

**Международная академия  
науки и практики организации производства**

**МАТИ – Российский государственный технологический  
университет им. К.Э. Циолковского**

**ФГБОУ ВО «Воронежский государственный  
технический университет»**

# **ЭКОНОМИНФО**

*Научно-практический  
журнал*

*№ 26*

**Воронеж  
2016**

# Журнал «Экономинфо» основан в 2004 г. № 26

---

## Учредители:

Международная академия  
науки и практики организации  
производства (молодежная секция)

Журнал выходит два раза в год

МАТИ – Российский государственный  
технологический университет  
им. К.Э. Циолковского

ФГБОУ ВО  
«Воронежский государственный  
технический университет»

## Адрес редакции:

394066, Воронеж  
Московский проспект, дом 179,  
корпус 3, комн. 328

Телефон / факс 473-243-76-67

E-mail: [oskar-turovets@yandex.ru](mailto:oskar-turovets@yandex.ru)

<http://maop.vorstu.ru>

## ЭКОНОМИНФО

### РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор **В.Н. Родионова**,  
д-р экон. наук, профессор  
Ответственный секретарь **О.В. Рыбкина**,  
канд. экон. наук, доцент

### ЧЛЕНЫ РЕДАКЦИОННОЙ КОЛЛЕГИИ:

Р.С. Голов, д-р экон. наук, профессор  
И.А. Гунина, д-р экон. наук, профессор  
Е.Н. Евдокимова, д-р экон. наук, профессор  
С.В. Захаров, канд. экон. наук, доцент  
К.С. Кривякин, канд. экон. наук, доцент  
В.А. Левенцов, канд. экон. наук, доцент  
И.В. Логунова, канд. экон. наук, доцент  
И.А. Стрижанов, канд. экон. наук, доцент  
Т.В. Щеголева, канд. экон. наук, доцент

© Экономинфо, 2016

16+

ДЛЯ ЧИТАТЕЛЕЙ 16 ЛЕТ  
И СТАРШЕ

Ответственность за подбор и изложение фактов, цитат, статистических данных и прочих сведений несут авторы публикаций. Высказанные в публикациях журнала мнения авторов могут не совпадать с точкой зрения редакции. При перепечатке статей ссылка на журнал обязательна

## СОДЕРЖАНИЕ

Аннотации к статьям номера (на английском языке)	7
<b>ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</b>	<b>14</b>
<i>Коробов С.А., Коробова С.И.</i> Основы экономического анализа проекта федеральной стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации до 2030г.	14
<b>УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ</b>	<b>17</b>
<i>Жариков В.В., Синельникова Е.А., Маркина Н.И.</i> Совершенствование организационной структуры управления предприятием	17
<i>Дайнеко Е.Ю., Дайнеко В.В.</i> Инновационный потенциал предприятия и управленческое видение руководителя	22
<i>Чумакова В.В., Дайнеко В.Г.</i> Формирование инновационной культуры управления в корпоративном обучении	26
<b>ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ</b>	<b>29</b>
<i>Азарова М.В.</i> Состав системы организационно-методического обеспечения экономической деятельности предприятия	29
<i>Инструнина М.В.</i> Проблемы учета нематериальных активов	32
<i>Рыжкова М.Н.</i> Теоретико-методические подходы к управлению затратами на предприятии	34
<b>УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ</b>	<b>39</b>
<i>Вольская Е.М., Васылева-Керян О.В.</i> Организация кадрового обеспечения органов местного самоуправления при производстве публичных услуг	39
<i>Долгошеев А.В.</i> Оптимизация распределения ресурсов, затраченных на оплату труда	45
<i>Шалевская Е.Ю.</i> Внедрение системы грейдинга на предприятии	47
<i>Шовкопляс О.А.</i> Мотивация труда как фактор повышения эффективности управления трудовыми ресурсами предприятия	52
<b>УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ</b>	<b>57</b>
<i>Дубченко А.А.</i> Проблемы венчурного финансирования в Российской Федерации	57
<i>Кочевцева К.И., Коробова О.В.</i> Совершенствование управления денежными потоками на предприятии (на примере ОАО «Биохим»)	61
<b>РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИКИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА</b>	<b>66</b>
<i>Бахтина П.А.</i> Воронежская область на пути к инновационной экономике: цели и конкретные шаги	66
<i>Ватыляк К.В.</i> Проблема обеспеченности инновационности автомобилестроения, решаемая в рамках долгосрочного стратегирования (на примере Нижегородской области)	69
<i>Жукова И.О., Жариков Р.В.</i> Оценка и влияние финансовых результатов малого бизнеса на региональную экономику	73

<i>Курепина А.А.</i> Влияние свободных экономических зон на инвестиционную привлекательность Донецкой Народной Республики	77
<i>Пылько Е.А.</i> Возможность применения международного опыта при реструктуризации угольной промышленности Донбасса	83
<b>МАРКЕТИНГ</b>	<b>87</b>
<i>Жариков В.В., Синельникова Е.А., Городничева К.В.</i> Маркетинговая политика сбыта: краткосрочный и долгосрочный периоды	87
<b>ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ</b>	<b>93</b>
<i>Амелин С.В.</i> Выбор инновационных альтернатив на основе моделирования	93
<i>Барсукова Ю.В.</i> Оценка инновационного потенциала организаций на основе нечетко-множественного моделирования	96
<i>Каруна С.Н.</i> Инвестиционные проекты как форма развития фирмы	101
<i>Федоров В.М.</i> Современное состояние и проблемы развития инновационной деятельности в Воронежской области	104
<b>МЕЖДУНАРОДНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</b>	<b>107</b>
<i>Бирюков И.Н., Муравьева Т.В.</i> Иностраннные инвестиции в экономику Российской Федерации: анализ тенденций 2015-2016 годов	107
<i>Коробова О.В.</i> Анализ и оценка опыта Китая по привлечению иностранных инвестиций	109
<i>Хромых Н.Н.</i> Анализ мирового рынка электронных компонентов	114
<b>ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА</b>	<b>121</b>
<i>Kachin V.V., Kachina Y.V., Shchegoleva T.V., Volodina N.L.</i> Logistics infrastructure in China	121

