС примерно на четверть пополняется продукцией нефтепереработки, что характерно для России и Казахстана – основных экспортеров нефти и нефтепродуктов среди стран ЕАЭС.			Несмотря на волатильность рынка нефти и нефтепродуктов, ограничительные санкционные меры, производство характеризуется ежегодным приростом, за исключением 2015–2016 гг., когда отраслевой кризис приобрел мировые масштабы.		

Примечание: составлено авторами по источнику [9].

\* данные за январь – сентябрь 2018 г.

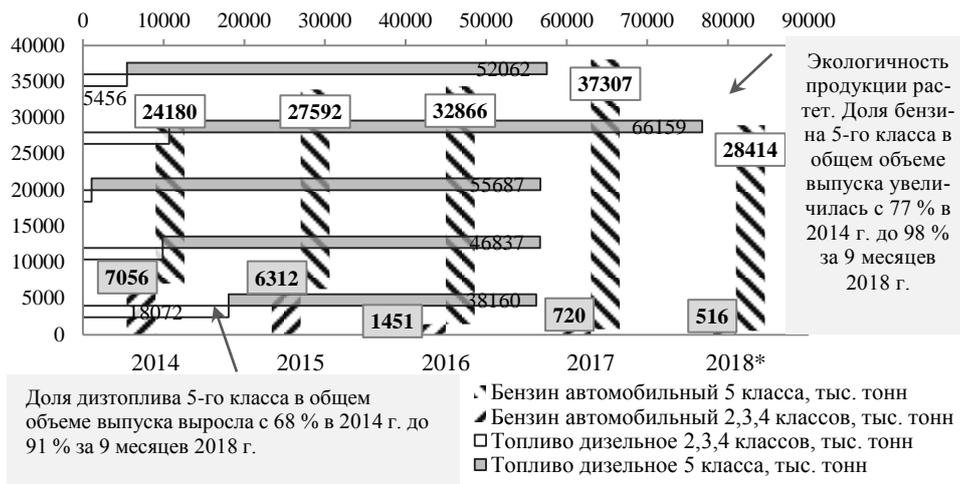


Рис. 2. Динамика производства нефтепродуктов по классам экологической безопасности в России за период 2014–2018 гг., тыс. тонн [10]

Практика показывает, что освоение технологических инноваций и осуществление перехода к цифровой обработке информации определяется оснащенностью предприятий, в том числе использованием специального программного обеспечения управления цепочками поставок, планированием и организацией производства, системой предпродажного и послепродажного обслуживания. Международная статистика демонстрирует разброс порядка 40 % в технологической оснащенности организаций европейских стран, что определяет стартовые возможности и индивидуальные траектории технологического развития при построении индустриальной платформы нового типа (рис. 3).

Интеграция бизнес-процессов с использованием программного обеспечения CRM, ERP, SCM в 2017 году, ед.

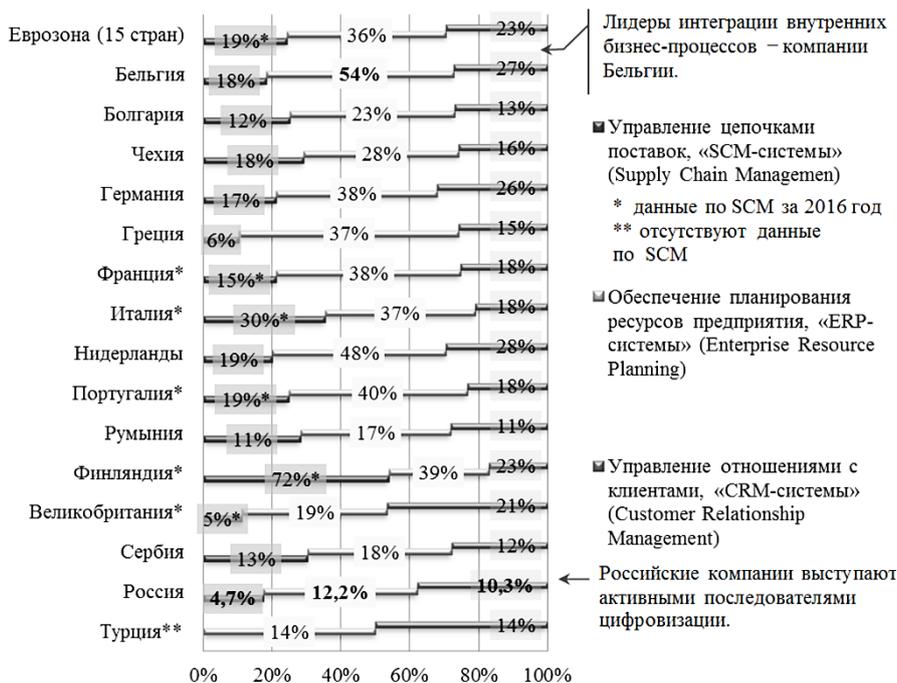
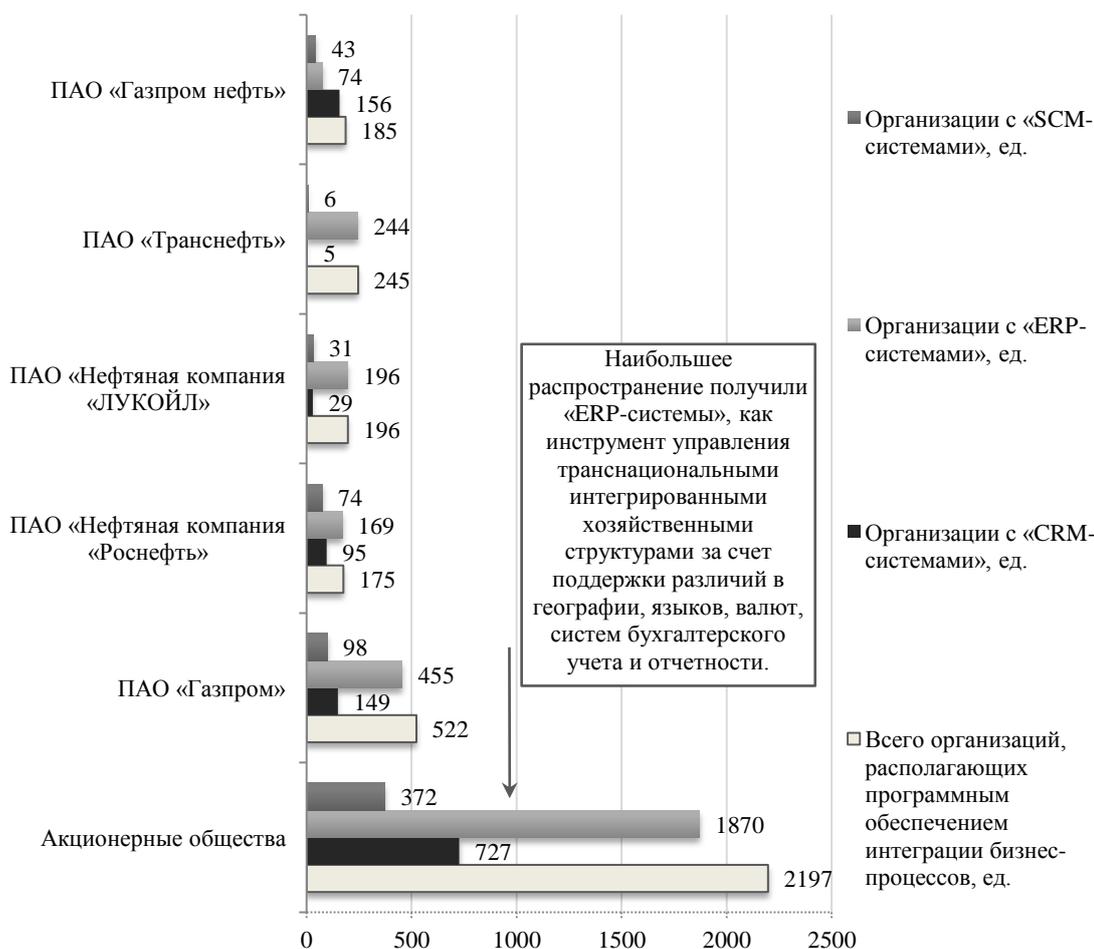


Рис. 3. Структура программного обеспечения интеграции бизнес-процессов в организациях России, Турции и стран Европы в 2017 году, в % от общего числа организаций (разработано авторами по источникам [11, 12])

Лидером цифровизации бизнес-процессов в Европе можно назвать Бельгию, которой принадлежат основные подразделения вертикально-интегрированной компании EuroChem Group AG (порт Antwerpen, Фландрия) с диверсифицированной цепочкой по добыче природного газа и минерального сырья, производству удобрений, логистике и сбыту. География активов нефтехимического гиганта: Бельгия, Россия, Литва, Китай, Казахстан, Эстония, Украина, США и Бразилия. Российский промышленный сектор в течение семи последних лет осваивает программный подход к организации бизнес-процессов. В этом направлении наиболее прогрессивными признаны крупные хозяйственные субъекты, образованные по схеме акционирования капитала. Наравне с финансовым сектором и телекоммуникациями российские компании нефтяной отрасли входят в тройку лидеров по освоению управленческих цифровых технологий (рис. 4).



**Рис. 4. Количество российских интегрированных хозяйственных структур, располагающих программным обеспечением CRM, ERP, SCM в 2017 году, ед. (разработано авторами по источнику [12])**

Цифровизация экономики промышленного комплекса не достигнет своего полномасштабного развития без включения в сложные интегрированные системы научно-исследовательских подразделений, которые позволяют значительно сокращать инвестиционные затраты путем создания «цифровых двойников» для реально действующих производственных участков, обрабатывают большой массив данных. Как показывают расчеты, в 2017 году на долю нефтяного комплекса приходится более половины интегрированных хозяйственных структур, располагающих технологиями специального назначения, среди всех акционерных компаний страны (табл. 2).

**Количество российских интегрированных хозяйственных структур, располагающих специальным программным обеспечением в 2017 году**

Субъекты	Распределение специальных программ по функциональному назначению							
	традиционные технологии/область активного управления		цифровые технологии/область реактивного управления		интеллектуальные технологии/проектное управление			
	управление автоматизированным производством и/или отдельными техническими средствами и технологическими процессами		автоматическая идентификация объектов (RFID), позволяющая посредством радиосигналов считывать или записывать данные, хранящиеся в RFID-метках		проведение проектных работ		проведение научных исследований	
	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%
Акционерные общества	2661	100,0	617	100,0	1155	100,0	183	100,0
ПАО «Газпром»	466	17,5	197	31,9	364	31,5	65	35,5
ПАО «Нефтяная компания «Роснефть»	215	8,1	45	7,3	92	8,0	21	11,5
ПАО «Нефтяная компания «ЛУКОЙЛ»	230	8,6	14	2,3	94	8,1	9	4,9
ПАО «Транснефть»	213	8,0	23	3,7	98	8,5	7	3,8
ПАО «Газпром нефть»	191	7,2	153	24,8	57	4,9	2	1,1

*Примечание:* составлено авторами по источнику [12].

Совокупность технологий управления производством в нефтяных компаниях формирует экосистему технологической интеграции, состоящую из компонентов цепи добычи углеводородов, их переработки и производства высокотехнологичной нефтехимической продукции. В настоящее время технологическая интеграция получила новый виток развития как управленческая технология, основанная на цифровых подходах организации производственной, научно-технической деятельности сложных хозяйственных структур.

**Характеристика экосистемы технологической интеграции на основе цифровизации.** Экосистема технологической интеграции способна варьироваться в зависимости от отраслевой принадлежности, но перспективными остаются направления технологического развития, приводящие в действие механизмы управления производственной, инвестиционной, научно-исследовательской видами деятельности компаний (рис. 5).

Своевременность принятия решений в области цифровизации промышленных комплексов и их реализация определяют будущее отрасли. Крупные национальные компании выстраивают перспективу развития таким образом, чтобы экосистема технологической интеграции отвечала параметрам устойчивости и была разнонаправленной. По мнению специалистов, трансформация должна распространяться на операционную, организационную, культурную, цифровую составляющие технологического роста. Этой стратегии придерживается ПАО «Газпром», ставшее в 2017 году мировым лидером по доказанным запасам углеводородов, в полтора раза превосходящим суммарные запасы ExxonMobil, PetroChina, BP, Shell, Chevron. В частности, доказана эффективность сотрудничества Научно-технического центра ПАО «Газпром нефть» и исследовательской лаборатории СПбГУ им. П. Л. Чебышева, специализирующейся

на создании алгоритмов глубокого анализа данных [13]. Специалисты Центра управления бурением в режиме реального времени формируют информационный массив 30 объектов, при этом доля высокотехнологичных скважин составляет 60 % портфеля эксплуатационного бурения ПАО «Газпром нефть».

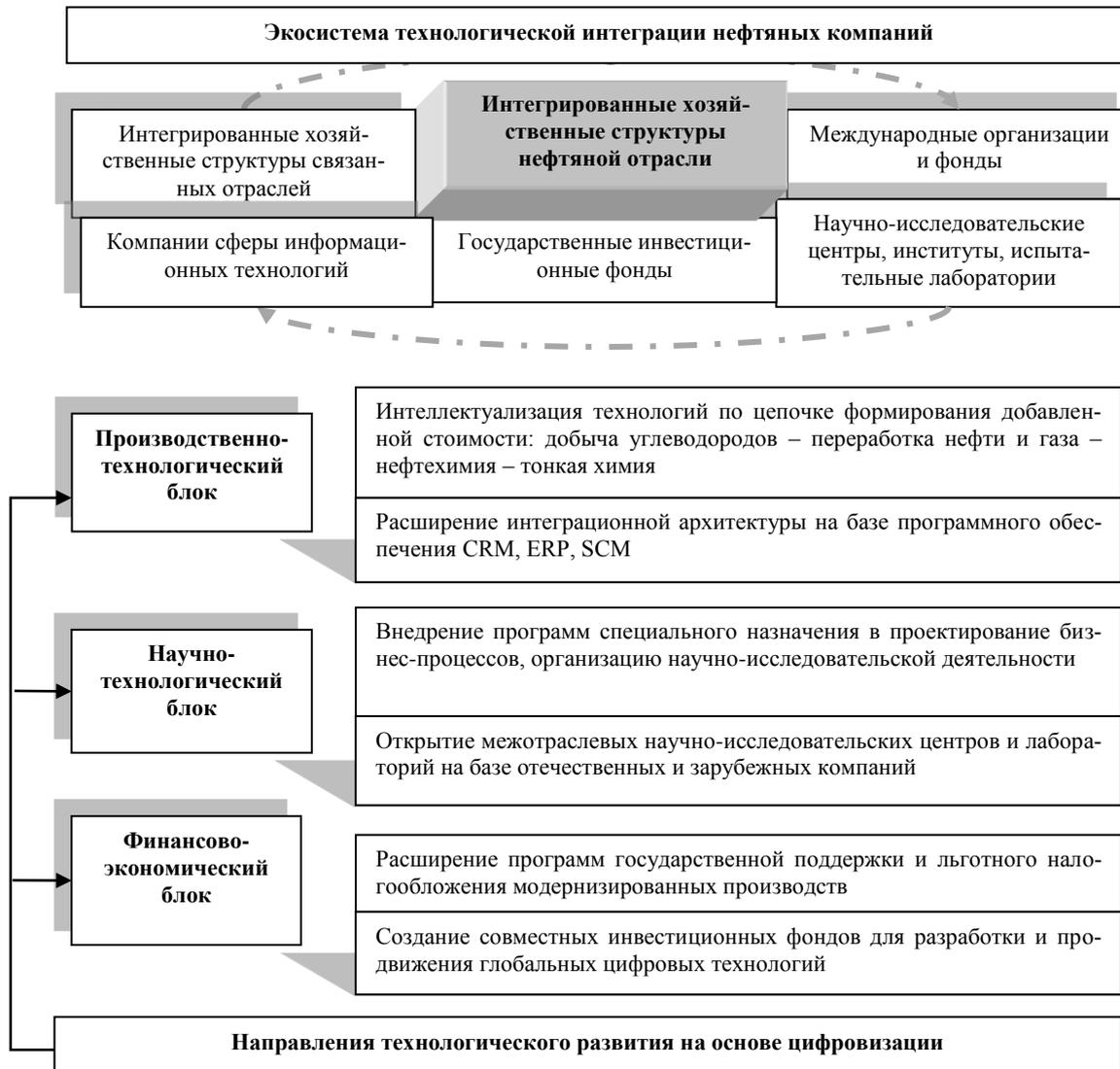


Рис. 5. Направления технологической интеграции хозяйственных структур на основе цифровизации (разработано авторами)

Наблюдение за развитием экосистемы технологической интеграции отечественных хозяйственных структур показало, что на пути цифровизации предприятия вынуждены преодолевать ряд препятствий, условно сгруппированных в табл. 3.

Таблица 3

**Проблемы технологического развития в связи с переходом к цифровым системам**

Направления технологического развития	Проблемы/«узкие» места
<i>Область технологического менеджмента</i>	
Формирование банка собственных производственных и управленческих технологий	Отсталость технологической вооруженности, уязвимость системы защиты авторских прав за пределами страны

Направления технологического развития	Проблемы/«узкие» места
Цифровизация производственных систем управления	- неравномерная техническая оснащенность, в том числе программными продуктами; - слабая информационная коммуникация; - низкий уровень сетевого обмена данными между структурными подразделениями
Интеллектуализация технологического процесса	Слабый уровень адаптации к «NBIC»-технологиям при освоении «зеленых» технологий в сочетании с ростом эффективности использования углеводородного топлива.
<i>Область менеджмента знаний</i>	
Формирование банка данных (собственная и внешняя базы знаний)	Сложная процедура поиска, загрузки, структурирования накопленной информации
Продвинутая аналитика	Несопоставимые данные об объектах, динамичность отраслевых и межотраслевых изменений
Банк идей, конкурсные состязания	Частота дублирования предложений
Система поиска экспертизы через профессиональные сообщества	Формализация знаний, трудности их применения
<i>Область инвестиционного менеджмента</i>	
Венчурное инвестирование	Высокая вероятность риска нарушения принципов паритетности, исполнения договорных обязательств по проектам технологической модернизации в условиях санкционных ограничений
Налоговое стимулирование	Сложность прохождения процедуры проектного финансирования с целью вхождения в программы льготного налогообложения

*Примечание:* составлено авторами.

**Рекомендации по активизации технологического развития на основе интеграции цифровых систем.** Сокращение технологического разрыва в условиях цифровизации экономики видится в совокупности проверенных на практике мероприятий по адаптации субъектов хозяйствования к условиям индустриального развития. Существуют объективные ограничения для полного перехода к цифровой обработке массива данных, связанные с разной степенью технической оснащенности предприятий, недостаточной квалификацией сотрудников соответствующих подразделений, проблемами финансового обеспечения проектов интеллектуализации производства. Однако часть проблем можно снять с повестки при условии, что действия отдельных подразделений и связанных между собой хозяйственных структур будут скоординированы единым центром, определяющим стратегию развития экосистемы технологической интеграции. Мероприятия, способствующие снятию барьеров и уменьшению ограничений на пути технологического роста, обобщены и представлены в табл. 4.

Таблица 4

**Мероприятия смягчения барьеров технологического развития  
в условиях перехода к цифровым системам**

Область кризисных явлений	Рекомендации по стабилизации	Ученые, специализирующиеся в данной области
Формирование отраслевых и межотраслевых технологических партнерств	Формирование интеллектуального капитала участниками, в частности представителями малого бизнеса (сферы информационных технологий, консалтинга)	Дэвид Б. Одретч (David B. Audretsch), Альберт Н. Линк (Albert N. Link) [14].
Система управления информационным массивом «Big Data» и методы глубокой аналитики	Усиление инструментария системно-динамического моделирования для оценки чувствительности целевых показателей к изменению параметров модели с учетом последствий принимаемых решений путем стимулирования процессов стохастического характера	Ю. И. Растова (Yu. I. Rastova) [15, с. 89].

<b>Область кризисных явлений</b>	<b>Рекомендации по стабилизации</b>	<b>Ученые, специализирующиеся в данной области</b>
Методы корпоративного управления	Разработка специальных программ мотивации менеджмента хозяйственных структур к росту производительности и отдаче от вложения капитала в цифровые проекты (информационная поддержка, эффективная дивидендная политика, аудит и внутренний контроль).	М. Ю. Веселовский (M. Y. Veselovsky), М. А. Измайлова (M. A. Izmailova), А. В. Боговиз (A. V. Bogoviz), С. В. Лобова (S. V. Lobova), А. Н. Алексеев (A. N. Alekseev) [16].
Проектный менеджмент	Разработка «проектов изменений», направленных на внедрение инновационных подходов для планирования и исполнения последующих проектов	А. В. Тебекин (A. V. Tebekin) [17].

*Примечание:* составлено авторами по источникам [14–17].

Нефтяная промышленность располагает достаточным арсеналом специальных программ, разветвленной сетью внутрихозяйственных и межотраслевых связей для того, чтобы стать ведущим комплексом с интегрированной цифровой платформой. Согласно прогнозам специалистов, к 2020 году в распоряжении промышленных компаний будут находиться свыше 3 млн специализированных роботов. Система управления интеллектуальным производством существенно отличается от традиционной практики организации технологического процесса. Компаниям предстоит совершить шаги одновременно в нескольких направлениях: повышении технической оснащенности по мере углубления технологической цепи; обучении персонала навыкам сбора, обработки и продвинутого анализа данных; формировании отраслевых и межотраслевых союзов с производственными, научно-исследовательскими структурами. Только таким образом будет обеспечен рост отечественных компаний в глобальной экономике.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 19-010-00081.

### **Литература**

1. Oughton E. J., Frias Z., Dohler M., Whalley J., Sicker D., Hall J. W., Crowcroft J., Cleevely D. D., Sicker Douglas, Hall Jim W., Crowcroft Jon, Cleevely D. D. The strategic national infrastructure assessment of digital communications // Digital Policy Regulation and Governance. 2018. Vol. 20. Is. 3. P. 197–210. DOI: 10.1108/DPRG-02-2018-0004.
2. Scholz R. W., Bartelsman E. J., Diefenbach S., Franke L., Grunwald A., Helbing D., Hill R., Hilty L., Hojer M., Klauser S., Montag C., Parycek P., Prote J. P., Renn O., Reichel A., Schuh G., Steiner G., Pereira G. V. Unintended Side Effects of the Digital Transition: European Scientists' Messages from a Proposition-Based Expert Round Table // Sustainability. 2018. Vol. 10. Is. 6. 2001 p. DOI: 10.3390/su10062001.
3. Miller A. E., Miller M. A., Davidenko L. M. Development of technological innovations in the frames of «One Belt and One Road Initiative» // North-East Asia Academic Forum: Publication of scientific articles. Harbin, China : Harbin University of Commerce. 2018. № 1 (13). P. 55–58. URL: <http://dby.hrbcu.edu.cn/> (дата обращения: 21.12.2018).
4. Druzhinin A. G., Dong Y. One Belt – One Road Initiative: A Window of Opportunity for Russia's Western Border Regions // Baltic Region. 2018. Volume 10. Is. 2. P. 39–55. DOI: 10.5922/2079-8555-2018-2-3.
5. Kovacs O. The dark Corners of Industry 4.0 – Grounding Economic Governance 2.0 // Technology in Society. 2018. Vol. 55. P. 140–145. DOI: 10.1016/j.techsoc.2018.07.009.

6. Wu J., Harrigan K. R., Ang S. H. et al. The impact of imitation strategy and R&D resources on incremental and radical innovation: evidence from Chinese manufacturing firms // *The Journal of Technology Transfer*. 2017. DOI: 10.1007/s10961-017-9621-9.
7. Воробьев А. Е., Тчаро Х. Цифровизация нефтяной отрасли Казахстана // *Проблемы недропользования*. 2018. № 1. С. 66–75. DOI: 10.25635/2313-1586.2018.01.066.
8. Дмитриевский А. Н., Еремин Н. А. Цифровая модернизация нефтегазовой экосистемы – 2018 // *Актуал. проблемы нефти и газа*. 2018. № 2 (21). С. 1–12. DOI: 10.29222/ipng.2078-5712.2018-21.art2.
9. Социально-экономическая статистика. Динамические ряды. Промышленность // Евразийская экономическая комиссия: офиц. сайт. URL: <http://eec.eaeunion.org/ru/> (дата обращения: 22.12.2018).
10. Технологическое развитие отраслей экономики. Производство автомобильного бензина по классам экологической безопасности. Производство дизельного топлива по классам экологической безопасности // Федер. служба гос. статистики. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 22.12.2018).
11. Integration with customers/suppliers, Supply Chain Management. Enterprises using software solutions, like CRM to analyse information about clients for marketing purposes. Enterprises who have ERP software package to share information between different functional areas // The statistical Office of the European Union: Database-Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database/> (дата обращения: 22.12.2018).
12. Использование информационных и коммуникационных технологий, производство вычислительной техники, программного обеспечения и оказание услуг в этих сферах. Число организаций, имевших специальные программные средства // Федер. служба гос. статистики. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 22.12.2018).
13. Игнатъев Д. Математическая прогрессия. Сотрудничество с математиками ускоряет цифровую трансформацию бизнеса // *Сибир. нефть*. 2018. № 6 (153). С. 42–45.
14. Audretsch D. B., Link A. N. Innovation capital // *The Journal of Technology Transfer*. 2018. Vol. 43. Is. 6. P. 1760–1767.
15. Рацова Ю. И. Сбалансированная система показателей как фреймворк процесса стратегического управления // *Актуал. вопросы развития современ. науки: теория и практика: сб. тр. конф. 01 марта – 30 апреля 2018 г. СПб. : Санкт-Петербур. гос. экон. ун-т, 2018. С. 87–89.*
16. Veselovsky M. Y., Izmailova M. A., Bogoviz A. V., Lobova S. V., Alekseev A. N. Innovative Solutions for Improving the Quality of Corporate Governance in Russian Companies // *Quality-Access to Success*. 2018. Vol. 19. Is. 162. P. 60–66.
17. Тебекин А. В. Технологии преодоления барьеров на пути улучшений в управлении проектами // *Журн. исслед. по упр.* 2018. Т. 4. № 1. С. 22–39.

УДК 658.15

Мокина Л. С.  
Mokina L. S.

## ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

### MANAGEMENT ISSUES OF LIQUIDITY AND PROFITABILITY OF DOMESTIC ENTERPRISES AT THE PRESENT STAGE

Статья посвящена исследованию финансового состояния российских предприятий в современных экономических условиях. В частности, в настоящей работе внимание автора акцентировано на обобщающих элементах финансового состояния компаний, а именно на показателях ликвидности и рентабельности, рассмотренных с теоретической и практической точек зрения. В статье проведен анализ ключевых показателей ликвидности и рентабельности отечественных предприятий, а также рассмотрены причины сложившейся ситуации. По результатам анализа сформулирован ряд проблем, связанных с управлением ликвидностью и рентабельностью на российских предприятиях, и изложены некоторые подходы к совершенствованию механизма управления финансовым состоянием на отечественных предприятиях.

The article is devoted to research of a financial condition of the Russian enterprises in modern economic conditions. In particular, the present paper focuses on the generalizing elements of the financial condition of companies. These elements are indicators of the liquidity and profitability considered from the theoretical and practical aspects. The article analyses key indicators of liquidity and profitability of the domestic enterprises distinguishing the reasons for the current situation. According to the analysis report, a number of the problems connected with the management of liquidity and profitability of the Russian enterprises is highlighted, and some approaches to improvement of the management mechanism of the financial state at domestic enterprises are stated.

*Ключевые слова:* ликвидность, рентабельность, платежеспособность, финансовое состояние, управление.

*Keywords:* liquidity, profitability, solvency, financial solvency, management.

На посткризисном этапе развития отечественной экономики важное значение приобретают процессы управления ликвидностью и рентабельностью российских предприятий различных форм собственности и видов экономической деятельности. От рационального управления указанными категориями зависят деловая репутация компании, характер формирования контрактных отношений и уровень инвестиционной привлекательности.

Актуальность темы настоящей статьи определяется следующим:

- рыночные реформы в России привели к тому, что рентабельность и ликвидность российских предприятий ощутимо снизились. В этой связи важно понять, почему происходит такое снижение, какие методы и средства требуется использовать для того, чтобы их стабилизировать и повысить;
- формирование в текущих условиях рынка социально ориентированной экономики сопровождается ростом конкуренции между предприятиями. В такой ситуации сохранить и укрепить свои позиции могут предприятия, усиливающие эффективность деятельности. В связи с этим вопросы выявления путей повышения ликвидности и рентабельности актуальны как с точки зрения развития теории, так и совершенствования хозяйственной практики.

Цель статьи – проанализировать ликвидность и рентабельность российских предприятий, выявить проблемы, связанные с их управлением, и предложить пути решения имеющихся проблем.

Предметом данного исследования является совокупность теоретических и практических вопросов, касающихся ликвидности и рентабельности. Объектом исследования выступили российские предприятия, а субъектом – показатели их финансового состояния, отражающие ликвидность и рентабельность.

Теоретической и методологической базой исследования являются научные труды российских и зарубежных ученых-экономистов, среди которых особого внимания заслуживают: М. И. Баканов, С. А. Бороненкова, Л. Бернстайн, М. А. Вахрушина, О. В. Ефимова, В. Б. Ивашкевич, М. Н. Крейнина, С. И. Крылов, Е. С. Стоянова, Н. В. Войтоловский, Н. П. Любушин, В. В. Ковалёв, Г. В. Савицкая, Р. С. Сайфуллин, В. Ф. Палий, А. Д. Шеремет и другие исследователи в области экономического анализа и финансового менеджмента.

При подготовке текста статьи использовались общенаучные методы исследования: классификация, анализ, синтез, обобщение, сравнение.

**Экономическое содержание ликвидности и рентабельности как обобщающих показателей деятельности предприятий.** В условиях массовой неплатежеспособности отечественных предприятий и применения к таковым процедур банкротства объективная оценка финансового состояния приобретает первостепенное значение. При этом главным критерием оценки являются показатели рентабельности и степень ликвидности.

Понятия «платежеспособность» и «ликвидность» широко используются в теории и практике финансового анализа и финансового менеджмента. Данные категории близки по экономическому содержанию. В экономической литературе часто фигурируют противоположные суждения о том, что ликвидность – это платежеспособность, а платежеспособность – это ликвидность. В связи с этим очевидна целесообразность разграничения этих двух терминов.

В большинстве случаев платежеспособность предприятия подразумевает его финансовые возможности покрывать долгосрочные обязательства. Автор данной статьи разделяет позицию А. Д. Шеремета, определяющего платежеспособность организации как «сигнальный показатель ее финансового состояния или способность вовремя удовлетворять платежные требования, возвращать кредиты и займы, производить оплату труда персонала, вносить платежи в бюджеты и во внебюджетные фонды» [1].

Ликвидность предприятия в широком смысле подразумевает наличие у него оборотных средств, теоретически достаточных для расчета по текущим обязательствам. Между тем некоторые исследователи в зависимости от типа анализа выделяют следующие виды ликвидности:

- ликвидность активов;
- ликвидность баланса;
- ликвидность предприятия [2].

С точки зрения автора статьи, под *ликвидностью активов* следует подразумевать их способность трансформироваться в денежные средства. Степень ликвидности зависит от скорости трансформации и потерь от обесценения актива в результате экстренной реализации. *Ликвидность баланса*, в свою очередь, позволяет пользователю на основании данных публикуемой отчетности сделать вывод о текущих возможностях предприятия, обратить активы в наличные средства и рассчитаться по обязательствам. *Ликвидность предприятия* как наиболее емкий вид ликвидности заключается в его способности погашать требования контрагентов как за счет собственных, так и привлеченных средств.

При этом необходимость анализа ликвидности баланса возникает в связи с необходимостью оценки платежеспособности организации.

В отличие от ликвидности рентабельность – относительный показатель. Анализ экономической литературы [1–7] показал, что понятие рентабельности рассматривается экономистами разносторонне. Однако все позиции схожи в том, что рентабельность отражает эффективность использования ресурсов предприятия, позволяя оценить размер прибыли, зарабатываемой с каждого рубля средств, вложенных в активы.

Так, Б. А. Райзберг подразумевает под рентабельностью доходность от использованных в производственном процессе ресурсов. Данная трактовка равноценна понятию эффективности деятельности предприятия. Схожего мнения придерживается и М. Н. Крейнина, по

мнению которой, рентабельность отражает получение максимума возможных благ от имеющихся ресурсов.

Позиция А. Д. Шеремета относительно категории «рентабельность» такова: экономическая сущность коэффициентов рентабельности заключается в определении уровня прибыльности деятельности предприятия. По мнению автора статьи, понятия «рентабельность» и «прибыльность» не подлежат отождествлению. Так, показатель рентабельности отражает результативность финансовых вложений с точки зрения полученной прибыли, в то время как прибыльность констатирует сам факт того, что прибыль получена.

Г. В. Савицкая считает, что на основе показателей рентабельности можно охарактеризовать эффективность деятельности компании, уровень доходности производственной, инвестиционной, коммерческой и иных видов деятельности, а также в более масштабном объеме получить информацию об окончательных результатах хозяйствования, так как их величина демонстрирует соотношение эффекта от наличных или потребленных ресурсов.

Обобщая проанализированные трактовки рентабельности, сформулируем ее определение, комплексно характеризующее данную категорию.

*Рентабельность* – это относительный качественный показатель уровня доходности бизнеса, в числителе которого берется один из вариантов измерений финансового результата деятельности компании, а в знаменателе – показатель, применяемый для оценки деятельности предприятия, эффективность которого следует изучить.

При изучении экономических аспектов ликвидности и рентабельности важно руководствоваться содержанием нормативно-правовых актов, входящих в систему нормативного регулирования финансового состояния организации в Российской Федерации (рис. 1).

---

Система нормативно- правового регулирования финансового состояния в РФ	Федеральный закон РФ от 27.09. 2002 г. «№ 127 «О несостоятельности (банкротстве)»
	Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 г. № 367 «Об утверждении правил проведения арбитражными управляющими финансового анализа»
	Постановление Правительства РФ от 30.01. 2003 г. № 52 «О реализации Федерального закона «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей»
	Постановление Правительства РФ от 21.12.05 г. № 792 «Об организации проведения учета и анализа финансового состояния стратегических предприятий и организаций и их платежеспособности»
	Постановление Правительства РФ от 21.04.2006 г. № 104 «О группировке объектов в соответствии с угрозой банкротства для стратегически важных объектов»

---

**Рис. 1. Система нормативно-правового регулирования финансового состояния в РФ [8]**

Нормативно-методические подходы, изложенные в указанных законах и постановлениях, позволяют анализировать финансовое состояние предприятий, диагностировать вероятность банкротства, возможность получения кредитов и займов, а также оценить эффективные направления формирования финансовой политики. Однако этот анализ более локальный и тематический. В нормативных актах отсутствуют методические подходы для комплексного анализа, что требует разработки критериев оценки финансового состояния предприятия в зависимости от вида деятельности и отраслей национальной экономики.

При этом важно учитывать, что эффективность управления предприятием, его финансовое состояние в современных условиях определяются не только ликвидностью и рентабельностью, но и ростом стоимости бизнеса, являющейся объектом преимущественно стратегического финансового управления. Таким образом, все изложенные замечания актуализируют задачу совершенствования нормативно-методических подходов к финансовому анализу предприятий.

**Анализ ликвидности и рентабельность российских предприятий: проблемы и пути решения.** Условия динамичной рыночной экономики требуют от менеджмента пред-

приятий своевременно реагировать на изменение экономической ситуации, разрабатывать и принимать оптимальные управленческие решения с точки зрения различных позиций.

При этом важнейшим блоком финансовой политики выступает управление финансовыми результатами предприятия, поскольку полученная прибыль – это не только источник экономического развития компании, но и фундамент роста национальной экономики в целом. Ввиду того, что финансовый результат так или иначе связан с другими рычагами деятельности компании (кредиты, затраты, цены), без которых невозможно функционировать субъекту хозяйствования в рыночных условиях, анализ и оценка прибылей и убытков имеют большое практическое значение [9]. В связи с этим, используя табл. 1, оценим динамику финансовых результатов российских организаций (здесь и далее – без учета субъектов малого предпринимательства) по данным Росстата.

Таблица 1

**Динамика финансового результата российских предприятий**

Год	Сальдо прибылей и убытков, млрд руб.	Сумма прибыли, млрд руб.	Удельный вес прибыльных организаций, %	Сумма убытков, млрд руб.	Удельный вес убыточных организаций, %
2008	3801	5354	71,7	1553	28,3
2009	4432	5852	68,0	1420	32,0
2010	6331	7353	70,1	1022	29,9
2011	7140	8794	70,0	1654	30,0
2012	7824	9213	70,9	1389	29,1
2013	6854	9519	69,0	2665	31,0
2014	4347	10465	67,0	6118	33,0
2015	7503	12654	67,4	5151	32,6
2016	12801	15823	70,5	3022	29,5
2017	10320	12276	73,7	1956	26,3

Примечание: источник [10].

Период 2008–2009 гг. ознаменовался в мировой экономике как кризисный, в который была втянута и отечественная экономика. К концу 2008 г. ввиду внешнеэкономической ситуации с российских рынков произошел сильный отток иностранного капитала, на банковскую систему легло значительное давление. Для стабилизации ситуации активизировалась выдача беззалоговых кредитов, что привело к снижению платежеспособности заемщиков.

В связи со снижением цен на основное сырье, кризис затронул экспортно- и инвестиционно-ориентированные отрасли, следствием чего стало снижение инвестиций в основной капитал. Кроме того, в 2008 г. постепенно сокращалось финансирование оборотного капитала в связи с такими факторами, как повышение ключевой ставки Банка России, кризис доходов предприятий, снижение мировых цен на сырье. Все это послужило значительному ухудшению финансового положения отечественных компаний и снижению их финансовых результатов.

В 2009 г. произошло увеличение финансовых результатов организаций. В этот период произошел рост производства промышленных товаров, главным стабилизатором чего послужила стабилизация выдачи краткосрочных кредитов.

В период 2010–2012 гг. также прослеживалась положительная тенденция сальдо прибылей и убытков организаций; стал заметен рост инвестиций в основной капитал; произошло увеличение внешнеторгового оборота, импорта, экспорта в послекризисные годы на 30 %; восстановилась занятость населения, послужившая росту его реальных доходов и увеличению внутреннего спроса.

Однако в 2013–2014 гг. сальдо прибылей и убытков имеет отрицательную динамику. В 2013 г. показатель сократился на 17,3 %, а в 2014 г. – еще на 31,8 %. В начале 2014 г. рядом стран были приняты санкции против России, повлекшие ухудшение финансового положения многих предприятий. Сократились также и реальные денежные доходы населения. Вновь произошел

отток капитала из России. К концу 2014 г. число убыточных организаций возросло до 33 %.

В 2015–2016 гг. на фоне восстановления российской экономики и выхода из кризиса прослеживается и увеличение прибыли отечественных предприятий, сокращение убыточных предприятий. Так, в 2016 г. сопоставимый финансовый результат составлял 11,3 трлн руб. Примечательно, что в отличие от ВВП чистая прибыль российских компаний выросла на 37,9 % к 2015 г.

Однако по итогам прошлого года финансовые результаты отечественных предприятий ухудшились, несмотря на выход экономики из рецессии (в 2017 г. экономика выросла на 1,5 %, а в 2016 г. ВВП сократился на 0,2 %). Так, чистая прибыль снизилась на 8,5 % в сравнении с 2016 г. Сальдированный финансовый результат российских предприятий в номинальном выражении составил 10,3 трлн руб.: 34,8 тыс. организаций получили прибыль в размере 12,3 трлн руб., а 12,4 тыс. имели убыток на 1,96 трлн руб. В целом по итогам прошлого года в России было 73,7 % прибыльных компаний и 26,3 % убыточных.

Эксперты отмечают, что тенденция к снижению корпоративных прибылей в российской экономике наблюдалась в течение всего 2017 г. Следствием этого во многом явилось укрепление национальной валюты: сверхприбыли российские компании получили именно на девальвации, а наиболее сильный рост прибыли наблюдался в первую очередь в компаниях-экспортерах. Кроме того, причиной сокращения чистой прибыли отечественных предприятий в 2017 г. выступила инфляция: рост цен в 2017 г. замедлился до исторически низких 2,5 %, в то время как в 2016 г. он был в два с лишним раза выше (5,4 %) [11].

На современном этапе чистая прибыль в российских реалиях почти утратила функцию основного источника собственных средств предприятий. Это вызвано рядом причин, а именно: уплатой из чистой прибыли некоторых налогов, процентов по кредитам и т. д. В результате у предприятий фактически не остается средств на поддержание операционной и расширение инвестиционной деятельности.

Для удовлетворения обозначенных задач на отечественных предприятиях происходит отвлечение оборотных средств на инвестиционные и иные расходы, вынуждающее осуществлять привлечение банковских и коммерческих кредитов на относительно невыгодных условиях, искать внеплановые резервы финансовых средств, нарушать в целом финансовую дисциплину. Это неизбежно замедляет оборачиваемость оборотного капитала, ухудшает рентабельность и ликвидность российских компаний и, как следствие, финансовое состояние в целом (табл. 2).

Таблица 2

**Динамика коэффициентов платежеспособности  
российских предприятий**

Год	Коэффициент текущей ликвидности, %	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, %	Коэффициент автономии, %
2008	129,2	-14,1	50,5
2009	129,4	-18,8	51,6
2010	134,3	-14,1	52,4
2011	136,2	-17,8	50,8
2012	128,1	-25,5	48,2
2013	125,3	-30,7	45,3
2014	121,1	-41,2	40,1
2015	126,6	-42,6	39,9
2016	124,7	-42,2	42,5
2017	152,8	-95,1	49,8

Примечание: источник [10].

Представленные данные определяют, что в 2008–2017 гг. на российских предприятиях значение коэффициента текущей ликвидности составляло более 100 %, следовательно, теоретически активов предприятий было достаточно для погашения своих краткосрочных обя-

зательств, т. е. перспективы платежных возможностей отечественных предприятий с позиции принятых Минэкономки РФ критериев (от 1 до 2) достаточно стабильны.