## CONTENTS

---

Annotations to articles of the issue (in English)	7
<b>ORGANIZATION OF ENTREPRENEURSHIP</b>	<b>14</b>
<i>Korobov S.A., Korobova S.I.</i> The fundamentals of the economic analysis of the draft federal strategy of small and medium-sized business development in the Russian Federation till 2030	14
<b>ENTERPRISE MANAGEMENT</b>	<b>17</b>
<i>Zharikov V.V., Sinelnikova E.A., Markina N.N.</i> The improvement of the organizational structure of enterprise management	17
<i>Daineko E.Y., Daineko V.V.</i> The innovative potential of an enterprise and the administrative vision of a manager	22
<i>Chumakova V.V., Daineko V.G.</i> The formation of innovative management culture in corporate training	26
<b>BUSINESS ECONOMICS</b>	<b>29</b>
<i>Azarova M.V.</i> The composition of the system of organizational and methodological support of the economic activity of an enterprise	29
<i>Instrunina M.V.</i> The problems of accounting intangible assets	32
<i>Ryzhkova M.N.</i> The theoretical and methodological approaches to cost management at an enterprise	34
<b>PERSONNEL MANAGEMENT</b>	<b>39</b>
<i>Volskaya E.M., Vasyleva-Keryan O.V.</i> The provision of staffing for local government bodies in the production of public services	39
<i>Dolgosheev A.V.</i> The optimized allocation of resources, spent on remuneration	45
<i>Shalevskaya E.Y.</i> The implementation of the grading system at an enterprise	47
<i>Shovkoplyas O.A.</i> Labour motivation as a factor of increasing the labour resource management efficiency of an enterprise	52
<b>FINANCE MANAGEMENT</b>	<b>57</b>
<i>Dubchenko A.A.</i> The problems of venture capital financing in the Russian Federation	57
<i>Kochevtseva K.I., Korobova O.V.</i> The improvement of cash flow management at an enterprise (as exemplified by the JSC «Biokhim»)	61
<b>REGIONAL ECONOMIC ASPECTS OF PRODUCTION ORGANIZATION</b>	<b>66</b>
<i>Bakhtina P.A.</i> The Voronezh Region on the way towards innovative economy: goals and concrete steps	66
<i>Vatylyak K.V.</i> The problem of ensuring the innovativeness in automotive industry, solved as part of long-term strategy development (as exemplified by the Nizhny Novgorod Region)	69
<i>Zhukova I.O., Zharikov R.V.</i> The assessment and impact of financial results of small business upon regional economy	73
<i>Kurepina A.A.</i> The effect of free economic zones upon investment attractiveness of the Donetsk People's Republic	77
<i>Pytko E.A.</i> The possibility of applying international experience in restructuring of coal mining industry of Donbass	83

<b>MARKETING</b>	<b>87</b>
<i>Zharikov V.V., Sinelnikova E.A., Gorodnicheva K.V.</i> The marketing sales policy: short-term and long-term periods	<b>87</b>
<b>INNOVATIONS AND INVESTMENTS</b>	<b>93</b>
<i>Amelin S.V.</i> The choice of innovative alternatives based on modelling	<b>93</b>
<i>Barsukova Y.V.</i> The assessment of innovative potential of organizations on the basis of fuzzy set modelling	<b>96</b>
<i>Karuna S.N.</i> Investment projects as a form of firm development	<b>101</b>
<i>Fedorov V.M.</i> The modern state and problems of innovative activity development in the Voronezh Region	<b>104</b>
<b>INTERNATIONAL ASPECTS OF ECONOMIC ACTIVITY</b>	<b>107</b>
<i>Biryukov I.N., Muravieva T.V.</i> Foreign investments in the economy of the Russian Federation: the analysis of trends over the period of 2015-2016	<b>107</b>
<i>Korobova O.V.</i> The analysis and assessment of the Chinese experience of foreign investment attraction	<b>109</b>
<i>Khromykh N.N.</i> The analysis of the world market of electronic components	<b>114</b>
<b>THE LOGISTIC FUNDAMENTALS OF PRODUCTION ORGANIZATION</b>	<b>121</b>
<i>Kachin V.V., Kachina Y.V., Shchegoleva T.V., Volodina N.L.</i> Logistics infrastructure in China	<b>121</b>

## ABSTRACTS

### ORGANIZATION OF ENTREPRENEURSHIP

---

*Korobov S.A., Korobova S.I.*

#### THE FUNDAMENTALS OF THE ECONOMIC ANALYSIS OF THE DRAFT FEDERAL STRATEGY OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESS IN THE RUSSIAN FEDERATION TILL 2030

The proposed work briefly discusses the issues related to strategic management of the system of small and medium-sized business development at the federal level until 2030. Firstly, the authors conduct the structural analysis of the Federal Strategic Planning Act of the Russian Federation (172-FZ), reveal its mission and basic principles. Then, they introduce the idea of the federal strategy of small and medium-sized business development in the Russian Federation until 2030, along with consideration of its mission, goals, indicators and tasks. The authors conclude that the implementation of the federal strategy of small and medium-sized business development in the Russian Federation is complicated by a total lack of systematic approach to its elaboration by the federal authorities. The paper proposes the areas for further analysis of the federal strategy in terms of its enhancement

**Key words:** economics, federation, strategy, economic analysis, small and medium-sized business, the Strategic Planning Act, the principles of strategic management, the Ministry of Economic Development of the Russian Federation

---

### ENTERPRISE MANAGEMENT

*Zharikov V.V., Sinelnikova E.A., Markina N.I.*

#### THE IMPROVEMENT OF THE ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF ENTERPRISE MANAGEMENT

In the present research work, the authors address the issues, associated with improvement of the organizational structure of enterprise management. The article presents the main criteria and principles of creating the rational and adapted management structure with account of specific features of enterprise activity and the impact of external environment factors. The main reasons for rearrangement of organizational structures have been analysed. Based on the main principles of planning, presented and analysed by the scientific team, the schematic algorithm of creating the optimal organizational structure of enterprise management has been introduced. The presented algorithm will help to increase the efficiency of procedures concerned with development, adjustment and improvement of the organizational structure with account of specific nature and types of enterprise activity

**Key words:** organizational management structure, principles of organizational structure creation, planning, improvement, algorithm, specific nature of enterprise activity, adapted organizational structure

*Dayneko E.U., Dayneko V.V.*

#### THE INNOVATIVE POTENTIAL OF AN ENTERPRISE AND THE ADMINISTRATIVE VISION OF A MANAGER

The article addresses the problems concerned with formation of the innovative potential of an enterprise, the replication of intellectual property and the organization of knowledge and know-how transfer at modern firms. The types of manager's administrative vision have been presented

**Key words:** the innovative enterprise potential, knowledge transfer, administrative vision of a manager

*Chumakova V.V., Dayneko V.G.*

**THE FORMATION OF INNOVATIVE MANAGEMENT CULTURE  
IN CORPORATE TRAINING**

The article discusses the problems of innovative culture formation in modern firms, the obstacles and factors of its effective development. The role of personnel training has been shown. The assumptions and conclusions have been made on the basis of sociological survey of corporate managers

**Key words:** innovative culture of a firm, personnel training, innovative entrepreneurship

---

**BUSINESS  
ECONOMICS**

*Azarova M.V.*

**THE COMPOSITION OF THE SYSTEM OF ORGANIZATIONAL  
AND METHODOLOGICAL SUPPORT OF THE ECONOMIC ACTIVITY  
OF AN ENTERPRISE**

The article describes three constituent elements of the system of organizational and methodological support. Each of the proposed elements is an independent sub-system: process, functional and operational. Providing the interlink between the subsystems, it is possible to create an effective system of organizational and methodological support

**Key words:** the system of organizational and methodological support, process sub-system, the role of the object of management, functional sub-system, the role of the subject of management, operational sub-system

*Instrunina M.V.*

**THE PROBLEMS OF ACCOUNTING INTANGIBLE ASSETS**

The article deals with the issues of accounting intangible assets in contemporary conditions, as illustrated by enterprises of the Russian Federation. The author highlights the relevance and significance of intangible assets in gathering complete information about the economic processes of an organization. The main focus is directed towards the composition of intangible assets and the organization of their synthetic and analytical accounting

**Key words:** intangible assets, accounting, initial cost, residual value, the Accounting Regulation 14/2007

*Ryzhkova M.N.*

**THE THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO  
COST MANAGEMENT AT AN ENTERPRISE**

Costs are key indicators of the economic efficiency of production, covering all aspects of economic activity. Cost management is a very important activity of an enterprise. Its level determines the financial results of enterprise operation, the pace of expanded reproduction, the financial state of economic entities and their financial sustainability

**Key words:** costs, cost management, production, methods of cost management, approaches to cost management

---

**PERSONNEL  
MANAGEMENT**

*Volskaya E. M., Vasyleva – Keryan O.V.*

**THE PROVISION OF STAFFING FOR LOCAL GOVERNMENT BODIES  
IN THE PRODUCTION OF PUBLIC SERVICES**

The problem of staffing of local government bodies is becoming relevant in the production (rendering) of public services. Public services are quite essential for the population of a given territory, as their timely and high-quality provision directly impacts the life quality of citizens.

The provision of effective staffing is an important task of State authorities and local governments, and this is evidenced by numerous studies, conducted in the Russian Federation and other

countries of the CIS. In this connection, the article studies the issues of phased staffing of local government bodies, which can eventually lead to effective provision of territory population with high-quality public services, increasing the prosperity of citizens. While writing this article, four main phases have been identified, namely, the training of professional management personnel, staff selection, the activity of State officials concerned with providing public services through evaluating the personnel potential, and the assessment of staffing efficiency of local government bodies. The distinction of staffing phases will make it possible to elaborate the mechanism of formation and development of personnel potential of local government bodies, which can be enforced at the federal level

**Key words:** staffing, local government, public services, staffing phases of local government bodies

*Dolgosheev A. V.*

### **THE OPTIMIZED ALLOCATION OF RESOURCES, SPENT ON REMUNERATION**

In the contemporary world, one of the most pressing issues concerns the ways of most effective allocation of resources, spent on remuneration under the circumstances of modernization of economic and political spheres of society. In these conditions, the role of the subjective factor in the management process is increasing.

The development process in business entities, having emerged in our country over the period of transition from planned to market economy, refocused the decision-making centres on the lower levels of economic hierarchy. Goal setting, strategic management and organizational structure creation became the prerogative of owners, not ministries and institutions. In the domestic economic science, this gave rise to fundamentally new research areas related to interaction of economic entities. Within these processes, a number of problematic vectors have been identified, as concerning the investigation of principles and mechanisms of decision-making by counterparties, the enterprise director and his colleagues. The paper also explores the economic behaviour under existing conditions, and the impact of costs, allocated for labour remuneration and motivation, upon the final result of enterprise work

**Key words:** remuneration, motivation, salary, resource allocation

*Shalevskaya E. Yu.*

### **THE IMPLEMENTATION OF THE GRADING SYSTEM AT AN ENTERPRISE**

In contemporary market conditions, one of the main tasks is the improvement of economic relations between people. The experience of developed countries shows that the adaptation of a person to work in market conditions can become the most important direction of solving these tasks. Therefore, the remuneration for work and its amount in the form of salaries is the most essential way of raising the interest of employees in the results of their work, productivity growth and enhanced quality of products [3].

During the establishment of highly effective economy, the most urgent problems are those concerned with labour remuneration and stimulation of production. Since all economic transformations are underpinned by human labour, a person, his interests, needs and, consequently, labour motivation constitute the focus of market reforms.

In our view, in present and future conditions, a salary must play the major role in labour motivation.

At present, the problem of position grading at enterprises is not only unsolved, but is also not studied. Meanwhile, grading is a contemporary method, applied by leading Western companies, which makes it possible to raise the efficiency of motivation system and make it clear and transparent for employees.

The article explores the essence of grading. The technology of implementing the grading system has been proposed. The given system will contribute to the growth of productivity and stimulation of creativity and initiative. In other words, it will consider the qualities contributing to efficient work and the attainment of company goals

**Key words:** motivation, salary, remuneration, grade, hierarchy of positions, grading

*Shovkoplis O.A.*

## **LABOUR MOTIVATION AS A FACTOR OF INCREASING THE LABOUR RESOURCE MANAGEMENT EFFICIENCY OF AN ENTERPRISE**

The article addresses the theoretical fundamentals of labour resource motivation. It presents the general characteristics and features of the main methods of labour resource motivation. The necessity for undertaking the motivational procedures has been substantiated. The main problems of labour activity motivation have been analyzed

**Key words:** motivation, personnel motivation, model of motivation, motivator, incentive for labour activity

---

## **FINANCE MANAGEMENT**

*Dubchenko A.A.*

### **THE PROBLEMS OF VENTURE CAPITAL FINANCING IN THE RUSSIAN FEDERATION**

The article is dedicated to investigating the issues of venture capital financing in the Russian Federation. Special attention is given to venture funds as subjects of financial relations. The analysis of the activity of venture funds in Russia in 2015 has been conducted. The article reveals the main problems of venture capital financing in the Russian Federation, and gives recommendations on how to overcome them

**Key words:** venture capital financing, venture funds, venture capital, innovations, investments

*Kochevtceva K.I., Korobova O.V.*

### **THE IMPROVEMENT OF CASH FLOW MANAGEMENT AT AN ENTERPRISE (AS EXEMPLIFIED BY THE JSC «BIOKHIM»)**

The article substantiates the necessity for cash flow management at an enterprise. It gives the general overview of the activity and evaluates the cash flow indicators of the JSC «Biokhim». The positive and negative cash flows at the JSC «Biokhim» have been examined. It is proposed to raise the efficiency of cash flow management through the development and implementation of cash flow management policies