Однако положение осложняется отрицательным значением коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, что свидетельствует об остром недостатке собственных оборотных средств российских предприятий, в связи с чем структура их баланса неликвидна. Данное обстоятельство вынуждает предприятия покрывать недостаток собственных оборотных средств, привлекая кредиты и займы, что снижает финансовую автономию компаний.

Так, в период с 2012–2017 гг. коэффициент автономии отечественных предприятий не соответствовал нормативному значению, которое должно быть более 50 %. Российские предприятия имеют большую зависимость от внешних источников финансирования, что приводит к несоблюдению соотношения между собственными и заемными источниками финансирования.

Возникновение данных проблем обусловлено ненадлежащим контролем расширения деятельности предприятий, а также значительным объемом товаров и услуг, реализуемых в кредит контрагентам, имеющим финансовые трудности. Кроме того, на отечественных предприятиях практически отсутствует система мониторинга целевого использования предоставленных кредитов. Усугубляет ситуацию активное инвестирование средств в долгосрочные активы.

В подтверждение изложенного проанализируем структуру кредиторской и дебиторской задолженностей отечественных предприятий. Согласно данным Росстата, основную долю в структуре кредиторской задолженности составляет задолженность поставщикам, а в структуре дебиторской задолженности – задолженность покупателей. В 2014–2017 гг. наблюдается тенденция увеличения кредиторской и дебиторской задолженностей на 34 % и 30 % соответственно.

Отрицательно характеризует финансовое положение предприятий наличие просроченной кредиторской и дебиторской задолженностей, составивших в структуре соответствующих обязательств 5,9 % и 5,8 % в 2017 г. Это обусловлено, прежде всего, неплатежеспособностью и банкротством российских предприятий; трудностями, связанными с реализацией продукции; неосмотрительной кредитной политикой компаний в отношении заказчиков и покупателей.

Ввиду того, что на отечественных предприятиях темп роста выручки от реализации отстает от темпа роста затрат (себестоимости), в течение последних 10 лет снижается рентабельность проданных товаров, продукции, работ и услуг наряду с рентабельностью активов, которые в 2017 г. составили 7,5 % и 5,3 % соответственно (табл. 3).

Таблица 3

**Динамика рентабельности российских предприятий, %**

Год	Рентабельность активов	Рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг
2008	5,4	13,0
2009	5,5	10,8
2010	6,7	10,0
2011	6,5	9,6
2012	6,1	8,6
2013	4,5	7,0
2014	2,5	7,3
2015	3,7	8,1
2016	5,9	7,6
2017	5,3	7,5

Примечание: источник [10].

Рост затрат на производство и повышение цен на сырье и материалы вызваны как динамикой инфляционных процессов и высокой волатильностью национальной валюты,

разрывом финансовых отношений с западными странами, так и дороговизной привлечения кредитов.

Однако зарабатываемая российскими предприятиями прибыль приемлема относительно расходов на производство продукции, но невысока по отношению к масштабу компаний. В связи с этим необходимо увеличивать рентабельность продаж, чего можно добиться за счет:

- снижения себестоимости;
- повышения объема реализации;
- грамотного управления ценообразованием;
- оптимизации ассортимента производимой продукции;
- эффективной маркетинговой стратегии.

В свою очередь увеличение рентабельности продаж будет способствовать и увеличению рентабельности активов.

Для поддержания рентабельности, увеличения ликвидности и для устранения имеющихся проблем, связанных с управлением данными категориями, российским предприятиям важно соблюдать финансовое правило: финансировать инвестиционные проекты, вложения в основной капитал за счет долгосрочных кредитов, но не в ущерб финансовой устойчивости предприятия. При этом планировать инвестиции и покупку основных средств рекомендуется в пределах зарабатываемой прибыли и привлекаемых долгосрочных кредитных ресурсов, учитывая состояние чистого оборотного капитала.

При этом одна из задач финансового менеджмента состоит в обеспечении оптимального уровня ликвидности при достаточном уровне рентабельности.

В силу того, что прибыль представляет собой разность между доходами и расходами, управление прибылью имеет прямую связь с воздействием на факторы финансово-хозяйственной деятельности компании, способствующие либо приращению доходов, либо снижению расходов [4, с. 204]. Если на предприятии низкий уровень прибыли вызван высокими производственными затратами, то исправить ситуацию можно непосредственно сокращением затрат, внедрением технологии «бережливого производства», снижением уплачиваемых налогов, использованием ресурсосберегающих техники и технологий, ликвидацией нерентабельного производства.

Если же причиной небольшой прибыли выступает недостаточный объем выручки от реализации продукции, то действия должны быть направлены на увеличение доходов от прочих видов деятельности, управление маркетингом и ценообразованием, освоение выпуска инновационной продукции. При этом для повышения доходов необходимо обращать внимание на следующие области деятельности компании: анализ и планирование динамики продаж, наблюдение за ритмичностью производственного процесса, диверсификация производства, эффективность политики ценообразования, факторный анализ величины продаж (фондовооруженность, загрузка мощностей, кадровый состав и др.), критические объемы производства по видам продукции и так далее [4, с. 240].

Для снижения расходов важно осуществлять оценку, анализ, планирование и контроль исполнения плановых заданий по местам возникновения и видам расходов. В данной ситуации уместен тезис: «Затраты никогда нельзя оставлять без присмотра, иначе они имеют тенденцию к необоснованному росту». Кроме того, важно искать резервы обоснованного снижения себестоимости продукции и управлять расходами через центры ответственности. Предприятиям необходимо акцентировать свое внимание на повышении эффективности управления затратами.

В современных условиях важнейшим источником увеличения прибыли выступает инновационная деятельность, что предполагает постоянную работу по изменению потребительских свойств продукции. Кроме того, обеспечить рост прибыли возможно за счет монопольного положения компании и уникальности товаров на рынке: для этого предприятиям требуется постоянно обновлять ассортимент и удерживать производство и реализацию. При этом необходимо учесть влияние растущей конкуренции со стороны субъектов хозяйствования, а также ограничения антимонопольной политики государства [12].

Механизм управления ликвидностью и рентабельностью подразумевает создание эффективной схемы контроля этих показателей, включающей комплекс мероприятий, дифференцированных по стадиям жизненного цикла предприятия и связанных с определением целей и задач проведения мониторинга, со сбором и подготовкой исходной информации, анализом финансовой устойчивости с использованием различных методов, осуществлением прогнозирования, а также контролем результатов и их архивированием для дальнейших исследований [13]. Непрерывный процесс контроля ликвидности и рентабельности предоставляет возможность разработать решения по противодействию внутренним и внешним факторам, способным привести к ухудшению финансового состояния компании.

В процессе управления ликвидностью и рентабельностью хозяйствующего субъекта обязательно следует учитывать ряд факторов, влияющих на результаты деятельности компании (табл. 4).

Таблица 4

**Факторы, влияющие на ликвидность и рентабельность**

<b>Внешние факторы</b>	<b>Внутренние факторы</b>
Экономическая ситуация в стране, уровень инфляции, характер и острота конкурентной борьбы	Условия формирования затрат, отдельных статей внереализационных доходов и расходов
Соотношение спроса и предложения на продукцию и услуги	Фаза жизненного цикла предприятия; структура источников финансирования
Государственная налоговая политика, влияющая через уровень налогов на чистую прибыль	Финансовая политика организации и разработанная на ее основе стратегия развития
Государственная бюджетная политика, устанавливающая приоритетные отрасли для целевого финансирования	Уровень технической оснащенности предприятия, уровень механизации труда, прогрессивность техники и оборудования
Инвестиционный климат страны и региона	Объем и состав производимой продукции
Риски: кредитные, валютные, процентные	Объем и структура активов предприятия
Жизненный цикл развития отрасли и отраслевые особенности бизнеса	Эффективность инвестиционного менеджмента

*Примечание:* составлено автором по источникам [3].

Пренебрежение данными факторами приводит к принятию неверных решений в процессе управления активами и пассивами, доходами и расходами и, как следствие, снижению, и даже утрате финансовой безопасности хозяйствующего субъекта. При этом более сильное влияние на финансовое развитие организации оказывают внутренние факторы, представляющие результат ее деятельности. Управление ликвидностью и рентабельностью с учетом указанных факторов позволит предприятию сохранить устойчивое финансовое положение.

Обобщая результаты проведенного исследования можем заключить, что финансовое состояние российских предприятий в настоящее время продолжает оставаться достаточно сложным и неустойчивым, а показатели ликвидности и рентабельности низкими, несмотря на имеющиеся тенденции к улучшению.

Сложившиеся показатели ликвидности и рентабельности, а также уровень финансовой устойчивости российских предприятий отражают влияние мирового хозяйственного кризиса на их деятельность. В результате кризисных явлений ощутимо снизился потребительский спрос, что вызвало спад производства и «ухудшение» деятельности предприятий, привело к сокращению численности персонала. Большинство организаций ощутили на себе возникшие трудности со сбытом продукции, участились задержки платежей за отгруженную продукцию и оказанные услуги. Все это повлекло снижение прибыли от реализации в период финансового кризиса 2008 г., что отрицательно повлияло на пополнение собственного капитала за счет чистой прибыли и привело к дефициту собственных оборотных средств.

Несмотря на то, что на текущем этапе кредитование реального сектора экономики постепенно нормализуется, кредиты банков для многих предприятий по-прежнему малодоступны, вследствие чего проблема острой нехватки оборотных средств до сих пор сопровож-

дает российские предприятия. Это ставит под угрозу выполнение запланированных объемов производства, выплату по различным обязательствам и т. д.

Для решения финансовых проблем предприятиям необходимо: повышать эффективность управления оборотными средствами; проводить регулярный мониторинг и анализ индикаторов ликвидности и рентабельности, что позволит избежать финансовых трудностей; разработать максимально верную финансовую стратегию развития компании. Разрабатывая финансовый план, важно учесть, чтобы мероприятия по оптимизации управления финансами в полной мере отвечали нынешним экономическим условиям.

### **Литература**

1. Шеремет А. Д. Комплексный анализ показателей устойчивого развития предприятия // Эконом. анализ: теория и практика. 2014. № 45 (396). С. 2–10.
2. Швецов Ю. Г. К вопросу о соотношении понятий «ликвидность» и «платежеспособность» предприятия // Финансы. 2014. № 7. С. 59–61.
3. Шестакова Н. Н. Ликвидность и рентабельность: взаимозависимость и приоритеты финансового управления // Социал.-эконом. и гуманитар. журн. Краснояр. ГАУ. 2016. № 4. С. 11–21.
4. Коваленко О. Г. Платежеспособность предприятия // Вестн. НГИЭИ. 2016. № 12 (67). С. 153–157.
5. Райзберг Б. А. Антикризисное управление – основа оздоровления предприятия // Экономист. 2009. № 10. С. 4.
6. Савицкая Г. В. Показатели финансовой эффективности предпринимательской деятельности: обоснование и методика расчета // Эконом. анализ: теория и практика. 2012. № 39 (294). С. 14–22.
7. Крейнина М. Н. Современные подходы к оценке эффективности деятельности организации // Планово-эконом. отдел. 2011. № 11. С. 35–45.
8. Романова И. В. Эволюция нормативно-правовой базы государственного регулирования финансового состояния организаций // Эконом. анализ: теория и практика. 2006. № 7 (64). С. 59–64.
9. Мокина Л. С., Щеблыкина Д. С. Оценка финансовой устойчивости промышленного предприятия и проблемы ее обеспечения в условиях экономического кризиса // Журн. эконом. исслед. 2018. Т. 4. № 1. С. 26–40.
10. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 28.02.2019).
11. Чистая прибыль российских компаний упала вопреки выходу из рецессии. URL: <https://www.rbc.ru/economics/> (дата обращения: 10.05.2018).
12. Мокина Л. С. Управление прибылью хозяйствующего субъекта: формирование и анализ финансовых результатов // Журн. исслед. по упр. 2017. Т. 3. № 10. С. 61–72.
13. Рублева Т. А. Аспекты антикризисной политики обеспечения устойчивого развития предприятия // Журн. правовых и эконом. исслед. 2013. № 1. С. 205–210.

УДК 658.15.012.12(470)

*Пиньковецкая Ю. С.  
Pinkovetskaya Yu. S.*

## **АНАЛИЗ ПРИБЫЛЬНОСТИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ**

### **ANALYSIS OF PROFITABILITY OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN RUSSIA**

В статье приведена оценка уровня прибыльности малого и среднего предпринимательства в России в 2012–2016 г. Представлен сравнительный анализ удельного веса прибыльных предприятий, относящихся к различным размерным категориям и видам экономической деятельности в общем количестве малых и средних предприятий. Показано отсутствие связи между прибыльностью предприятий и их размерами.

The article presents an estimation of profitability level of small and medium-sized entrepreneurship in Russia during 2012–2016. The comparative analysis of the ratio of profitable enterprises belonging to different size categories and types of economic activity in the total number of small and medium enterprises is presented. It is shown that there is no connection between the profitability of enterprises and their size.

*Ключевые слова:* микропредприятия, малые предприятия, средние предприятия, виды экономической деятельности, прибыльность, убыточность.

*Keywords:* microenterprises, small enterprises, medium-sized enterprises, types of economic activities, profitability, unprofitability.

Действующие в настоящее время критерии отнесения хозяйствующих субъектов к микропредприятиям, малым и средним предприятиям (далее – МСП) были установлены в Федеральном законе «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.07 № 209-ФЗ. Основным критерием отнесения к соответствующей размерной категории является среднесписочная численность работников, которая должна находиться в диапазоне:

- 0–15 человек на микропредприятиях;
- 16–100 человек на малых предприятиях;
- 101–250 человек на средних предприятиях.

Стратегией развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года, утвержденной Распоряжением Правительства Российской Федерации от 2 июня 2016 г. № 1083 [1] предусмотрено создание условий, при которых принятие политических решений, ухудшающих финансовое положение и в целом условия деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства, будет невозможно. Таким образом, проблема улучшения финансово-экономических показателей деятельности малых и средних предприятий выдвигается в число наиболее актуальных. Как показывает проведенный анализ, в национальной экономике имеются возможности для разрешения указанной проблемы с учетом разработанных подходов к повышению конкурентоспособности МСП [2, 3].

Изучению прибыльности малого и среднего предпринимательства посвящено значительное количество научных исследований. В статье [4] описана эффективность деятельности МСП как на микроэкономическом, так и на макроэкономическом уровнях; рассмотрены вопросы улучшения финансовых результатов и конкурентоспособности для обеспечения выживания МСП. В статье [5] изучены финансовые показатели 1 276 малых фирм на о. Тай-

ване. Работа [6] показывает на примере малых предприятий Албании влияние различных факторов на финансовые результаты их деятельности.

Большое внимание в исследованиях уделялось изучению связи прибыльности предприятий с их размерами. Необходимо отметить, что эта проблема имеет стратегическое значение для развития предпринимательства, в том числе и МСП.

Одно из первых исследований было проведено в 1962 году [7]. В этой работе автор не смог найти статистически значимой связи между прибыльностью и размером фирм. В 1967 году в работе М. Халл и Л. Вайсс [8] была найдена положительная связь между размером предприятий и прибыльностью. Наоборот, В. Шеперд в статье [9], опубликованной в 1972 году, обнаружил отрицательную зависимость между этими показателями.

В последующие годы мнения исследователей также расходились. Г. Виттингтон [10] утверждал, что прибыльность фирмы не зависит от ее размера. Исследование, в котором использовались данные примерно 3 000 фирм, проведенное за период с 1979 по 1987 год А. Файгенбаум и А. Камани [11], выявило положительную связь между их размерами и прибыльностью. Аналогичный результат по данным 1 020 предприятий, работавших в Индии, получил С. Мажумдар [12]. Однако В. Банчуенвит [13] обнаружил отрицательную связь между размером предприятия и прибыльностью. В отчете [14] рассмотрены финансовые показатели МСП стран Европейского союза и приводятся данные, что в 17 странах отмечена положительная связь между указанными показателями, в восьми странах имеет место снижение прибыльности при росте размера предприятий, а в трех странах связи между показателями не обнаружено. В уже упомянутом отчете по МСП [14] сделан вывод, что прибыльность во многом определяется видами экономической деятельности, на которых специализируются эти МСП. Аналогичный вывод приведен в статье [15].

Некоторые аспекты анализа финансового состояния малых и средних предприятий в России нашли отражение в отечественных исследованиях. Наибольший интерес среди них представляют работы российских ученых [16–18]. Вместе с тем проблеме оценки прибыльности российских малых и средних предприятий до настоящего времени уделялось недостаточно внимания.

Цель исследования – оценка сложившегося в последние годы уровня прибыльности малого и среднего предпринимательства в России. В качестве оцениваемого показателя был рассмотрен удельный вес прибыльных предприятий, относящихся к различным размерным категориям и видам экономической деятельности в общем количестве МСП. Кроме того, в процессе исследования рассматривалась такая актуальная (о чем указано выше) проблема, как наличие связи между прибыльностью предприятий и их размерами, а также специализацией. В нашем исследовании был предложен принципиально новый подход к изучению указанной проблемы, основанный на сравнительном анализе удельного веса прибыльных предприятий, относящихся к микропредприятиям, малым предприятиям и средним предприятиям, а также специализированным на каждом из видов экономической деятельности.

Для достижения указанных целей исследования были выполнены:

- сбор и обработка информации об общем количестве МСП, которые ведут деятельность в нашей стране, и количестве прибыльных предприятий по каждой из размерных категорий, и различным видам экономической деятельности за последние годы;
- расчет значений удельного веса прибыльных предприятий, относящихся к различным размерным категориям и видам экономической деятельности, в общем количестве МСП;
- оценка динамики изменения удельного веса прибыльных предприятий по годам;
- определение средних значений удельного веса прибыльных предприятий за рассматриваемые годы;
- сравнительный анализ уровней прибыльности МСП по размерным категориям и видам деятельности.

В процессе исследований рассмотрены показатели совокупностей МСП за пятилетний период – с 2012–2016 гг., использованы официальные материалы Федеральной службы государственной статистики [19].

Остановимся вкратце на характеристике такого показателя, как прибыльность по результатам финансово-экономической деятельности МСП. Прибыльное предприятие – предприятие, получившее положительный сальдированный финансовый результат за рассматриваемый отчетный год. Сальдированный финансовый результат представляет собой конечный финансовый результат, сформированный на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций предприятий. Он представляет собой сумму прибыли от реализации (продажи) товаров, выполненных работ и оказанных услуг, основных средств, иного имущества организаций и доходов от прочих операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. Данные по сальдированному финансовому результату (прибыль минус убыток) приводятся в фактически действовавших ценах, структуре и методологии соответствующих лет.

В табл. 1 приведено количество МСП в России, относящихся к трем размерным категориям и 13 видам экономической деятельности. Данные представлены на начало (2012 г.) и конец (2016 г.) рассматриваемого в статье периода. В этой и последующих таблицах данные по малым предприятиям приводятся без включения в соответствующие показатели значений по микропредприятиям.

Таблица 1

## Количество предприятий

Виды экономической деятельности	2012 год			2016 год		
	микро	малые	средние	микро	малые	средние
По всем видам деятельности	1 759 973	243 065	13 767	2 597 646	172 916	13 346
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	50 638	11 856	2 652	53 230	8 096	1 930
Рыболовство, рыбоводство	3 293	544	70	4 316	456	77
Добыча полезных ископаемых	6 015	1 037	210	9 247	1 018	233
Обрабатывающие производства	156 203	35 414	3 382	219 520	26 268	3 524
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	9 196	3 493	335	12 822	2 839	325
Строительство	199 049	32 261	1 611	315 189	20 759	1 524
Оптовая и розничная торговля	715 808	71 163	3 171	974 182	57 885	3 361
Гостиницы и рестораны	45 560	10 507	143	71 113	8 310	132
Транспорт и связь	115 616	14 060	615	205 447	9 904	653
Операции с недвижимым имуществом	358 476	50 465	1 311	572 251	28 415	1 284
Образование	5 886	319	-	9 776	173	4
Здравоохранение	23 340	3 807	131	39 389	3 244	177
Предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг	43 324	6 093	133	71 123	3 916	116

*Примечание:* составлено автором на основе статистических данных.

Данные, приведенные в табл. 1, показывают абсолютное преобладание среди МСП микропредприятий. Их количество за рассматриваемый период существенно возросло. При этом количество малых предприятий значительно (на 29 %) уменьшилось. Количество средних предприятий уменьшилось незначительно (на 3 %). Среди МСП преобладают предприятия оптовой и розничной торговли, обрабатывающих производств, строительства, а также организации, специализированные на операциях с недвижимым имуществом.

Показатели, характеризующие прибыльность различных типов предприятий в России, представлены в приведенных далее таблицах. Удельный вес прибыльных микропредприятий в общем количестве микропредприятий приведен в последней строке табл. 2.