**Key words:** enterprise, cash flow, current activity, investment activity, financial activity, positive cash flow, negative cash flow

---

## **REGIONAL ECONOMIC ASPECTS OF PRODUCTION ORGANIZATION**

*Bakhtina P.A.*

### **VORONEZH REGION ON THE WAY TO INNOVATIVE ECONOMY: GOALS AND CONCRETE STEPS**

The article outlines the operation features of dairy industrial enterprises in conditions of import substitution. It reveals the advisability of reforms in the dairy industry by means of creating dairy clusters, and addresses the practical aspects of dairy cluster formation in the territory of the Voronezh Region

**Key words:** import substitution, dairy cluster, regional economy, private-public partnership

*Vatylyak K.V.*

### **THE PROBLEM OF ENSURING THE INNOVATIVENESS IN AUTOMOTIVE INDUSTRY, SOLVED AS PART OF LONG-TERM STRATEGY DEVELOPMENT (AS EXEMPLIFIED BY THE NIZHNY NOVGOROD REGION)**

The article addresses the innovative methods of developing one of the most perspective areas of the Nizhny Novgorod Region from the standpoint of sectoral priorities, namely, the automotive industry, which was identified on the basis of drafting the long-term development strategy. The article analyzes the main objectives and tasks of the strategy, focused on innovative development methods of manufacturing automobiles and their parts, and examines the results attained so far.

Owing to comprehensive measures, undertaken by the Government of the Nizhny Novgorod Region, the State, financial institutions and scientific organizations, it became possible to achieve the sustainable economic development of the region, and raise the production volume indicators against the background of their fall in the country as a whole, which proves the efficiency of implementing the applied strategy

**Key words:** innovations, long-term development strategy, region, economic growth, regional development, industrial cluster, automobile construction, manufacture of car parts

*Zhukova I.O., Zharikov R.V.*

#### **THE ASSESSMENT AND IMPACT OF FINANCIAL RESULTS OF SMALL BUSINESS UPON REGIONAL ECONOMY**

The development of market relations is objectively linked to new processes of sustainable development of different business structures. Small business is a component and an inherent part of the modern market economic system of the region, without which the country's economy and society, being an integrated system, will not be able to form the healthy socially-oriented sector of the national economy

**Key words:** export, import, financial results, large industrial enterprises, small business

*Kurepina A.A.*

#### **THE EFFECT OF FREE ECONOMIC ZONES UPON INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC**

The article substantiates the importance of free economic zones, specifies the current state, types and features of their functioning in the developed countries, and analyzes the experience of creating free economic zones in such countries as Singapore, China and Ireland. The common characteristic of various types of free economic zones is favourable investment climate, including foreign trade, financial, fiscal and administrative benefits and advantages, compared with the general regime for businessmen, existing in a particular country. All in all, there are about 25 types and 2000 functioning free economic zones in the global economic space, including more than 400 zones of free trade, the same number of scientific-industrial parks, more than 300 export processing zones and 100 zones of special purpose (ecological-economic, offshore, tourist, etc.). The annual trade turnover of these zones is estimated at \$ 15-25 billion. The article investigates and characterizes the economy of the Donetsk People's Republic, and reveals the effects of free economic zones on investment attractiveness and overall economy of the Donetsk People's Republic

**Key words:** innovative activity, investment activity, balance, free economic zone, investment attractiveness

*Pylko E.A.*

#### **THE POSSIBILITY OF APPLYING INTERNATIONAL EXPERIENCE IN RESTRUCTURING OF COAL MINING INDUSTRY OF DONBASS**

The article illustrates the necessity for restructuring of the coal mining industry of Donbass. It studies the experience of coal mining industry restructuring in foreign countries and presents the comparative analysis of restructuring models. It is determined that the available models are not applicable for Donbass region. Accordingly, there is a need to develop a completely new programme of Donbass coal mining industry restructuring.

As to depart from the international practice of using the subsidies, it is proposed to identify and effectively use the hidden reserves of coal mining enterprises, which are released in process of restructuring. The concept of hidden reserves has been introduced. It proves essential to implement the management of unprofitable enterprises, develop the methods of revealing hidden reserves and mechanisms of their use, viewed as tools of stabilization of coal mining industry activity. The positive aspect of the proposed method consists in the fact that it does not require significant additional costs and can be applied at enterprises directly, without raising public funds

**Key words:** coal mining industry, restructuring, restructuring model, hidden reserves, international experience, programme, strategic goals

*Zharikov V.V., Sinelnikova E.A., Gorodnicheva K.V.*

**THE MARKETING SALES POLICY: SHORT-TERM AND LONG-TERM PERIODS**

The present article highlights the policy of product sale and promotion. During the crisis, many companies experience a lack of new methods oriented at improving the marketing of manufactured products. At the same time, it is required to correlate the costs and results of these methods, evaluate their efficiency and conduct the analysis of results achieved with their subsequent adjustment in the future marketing enterprise strategy. The article also deals with the main problems of quality of sales system formation and product marketing, giving recommendations for their elimination

**Key words:** marketing, investments, analysis, real estate, economics, market, construction

---

**INNOVATION  
AND INVESTMENT**

*Amelin S.V.*

**THE CHOICE OF INNOVATIVE ALTERNATIVES BASED ON MODELLING**

The article presents the approach to selecting the innovative alternatives on the basis of economic-mathematical modelling

**Key words:** innovations, innovation-investment project, competitiveness, production system, economic-mathematical modelling

*Barsukova Y.V.*

**THE ASSESSMENT OF INNOVATIVE POTENTIAL OF ORGANIZATIONS  
ON THE BASIS OF FUZZY SET MODELLING**

The article substantiates the necessity for using fuzzy logic to assess the innovative potential of enterprises. It defines the components of innovative potential assessment of enterprises, namely, financial position, the level of information security, the level of production and technical servicing, the level of staffing and the level of market activity. The algorithm of assessment has been described in a phased manner. The system of rules for a fuzzy model has been created. The paper presents the possibilities of visualizing the results of fuzzy conclusion for deriving the output variable value depending on initial values of input variables. The visualization of the model for variables has been introduced, namely, the level of industrial and technical servicing and the level of information security. In future, the given model can be applied for current and predictive assessment of innovative potential of enterprises

**Key words:** innovative potential, enterprises, assessment, fuzzy logic, model, indicators, algorithm, system of rules, visualization

*Karuna S.N.*

**INVESTMENT PROJECTS AS A FORM OF FIRM DEVELOPMENT**

The article reviews the features of developing the business plan of an investment project as a form of firm development

**Key words:** business plan, firm, investments, investment project

*Fedorov V.M.*

**THE MODERN STATE AND PROBLEMS OF INNOVATIVE ACTIVITY  
DEVELOPMENT IN THE VORONEZH**

The article analyzes the innovative activity of the Voronezh Region and discovers the dynamics of its development. It investigates the dynamics of innovation potential parameters of the region over the period of 2010-2015

**Key words:** innovations, innovative activity, innovative action, region, advanced technologies

*Biryukov I.N., Muraveva T.V.*

**FOREIGN INVESTMENTS IN THE ECONOMY OF THE RUSSIAN FEDERATION:  
THE ANALYSIS OF TRENDS OVER THE PERIOD OF 2015-2016**

The article discusses the various aspects of the situation in the domestic investment market over recent years. It describes the main reasons, causing the drop in the volume of foreign investments in the Russian economy, and outlines the advantages of using such financing sources. Certain ways have been specified to enhance the financial involvement of foreign investors

**Key words:** foreign investments, foreign investors, fund raising, financial markets

*Korobova O.V.*

**THE ANALYSIS AND ASSESSMENT OF THE CHINESE EXPERIENCE  
OF FOREIGN INVESTMENT ATTRACTION**

The article examines the role of direct foreign investments in the development of the state economy. In each country, there is a specific approach to attracting foreign investments, determined by the level of social-economic development, the degree of external openness and specified tasks.

The author evaluates the Chinese experience of foreign investors' attraction. It highlights the concept and principles of open-door policy, along with phases of its implementation. The paper analyzes the advantages and disadvantages of the policy of China, oriented at stimulation of foreign investments.

It is proposed to use the experience of Chinese investment attraction in Russia

**Key words:** investments, foreign investments, foreign investors, open-door policy, investment climate, economic growth, free economic zones

*Khromykh N.N.*

**THE ANALYSIS OF THE WORLD MARKET OF ELECTRONIC COMPONENTS**

The design of modern electronic devices appears impossible without the latest electronic components, determining the successful development and market demand for high-tech products meeting the requirements of time. Owing to continuous advancement of electronic components industry, growing number of innovative products and increasing competition, globalization becomes a key factor for the survival of companies. Also, we must not forget to ensure the independence from imports. Thus, the urgent task is to develop the Russian electronic components, comparable with the latest foreign integral transducers in terms of structural and technological level

**Key words:** electronic components, foreign market of electronic components, Russian market of electronic components, import substitution

---

**THE LOGISTIC FUNDAMENTALS  
OF PRODUCTION ORGANIZATION**

*Kachin V.V., Kachina Y.V., Shchegoleva T.V., Volodina N.L.*

**LOGISTICS INFRASTRUCTURE IN CHINA**

China plays a crucial role in the global economy representing one of the key centers for international trade and logistics. In the past two decades, the country has significantly developed its transportation system, including motor, rail, air, and water ways and pipelines. The major logistics terminals, logistics parks, and warehousing facilities have been built to enable domestic and global commerce. The prime development areas are located around the largest Chinese seaports. However, the current state of logistics infrastructure is still insufficient to provide value added services in many areas across the country. The current research examines logistics infrastructure in China across its advantages, disadvantages, and perspectives

**Key words:** logistics infrastructure, transportation system, transportation infrastructure, logistics terminals, logistics parks, seaports, warehousing, 3PLs, global logistics

# **ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

## **ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ПРОЕКТА ФЕДЕРАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ДО 2030 Г.**

**С.А. Коробов, канд. экон. наук, и.о. заведующего кафедрой**

**С.И. Коробова, канд. экон. наук, ст. преподаватель**

**Волгоградский государственный университет**

*В предлагаемой работе кратко рассмотрены вопросы стратегического управления системой развития малого и среднего предпринимательства до 2030 года на федеральном уровне. Первоначально авторы проводят структурный анализ федерального закона о стратегическом планировании в Российской Федерации (172-ФЗ), выявляют его миссию и основные принципы. Затем дается представление о федеральной стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации до 2030 г.. Рассмотрены ее миссия, цели, индикаторы и задачи. Авторы дают заключение о сложности реализации федеральной стратегии развития МСП в Российской Федерации в виду практического отсутствия системного подхода со стороны органов федеральной власти к ее созданию. Предлагаются направления для дальнейшего анализа федеральной стратегии с точки зрения ее совершенствования*

Прежде чем перейти к вопросам экономического анализа проекта федеральной стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации до 2030 г. рассмотрим основные положения Федерального закона Российской Федерации от 28.06.2014 №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» (Закона о стратегическом планировании) [1].

Закон о стратегическом планировании вышел относительно недавно и, на наш взгляд, практически полностью охарактеризовал с нормативно-правовой точки зрения основные вопросы, касающиеся управления стратегиями региональными органами власти.

Миссия Закона о стратегическом планировании состоит, прежде всего, в координации между тремя основными уровнями власти (федеральный, региональный и местный) и четким разделением их полномочий в сфере стратегического управления подконтрольными им территориями. Кроме того, данный закон регулирует отношения органов власти по целеполаганию, планированию, прогнозированию и программированию развития разноразмерных территорий.

Закон четко дает определения основных понятий стратегического планирования и управления: стратегическое планирование, государственное управление, муниципальное управление, целеполагание, прогнозирование, планирование, программирование, мониторинг и контроль реализации документов стратегического планирования, система стратегического планирования, документ стратегического планирования, корректировка документа стратегического планирования, методическое обеспечение стратегического планирования, цель социально-экономического развития, задача социально-экономического развития, результат социально-экономического развития.

На текущий момент федеральная стратегия развития МСП в Российской Федерации на период до 2030 г. не сформирована, на сайте Минэкономразви-

тия РФ опубликован только ее макет [2]. Только федеральные органы власти могут разрабатывать отраслевые документы стратегического планирования, региональные органы власти уполномочены разрабатывать общую региональную стратегию социально-экономического развития. Отраслевые документы стратегического планирования на региональном уровне должны соответствовать федеральным отраслевым документам стратегического планирования.

Ключевыми проблемами, препятствующими развитию МСП, по мнению Минэкономразвития РФ, являются: ограниченный доступ к финансам для развития бизнеса; проблемы в нахождении рынков сбыта продукции; недостаточные кооперационные связи; низкий уровень технологического развития; фискальная нагрузка и непредсказуемость налоговой политики; издержки, связанные с государственным регулированием; ограниченный доступ к технологической инфраструктуре; недостаток кадров; недостаточный уровень координации мер государственной политики в сфере развития МСП.