Таблица 2

**Удельный вес прибыльных микропредприятий  
в общем количестве микропредприятий, %**

<b>Виды экономической деятельности</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	76,3	77,7	78,2	78,5	78,2
Рыболовство, рыбоводство	70,2	71,4	70,7	70,9	70,7
Добыча полезных ископаемых	67,9	69,4	69,8	70,8	70,9
Обрабатывающие производства	81,4	80,1	79,7	79,6	80,1
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	72,9	71,8	71,9	71,8	71,7
Строительство	82,2	81,9	81,3	80,9	81,6
Оптовая и розничная торговля	85,4	84,0	83,4	83,4	83,6
Гостиницы и рестораны	77,7	76,0	74,6	74,1	74,5
Транспорт и связь	80,1	79,1	78,9	79,3	80,7
Операции с недвижимым имуществом	77,3	77,3	76,4	76,2	76,3
Образование	78,3	76,0	74,2	74,9	74,6
Здравоохранение	75,1	77,1	75,5	75,5	75,4
Предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг	77,4	75,8	74,5	74,8	74,9
По всем видам деятельности в целом	82,4	80,6	79,9	79,8	80,1

*Примечание:* составлено автором на основе статистических данных.

Анализ данных, представленных в табл. 2, показывает, что в целом по всем видам деятельности удельный вес прибыльных микропредприятий за годы рассматриваемого периода колебался в пределах от 79,8 % до 82,4 %. Относительно больше прибыльных микропредприятий было в оптовой и розничной торговле (от 83,4 % до 85,4 %). Наименьший уровень прибыльности – в добыче полезных ископаемых (от 67,9 % до 70,9 %). Причем в последние годы этот показатель приближался к 71 %. В последние три года рассматриваемого периода (2014–2016 гг.) удельный вес прибыльных предприятий по большинству видов деятельности был относительно стабильным.

Удельный вес прибыльных малых предприятий (без учета микропредприятий) в общем количестве малых предприятий (без учета микропредприятий) приведен в последней строке табл. 3. В ней же представлен удельный вес прибыльных малых предприятий по каждому из видов экономической деятельности.

Таблица 3

**Удельный вес прибыльных малых предприятий  
в общем количестве малых предприятий, %**

<b>Виды экономической деятельности</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	75,0	76,5	77,6	78,9	78,5
Рыболовство, рыбоводство	70,6	71,6	70,9	71,9	71,4
Добыча полезных ископаемых	69,5	69,6	69,4	70,5	70,5
Обрабатывающие производства	81,6	80,0	79,3	79,5	79,9
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	71,4	68,3	68,7	69,8	70,1
Строительство	82,0	81,5	80,9	80,7	81,2
Оптовая и розничная торговля	85,5	84,1	83,3	83,6	83,6
Гостиницы и рестораны	78,3	76,2	74,3	73,9	74,5
Транспорт и связь	79,2	78,5	78,3	79,0	80,4
Операции с недвижимым имуществом	77,8	77,5	76,6	76,3	76,3
Образование	79,0	76,2	74,4	75,1	74,7
Здравоохранение	77,8	78,1	76,3	76,0	76,0
Предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг	77,6	75,5	74,3	74,6	74,9
По всем видам деятельности в целом	82,3	80,5	79,7	79,8	80,0

*Примечание:* составлено автором на основе статистических данных.

Анализ данных, представленных в табл. 3, показывает, что по всем видам деятельности удельный вес прибыльных малых предприятий за годы рассматриваемого периода колебался в пределах от 79,7 % до 82,3 %. Относительно больше прибыльных малых предприятий было в оптовой и розничной торговле (от 83,3 % до 85,5 %). Наименьший уровень прибыльности – в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды (от 68,3 % до 71,4 %), а также в добыче полезных ископаемых (от 69,4 % до 70,5 %).

Удельный вес прибыльных средних предприятий в общем количестве средних предприятий приведен в последней строке табл. 4. В ней же представлен удельный вес прибыльных средних предприятий по каждому из видов экономической деятельности.

Таблица 4

**Удельный вес прибыльных средних предприятий  
в общем количестве средних предприятий, %**

Виды экономической деятельности	2012	2013	2014	2015	2016
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	80,3	79,4	82,0	88,0	87,1
Рыболовство, рыбоводство	80,0	81,2	73,3	86,7	92,8
Добыча полезных ископаемых	75,6	74,0	69,6	66,2	67,0
Обрабатывающие производства	80,2	78,6	75,7	77,2	78,2
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	61,3	60,2	60,8	60,6	64,8
Строительство	79,1	78,6	78,0	79,0	75,2
Оптовая и розничная торговля	89,3	87,9	85,0	87,0	86,1
Гостиницы и рестораны	83,3	79,2	71,3	72,3	71,5
Транспорт и связь	76,5	75,6	73,8	75,7	77,8
Операции с недвижимым имуществом	82,8	80,0	79,0	79,8	77,4
Образование	Нет данных	Нет данных	71,4	83,3	70,0
Здравоохранение	78,4	80,6	76,6	78,7	82,3
Предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг	74,3	70,2	69,2	67,3	70,6
По всем видам деятельности в целом	82,3	81,1	79,7	81,3	80,5

Примечание: составлено автором на основе статистических данных.

Анализ данных, представленных в табл. 4, показывает, что удельный вес прибыльных средних предприятий по всем видам деятельности за годы рассматриваемого периода колебался в пределах от 79,7 до 82,3 %. Относительно больше прибыльных средних предприятий было в оптовой и розничной торговле (от 85,0 % до 89,3 %). Наименьший уровень прибыльности имел место в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды (от 60,2 % до 64,8 %). Существенный рост доли прибыльных средних предприятий отмечался в сельском хозяйстве, рыболовстве и рыбоводстве в 2015 и 2016 гг., что было обусловлено увеличением рентабельности этих предприятий в связи с мероприятиями по импортозамещению.

В табл. 5 приведены показатели прибыльности МСП за период с 2012–2016 гг.

Таблица 5

**Уровень прибыльности микропредприятий, малых  
и средних предприятий в среднем за 5 лет, %**

Виды экономической деятельности	Микропредприятия	Малые предприятия	Средние предприятия
По всем видам деятельности в целом	80,56	80,46	80,98
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	77,78	77,3	83,36
Рыболовство, рыбоводство	70,78	71,28	82,8
Добыча полезных ископаемых	69,76	69,9	70,48
Обрабатывающие производства	79,88	80,06	77,98
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	72,02	69,66	61,54

Окончание табл. 5

Виды экономической деятельности	Микропредприятия	Малые предприятия	Средние предприятия
Строительство	81,58	81,26	77,98
Оптовая и розничная торговля	83,96	84,02	87,06
Гостиницы и рестораны	75,38	75,44	75,52
Транспорт и связь	79,62	79,08	75,88
Операции с недвижимым имуществом	76,7	76,9	79,8
Образование	75,6	75,88	74,9
Здравоохранение	75,72	76,84	79,32
Предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг	75,48	75,38	70,32

Примечание: составлено автором на основе статистических данных.

Сравнительный анализ данных, приведенных в табл. 5, показал, что различия между удельным весом прибыльных микропредприятий, малых предприятий и средних предприятий не значительны. Эти различия составляют 0,52 %. Таким образом, можно сделать вывод об отсутствии связи между уровнем прибыльности предприятий и их размерами. При этом по отдельным видам деятельности наблюдались определенные различия в доле прибыльных предприятий в зависимости от их размера. Так, удельный вес прибыльных средних предприятий превышал соответствующий показатель по малым и средним предприятиям (более чем на 2 %) в таких видах деятельности, как рыболовство и рыбоводство, сельское хозяйство, оптовая и розничная торговля, здравоохранение, операции с недвижимым имуществом. Вместе с тем, удельный вес прибыльных малых предприятий и микропредприятий был выше по сравнению с удельным весом прибыльных средних предприятий (более чем на 2 %) в таких видах деятельности, как предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг, транспорт и связь, строительство, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, а также обрабатывающих производствах.

Сравнительный анализ долей прибыльных малых предприятий и микропредприятий показал отсутствие существенной разницы по всем видам деятельности. Это позволяет сделать вывод, что на предприятиях с численностью работников до 100 человек включительно связи между их размером и уровнем прибыльности не наблюдается.

Данные, приведенные в табл. 5, позволяют оценить удельный вес убыточных предприятий в общем количестве МСП в рассматриваемом периоде. Анализ показывает, что доля убыточных микропредприятий достигала 19,44 %, доля убыточных малых предприятий – 19,34 %, а доля средних предприятий – 19,02 %. Причем по ряду видов деятельности доля убыточных МСП была еще больше. Так, среди МСП, специализирующихся на добыче полезных ископаемых, удельный вес убыточных предприятий достигал в среднем 30 %. Такое положение свидетельствует о серьезных финансовых проблемах в деятельности предпринимательского сектора национальной экономики.

Дальнейшее развитие МСП в нашей стране должно, на наш взгляд, способствовать повышению удельного веса прибыльных МСП, особенно в таких видах деятельности, как производство и распределение электроэнергии, газа и воды; добыча полезных ископаемых; предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг; гостиницы и рестораны; образование. Для повышения прибыльности и снижения убыточности МСП (согласно исследованиям) необходимо решить задачи институционального обеспечения [20, 21] функционирования этих предприятий на основе стабильной законодательной базы и прозрачных фискальных и регулирующих условий [22], в том числе путем расширения применения упрощенных налоговых систем, оптимизации ведения учета и отчетности [23]. Надо обеспечить финансовую помощь и поддержку предпринимательским структурам на основе снижения процентных ставок по кредитам, а также субсидирования части затрат, связанных с уплатой процентов по кредитам, увеличение объемов государственных субсидий на закупку производственного сырья, приобретение необходимых расходных материалов, покупку и аренду техники и оборудования [24].

Важную роль должно сыграть повышение ответственности органов государственной власти [25] и органов местного самоуправления за деятельность по развитию малого и среднего предпринимательства, создание системы поощрений тех предприятий, которые обеспечивают высокую эффективность такой деятельности [26].

В целом проведенное исследование показало отсутствие связи между размером предприятий и долей прибыльных МСП среди них. Удельный вес прибыльных микропредприятий, малых и средних предприятий по годам рассматриваемого периода (2012–2016 гг.) изменялся в небольшом диапазоне и доля прибыльных предприятий составляла около 80 %.

Было доказано наличие существенной дифференциации удельного веса прибыльных предприятий по видам экономической деятельности. Наибольший удельный вес прибыльных предприятий отмечался в таких видах экономической деятельности, как оптовая и розничная торговля, а также строительство. Наименьшая доля прибыльных предприятий была отмечена в предприятиях, связанных с добычей полезных ископаемых.

### Литература

1. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года : распоряжение Правительства Российской Федерации от 2 июня 2016 г. № 1083-р // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2016. № 24. Ст. 3549.
2. Grigore A.-M. A., Dragan I.-M. B. Entrepreneurship and its economical value in a very dynamic business environment // *Amfiteatru Economic*. 2015. Vol. 17. № 38. P. 120–132.
3. Kirzner I. M. Entrepreneurial discovery and the competitive market process: an Austrian approach // *Journal of Economic Literature*. 1997. Vol. 35 (1). P. 60–85.
4. Popa A., Ciobanu R. The Financial factors that Influence the Profitability of SMEs // *International Journal of Academic Research in Economics and Management Sciences*. 2014. Vol. 3. № 4. P. 177–185.
5. Fu T.-W., Ke M.-C., Huang Y. Sh. Capital Growth, Financing Source and Profitability of Small Businesses: Evidence from Taiwan // *Small Enterprises Small Business Economics*. 2002. Vol. 18. № 4. P. 257–267.
6. Shosha B. Profitability of Small and Medium Enterprises in Albania (Focusing in the City of Tirana) // *Journal of Educational and Social Research*. 2014. Vol. 4. № 6. P. 546–550.
7. Simon L. Size, Strength and Profit, Proceedings of the Casualty Actuarial Society Casualty Actuarial Society – Arlington. Virginia. 1962. XLIX. P. 41–48.
8. Hall M., Weiss L. Firm Size and Profitability // *The Review of Economics and Statistics*, 1967. № 49 (3). P. 319–331.
9. Shepherd W.G. The Elements of Market Structure // *The Review of Economics and Statistics*. 1972. № 54 (1). P. 25–37.
10. Whittington G. The Profitability and Size of United Kingdom Companies // *The Journal of Industrial Economics*. 1980. № 28 (4). P. 335–352.
11. Fiegenbaum A., Kamani A. Output Flexibility – a Competitive Advantage for Small Firms // *Strategic Management Journal*. 1991. № 12. P. 101–114.
12. Majumdar S. K. The Impact of Size and Age on Firm-Level Performance: Some Evidence from India // *Review of Industrial Organization*. 1997. № 12 (2). P. 231–241.
13. Banchuenvijit W., Phuong N. T. H. Determinants of Firm Performance of Vietnam Listed Companies // *Academic and Business Research Institute*. 2012. P. 1–7.
14. Annual report on European SMEs. 2015/2016. SME recovery continues. URL: <https://ec.europa.eu/growth/smes/> (дата обращения: 21.08.2018).
15. Brush T., Bromiley P., Hendrickx M. The Relative Influence of Industry and Corporation on Business Segment Performance: An Alternative Estimate // *Strategic Management Journal*. 1999. № 20 (6). P. 519–547.
16. Бурова О. Н. Анализ финансового состояния малых организаций в Российской Федерации // *Экономика, статистика и информатика. Вестн. УМО*. 2014. № 5. С. 8–12.

17. Зверева Е. В. Методика анализа финансового состояния деятельности субъектов малого предпринимательства собственниками организации // Вектор науки ТГУ. Сер. «Экономика и управление». 2012. № 1 (8). С. 57–62.
18. Чурсина Ю. А., Ленкова Е. А. Финансовый анализ предприятий малого бизнеса. Проблемы, пути решения : интернет-журнал // «Науковедение». 2014. Выпуск 5 (24). С. 1–18.
19. Федеральная служба государственной статистики : офиц. сайт. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 20.08.2018).
20. Global Entrepreneurship Monitor 2016–2017. Global Entrepreneurship Research Association (GERA). URL: <https://www.gemconsortium.org/report2017> (дата обращения: 19.09.2018).
21. Tran T., Grafton R., Kompas T. Institutions matter: The case of Vietnam. // Journal of Behavioral and Experimental Economics. 2009. № 38 (1). P. 1–12.
22. Chepurenko A. Entrepreneurial Activity in Post-Socialist Countries: Methodology and Research Limitations. // Foresight and STI Governance. 2017. Vol. 11. № 3. P. 11–24.
23. Петров Ю. А., Перова Г. И. Упрощенная система налогообложения: критерий выбора оптимального варианта // АПК: Регионы России. 2012. № 2. С. 59–62.
24. Пиньковецкая Ю. С. Государственное регулирование и поддержка развития предпринимательства. М. : Русайнс, 2017. 244 с.
25. Fogel, K., Hawk, A., Morck, R., Yeung, B., Institutional obstacles to entrepreneurship. The Oxford Handbook of Entrepreneurship. Oxford University Press, 2006. P. 540–579.
26. Williamson O. New institutional economics // Journal of Economic Literature. 2000. № 38. P. 595–613.

УДК 352.075

*Рой О. М.  
Roi O. M.*

## **ТРАНСФОРМАЦИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВЕННОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ЦЕНТРАЛИЗАЦИИ ВЛАСТИ**

### **TERRITORIAL SELF-GOVERNMENTS TRANSFORMATION UNDER CONDITIONS OF POWER CONCENTRATION**

Учрежденный более 20 лет назад институт территориального общественного самоуправления в последнее время переживает кризис. И представители власти, и граждане считают нецелесообразным дальнейшее существование этого института, поскольку он превратился в инструмент манипуляций со стороны отдельных политических сил. Вследствие внесенных в 2014 году поправок в ФЗ-131 «Об общих принципах организации местного самоуправления», направленных на централизацию муниципального управления в России, роль территориального общественного самоуправления существенно изменилась. В статье раскрыты современные тенденции развития территориального общественного самоуправления, сформулированы его основные проблемы и определены перспективы его развития на ближайшие годы.

The territorial public self-government was founded more than 20 years ago. It is experiencing a crisis lately. Both representatives of the authorities and citizens consider the further existence of this institution to be inexpedient since it turned into an instrument of manipulation by certain political forces. Due to amendments made in 2014 to FL-131 "On General Principles of the Organization of Local Self-Government" aimed at the concentration of the municipal government in Russia, the role of the territorial public self-government is substantially changing. The article reveals the current trends in the territorial public self-government development, describes its main problems and outlines the possibilities for its development in the next few years.

*Ключевые слова:* территориальное общественное самоуправление, централизация власти, управляющая компания, товарищество собственников жилья, школьные округа.

*Keywords:* territorial public self-government, concentration of power, management company, housing cooperative, school districts.

Территориальное общественное самоуправление (далее – ТОС) занимает заметное место в структуре местного самоуправления, представляя наиболее близкий населению уровень вовлечения граждан в решение вопросов местного значения. Регулирующая систему ТОС 27 статья 131-ФЗ «О местном самоуправлении» определяет этот уровень организации общества через формирование специальных органов, учреждаемых населением посредством проведения собраний и конференций граждан. В этом качестве институт ТОС должен дополнять органы местного самоуправления, большое количество которых охватывает территории со значительной численностью населения (не менее 1 000 чел.), а их формат не позволяет власти налаживать прямой контакт с населением местных сообществ. Учрежденный в разрезе микрорайона или группы многоквартирных домов орган ТОС обеспечивает право гражданина довести свои интересы до органов муниципальной власти и во взаимодействии с другими гражданами повысить качество своего проживания по месту жительства.

За последние несколько лет позиции института ТОС стали заметно ослабевать. Критика этого института стала все чаще звучать не только из уст представителей власти, но и самого населения [1]. Главным объектом критики со стороны населения стало участие активистов ТОС в предвыборных кампаниях, проводимых органами государственной и муници-

пальной власти в пользу представителей администрации. Финансовая зависимость органов ТОС от органов местного самоуправления усугубляла ситуацию и подтверждала факт ангажированности этого института. В то же время слабая информированность граждан о деятельности органов ТОС и отсутствие явных позитивных результатов их деятельности способствовали утрате имиджа ТОС как соорганизатора народных инициатив и общественно значимых проектов. С другой стороны, в условиях сужения бюджетных возможностей на уровне муниципальных образований возникало устойчивое желание народных избранников сэкономить на органах ТОС, сосредоточив основную часть реализуемых ими полномочий в публичных органах власти. В этих условиях органы ТОС оказались между двух огней и озаботились вопросами самовывживания и пересмотра своей роли в современных политических и социально-экономических процессах.

Начавшаяся в 2014 году волна централизации муниципального управления вообще отбрасывает систему ТОС на периферию общественной жизни. Начало этому положило включенное в Федеральный закон от 27 мая 2014 г. № 136-ФЗ «О внесении изменений в статью 26.3 Федерального закона “Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации” и Федеральный закон “Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации”» положение о вводе нового вида муниципального образования – городского округа с внутригородским территориальным делением, предполагающее выделение внутри единого городского округа обособленных внутригородских муниципальных районов. Формирование второго уровня управления в городах вызывало вопрос о целесообразности существования системы ТОС в такой структуре управления. И даже несмотря на то, что правовой статус «городского округа с внутригородским территориальным делением» выбрали только три городских округа (Махачкала, Самара и Челябинск) и в большинстве городских округов не пришлось разграничивать полномочия между внутригородскими муниципальными районами и органами ТОС, проблема целесообразности существования ТОС в структуре муниципальной власти сохранила свою актуальность [2].

Последовавшие в период 2014–2017 гг. тенденции на фактическое подчинение органов местного самоуправления государственной власти чрезвычайно актуализировали вопрос о сохранении института ТОС как реальной формы самоорганизации населения и защиты локальных сообществ от произвола третьих лиц. ТОС на сегодня остается единственной формой организации сообществ, открытых населению и служащих инструментом продвижения локальных общественных интересов [3]. К сожалению, к осуществлению такой роли не готовы ни руководители ТОС, ни само население, слабо представляющее каким образом решать актуальные для своего микрорайона общественные проблемы.

По данным Министерства юстиции Российской Федерации, в настоящее время только 7 % органов ТОС зарегистрированы в качестве юридических лиц – 2117 ед. из 30 817 ед. Рост численности зарегистрированных ТОС имеет место в регионах с высокой плотностью населения: с 24,7 тыс. ед. в 2015 году до 30,7 тыс. ед. в 2016 году при общей тенденции неравномерного распределения между регионами [4]. Во многих регионах количество органов ТОС незначительно, при этом 90 % из них не зарегистрировано в качестве юридических лиц. Все это свидетельствует о том, что институт ТОС фактически не реализует и соотой части тех возможностей, которые предоставляет закон.