Миссия федеральной стратегии развития МСП в Российской Федерации на период до 2030 г. состоит в развитии МСП для обеспечения устойчивого развития экономики, улучшения ее структуры и поступательного роста доли среднего класса (формирования «массового среднего класса»).

Основными целями федеральной стратегии развития МСП в Российской Федерации на период до 2030 г. являются:

1. Увеличение объема сектора МСП в экономике – увеличение выручки сектора МСП в России с 38 трлн. руб. (2014 г.) до 110 трлн. руб., увеличение доли МСП до 40% в ВВП к 2030 г..

2. Увеличение доли средних предприятий в общем объеме выручки сектора МСП с 14% (2014 г.) до 30% к 2030 г.

3. Увеличение производительности труда в секторе МСП с 2,3 млн. руб. (2014 г.) до 4 млн. руб. в год к 2030 г.

4. Увеличение доли МСП в общей занятости населения России за счет легализации и перехода из крупных предприятий с 27% (2014 г.) до 45% к 2030 г.

5. Увеличение доли высокотехнологичных субъектов МСП в секторе МСП. Увеличение доли услуг в отраслевой структуре сектора МСП в России с 29% (2014 г.) до 40% к 2030 г. за счет сокращения доли торговли [2].

Последняя цель не совсем понятна, так как, на наш взгляд, изменение отраслевой структуры сектора МСП в сторону увеличения доли услуг напрямую не ведет к увеличению доли высокотехнологичных субъектов МСП, занятых преимущественно в сфере производства.

С учетом поставленной цели выделяются следующие задачи стратегии в отношении развития МСП:

Задача 1. Улучшение доступности источников финансирования для субъектов МСП.

Задача 2. Формирование новых, в том числе экспортных рыночных ниш для бизнеса.

Задача 3. Развитие кооперации.

Задача 4. Стимулирование технологического развития для субъектов МСП.

Задача 5. Обеспечение предсказуемости налоговой политики и политики

в сфере социального страхования субъектов МСП.

Задача 6. Обеспечение ответственного государственного регулирования предпринимательской деятельности.

Задача 7. Повышение эффективности инфраструктуры поддержки субъектов МСП.

Задача 8. Укрепление кадрового потенциала МСП.

Задача 9. Пропаганда и популяризация предпринимательской деятельности.

Задача 10. Развитие предпринимательской деятельности на конкретных территориях.

Задача 11. Совершенствование системы государственной поддержки МСП.

Принятие вышеуказанных государственных задач, по мнению Минэкономразвития РФ, позволит институционально изменить принципы формирования системы развития МСП, определить новые нормы и правила поведения института предпринимательства в России:

-работать легально – выгодно;

-переход от тотальных запретов к аккуратному регулированию;

-принцип «сначала подумай о малом» при принятии государственных решений;

-выделение целевых групп и повышение адресности государственных мер поддержки;

-поддержка тех предпринимателей, кто хочет и может развиваться;

-усиление координации и формирование единой системы поддержки МСП на базе корпорации развития.

Сложность построения федеральной стратегии развития МСП в Российской Федерации заключается в том, что в Минэкономразвития РФ до настоящего момента отсутствует государственная программа по развитию МСП. Меры государственной поддержки на федеральном уровне формировались в рамках постановления Правительства Российской Федерации от 27.02.2009 №178 «О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку МСП, включая крестьянские (фермерские) хозяйства» и приказов Минэкономразвития, определяющих условия конкурсного отбора регионов на получение субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку субъектов МСП, перечня, сроков и форм предоставления документов, а также непосредственно видов и содержания самих форм государственной поддержки субъектов МСП.

Сами меры государственной поддержки МСП формировались спонтанно с отсутствием стратегического подхода, исходя из видения руководителей Минэкономразвития РФ, предложений регионов и общественных организаций МСП. Формирование мер государственной поддержки МСП проходило в рамках нормативно-правовых правил, прежде всего, с учетом основных положений Бюджетного кодекса РФ [3].

Стратегическая сущность приказов Минэкономразвития РФ по государственной поддержке МСП минимальна, так как в них отсутствовали целевые индикаторы мер государственной поддержки МСП, цели и задачи, приоритетность государственных мер. Максимальный суммарный объем государственной финансовой поддержки формировался исходя из региональных статистических данных по малому и среднему предпринимательству, поэтому наиболее крупные регионы изначально были в более выигрышном положении в плане распределения финансовых средств. Исключение составляли моногорода, для которых были сформированы отдельные виды государственной поддержки, не входящие в общий пул распределяемых финансовых средств [4].

Кроме того, отдельным видом финансирования региональных систем развития МСП являлись средства, выделенные на капитальные вложения, распределяемые как правило, на строительство зданий и сооружений объектов инфраструктуры поддержки МСП. Для предоставления финансовых средств, направленных на капитальное вложение, основным условием являлось наличие проектно-сметной документации на строительство или реконструкцию объ-

екта, положительность государственной экспертизы на представленную документацию, обязательность вложения государственных средств в региональную и муниципальную собственность, план мероприятий по запуску объекта в эксплуатацию.

Эти финансовые средства между регионами распределялись по мере поступления заявок в рамках лимита доведенных до государственного распорядителя финансовых средств. Если сумма финансовых средств от поступивших заявок была больше выделенного лимита, то финансирование осуществлялось на конкурсной основе после прохождения проектов через экспертизу общественных организаций МСП (ОПОРА России, Деловая Россия, Торгово-промышленная палата, Российское Агентство поддержки малого и среднего бизнеса и др.).

Таким образом, на текущий момент государственная политика по развитию МСП в стратегическом отношении находится на начальном этапе своего развития, что обуславливает ее дальнейшее изучение как в теоретическом так и в прикладном аспектах.

### Литература

1. Федеральный закон Российской Федерации от 28.06.2014 №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 30.06.2014. №26 (часть I). ст. 3378.

2. Проект Распоряжения Правительства РФ «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://www.consultant.ru/law/review/2742986.html>.

3. Коробов, С.А. Формирование векторов государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства (на примере Волгоградской области) [Текст] / С.А. Коробов, С.И. Фомина // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3. Экономика. Экология. – 2011. – №1. – С. 31-39.

4. Мосейко, В.О. Применение кластерной концепции в развитии регионального предпринимательства [Текст] / В.О. Мосейко, С.А. Коробов, С.И. Фомина // Вестник Бизнес. Образование. Право. Волгоградского института бизнеса. – 2014. - №2. - С. 108-115.

**E-mail:** korobovfamily@mail.ru  
winter9403@mail.ru

**Ключевые слова:** экономика, федерация, стратегия, экономический анализ, малое и среднее предпринимательство, закон о стратегическом планировании, принципы стратегического управления, Минэкономразвития РФ



## **УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

**В.В. Жариков, канд. техн. наук, д-р экон. наук, профессор**

**Е.А. Синельникова, канд. техн. наук, доцент**

**Н.И. Маркина, магистрант**

*Московский государственный гуманитарно-экономический университет*

*В представленной научно-исследовательской работе авторами рассматриваются вопросы, связанные с совершенствованием организационной структуры управления предприятием. В статье приведены главные критерии и принципы построения рациональной и адаптированной структуры управления с учетом специфики деятельности предприятия, а также влияния факторов внешней среды. Проанализированы главные причины перестройки организационных структур. Исходя из приведенных и проанализированных научным коллективом основных принципов проектирования, им схематично представлен алгоритм формирования оптимальной организационной структуры управления предприятием. Представленный алгоритм позволит повысить эффективность мероприятий по разработке, корректировке и совершенствованию организационной структуры с учетом специфики и видов деятельности предприятия*

В настоящее время в деятельности любого предприятия все большую значимость приобретает проблема совершенствования организационных структур управления, так как функционирующие организационные структуры предприятий недостаточно приспособлены и адаптированы к решению новых задач управления, к внедрению новой прогрессивной техники и применению методов оптимального управления, к согласованию и объединению разнородной управленческой деятельности, а также к разработке и внедрению инноваций. Поэтому при построении любого предприятия задача руководителей состоит в том, чтобы выбрать или разработать оптимальную структуру, которая наиболее эффективно отвечает целям, стратегии, задачам, специфике и условиям деятельности предприятия.

Одним из важнейших направлений совершенствования деятельности предприятием является рациональное управление организационной структурой. Как правило, организационная структура, представляет собой совокупность звеньев (структурных подразделений) и связей между ними, которые обеспечивают целенаправленное функционирование, эффективную деятельность и способствуют повышению конкурентоспособности предприятия [7].

На сегодняшний день имеется множество видов организационных структур управления организацией, но до сих пор так и не была разработана универсальная организационная структура, которая бы в равной степени подходила для всех типов предприятий. В рациональной организационной структуре управления, на наш взгляд, не должно допускаться повторения одинаковых функций на разных уровнях принятия определенного решения, не должно быть двойственности подчинения и она должна отвечать специфике и видам деятельности организации [8].

В процессе проектирования организационной структуры разрабатывается программа оценки эффек-

тивности функционирования каждого подразделения, ведь, в случае безуспешности проектируемой организационной структуры, должен быть готов набор корректирующих действий направленных на ее доработку и совершенствование. Необходимость в совершенствовании существующей организационной структуры возникает в таких случаях, когда программа по минимизации издержек и эффективному использованию организационных ресурсов не дает положительных результатов, наблюдается неравномерное распределение функциональных обязанностей, которое вызывает перезагрузку или низкую загруженность работников, наступает внутренняя и внешняя экономическая неустойчивость, что приводит к изменениям в технологии производственных процессов и в процессах управления персоналом [9]. При изучении и сравнении существующих организационных структур управления различных предприятий и организаций нами были выявлены следующие причины, требующие перестройки организационной структуры управления (см. рис. 1) [11]. Наличие дисбаланса в распределении должностных функций, когда одни сотрудники (одного отдела или разных подразделений) не успевают выполнить задание в требуемом временном отрезке по причине загруженности, а другие имеют свободное время на работе, – сигнал о том, что в структуре управления начинаются сбои. Внешние факторы, такие как экономический кризис, который требует немедленного сокращения расходов, и изменения в технологии производства, позволяют пересмотреть выполнение всех видов работ, а также влияют на решение вносить коррекцию в организационную структуру управления. Это в свою очередь формирует изменения и во внутренней среде организации: формируются новые стандарты качества, разрабатывается нормативная документация по загрузке персонала, оплате труда, совершенствуются процессы контроля на всех его стадиях и изменяются подходы в

мотивации сотрудников. Изменения в таком объеме требуют консультации со специалистами и параллельного аудита в рамках финансово-хозяйственной деятельности организации. Только такой сложный и

комплексный подход позволит сформировать организационную структуру, отвечающую новым требованиям и адаптированную (защищенную) к воздействиям внешней и внутренней сред [5].

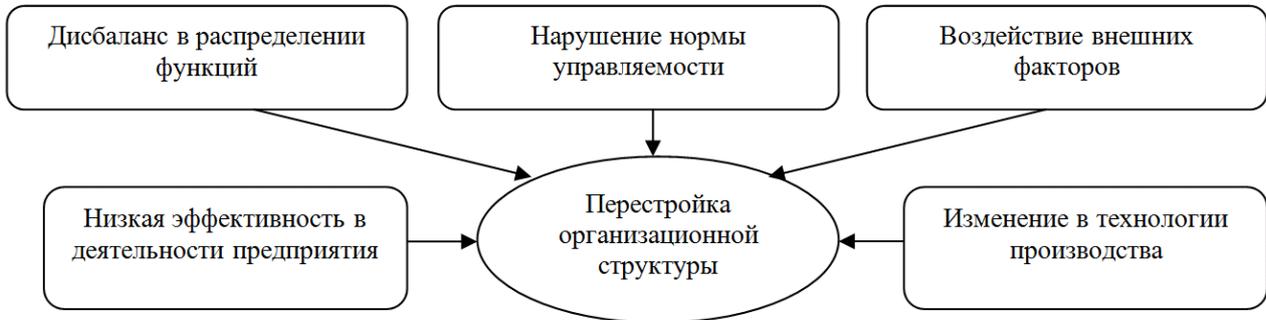


Рис. 1. Главные причины перестройки организационной структуры управления предприятия

Совершенствование организационной структуры управления должно проводиться с учетом большого количества параметров и находится в прямой зависимости от степени реагирования на внутренние и внешние факторы, а также своевременную оценку критериев рациональности (оптимальности), отражающихся в следующем [6, 11]:

- плотное взаимодействие всех звеньев структуры управления;
- сосредоточение функциональных звеньев в функциональных узлах, но с условием частичной их независимости, т.е. реальные возможности участия каждого отдельного звена в едином управлении;
- минимальное количество источников "приема" и "выхода" команд у каждого звена организационной структуры управления;
- способность организационной структуры управления быстро адаптироваться к варьирующим внешним и внутренним условиям деятельности предприятия [7].