Главными причинами отсутствия мотивации к учреждению прав юридического лица органами местного самоуправления являются неопределенность правового статуса ТОС и отсутствие закрепленных за ним собственных источников дохода. Получение статуса юридического лица для органа ТОС фактически ничего не меняет в его положении, поскольку по всем своим сколь-нибудь значимым мероприятиям он несамостоятелен и его деятельность санкционируется преимущественно органом местного самоуправления. Также и бюджет ТОС практически полностью определяется органом местного самоуправления в соответствии с его представлениями о порядке благоустройства подконтрольной территории. Тен-

денции централизации системы муниципального управления путем передачи дополнительных полномочий в сфере регулирования местного самоуправления на уровень субъекта федерации и вовсе лишают интереса к этому институту как население, так и бизнес-структуры, не усматривающие в инициативных формах самоорганизации населения должного авторитета. Таким образом, к руководству бесправными общественными организациями прибегают в основном активные пенсионеры и отставные чиновники, не имеющие должной профессиональной подготовки. Следствием этих тенденций становится утрата способности людей к коллективным действиям за соблюдение своих прав на благоприятную природную среду, разрушение соседских сообществ, сдерживание кооперационных связей между активными участниками локальных территориальных рынков [5, с. 158–159].

В то же время, как показывает практика, участие в формировании гражданских инициатив и умение работать с локальными бизнес-проектами является важнейшей компетенцией для обеспечения качества региональной и муниципальной власти. Регионы получают важнейшую институциональную поддержку в виде нормативно обеспеченной системы общественного участия в решении вопросов местного значения [6]. Проходя через ТОС, инициатор общественно значимых проектов получает ценный опыт взаимодействия с общественной организацией и органами публичной власти, способен выстраивать прозрачную и социально приемлемую схему в достижении комплексных целей, обретает навыки работы в команде и формирует чувство социальной ответственности. В настоящее время в России фактически разрушена система подготовки кадров в сфере муниципального управления. Глубочайшее заблуждение, что система муниципальной власти является простым придатком власти государственной, к сожалению, приносит огромный вред стране, негативно отражаясь на формах и методах управления государством. В качестве форм отбора на государственную службу используются различные тренинги, игры или конкурсы, в то время как опыт работы по реализации общественных проектов, элементарные навыки работы с людьми в локальных сообществах недостаточно востребованы, оставаясь уделом отставных военных или ушедших на пенсию учителей, составляющих заметную долю руководителей органов ТОС.

Большой вред системе ТОС приносит участие в проведении избирательных кампаний, а также связанные с осуществлением этой функции обязательства руководителей местных сообществ перед администрацией муниципальных образований. Особенностью этой осуществляемой органами ТОС функции является то, что она реализуется публично и адресно, и граждане это замечают в первую очередь. А вот вопросы благоустройства или социальной реабилитации определенных групп населения микрорайонов, осуществляемых ТОСами, не всегда видны и не воспринимаются всерьез критиками этого института. Участие же органов ТОС в избирательной кампании позволяет осуществлять мониторинг изменений, происходящих на подконтрольной территории, и является важным источником дохода общественной организации.

Основным вектором осуществления текущей деятельности органов ТОС в современных условиях является благоустройство и организация досуга населения. Способность ТОСов к вовлечению граждан на благоустройство своих территорий, готовность к взаимодействию со спонсорами дают возможность органам местного самоуправления оптимизировать расходы на соответствующую деятельность и обеспечить эффективный и адресный контроль за реализацией муниципальных проектов. Однако низкий авторитет общественной организации в глазах населения, финансовая несамостоятельность и откровенное равнодушие представителей власти не позволяют ей использовать свои возможности как распорядителя средств на обустройство локальной территории и общественного контролера.

В то же время институт ТОС занимает ключевое место в структуре муниципальной экономики, выступая связующим звеном между населением и ресурсоснабжающими организациями (далее – РСО). На современном этапе реформирования жилищно-коммунального комплекса в России население оказалось под серьезным прессом управляющих компаний (далее – УК) [7, 8]. УК злоупотребляют доверием граждан и извлекают монопольную при-

быль, пользуясь слабой информированностью граждан по правовым и финансовым вопросам и монопольным положением на локальных территориях. Установление контроля за деятельностью УК со стороны ТОС позволило бы обеспечить эффективное использование поступающих от РСО ресурсов. В некоторых случаях ТОС вообще мог бы на себя взять функции УК при условии соответствующих изменений в уставе общественной организации [9].

Другим важным перспективным направлением в работе ТОС является информационное оповещение. В настоящее время роль информации в развитии современных сообществ резко возрастает. Людям достаточно сложно разбираться в вопросах нормативно-правового регулирования жилищной сферы, механизме начисления коммунальных и жилищных платежей, компетенции участников градостроительного процесса и пр. Кроме того, высокая плотность размещения строительных объектов, обилие служебных помещений и густота инфраструктурных сетей способствуют повышению риска техногенных аварий, что требует наличия постоянно действующих на локальных территориях саморегулируемых участков городской территории, имеющих непосредственный контакт с органами государственной и муниципальной власти, службами безопасности и РСО. ТОСы могут выступать центрами аккумуляции и трансляции информации по вопросам состояния жилого фонда, градостроительного проектирования, работы предприятий сферы услуг, социальной помощи и пр.

В настоящее время имеются серьезные проблемы в формировании баз данных развития муниципальных образований, которые должны составлять основу национальной статистики. Однако муниципальную статистику сегодня вести некому, да и заинтересованность в ней со стороны государственной власти особо не проявляется. Отсутствие же достоверных и конкретных сведений о состоянии муниципальных образований в настоящее время не только не позволит правильно распределить дефицитные бюджетные ресурсы на выравнивание уровня социально-экономического развития поселений или выявить потенциальные точки роста в развитии местных сообществ, но и ограничит возможности внутренней самоорганизации общества на данной территории. ТОС является оптимальной организационной формой для формирования муниципальной статистики. Создание эффективной системы сбора и обработки статистической информации, предоставляемой из самых нижних этажей организации общества, даст возможность повысить качество государственного и муниципального управления в стране.

Много вопросов в развитии системы ТОС вызывает сложившийся в России порядок финансирования данного типа общественных организаций. Выделение средств из муниципальных бюджетов осуществляется не столько на достижение конкретных результатов, сколько на само функционирование института. Таким образом, продуктивность деятельности органов ТОС ускользает от общественного внимания.

Для упорядочивания работ в области совершенствования деятельности органов ТОС целесообразно разделять их финансирование по двум каналам: на текущую деятельность и на проект. Текущая деятельность ТОС предусматривает исполнение ими неявных функций, которые не видны обществу, но благодаря которым орган локальной самоорганизации сохраняется и воспроизводится как институт. В этот перечень входят организационные расходы, расходы на поддержку активистов, решение текущих оперативных задач и пр. Проектная деятельность увязывается с конкретными результатами, которые должны быть реализованы на соответствующей территории. Для отбора проектов органы местного самоуправления могут организовывать конкурсы, на которые органы ТОС направляют свои проекты. Выделение финансирования на реализацию этих проектов должно увязываться с критериями и приоритетами, определенными стратегией развития ТОС на соответствующей территории. Наличие такой стратегии является обязательным элементом финансирования института ТОС в соответствующем регионе. Процедура разработки стратегии предполагает активное участие органов ТОС в выработке приоритетов и механизмов реализации поставленных целей, вовлечение в этот процесс всех заинтересованных сторон. Стратегия должна проходить общественную и правовую экспертизу и приниматься представительным органом власти в ка-

честве основы распределения бюджетных ресурсов на развитие общественного самоуправления на территории муниципального образования.

Вместе с тем следует признать, что на протяжении двух десятилетий, пока существует институт ТОС, в российском обществе сформировались альтернативные ему способы самоорганизации населения, роль которых в современных условиях может возрасти. Во-первых, это касается товариществ собственников жилья (далее – ТСЖ), которым вследствие внесения поправки (ФЗ № 123-ФЗ от 4.06.2011 года) в Жилищный кодекс Российской Федерации (п. 2 ст. 136 ЖК РФ) разрешено создавать данный институт путем объединения группы многоквартирных домов. Однако при этом строения должны находиться на смежных земельных участках и иметь общую коммуникационную сеть и инженерно-техническую систему снабжения энергоресурсами. Несмотря на то, что ТСЖ создается с целью совместного управления собственниками комплексом недвижимого имущества в многоквартирном доме, для обеспечения эксплуатации этого комплекса и осуществления прав собственности на общее имущество, а ТОС является общественной организацией по реализации инициатив граждан (не только в жилищной сфере), сферы деятельности обоих институтов существенно дублируют друг друга. Во-вторых, интересным представляется опыт Алтайского края, учредившего на своей территории школьные округа. Несмотря на то, что школьные округа в Алтайском крае не являются юридическими лицами и охватывают только образовательные учреждения дошкольного, начального общего, среднего общего и дополнительного образования для детей, образующие единую сеть в рамках создания единого информационного образовательного пространства, они могут выполнять на локальном территориальном уровне активную интегрирующую роль, подобную той, что выполняют в США их одноименные аналоги. Забота о качестве жизни детей и школьников является важнейшим стимулом в выстраивании стратегии развития местных сообществ, основой для формирования общего видения перспектив микрорайонов и небольших поселков.

Таким образом, возможности современной системы территориального общественного самоуправления достаточно разнообразны и могут включать в себя различные формы самоорганизации социальных групп по месту жительства. Кризис института ТОС можно преодолеть и посредством ребрендинга, придав правовые характеристики институту ТОС одному из его аналогов с возможным уточнением правового статуса этого института в ФЗ-131 «Об общих принципах организации местного самоуправления». Есть смысл расширить полномочия ТОС, передав им часть функций УК или образовательных центров; изменив их наименование; рассматривая их в качестве той или иной формы самоорганизации населения по месту жительства с акцентом на ту или иную функцию, востребованную обществом на этой территории.

Президентом Российской Федерации 3 апреля 2018 года был подписан закон ФЗ-59 «О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации», в соответствии с которым узаконена практика наделения собственников жилья правом на общедомовом собрании собственников жилья принимать решение о заключении договора напрямую с РСО. Закон предусматривает также возможность отказа РСО от договора на снабжение коммунальными услугами через УК и перехода на прямые договоры с потребителями. Принятая новация может существенно повысить роль ТОС как института, осуществляющего консультативные, информационные и регулирующие функции в процессе перехода многоквартирных жилых домов на новые принципы взаимодействия с РСО.

Таким образом, федеральные инициативы последних лет способствуют пересмотру места ТОС в структуре местного самоуправления, его переориентации на новые формы работы с населением, властью и бизнесом. Потеря институтом отдельных полномочий вследствие централизации муниципального управления может ознаменоваться появлением новых возможностей, которые позволят повысить качество жизни на территориях наших микрорайонов, а работа в ТОС станет исходной точкой карьеры настоящих профессионалов и перспективных политиков.

### Литература

1. Рой О. М. Территориальное общественное самоуправление: возможности ликвидации или неисчерпанные возможности // Вестник Сургут. гос. ун-та. 2017. № 2. С. 99–104.
2. Ильиных А. В. Проблемы определения правового статуса внутригородских районов // Науч. ежегодник Ин-та философии и права Урал. отд-ния Рос. акад. наук. Екатеринбург. 2017. Т. 17. Вып. 1. С. 106–119.
3. Шугрина Е. С. Территориальное общественное самоуправление в системе форм муниципальной демократии // Местное право. 2011. № 4. С. 11–30.
4. Безвиконная Е. В. Муниципальная власть как актор социально-политического взаимодействия с территориальным общественным самоуправлением (на материалах практик городских округов) // Вестн. Омск. ун-та. Исторические науки. 2017. № 3. С. 435–444.
5. Мерсиянова И. В. Территориальное общественное самоуправление как форма общественного участия // Вопр. гос. и муниципал. упр. 2010. № 3. С. 149–168.
6. Соколов А. Ф. Территориальное общественное самоуправление как инструмент повышения качества управления регионом // Вестн. Волгоград. гос. ун-та. Сер. 3. Экономика. Экология. 2011. № 1. Т. 3. С. 61–66.
7. Белова О. А., Осадченко Э. О. Территориальное общественное самоуправление как перспективное направление в структуре жилищно-коммунального комплекса // Вестн. Евразийск. Акад. административных наук. 2016. № 1 (34). С. 101–105.
8. Сивкова С. В. Типичные нарушения управляющими компаниями и товариществами собственников жилья: ответственность и последствия // Экономика и управление. 2015. № 9–1 (62). С. 856–863.
9. Чертов А. Е., Крафт С. Н. Территориальное общественное самоуправление как механизм осуществления общественного контроля в жилищно-коммунальном хозяйстве // Науч.-техн. ведомости Санкт-Петербург. гос. политехн. ун-та. Экономические науки. 2008. № 6. С. 62–65.

УДК 339.543

*Хрящев В. В., Трубицын К. В.  
Hryashchev V. V., Trubitsyn K. V.*

## **ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ В СИСТЕМЕ ФАКТОРОВ, ВОЗДЕЙСТВУЮЩИХ НА НЕГО**

### **LABOR POTENTIAL OF CUSTOMS OFFICIALS IN THE SYSTEM OF FACTORS AFFECTING IT**

В статье рассмотрен трудовой потенциал как сложная система, подверженная влиянию факторов, которые предложено разделить на три основные группы: внешние факторы; факторы, связанные со средой окружения; внутренние факторы. Описана структура каждой группы факторов и выявлены их особенности и различия. Кроме того, в статье показана взаимосвязь между трудовым потенциалом должностных лиц таможенных органов и качеством оказываемых ими услуг.

The article considers the labor potential as a complex system. This system is affected by a system of factors, which are proposed to be divided into three main groups: external factors; factors related to the services and internal factors. The structure of each group is described, and their features and differences are revealed. In addition, the article shows the relationship between the labor potential of customs officials and the quality of customs services.

*Ключевые слова:* таможенный орган, должностное лицо таможенного органа, трудовой потенциал, факторы трудового потенциала, таможенные услуги, качество таможенных услуг.

*Keywords:* customs authority, customs official, labor potential, factors of labor potential, customs services, quality of customs services.

Согласно комплексной программе развития Федеральной таможенной службы России (далее – ФТС РФ) на период до 2020 года приоритеты развития ФТС РФ определяются основными тенденциями, складывающимися в мировой политике и экономике. Стратегической целью таможенной службы Российской Федерации является повышение уровня экономической безопасности Российской Федерации, обеспечение полного и своевременного поступления доходов в федеральный бюджет, защита интересов отечественных производителей, охрана объектов интеллектуальной собственности и максимальное содействие внешнеторговой деятельности на основе повышения качества и результативности таможенного администрирования [1].

Необходимо обратить внимание на то, что деятельность таможенных органов оказывает влияние как на развитие экономики России в целом, так и на ее отдельные отрасли, от чего зависит и уровень жизни населения страны (рис. 1).

Оказание таможенной услуги имеет как социальный, так и экономический эффект. Социальный эффект проявляется в удовлетворенности потребителя таможенной услугой и, как следствие, в сохранении или увеличении объема внешней торговли участника внешнеэкономической деятельности (далее – ВЭД).

Экономический эффект проявляется на микроуровне – в повышении эффективности хозяйственной деятельности участника внешнеэкономической деятельности, на макроуровне – в развитии ВЭД, увеличении поступлений налогов и сборов в бюджет государства, а в конечном итоге – в развитии экономики страны и повышении уровня жизни ее населения. При этом повышение уровня жизни населения является одним из проявлений и социального эффекта от деятельности таможенной службы [3].



Рис. 1. Зависимость уровня жизни населения страны от таможенных услуг  
(разработано авторами по [2])

На современном этапе российская таможенная система напрямую взаимодействует со сферой экономики через развитие внешнеэкономической деятельности, которая формирует различные рыночные механизмы. Учитывая это, таможенная система должна адекватно оценивать состояние рынка; понимать, когда, как и какой товар можно наиболее эффективно реализовать путем таможенного регулирования и таможенного контроля. Таможенное дело направлено на развитие сектора таможенных услуг как инструмента содействия внешней торговле и участникам ВЭД.

Таможенные услуги – довольно широкое понятие, охватывающее в первую очередь услуги, связанные с обеспечением экономической безопасности страны, защитой национальных интересов экономики и развитием внешнеэкономических связей.

Особенность таможенных услуг состоит в том, что их потребителями являются субъекты таможенных правоотношений, такие как: физические лица, участники ВЭД, таможенные перевозчики, владельцы складов временного хранения, таможенные представители, а также государственные структуры и государство в целом.

Возможность достижения целей и задач, стоящих перед таможенными органами, определяется качеством оказания таможенных услуг.

Качество таможенных услуг проявляется в балансе интересов общества, государства и участников ВЭД и оценивается по степени соответствия требованиям участников процесса таможенного контроля товаров [4].

Под качеством таможенных услуг понимается степень соответствия присущих им характеристик установленным требованиям.

Основным критерием оценки качества услуг должен выступать уровень удовлетворенности потребителей оказанной услугой и выполнение функций таможенными органами в рамках реализации государственной политики в сфере таможенного дела [5].

Важнейшим ресурсом любой организации, в том числе и таможенных органов, является ее персонал.

В отсутствие квалифицированного персонала и развитой управленческой и организационной инфраструктуры таможенные органы не могут обладать конкурентными преимуще-

ствами и, следовательно, не могут иметь более высокие показатели результативности своей деятельности в долгосрочном периоде.

Оценить уровень компетентности персонала, его возможности и границы участия в трудовой деятельности позволяет трудовой потенциал [6].

Трудовой потенциал как сложная система подвержен влиянию определенных факторов. Ввиду того, что разные факторы оказывают различное влияние на трудовой потенциал, неравнозначны по характеру и по своей природе, необходимо классифицировать их.

Авторы статьи предлагают разделить факторы, оказывающие влияние на трудовой потенциал должностных лиц таможенных органов, на три основные группы (рис. 2):

- внешние факторы;
- факторы, связанные со средой окружения;
- внутренние факторы.



**Рис. 2. Факторы, влияющие на трудовой потенциал должностных лиц таможенных органов (разработано авторами)**

Проанализировав работы различных авторов в сфере трудового потенциала [2, 7–14] и комплексную программу развития ФТС РФ на период до 2020 года, к внешним факторам (факторам внешней среды) нами отнесены:

- 1) уровень конкурентоспособности страны и региона;
- 2) политико-правовые факторы;
- 3) экономические факторы;
- 4) демографические факторы;
- 5) природно-географические;
- 6) национальные факторы;
- 7) научно-технические факторы.

К факторам, связанным со средой окружения, нами было отнесено взаимодействие таможенных органов (поставщиков услуг) с государством и участниками ВЭД (потребителями услуг). В данном случае на трудовой потенциал и его развитие будут влиять взаимоотношения поставщиков и потребителей таможенных услуг, а также ограничения, связанные со спецификой деятельности таможенных органов (рис. 3).

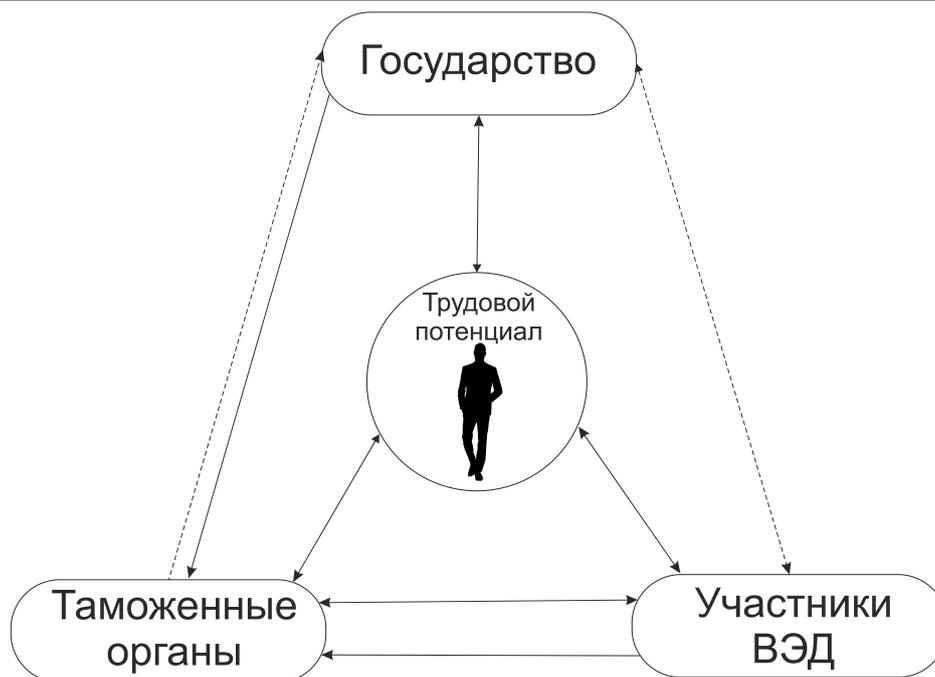


Рис. 3. Среда окружения, влияющая на трудовой потенциал должностных лиц таможенных органов (разработано авторами)

По мнению некоторых авторов во главе с А. Я. Кибановым, анализ внутренней среды показывает тот потенциал и те внутренние возможности, на которые может рассчитывать организация для проведения успешной конкурентной борьбы, для достижения поставленных целей (среди которых и достижение наивысшего уровня конкурентоспособности) и реализации своей миссии. Кроме того, внутренняя среда обеспечивает возможность нормального существования персонала организации, предоставляя ему работу, участие в управлении, разрабатывая меры социальной защиты и т. д. [12].

Внутренние факторы (факторы внутренней среды) делятся на структурные, технические, управленческие и факторы эффективности функционирования таможенного органа. Рассмотрим факторы внутренней среды более подробно:

1. Структурные факторы, относящиеся к внутренней среде:
  - миссия (согласно общей стратегии развития таможенных органов РФ, миссия ФТС России – обеспечение экономической безопасности РФ и содействие мировой торговле);
  - программа развития ФТС России;
  - организационная структура;
  - уровень унификации и стандартизации услуг;
  - квалификация должностных лиц;
  - материально-техническая база;
  - оптимизация эффективности использования ресурсов.
2. Технические факторы, относящиеся к внутренней среде:
  - оборудование и имеющиеся технологии;
  - качество оказания услуг [15];
  - организация процесса труда.
3. Управленческие факторы, относящиеся к внутренней среде:
  - уровень и квалификация административно-управленческого персонала таможенных органов;
  - функционирование системы менеджмента качества в таможенных органах;
  - мотивация труда;
  - политика найма и развития персонала;

4. Факторы эффективности функционирования таможенного органа:

- экономические показатели;
- показатели результативности деятельности таможенных органов (под результативностью понимается степень реализации запланированной деятельности и достижения результатов [15]).

Исходя из вышеперечисленного, можно сделать вывод, что таможенным органам России необходимо развивать персонал в соответствии с требованиями рынка и экономики в целом, основываясь на достижениях науки, техники и технологий. Необходимо отслеживать тенденции в развитии науки, технологий, мировой опыт в сфере таможенного дела и определять, как в совокупности они могут повлиять на удовлетворенность потребителей качеством оказываемых таможенных услуг.

Выводы:

1. Для таможенных органов одним из важнейших компонентов их потенциала является наличие квалифицированных кадров.
2. Особенности трудового потенциала должностных лиц таможенных органов определяются структурой профессиональной деятельности, а также ограничениями, связанными со спецификой государственной гражданской службы, отраженной в Федеральном законе от 27.07.2004 № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» [16].
3. Структура факторов, влияющих на трудовой потенциал должностных лиц таможенных органов, состоит из внешних факторов, внутренних факторов и факторов, связанных со средой окружения. Такая градация позволяет использовать различные методы воздействия на каждый аспект деятельности должностных лиц таможенных органов.
4. Выявлена высокая роль трудового потенциала должностных лиц в процессе повышения качества таможенных услуг и результативности деятельности таможенных органов.
5. Анализ комплексной программы развития ФТС РФ на период до 2020 года выявил необходимость более глубокого изучения принципов, методов и технологий управления трудовым потенциалом должностных лиц таможенных органов.

### Литература

1. Комплексная программа развития ФТС России на период до 2020 года. URL: <http://www.customs.ru> (дата обращения: 10.06.2018).
2. Панкратов А. С. Управление воспроизводством трудового потенциала. М. : Изд-во МГУ, 1988. 56 с.
3. Макрусев В. В., Сафронов А. В. Государственные таможенные услуги : монография. М. : Изд-во Рос. тамож. акад., 2011. 196 с.
4. Костина А. О. Совершенствование управления нагрузкой должностных лиц таможенных постов в интересах повышения качества таможенных услуг: дис. ... канд. эконом. наук. М., 2014. 233 с.
5. ГОСТ Р ИСО 9000-2015 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь (с поправкой). М. : Стандартиформ, 2018. 53 с.
6. Хрящев В. В., Трубицын К. В. Трудовой потенциал должностных лиц таможенных органов: понятие, структура, оценка // Упр. персоналом и интеллект. ресурсами в России. 2017. № 2. С. 5–10.
7. Кибанов А. Я., Митрофанова Е. А., Эсаулова И. А. Экономика управления персоналом / под ред. А. Я. Кибанова. М. : ИНФРА-М, 2016. 427 с.
8. Маслова И. С. Трудовой потенциал советского общества. М. : Ротапринт ИЭ АН СССР, 1987. 125 с.
9. Хайдакин П. В. Управление трудовым потенциалом профессорско-преподавательского состава как условие повышение конкурентоспособности ВУЗа: дис. ... канд. экон. наук. М., 2012. 199 с.

10. Портер М. Международная конкуренция / пер. с англ. под ред. В. Д. Щетинина. М. : Международные отношения, 1993. 896 с.
11. Трудовые ресурсы. Социально-экономический анализ / под ред. Костакова В. Г. М. : Экономика, 1976. 192 с.
12. Управление персоналом организации / под ред. Кибанова А. Я. М. : ИНФРА-М, 2008. 638 с.
13. Адамчук В. В., Ромашов О. В., Сорокина М. Е. Экономика и социология труда. М. : ЮНИТИ, 2000. 407 с.
14. Генкин Б. М. Экономика и социология труда. М. : Норма, 2007. 448 с.
15. Добрынин А. Н., Дятлов С. А., Царенова Е. Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. СПб. : Наука, 1999. 295 с.
16. О государственной гражданской службе Российской Федерации : федер. закон от 27.07.2004 № 79-ФЗ. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 10.06.2018).

УДК 658.3.012.4

Чуланова О. Л.  
Chulanova O. L.

**AGILE-КОУЧИНГ КАК ВЫСОКОЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ  
УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТНЫМИ КОМАНДАМИ  
В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И МНОГОЗАДАЧНОСТИ**

**AGILE-COACHING AS HIGHLY EFFECTIVE TOOL  
FOR MANAGING PROJECT TEAMS  
UNDER UNCERTAINTY AND MULTITASKING**

В статье рассмотрен Agile-коучинг как инструмент управления проектными командами и организации командного взаимодействия при реализации проектной деятельности на основе методологии гибкого управления проектами в ситуации неопределенности и многозадачности. Представлены преимущества коучинга для организации и персонала. Рассмотрены возможности руководства в стиле коучинг. Проанализированы требования к подготовке Agile-коуча. Представлены роли Agile-коуча.

The article considers an Agile-coaching as a tool for managing project teams and organizing team interaction during the implementation of project activities. It is based on the methodology of adaptive project management under conditions of uncertainty and multitasking. The advantages of coaching for an organization and staff are presented. The possibilities of leadership in the style of coaching are considered. The requirements for the preparation of an Agile-coach are analyzed. The role of the Agile-coach is presented.

*Ключевые слова:* проектные команды, управление проектными командами, коучинг, Agile-коуч, Agile-коучинг, требования к подготовке Agile-коуча, роли Agile-коуча.

*Keywords:* project teams, project team management, coaching, Agile-coach, Agile-coaching, principles and values of the agile manifesto, requirements for the preparation of the Agile-coach, the role of the Agile-coach.

В настоящее время актуализирован интерес к проектной деятельности. Как известно, успешность любого проекта в большей степени зависит от слаженной и эффективной работы проектных команд. Команда проекта несет ответственность за достижение общих целей и конкретных результатов, вносит вклад в планирование проектной деятельности и выполнение поставленных задач в рамках стандартов качества, чтобы обеспечить успех проекта [1]. В табл. 1 представлен контент-анализ дефиниций «проектная команда» и «команда проекта».

Таблица 1

**Контент-анализ дефиниции «проектная команда» и «команда проекта»**

Автор (источник)	Определение
Ян Р. Катценбах, Дуглас К. Смит	Команда проекта – небольшая группа людей (как правило, меньше 20 человек), которые обладают необходимым набором навыков, объединены общей задачей и направлены на достижение конкретных целей [1]
М. Армстронг	Команда проекта – это небольшое число людей с взаимодополняющими навыками, людей, которые собраны для совместного решения задач в целях повышения производительности и в соответствии с подходами, посредством которых они поддерживают взаимную ответственность [2]
Пак В. Д.	Команда проекта – это небольшое количество человек, которые разделяют цели, ценности и общие подходы к реализации совместной деятельности и взаимопределяют принадлежность свою и партнеров к данной группе [3]

Автор (источник)	Определение
Г. Паркер, Р. Кропп	Команда проекта – это группа людей, характеризующаяся высокой степенью независимости и преследующая определенные цели [4]
Мазур И. И.	Команда проекта – одно из главных понятий управления проектами. Это группа сотрудников, непосредственно работающих над его осуществлением и подчиненных руководителю проекта, основной элемент его структуры, так как именно команда проекта обеспечивает реализацию его замысла. Эта группа создается на период реализации проекта и после его завершения распускается [5]
В. В. Баронов, Г. Н. Калянов, Ю. Н. Попов, И. Н. Титовский.	Команда проекта – это временная группа специалистов, создаваемая на период выполнения проекта. Основная задача этой группы – обеспечение достижения целей проекта [6]
University of Waterloo	Проектная команда – это группа людей, ответственных за выполнение задач и достижение результатов, указанных в плане и графике проекта, по указанию руководителя проекта, на любом уровне усилий или участия, определенных для них [7]
Inloox	Проектная команда – это команда, члены которой, как правило, принадлежат к разным группам, но выполняют функции и задачи одного и того же проекта [8]
Wiki.vspu.ru – портал образовательных ресурсов	Проектная команда – это временная группа специалистов, которая создается на период выполнения проекта [9]
Искандар Юсупов	Проектная команда – это временная организационная структура, объединяющая отдельных специалистов, группы и/или организации, привлеченных к выполнению работ проекта и ответственных перед руководителем проекта за их выполнение [10]
MyMG MyManagement-Guide.com	Проектная команда – это организационная группа людей, которая участвует в выполнении общих задач проекта для достижения общих целей и задач с целью реализации проекта и получения его результатов [11]
Madhavi Bodepudi	Проектная команда – это группа людей, объединенных для достижения конкретной бизнес-задачи или цели [12]

Традиционно выделяют следующие обязанности проектных команд:

- предоставление информации, оценки и обратной связи с проектным менеджером во время планирования проекта;
- обеспечение профессиональных и/или технических знаний для выполнения задач проекта;
- анализ и документирование текущих и будущих процессов и систем;
- определение и отображение информационных потребностей;
- определение требований;
- поддержка и обучение пользователей [13].

Управление проектными командами – это процесс, состоящий из нескольких этапов:

- контроль за деятельностью членов команды проекта;
- обеспечение обратной связи;
- решение проблем и координация изменений, направленных на повышение эффективности исполнения проекта [12].

Чаще всего при управлении проектами прибегают к классическим технологиям управления. Процесс управления проектом разбивают на последовательные этапы. Традиционное проектное управление базируется на линейной структуре. Нельзя перейти на следующий уровень, не завершив предыдущий.

Данный подход ориентирован на проекты, в которых есть строгие ограничения по последовательности выполнения задач. Например, строительство дома (нельзя возводить стены без фундамента).

Каждый, кто когда-либо сталкивался с управлением проектами, знает, как сложно организовать слаженную работу коллектива, а в условиях постоянно изменяющихся требований к результату проекта все приложенные усилия могут оказаться напрасными. Для

работы с подобными проектами идеально подходит методология гибкого управления проектом на основе ценностей Agile.

Agile фокусирует наше внимание на критически важных продуктах, чтобы дать возможность создавать их один за другим и делать все более значимыми [15].

Гибкий метод управления проектом Agile [16] представляет собой несколько определенных жесткими дедлайнами этапов работы – спринтов, которые дают команде возможность постоянно оценивать результаты проделанной работы и получать отзывы от заказчика и других участников проекта. Такой подход позволяет совершать мгновенные изменения продукта при поступлении новых требований [17].

Исследователи обозначают критерии применимости Agile, которые обеспечат эффективное внедрение данной практики в деятельность организации:

1. Вовлеченность заказчика (возможность выделения на стороне бизнес-подразделения сотрудника, который будет отвечать за продукт и выступать в роли его владельца, принимать итоговый результат).

2. Команда и ее окружение (возможность создания кросс-функциональных команд, включающих все необходимые компетенции: аналитика, дизайнера, разработчика, тестировщика, администратора автоматизированной системы численностью 5–9 человек; вовлечение всех участников в процесс (от производства до сопровождения));

3. Система и ее окружение – архитектура системы должна обеспечивать гибкое управление требованиями и безопасные частые внедрения [18].

В предыдущих публикациях автора были представлены теоретические и практические результаты исследования одного из методов управления проектной деятельностью на основе методологии гибкого управления проектами и ценностей Agile – Scrum [16, 19–21].

Agile и Scrum – это два разных понятия, отличающихся друг от друга, но объединенных одной целью: повышением продуктивности управления процессами. Agile – это набор ценностей, а Scrum – метод командного взаимодействия и работа со scrum-практиками на основе agile-принципов. Через некоторое время эти практики и принципы вовлекают всю команду и компанию. Scrum опирается на ценности методологии гибкого управления проектами Agile. Если scrum-мастер помимо внедрения Agile-практик формирует у команды активное стремление к высокой эффективности, то он является Agile-коучем.

Agile-коучинг – подход, основанный на уважении к команде проекта и заказчиком, в целом на уважении к людям. Команда получает наилучшие результаты от внедрения ценностей Agile, когда мышление каждого ее участника совместимо с ценностями и принципами методологии гибкого управления проектами.

В основе Scrum лежит простая идея – когда бы ни был запущен проект, можно проверять ход работ и последовательно получать ответы на вопросы: справляетесь ли вы с заданием? в нужном ли направлении движетесь? создаете ли именно то, что на самом деле хочет получить заказчик? Конечным результатом применения методологии Scrum являются команды, наглядно увеличивающие свою производительность.

Наиболее сильной стороной в методологии Scrum является демонстрация результата. На каждом этапе разработку доводят до такого уровня, что можно уверенно показывать прирост функциональности продукта. Технология Scrum предполагает разбиение работы на части, которые могут быть выполнены за равные и короткие промежутки времени (лучше – от одной недели до четырех недель), называемые спринтами. В конце каждого спринта должно быть сделано то, что можно использовать. Планирование происходит в начале каждого нового спринта. Командные встречи проводят один раз в день в течение 15 минут. Участники группы собираются вместе, просматривают список пользовательских сценариев, которые стоят в очереди на выполнение; выясняют, какое количество задач может взять на себя каждый; тщательно взвешивают, смогут ли они за этот спринт довести до полной готовности отработанные задания; смогут ли продемонстрировать заказчику сделанные единицы работ и показать ему готовые функции продукта; смогут ли сами себе в конце спринта сказать, что они со всем справились. Один из элементов методологии Scrum – прозрачность всех действий и процессов [22].

Технология Scrum предполагает выполнение только одного проекта. Эффективность работы измеряют не часами, а конкретными результатами. При совершении ошибки необходимо сразу ее исправить, так как устранение дефекта спустя некоторое время займет больше времени и сил.

Западные исследователи выделяют следующие Agile-стили:

1. Обучение. Когда вы учите, вы опираетесь на закон и правила. Необходимо постараться ослабить стремление команды узнать все и сразу. Таким образом можно поддерживать спокойствие в команде.
2. Коучинг. При условии хорошо работающих Agile-практик команда переходит от соблюдения правил к принятию иных ценностей.
3. Консультирование. Этот стиль уместен в том случае, когда команда полностью усвоила практики, ценности и принципы [15].

Коучинг как новая форма консультационной поддержки появился в начале 1980-х гг. Изначально этот термин обозначал особую форму тренировки спортсменов, претендующих на выдающиеся результаты. Позже коучинг расценили как новую эффективную методику, помогающую достигать серьезных целей, она вызвала интерес у успешных и начинающих бизнесменов, политиков и общественных деятелей. С 1980-го года коучинг стал играть значимую роль в бизнесе, но долгое время был привилегией лишь руководителей высшего уровня [23].

Коучинг представляет собой процесс, строящийся на партнерских принципах с целью стимулирования творчества и мышления клиентов для максимально возможного раскрытия ими профессионального и личного потенциалов. Успех коуча проявляется в постоянном совершенствовании команды и в ее стремлении к высокой производительности. Коучинг ориентируется на будущие возможности, а не на ошибки прошлого [24].

Когда типичное командующее управление сменяется на коучинг, во всей компании происходят изменения, касающиеся в первую очередь иерархии – вместо нее появляется взаимная поддержка, вместо обвинений следует независимая оценка. Внешняя мотивация вытесняется внутренней, разрушаются защитные барьеры и формируются команды, изменения уже не настораживают, а приносят радость и пользу, и персонал думает не о том, чем угодить начальству, а о том, как удовлетворить клиента.

Цель коучинга – поиск максимально эффективных путей достижения целей компании и воплощение их в жизнь самими сотрудниками (рис. 1).



Рис. 1. Возможности руководства в стиле коучинг [25]

Задача руководителя в качестве коуча – направить сотрудника на постановку и решение задач по достижению организационных целей. Однако при всем многообразии преимуществ данного метода, существуют также недостатки: отвержение чего-то нового и не свойственного, т. е. психологическое сопротивление личности, неготовность разрушать многие стереотипы в сознании и формирование новых привычек. Кроме того, коучинг затратен по времени.

Коучинг как противоположный инструктированию метод дает возможность организации, принимающей культуру коучинга, руководителю и его сотрудникам ощутить всю полезность, проявляющуюся в позициях, представленных на рис. 2.

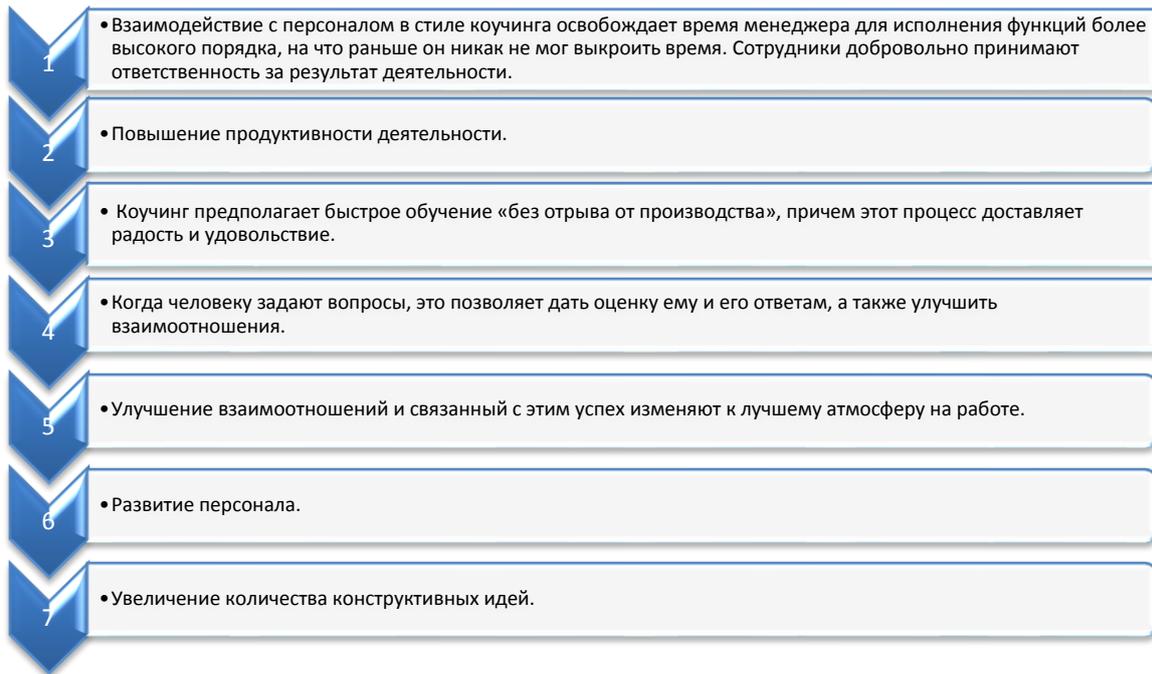


Рис. 2. Преимущества коучинга для организации и персонала [26]

Мы уже делали акцент на том, что на сегодняшний день во всех областях производственной деятельности, в том числе в управлении, реализуется проектный подход. И именно при реализации проектной деятельности для эффективного управления проектными командами можно использовать Agile-коучинг [14, 27].

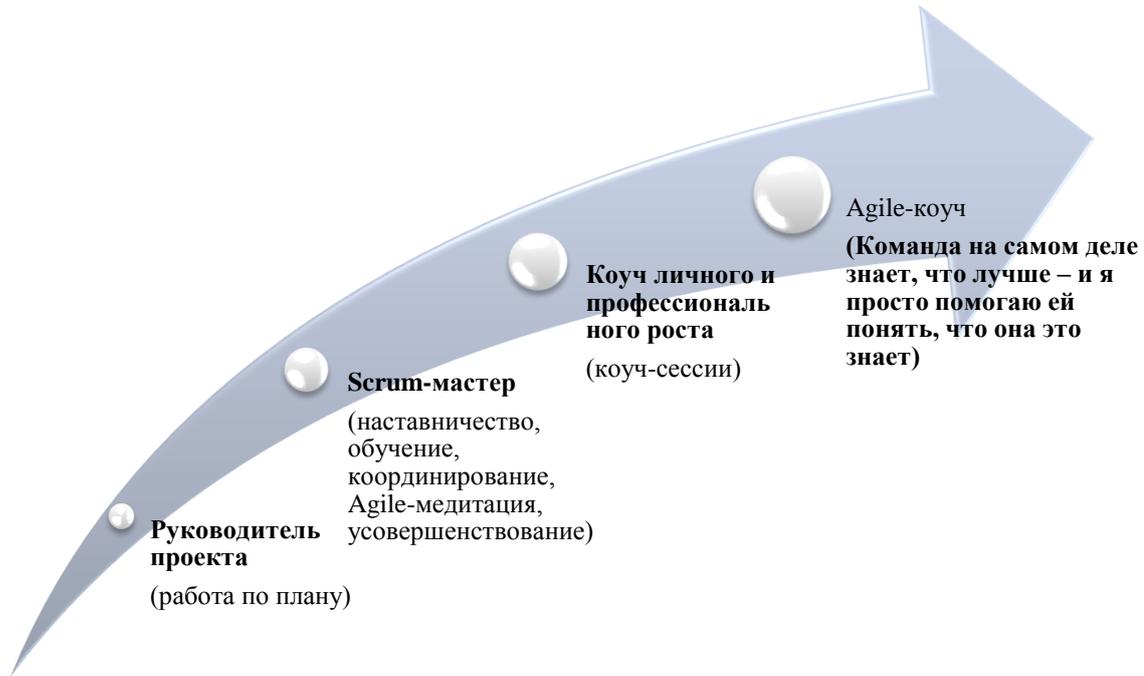
Agile-коучинг означает возможность уделять особое внимание формированию команд, проведению работы именно на короткую перспективу, а не на длительный период. При использовании данного инструмента управления проектными командами обеспечивается система обратной связи, благодаря чему можно производить корректировки очень быстро и работать «на результат».

Особое внимание в Agile-коучинге уделяется принципам и ценностям. Явные признаки трансформации управления проектными командами с применением Agile-коучинга: руководитель участвует непосредственно в работе, советуется, спрашивает ответ у команды и позволяет команде искать свое собственное решение. Хороший Agile-коуч прежде всего вначале обучает себя: поступает так, как ему бы хотелось, чтобы поступили другие, и благодаря этому коллектив следует за ним. В результате применения данного подхода улучшается внутрифирменная коммуникация, уменьшается количество конфликтов внутри организации, увеличивается эффективность выполнения проектов.

Л. Адкинс в своем исследовании отмечает, что Agile-коуч, следуя принципам и ценностям Agile, может помочь команде раскрыть свой потенциал. При этом каждый сотрудник в отдельности осознает свои компетенции и таланты, а значит, стоит задача реализовать их в

команде. Самое главное – создавать Agile-ценности в условиях открытости и уметь признавать свои ошибки и исправляться».

Если говорить о функционале Agile-коуча, то руководителю проекта добавляется функция наставника, он прежде всего учит самого себя, концентрирует свое внимание на личной эффективности. Эволюционно развитие от руководителя проекта к Agile-коучу представлено на рис. 3.



**Рис. 3. Развитие от руководителя проекта к Agile-коучу**  
 (разработано автором на основе исследования Л. Адкинс [15])

Л. Адкинс предлагает следующую условную классификацию Agile-коучей:

1. «Бульдозер»: помогает команде разрушить препятствия, чтобы расчистить путь.
2. «Пастух»: ставит команду на путь agile-практик и принципов, если вдруг она сошла с пути.
3. «Лидер-слуга»: сам служит команде, а не она ему.
4. «Страж» качества и эффективности: проверяет и следит за производством продукта, за выполнением командой работы; высказывает замечания [15].

Agile-коуч помогает команде ориентироваться в непредсказуемых ситуациях и адаптироваться к ним, акцентируя внимание на правилах, расстановках и принципах. Основные функции Agile-коуча представлены в табл. 2.

*Таблица 2*

### Функционал Agile-коуча

Делает	Не делает
Направляет и содействует	Указывает и управляет
Удерживает и концентрирует внимание на постановке бизнес-ценности	Придерживается крайних сроков и подходов, которые больше не работают
Активно интересуется общей командной эффективностью	Заикливается на конкретных результатах команды
Учит команду высокой эффективности	Принимает участие в управлении на уровне задач
Способствует укреплению навыков и росту каждого члена команды	Становится лишь голосом команды

Делает	Не делает
Культивирует творчество и дает возможность смотреть на ситуацию под разным углом, ищет новое решение	Следует проверенным временем стратегиям и процедурам
Отпускает команду в свободное плавание, поддерживает ответственность за результаты своей работы	Контролирует работу команды

Примечание: составлено автором по данным источника [15].

Когда Agile-коуч начнет соответствовать этим критериям, команда последует его примеру. Руководитель команды проекта может считать себя Agile-коучем, если его команда последовательно достигает все более высокого уровня результативности.

Как уже было сказано, если scrum-мастер помимо внедрения Agile-практик формирует у команды активное стремление к высокой эффективности, то он выполняет задачи Agile-коуча. Это указывает на важную составляющую работы Agile-коуча: опыт коучинга большого числа команд и наблюдение за многочисленными вариантами возможностей, ограничений, успехов и провалов в различных ситуациях [15].

Agile-коуч – это тренер, работающий в команде, который держит процессные возможности открытыми.

Agile- или Scrum-коуч – это человек, который:

- высоко ценит принципы Agile-практик, а также может помочь командам оценить их;
- сталкивается с большими организационными трудностями и становится коучем для руководителей и командных аутсайдеров;
- может помочь управлению на всех уровнях организации, чтобы понять преимущества работы с Agile;
- доносит идеи профессиональной координации групповой работы, коучинга, урегулирования конфликта, посредничества и многого другого, чтобы помочь команде стать высокоэффективной.

Менеджер проекта и Agile-коуч не имеют никаких сходств. Менеджер проекта планирует, контролирует и курирует процесс на всем его протяжении. Коуч ведет, сопровождает, вдохновляет. Успех менеджера проекта приравнивается к успеху проекта. Путь от менеджера проекта к Agile-коучу может быть длинным, так как они действуют абсолютно по-разному.

В табл. 3 представлены основные положения проектного менеджмента, требующие замены при переходе от реализации проектной деятельности с применением принципов классического проектного менеджмента к реализации проектной деятельности на основе методологии гибкого управления проектами и ценностей Agile.

Таблица 3

### Основные положения проектного менеджмента, требующие замены

Положения проектного менеджмента	Варианты замены
Мы можем планировать работу и работать по плану	Планирование необходимо, но планы бесполезны
Можно варьировать время, бюджет и объем работ, чтобы работать в условиях неопределенности	Время и бюджет (люди) остаются постоянными. Изменяется только объем
По мере того, как мы уточняем фазы проекта, план становится более точным: требования, архитектура, разработка, тестирование и т. д.	Со временем план становится более точным, потому что он постоянно пересматривается и выверяется вплоть до момента, когда команда фактически выполняет работу
Своевременная поставка в рамках бюджета и объема приравнивается к успеху	Единственная мера успеха – получение клиентами бизнес-ценности, которая им необходима
Объем может быть зафиксирован, но в дальнейшем, при обнаружении необходимости внесения изменений, он иногда меняется вопреки запланированной дате окончания	Объем остается гибким, а изменения любого рода приветствуются даже на поздних этапах реализации проекта

Положения проектного менеджмента	Варианты замены
Моя работа – контроль посредством плана проекта	Контроллинг на основе плана не нужен, единственный способ контроля – передача команды в руки «agile»; я занимаюсь коучингом, чтобы команда правильно использовала эту методологию
Выполнение задач и достижение результатов указывают на прогресс и ценность поставки	Только поставка готовой продукции указывает на прогресс и ценность поставки

*Примечание:* источник [15]

Руководителю проекта для трансформации в Agile-коуча необходима серьезная подготовка, обучение, личный опыт в направлениях, указанных на рис. 4.



**Рис. 4. Навыки, необходимые Agile-коучу**  
 (разработано автором на основе анализа исследования Л. Адкинс [15])

Полезное умение коуча – «лидера-слуги» – создавать силу в других людях. Задача Agile-коуча – развитие других людей, умение выслушать, признать и предоставить пространство для самосовершенствования.

Уровень мастерства Agile-коуча зависит от реакции на конфликт/общение; от того, насколько хорошо он выполняет роль «слуги» команды и выбирает эмоциональный ответ. Поэтому важную роль играет эмоциональный интеллект (далее – EQ), свидетельствующий о способности сделать эмоции осознанными, понять как их лучше использовать. Повышение EQ приводит к росту способностей коуча [17].

Л. Адкинс в своем исследовании отмечает, что Agile-команда проходит через три этапа концепции восточных единоборств – Shu-Ha-Ri. «Shu» в переводе с японского означает «следуй правилу». Команда проводит ежедневные встречи. Правила помогают сотрудникам людям преодолевать шаблоны. Через подражание и повторение их обучают новым моделям поведения. «Ha» – «ломай правила». Участники команды осознают принцип, лежащий в основе практики – они готовы нарушать правила, и начинают адаптировать Agile-механизм. «Ri» – «будь правилом». На данном этапе создаются новые правила, которые становятся частью участников команды. Цель данного этапа – сделать встречи сотрудников более содержательными. Методика Shu-Ha-Ri направлена на то, чтобы ученик превзошел учителя как в

знаниях, так и в навыках. Это способ совершенствования искусства. Ученик должен стать успешнее наставника, иначе в искусстве наступит период застоя. Команда может находиться одновременно на одном или на каждом из этих этапов [15].

Заслуживает внимания и исследование ролей Agile-коуча в команде проекта. Л. Адкинс выделяет и обосновывает следующие роли: наставник; фасилитатор; учитель; человек, который решает проблемы; навигатор конфликта; дирижер совместной работы.

Рассмотрим детальнее каждую из ролей Agile-коуча:

1. *Наставник*. Agile-коуч занимается коучингом личностного роста, чтобы помочь человеку достичь следующей цели в жизни. Но также делится собственным опытом и идеями как наставник, помогая правильно применять Agile. То есть коучинг и наставничество переплелись между собой, чтобы развивать талантливых специалистов в области Agile.

2. *Фасилитатор*. Для улучшения качества взаимодействия agile-коучу необходимо освоить навыки фасилитации. Члены команды находятся в постоянном общении, как формальном, так и неформальном. Фасилитация для Agile-команды сфокусирована на ее обучении сценариям ведения формальных митингов. Она направлена на наблюдение коуча за участниками команды и на помощь в том, чтобы их взаимодействие улучшалось.

3. *Учитель*. На протяжении своего жизненного цикла команда много раз приглашает Agile-коуча в качестве учителя. Существует масса вещей, которым нужно научить команду. Agile-коучи учат самым простым и действенным Agile-методам.

4. *Человек, который решает проблемы*. Когда сталкиваешься с проблемой, трудно полностью овладеть ситуацией. В этом случае необходимо обратиться к Agile-манифесту и 12 принципам.

В предшествующих публикациях автора подробно представлен Agile-манифест (ценности и 12 принципов) [16, 19–21].

5. *Навигатор конфликта*. Разрешение конфликта – задача Agile-коуча. Необходимо помочь людям увидеть конфликт и выбрать правильный способ его решения. Необходимо внимательное наблюдение за командой, находящейся в состоянии конфликта. Если конфликты, возникающие в Agile-командах, неразрешимы, необходимо предложить способы, позволяющие примириться этим.

6. *Дирижер совместной работы*. Совместная работа – это огромный шаг вперед, особенно по сравнению с теми временами, когда Agile-подхода еще не существовала.

Цель Agile-коуча – сделать так, чтобы команда действовала самостоятельно, а не под управлением коуча. Необходимо решить с командой, нужно ли ее участникам сотрудничество. Если нет, то необходимо просто совместно работать и сосредоточиться на успехе. Если появились трудности в переговорах о сотрудничестве, необходимо помочь им выйти из возникшей ситуации [15].

Таким образом, Agile-коучинг в эффективной работе проектных команд имеет самые разные направления. В настоящее время стоят задачи разработки программ обучения Agile-коучей, актуализации и подготовки программ сопровождения работы проектных команд с применением agile-коучинга. Agile-коучинг может быть эффективно использован для организации командного взаимодействия, для управления проектными командами при реализации проектной деятельности на основе методологии гибкого управления проектами.

По мнению автора статьи, который занимается вопросами индивидуального коучинга, педагогического коучинга достаточно давно (имеет опыт преподавания авторских курсов с применением данного инструмента начиная с 2007 года), повышенное внимание исследователей и практиков к Agile-коучингу неслучайно. Автор считает, что данный инструмент организации командного взаимодействия займет достойное место не только в сопровождении проектных команд, но будет уместен и в работе с коллективом в таких организационных моделях как «бирюза» («живых организациях»). Agile-коуч возвращает новую культуру в компании, объясняет смысл изменений и советует, как организовать работу. Хороший Agile-коуч мотивирует коллектив на изучение нового, помогает справиться с сопротивлением.

Высокую эффективность можно ожидать от данного инструмента и в ситуациях неопределенности, многозадачности, гибкости, постоянного внедрения инновационных технологий, когда традиционные способы управления становятся неэффективными.

### Литература

1. Катценбах Д., Дуглас С. Командный подход. Создание высокоэффективной организации. М. : Альпина Паблишер, 2013. С. 13.
2. Армстронг. Практика управления человеческими ресурсами. СПб. : Питер, 2018. 1040 с.
3. Пак В. Д. Виды тренингов командообразования // Междунар. науч.-исследоват. журн. 2017. № 3 (57). Психологические науки. URL: <https://research-journal.org/en/psychology/vidy-treningov-komandooobrazovaniya/> (дата обращения: 21.11.2018).
4. Паркер Г., Кропп Р. Формирование команды. СПб. : Питер, 2002. 160 с.
5. Мазур И. И., Шапиро В. Д., Ольдерогге Н. Д. Управление проектами / под общ. ред. И. И. Мазура. М. : ЗАО «Издательство “Экономика”», 2010. 574 с.
6. Баронов В. В., Информационные технологии и управление предприятием. М. : Компания АйТи, 2009. 328 с.
7. Project team. URL: <https://uwaterloo.ca/it-portfolio-management/methodologies/roles-and-responsibilities/project-team> (дата обращения: 22.11.2018).
8. A group of people in charge of the project. URL: <https://www.inloox.com/project-management-glossary/project-team/> (дата обращения: 16.10.2018).
9. Команда проекта. URL: <http://wiki.vspru.ru/workroom/pi51/частьлекции111> (дата обращения: 24.11.18).
10. Юсупов И. Как создать проектную команду // Готовые решения: стратегия и развитие, 2017. № 12 (126). URL: [http://www.pmpexpert.ru/include/yusupov\\_ru.pdf](http://www.pmpexpert.ru/include/yusupov_ru.pdf) (дата обращения: 18.03.19).
11. Project team organization – team definition, roles & responsibilities, organizational chart. URL: <https://mymanagementguide.com/basics/project-team-organization-project-team-definition-responsibilities-and-roles-and-project-team-organization-chart/> (дата обращения: 13.11.18).
12. Vodepudi M. Roles and Responsibilities of Project Manager & Project Management Team, 2018. URL: <https://www.greycampus.com/blog/project-management/roles-and-responsibilities-of-project-manager-and-project-management-team> (дата обращения: 16.03.19).
13. Project team. URL: <https://uwaterloo.ca/it-portfolio-management/methodologies/roles-and-responsibilities/project-team> (дата обращения: 14.11.2018).
14. Чуланова О. Л., Глухова Т. Ю. Эффективные команды проекта в классическом и инновационном проектном подходе // Мат-лы Ивановских чтений. 2018. № 4 (22). С. 180–193.
15. Адкинс Л. Коучинг Agile-команд. Руководство для Scrum-мастеров, Agile-коучей и руководителей проектов в переходный период / пер. с англ. С. Пасерба. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2017. 416 с.
16. Чуланова О. Л. Инновационные технологии управления проектами: гибкая методология Agile manifesto // Вестник Сургут. гос. ун-та. 2018. № 1. С. 98–105.
17. Бакунин М. Что такое Agile? URL: <https://bakunin.com/agile-is/> (дата обращения: 14.11.18).
18. Долженко Р. А. Использование Agile-подхода в практике бизнеса. URL: <https://alprex.ru/stati/ispolzovanie-agile-podhoda-v-praktike-biznesa> (дата обращения: 14.11.18).
19. Чуланова О. Л., Госедло А. Д. Методический инструментарий применения Scrum как разновидности методологии гибкого управления проектами Agile Manifesto в управлении проектной деятельностью // Упр. персоналом и интеллектуал. ресурсами в России. 2018. Т. 7. №. 1. С. 46–50. DOI:10.12737/article\_5a9cf33a4405c9.99929289.
20. Чуланова О. Л. Технология управления проектами и проектными командами на основе методологии гибкого управления проектами Agile // Вестник Евразийской науки. 2018 № 1. URL: <https://esj.today/PDF/65ECVN118.pdf> (дата обращения: 14.01.2019).

21. Чуланова О. Л. Методический инструментарий применения SCRUM в реализации проектной деятельности // Мат-лы Афанасьевских чтений. 2018. № 2 (23). С. 31–38.
22. Сазерленд Дж. Scrum. Революционный метод управления проектами / пер. с англ. М. Гескина. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2016. 272 с. URL: <http://mylektsii.ru/13-25335.html> (дата обращения: 14.11.18).
23. Чуланова О. Л. Формирование, развитие и коучинга эмоциональной компетентности в управлении персоналом организации : монография. Сургут : Дефис, 2010. 218 с.
24. Уитмор Дж. Внутренняя сила лидера: коучинг как метод управления персоналом. М. : 2013. 359 с.
25. Стар Дж. Коучинг. Полное руководство по методам, принципам и навыкам персонального коучинга / пер. с англ. М. : Бизнес Психологи, 2011. 359 с.
26. Уитмор Дж. Коучинг высокой эффективности / пер. с англ. М. : Междунар. акад. корпорат. упр. и бизнеса, 2015. 121 с.
27. Чуланова О. Л., Глухова Т. Ю. Agile-коучинг в сопровождении проектных команд: понятие, задачи, виды // Мат-лы Ивановских чтений. 2018. № 4 (22). С. 172–123.

## СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

**Алексеев Александр Александрович** – аспирант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита, Сургутский государственный университет

**Aleksandr A. Alekseev** – Postgraduate, Accounting, Financial Analysis and Audit Department, Surgut State University

**E-mail:** break-fast@mail.ru

**Аюпов Айдар Айратович** – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры финансовых рынков и финансовых институтов, Казанский (Приволжский) федеральный университет

**Ajdar A. Ajupov** – Doctor of Science (Economics), Professor, Department of Financial Markets and Financial Institutions, Kazan (Volga Region) Federal University

**E-mail:** Ajdar.Ajupov@kpfu.ru

**Бархатов Виктор Иванович** – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики отраслей и рынков, Челябинский государственный университет

**Viktor I. Barkhatov** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head, Economics of Industry and Markets Department, Chelyabinsk State University

**E-mail:** ecoba@csu.ru

**Безуевская Валерия Александровна** – кандидат педагогических наук, проректор по развитию, Сургутский государственный университет

**Valeria A. Bezuevskaya** – PhD (Education), Vice-rector on Development, Surgut State University

**E-mail:** bezuevskaiava@surgu.ru

**Беляев Михаил Константинович** – доктор экономических наук, профессор кафедры управления и развития городского хозяйства и строительства, Институт архитектуры и строительства, Волгоградский государственный технический университет

**Mikhail K. Beliaev** – Doctor of Science (Economics), Professor, Management and Development of Municipal Economy and Construction Department, Institute of Architecture and Construction, Volgograd State Technical University

**E-mail:** mikhailbeliaev@mail.ru

**Бенц Дарья Сергеевна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики отраслей и рынков, Челябинский государственный университет

**Daria S. Benz** – PhD (Economics), Associate Professor, Economics of Industry and Markets Department, Chelyabinsk State University

**E-mail:** benz@csu.ru

**Борисова Кристина Владимировна** – аспирант кафедры управления и развития городского хозяйства и строительства, Институт архитектуры и строительства, Волгоградский государственный технический университет

**Kristina V. Borisova** – Postgraduate, Management and Development of Municipal Economy and Construction Department, Institute of Architecture and Construction, Volgograd State Technical University

**E-mail:** kv\_borisova@mail.ru

**Гармашова Елена Петровна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия, Севастопольский государственный университет

**Elena P. Garmashova** – PhD (Economics), Associate Professor, Department of Enterprise Economy, Sevastopol State University

**E-mail:** elena.chep@rambler.ru

**Головина Светлана Георгиевна** – доктор экономических наук, профессор, ведущий специалист управления по научно-исследовательской деятельности, Уральский государственный аграрный университет, г. Екатеринбург

**Svetlana G. Golovina** – Doctor of Science (Economics), Professor, Leading Specialist, Division of Scientific-Research Activities, Urals State Agrarian University, Yekaterinburg

**E-mail:** kkrav84@mail.ru

**Давиденко Людмила Михайловна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента, Инновационный Евразийский университет, г. Павлодар, Казахстан

**Lyudmila M. Davidenko** – PhD (Economics), Associate Professor, Department of Economics and Management, Innovative University of Eurasia, Pavlodar, Republic of Kazakhstan

**E-mail:** davidenkolm@rambler.ru

**Зубарева Любовь Витальевна** – доктор экономических наук, профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита, Сургутский государственный университет

**Lyubov V. Zubareva** – Doctor of Science (Economics), Professor, Accounting, Financial Analysis and Audit Department, Surgut State University

**E-mail:** zlv@mail.ru

**Ильченко Елена Николаевна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга, Курганский государственный университет

**Elena N. Pchenko** – PhD (Economics), Associate Professor, Management and Marketing Department, Kurgan State University

**E-mail:** elnik01@mail.ru

**Исаева Элеонора Викторовна** – кандидат экономических наук, инспектор Контрольно-счетной палаты, г. Димитровград

**Eleonora V. Isaeva** – PhD (Economics), Inspector, Chamber of Control and Accounts, Dimitrovgrad

**E-mail:** isaeva\_eleonora@mail.ru

**Капкаев Юнер Шамильевич** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики отраслей и рынков, Челябинский государственный университет

**Yuner Sh. Kapkaev** – PhD (Economics), Associate Professor, Economics of Industry and Markets Department, Chelyabinsk State University

**E-mail:** zam@csu.ru

**Климович Мария Александровна** – аспирант кафедры экономики Школы инженерного предпринимательства, Национальный исследовательский Томский политехнический университет

**Mariya A. Klimovich** – Postgraduate, Department of Economics, School of Engineering Entrepreneurship, National Research Tomsk Polytechnic University

**E-mail:** cheremnovama@gmail.com

**Кузин Виктор Фёдорович** – академик (действительный член): Российской инженерной академии, Российской академии естественных наук, Международной академии наук высшей школы, Международной академии минеральных ресурсов, Академии технологических наук РФ и других академий. Лауреат премии Правительства РФ в области науки и техники. Заслуженный деятель науки и техники РФ. Доктор технических наук, профессор.

**Viktor F. Kuzin** – Academician (full member): Russian Academy of Engineering, Russian Academy of Natural Sciences, International Higher Education Academy Of Sciences, International Academy of Mineral Resources, Academy of Technological Sciences of the Russian Federation and other academies. Winner of the Russian Federation Government Prize in Science and Technology. Honored Worker of Science and Technology of the Russian Federation. Doctor of Science (Engineering), Professor.

**E-mail:** vfkuzin@mail.ru

**Кузнецова Марина Евгеньевна** – кандидат педагогических наук, доцент кафедры государственного муниципального управления и управления персоналом, Сургутский государственный университет

**Marina E. Kuznetsova** – PhD (Education), Associate Professor, Department of Public, Municipal and Personnel Management, Surgut State University

**E-mail:** 2marinak@gmail.com

**Лачинина Татьяна Александровна** – доктор экономических наук, академический советник Российской инженерной академии, г. Владимир

**Tatyana A. Lachinina** – Doctor of Science (Economics), Academic Advisor, Russian Academy of Engineering, Vladimir

**E-mail:** t\_lachinina@mail.ru

**Лоретц Екатерина Евгеньевна** – аспирант, Уральский государственный аграрный университет, г. Екатеринбург

**Ekaterina E. Lorets** – Postgraduate, Urals State Agrarian University, Yekaterinburg

**E-mail:** eloretts@mail.ru

**Лысенко Александра Николаевна** – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры государственного управления и финансов, Брянский государственный инженерно-технологический университет

**Aleksandra N. Lysenko** – PhD (Economics), Senior Lecturer, Department of Public Administration and Finance, Bryansk State Technological University of Engineering

**E-mail:** Sasha14-09@mail.ru

**Миллер Александр Емельянович** – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики и финансовой политики, Омский государственный университет имени Ф. М. Достоевского

**Aleksandr E. Miller** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head, Department of Economics and Financial Policy, Dostoevsky Omsk State University

**E-mail:** aem55@yandex.ru.

**Миллер Максим Александрович** – доктор экономических наук, заместитель председателя по научной работе, Омский научный центр Сибирского отделения РАН (г. Омск); профессор кафедры экономики и управления человеческими ресурсами, Омский государственный университет имени Ф. М. Достоевского

**Maksim A. Miller** – Doctor of Science (Economics), Vice-Chairman for Academic Affairs, Omsk Scientific Center of the Siberian Branch of the RAS; Professor, Department of Economy and Human Resources Management, Dostoevsky Omsk State University

**E-mail:** millerma@yandex.ru.

**Мокина Лилия Сергеевна** – магистр экономики, Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

**Liliya S. Mokina** – Master of Science (Economics), Ural State University of Economics, Yekaterinburg

**E-mail:** lilit.m95@yandex.ru

**Мыльников Евгений Александрович** – аспирант, Курганская государственная сельскохозяйственная академия имени Т. С. Мальцева

**Evgeny A. Mylnikov** – Postgraduate, Kurgan State Agricultural Academy named after T. S. Maltsev

**E-mail:** mylnikov.e@mail.ru

**Пиньковецкая Юлия Семеновна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономического анализа и государственного управления, Ульяновский государственный университет

**Yuliya S. Pinkovetskaya** – PhD (Economics), Associate Professor, Department of Economic Analysis and State Management, Ulyanovsk State University

**E-mail:** judy54@yandex.ru

**Рой Олег Михайлович** – доктор социологических наук, профессор кафедры региональной экономики и управления, Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

**Oleg M. Roi** – Doctor of Science (Sociology), Professor, Department of Regional Economics and Management, Dostoevsky Omsk State University

**E-mail:** roi\_omsk@mail.ru

**Себекина Татьяна Ильинична** – кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного управления и финансов, Брянский государственный инженерно-технологический университет

**Tatyana I. Sebekina** – PhD (Economics), Associate Professor, Department of Public Administration and Finance, Bryansk State Technological University of Engineering

**E-mail:** nikitina\_t\_i@mail.ru

**Силова Елена Сергеевна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики отраслей и рынков, Челябинский государственный университет

**Elena S. Silova** – PhD (Economics), Associate Professor, Economics of Industry and Markets Department, Chelyabinsk State University

**E-mail:** metod@csu.ru

**Смирнова Лидия Николаевна** – кандидат педагогических наук, доцент кафедры экономики и организации агробизнеса, Курганская государственная сельскохозяйственная академия им. Т. С. Мальцева

**Lidiya N. Smirnova** – PhD (Education), Associate Professor, Department of Agribusiness Economics and Organization, Kurgan State Agricultural Academy named after T. S. Maltsev

**E-mail:** lidia-1311@mail.ru

**Трубицын Константин Викторович** – кандидат экономических наук, декан теплоэнергетического факультета, доцент кафедры управления и системного анализа теплоэнергетических и социотехнических комплексов, Самарский государственный технический университет

**Konstantin V. Trubitsyn** – PhD (Economics), Dean, Heat Power Engineering Faculty, Associate Professor, Department of Management and System Analysis of Heat and Power Engineering and Socio-Technical Complexes, Samara State Technical University

**E-mail:** Trubitsyn.KV@samgtu.ru

**Хрящев Виктор Владимирович** – аспирант кафедры управления и системного анализа теплоэнергетических и социотехнических комплексов, Самарский государственный технический университет

**Viktor V. Hryastchev** – Postgraduate, Department of Management and System Analysis of Heat and Power Engineering and Socio-Technical Complexes, Samara State Technical University

**E-mail:** hryastchev@mail.ru

**Чистяков Максим Сергеевич** – соискатель ученой степени кандидата наук, кафедра менеджмента и маркетинга, Институт экономики и менеджмента, Владимирский государственный университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых

**Maksim S. Chistyakov** – PhD candidate, Department of Management and Marketing, Institute of Economics and Management, Vladimir State University

**E-mail:** shreyamax@mail.ru

**Чуланова Оксана Леонидовна** – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры государственного и муниципального управления и управления персоналом, Сургутский государственный университет

**Oksana L. Chulanova** – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor, Department of Public, Municipal and Personnel Management, Surgut State University

**E-mail:** chol9207@mail.ru

## Правила направления, рецензирования и опубликования материалов авторов

«Вестник Сургутского государственного университета» – рецензируемый научный журнал, издается с 2013 г., 4 раза в год. Основное содержание журнала представляет собой оригинальные научные статьи.

Издание публикует статьи по следующим отраслям науки:

08.00.00 Экономические науки;

12.00.00 Юридические науки.

Полные тексты статей размещаются в бесплатном доступе на сайте [surgu.ru](http://surgu.ru) и в базе данных Научной электронной библиотеки на сайте [elibrary.ru](http://elibrary.ru), сведения о публикуемых материалах включаются в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).

Издание осуществляет рецензирование всех поступающих в редакцию статей, соответствующих тематике журнала, с целью их экспертной оценки. Все рецензенты являются признанными специалистами по тематике рецензируемых материалов и имеют в течение последних 3 лет публикации по тематике рецензируемой статьи. Рецензии хранятся в издательстве и в редакции издания в течение 5 лет. Редакция издания направляет авторам представленных материалов копии рецензий или мотивированный отказ, а также обязуется направлять копии рецензий в Министерство образования и науки Российской Федерации при поступлении в редакцию издания соответствующего запроса. Тип рецензирования – одностороннее слепое (анонимное) рецензирование (рецензент знает фамилии авторов, авторы не знают фамилию рецензента). По итогам рецензирования принимается решение о возможности публикации представленной статьи.

Редакция оставляет за собой право сокращения и редактирования статей. В случае направления рукописи на доработку исправленная статья (электронный вариант) должна быть возвращена в редакцию не позднее чем через неделю.

Недопустимо предоставление в редакцию статей, опубликованных ранее либо направленных в другие издания.

Статьи, не соответствующие требованиям, не рассматриваются.

Для всех категорий авторов публикации бесплатны.

Статья представляется в редакцию в электронном варианте.

Статья и сведения об авторах должны быть представлены в разных файлах, которые передаются вложением в электронное письмо, отправленное по адресу: [ashirova\\_av@surgu.ru](mailto:ashirova_av@surgu.ru). Название файла должно содержать фамилию автора (Иванов\_статья.doc; Иванов\_сведения.doc).

Все авторы должны предоставить **информацию о себе на русском и английском языках**:

- фамилия, имя, отчество (полностью);
- ученая степень (если есть);
- звание (если есть);
- должность;
- место работы (без аббревиатур);
- электронный адрес.

**Образец оформления сведений об авторе**

**Иванова Анна Ивановна** – кандидат филологических наук, доцент кафедры общего языкознания, Сургутский государственный университет

**Ivanova Anna Ivanovna** – PhD (Philology), Associate Professor, Department of General Linguistics, Surgut State University

**E-mail:** ivanova@mail.ru

В файле, содержащем информацию об авторе, также должны быть указаны:

- специальность (название и шифр по классификации ВАК);
- контактные телефоны;
- требуется ли печатная версия журнала (да/нет);
- если нужна печатная версия – адрес с почтовым индексом.

**Образец**

08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством

628412, Сургут, ул. Университетская, д. 7, кв. 32

89221234567

печатная версия журнала требуется

Объем статьи: от 10 000 до 20 000 печатных знаков с пробелами (для статей по экономике – от 15 000 до 30 000 печатных знаков с пробелами), включая аннотацию, ключевые слова, библиографию и иллюстрации.

**Структура статьи**

1. Фамилия (полностью), имя, отчество (инициалы) автора на русском и английском языках (полужирным курсивом, по правому краю).

2. Название статьи (аббревиатура в названии недопустима) на русском и английском языках (жирным шрифтом, по центру). Точка после названия не ставится.

3. Аннотация статьи на русском и английском языках (до 8 строк). Слово «аннотация» не пишется. Использование аббревиатур не допускается.

4. Ключевые слова (3–6 слов, для статей по экономике – 5–15 слов) на русском и английском языках.

5. Текст статьи (обоснование актуальности проблемы, основная часть, выводы, предложения).

6. Литература (пристатейный библиографический список источников, на которые автор ссылается в тексте).

**Название статьи, аннотация, ключевые слова и сведения об авторах должны быть переведены профессиональным переводчиком.**

**Оформление статьи**

Текст статьи набирается в программе Microsoft Office Word, шрифт TimesNewRoman, кегль 14, интервал 1, поля 2 см, абзацный отступ 1,25 см.

Все страницы рукописи должны иметь сквозную нумерацию.

Использование цветных заливок и выделений не допускается.

Все сокращения и аббревиатуры, кроме общепринятых, должны быть расшифрованы при первом упоминании.

Единицы измерения даются в соответствии с Международной системой СИ.

На все таблицы, схемы и иллюстрации должна быть сделана ссылка в тексте с указанием их номера.

**Образец оформления статьи**

**Филиппова Н. А.**  
**Filippova N. A.**

**ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО КОРЕННЫХ НАРОДОВ  
В ПАРЛАМЕНТЕ И ВНЕ ПАРЛАМЕНТА:  
РОССИЯ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ**

**INDIGENOUS REPRESENTATION  
IN PARLIAMENT AND OUTSIDE PARLIAMENT:  
RUSSIA AND FOREIGN EXPERIENCE**

В статье предложен сравнительный анализ современных институтов публичного представительства коренных народов, их эволюция и особенности в сравнении с институтами представительства иных национальных меньшинств. Определены перспективы использования таких институтов в субъектах Российской Федерации.

This author proposes a comparative analysis of modern institutions for public representation of indigenous peoples, their evolution, and especially, in comparison with other institutions for national minorities' representation. It defines the prospects of such institutions' operation in the Russian Federation.

*Ключевые слова:* коренные народы, публичное представительство, парламент, консультативный совет.

*Keywords:* indigenous peoples, public representation, parliament, an advisory board.

При подготовке иллюстративного материала следует учесть, что рисунки, графики, диаграммы, фотографии должны быть только черно-белыми. Рисунки и схемы, выполненные в Word, должны быть сгруппированы внутри единого объекта, иначе при изменении границ страницы элементы могут смещаться. В диаграммах должны быть подписаны оси координат (при наличии), указаны единицы измерения, объяснены все условные обозначения. При создании таблиц и диаграмм в Excel обязательно прилагается исходный файл в формате .xls.

В подписях рисунков шрифт 10, жирный, точки нет, выравнивание по центру. В примечаниях к рисункам и таблицам шрифт 10, обычный, выравнивание по ширине.

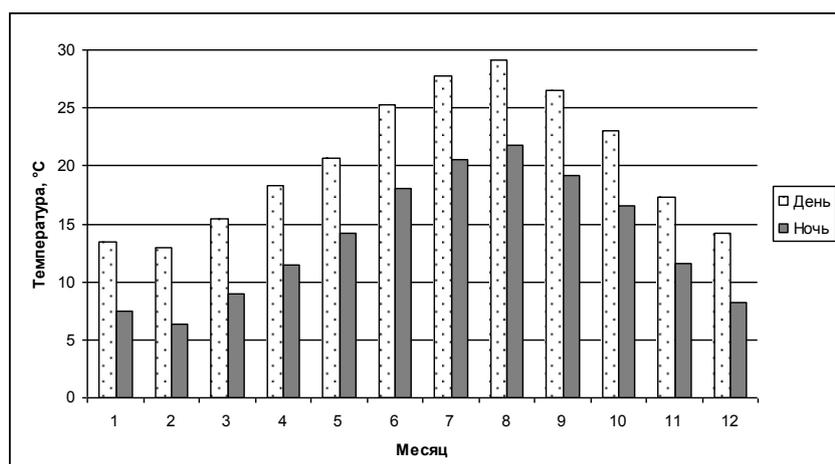
**Образец оформления таблицы**

Таблица 1

**Классификация научных исследований**

Наименование	Характеристика
Фундаментальное	Направлено на изучение общих соотношений между феноменами, на познание реальности без учета практического эффекта от применения знаний
Прикладное	Проводится в целях получения знания, которое должно быть использовано для решения конкретной практической задачи
Монодисциплинарное	Проводится в рамках отдельной науки
Междисциплинарное	Предусматривает сотрудничество представителей разных областей в решении комплекса проблем (социологии, антропологии, этологии и др.) и проводится на стыке нескольких научных дисциплин

**Образец оформления рисунка**



**Рис. 1. Средняя температура воздуха (г. Барселона)**

У каждой публикуемой научной статьи должен быть пристатейный библиографический список, содержащий сведения о других документах, цитируемых, рассматриваемых или упоминаемых в тексте статьи, оформленные в соответствии с требованиями к затекстовым библиографическим ссылкам, предусмотренными ГОСТ Р 7.0.5–2008.

**Источники приводятся в алфавитном порядке.** Упорядочение изданий осуществляется по первой букве первого слова библиографического описания. Если первая буква повторяется – соблюдается алфавит второй, третьей и последующих букв. Источники на иностранных языках указываются в конце списка.

**Образец оформления списка литературы**

**Литература**

1. Ковшиков В. А., Глухов В. П. Психолингвистика: теория речевой деятельности : учеб. пособие для студентов педвузов. М. : Астрель ; Тверь : АСТ, 2006. 319 с. (Высшая школа).
2. Паринов С. И., Ляпунов В. М., Пузырев Р. Л. Система Соционет как платформа для разработки научных информационных ресурсов и он-лайн сервисов // Электрон. б-ки. 2003. Т. 6, вып. 1. URL: <http://www.elbib.ru/index.phtml? page=elbib/rus/journal/2003/part1/PLP/> (дата обращения: 25.11.2006).
3. Карпов В. П. Освоение газовых и нефтяных ресурсов Ямала в 1960-80-е годы // Горные ведомости. 2007. № 12. С. 80-93.

Библиографические ссылки в тексте статьи выделяют квадратными скобками, указывая номер источника в списке литературы (например, [2]). Если ссылку приводят на конкретный фрагмент текста документа, в отсылке указывают порядковый номер источника и страницы, на которых помещен объект ссылки, сведения разделяют запятой: [10, с. 81]. Если отсылка содержит сведения о нескольких затекстовых ссылках, группы сведений разделяют запятой: [1, 3, 14].

**Образцы оформления библиографических ссылок**

10. Валукин М. Е. Эволюция движений в мужском классическом танце. М. : ГИТИС, 2006. 251 с.
8. Содержание и технологии образования взрослых: проблема опережающего образования : сб. науч. тр. / Ин-т образования взрослых Рос. акад. образования ; под ред. А. Е. Марона. М. : ИОВ, 2007. 118 с.
12. Ефимова Т. Н., Кусакин А. В. Охрана и рациональное использование болот в Республике Марий Эл // Проблемы региональной экологии. 2007. № 1. С. 80–86.
11. Лешкевич И. А. Научное обоснование медико-социальных и организационных основ совершенствования медицинской помощи детскому и подростковому населению г. Москвы в современных условиях : дис. ... д-ра мед. наук. М., 2001. 76 с.
7. Канарский Д. И. Успех как механизм конституирования социальной реальности (социально-философский анализ) : автореф. дис. ... канд. филос. наук. Хабаровск, 2000. 23 с.
2. О рынке ценных бумаг : федер. закон Рос. Федерации от 22 апр. 1996 г. № 39-ФЗ : принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 20 марта 1996 г. : одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 11 апр. 1996 г. // Рос. газ. – 1996. – 25 апр.
1. Приемопередающее устройство : пат. 2187888 Рос. Федерация. № 2000131736/09 ; заявл. 18.12.00 ; опубл. 20.08.02, Бюл. № 23 (II ч.). 3 с.
4. ГОСТ Р 7.0.4–2006. Издания. Выходные сведения. Общие требования и правила оформления. М., 2006. II, 43 с. (Система стандартов по информ., библиограф. и изд. делу).

**Библиографическая ссылка на издание, имеющее более трех авторов**

5. Логинов С. И., Басова О. Н., Ефимова Ю. С., Гришина Л. И. Физическая активность человека как фактор адаптации к условиям Югорского Севера // Физиологические механизмы адаптации человека : материалы Всерос. науч.-практ. конф. 26 октября 2010 г. Тюмень: Лаконика, 2010. С. 34–36.

Указываются фамилии **всех** авторов такого документа в том порядке, в котором они перечислены в исходном тексте.

***Библиографические ссылки на электронные ресурсы***

1. Дирина А. И. Право военнослужащих Российской Федерации на свободу ассоциаций // Военное право : сетевой журн. 2007. URL: <http://www.voennoepravo.ru/node/2149> (дата обращения: 19.09.2007).

9. О жилищных правах научных работников [Электронный ресурс] : постановление ВЦИК, СНК РСФСР от 20 авг. 1933 г. (с изм. и доп., внесенными постановлениями ВЦИК, СНК РСФСР от 1 нояб. 1934 г., от 24 июня 1938 г.). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

**Переводчик:**  
*М. О. Бенская*

**Редактор:**  
*Ю. Р. Бобрус*

**Верстка:**  
*Е. А. Мельниковой*

**Фото на обложке**  
*Татьяны Букиной*

Оригинал-макет подготовлен в Издательском центре СурГУ.  
Тел. (3462) 76-30-66.

Отпечатано в Издательском центре СурГУ.  
Адрес учредителя, издателя и типографии:  
бюджетное учреждение высшего образования Ханты-Мансийского автономного округа – Югры  
«Сургутский государственный университет»,  
628412, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, г. Сургут, пр. Ленина, 1.  
Тел. (3462) 76-31-79.

Подписано в печать 25.03.2019. Дата выхода в свет 24.04.2019 г. Формат 60×84/8.  
Усл. печ. л. 19,9. Уч.-изд. л. 16,7. Тираж 80. Заказ № 50.  
Цена свободная.