Содержание формирования организационной структуры управления организацией всегда стремится к универсальности и зависит от большого числа критериев, формируемых внешним и внутренним воздействием. Оно содержит формулирование целей и задач, установление состава и определенного места подразделений, их ресурсное обеспечение, создание регламентирующей документации, закрепляющей и регулирующей процессы, проходящие в организационной системе управления (см. рис. 2) [4].

Описанный на рисунке 2 алгоритм формирования организационной структуры не противоречит традиционной схеме ее создания: цели – задачи – объем работ для выполнения задач – число исполнителей – их группировка – объем управленческой работы – создание звеньев. Но при этом данный алгоритм направлен на более детальный анализ организационной структуры предприятия и включает в себя следующие элементы: формулировку целей и задач, определение состава и места подразделений, их ресурсное обеспечение, разработку регламентирующих документов, закрепляющих и регулирующих процессы в организационной системе управления, которые отличаются его от стандартных известных алгоритмов.

Проанализируем более детально каждый этап формирования организационной структуры управления предприятия.

#### 1. Предпроектная подготовка.

На данном этапе устанавливаются цели предприятия с учетом состояния внешнего окружения.

Внешняя среда имеет прямое и косвенное влияние на предприятие. К прямому влиянию относят: поставщиков, конкурентов, потребителей, законы и государственные органы, общественные организации, акционеров. К косвенному воздействию относят: технологию, экономику, политику, социокультуру, местное население и географическое положение [3].



Рис. 2. Процесс формирования организационной структуры управления предприятия [4]

Отбор цели совершается на основе маркетинговых исследований, а также устанавливается исходя из предпочтений лиц, принимающих управленческие решения.

При этом на наш взгляд особое внимание следует уделить технико-экономическому обоснованию проекта при проектировании организационной структуры управления (ТЭО). Структура ТЭО должна обязательно включать в себя следующие основные разделы: введение с постановкой цели и соответствующих задач; характеристика объекта и имеющейся организационной структуры (для организации реального сектора экономики); критерии и ограничения образования новой организационной структуры; функции и задачи формируемой организационной структуры; ожидаемые технико-экономические последствия образования организационной структуры; выводы и предложения; особенно нужно продумать наполняемость приложения, где должны быть приведены основные нормативно-правовые документы, на базе которых будет выполняться реструктуризация, совершенствование и проектирование.

После этого составляется подробное техническое задание с заданием временных лагов. В технических заданиях указывается: цель создания проектной документации; сведения о ранее осуществленных на предприятии исследованиях; планируемые объемы работ по анализу и проектированию организационной структуры; источники информации для реализации работ; уровень заработной платы по проектированию структуры [10].

Для анализа сильных и слабых сторон деятельности предприятия руководство должно оценить имеется ли у предприятия потенциал для применения возможностей (сильные стороны), а также, какие у предприятия есть угрозы (слабые стороны). Обычно исследование основывается на пяти функциональных областях предприятия: маркетинг, финансы, производство, персонал, организационная культура [9].

В ходе проведенного анализа должны быть сформированы предложения по улучшению системы управления предприятием. Для этого этап предпроектной подготовки включает в себя проведение всесторонних исследований предприятия. При формировании новой организационной структуры особое внимание нами предлагается уделить процессу технико-экономического обоснования [4].

#### 2. Анализ организационной структуры.

Этот этап призван определить, насколько организационная структура целесообразна с точки зрения оценочных критериев и показателей (в соответствии с методологией и принципами управления).

Этот анализ осуществляется руководителями предприятий или подразделений, где планируется смена или усовершенствование организационной структуры, с привлечением экспертов департамента (управления) стратегического планирования. В ходе анализа обнаруживаются недостатки имеющейся структуры, принимается решение о необходимости ее корректировки [1].

#### 3. Создание организационной структуры.

##### 3.1. Формирование организационной модели.

Организационная модель представляет собой принципы создания подразделений, делегирования полномочий и наделения ответственностью.

Принципы развития подразделений:

- функциональная модель: «одно подразделение = одна функция»;
- процессная модель: «одно подразделение = один процесс»;
- матричная модель: «один процесс или один проект = группа сотрудников из разных функциональных подразделений»;
- модель, ориентированная на контрагента: «одно подразделение = один контрагент» [6].
- модель, ориентированная на центры ответственности: «один процесс или один проект = оплата за качественно выполненную работу функциональным подразделением организации» [11].

3.2. Разработка основных подразделений и связей.

Предполагается исполнение организационных решений не только по крупным линейно-функциональным и программно-целевым блокам, но и вплоть до базовых подразделений аппарата управления, разделения задач и построения внутриорганизационных отношений [6] и внеорганизационных отношений в рамках «центров ответственности» [14].

Структурирование предприятия представляет собой процесс формирования структуры из следующих подразделений: управления, отделения / департаменты, отделы, службы, бюро и др. [3].

Независимые подразделения могут быть распределены на более маленькие структурные подразделения: секторы, участки, группы, «центры ответственности».

3.3. Регламентация организационной структуры.

В регламентации организационной структуры предусматривается разработка свойств аппарата управления и процедур управленческой деятельности. Она содержит: установление структуры внутренних элементов основных подразделений; нахождение проектного количества; распределение работ; определение ответственности; проектирование процедур реализации управленческих работ; расчет расходов на управление и показателей эффективности аппарата управления в условиях спроектированной структуры [8].

4. Оценка эффективности организационной структуры.

Результативность организационной структуры оценивается на этапе планирования, при анализе структур управления функционирующей организации для создания мероприятий по улучшению [3].

Параметром эффективности при сопоставлении вариантов организационной структуры служит вероятность более полного и стабильного достижения целей системы управления при наименьших расходах на её функционирование.

Принципиальное значение для оценки эффективности системы управления имеет выбор нормативной базы для определения уровня эффективности [3].

Показатели, применяемые при оценке эффективности организационной структуры управления:

1. Совокупность показателей, характеризующих результативность системы управления, проявляющихся через конечные итоги функционирования предприятия, и расходы на управление. Здесь на рассмотрении размер прибыли, величина себестоимости, размер капитальных вкладов, уровень качества продукции, сроки введения инновационной техники.

2. Совокупность показателей, характеризующих состав и организацию процесса управления включая прямые доходы и расходы управленческой деятельности. Здесь в расходы на управленческую деятельность включаются затраты на содержание управленческого аппарата, использование технических средств, содержание сооружений и этап подготовки персонала.

3. Совокупность показателей, показывающая целесообразность сформированной организационной структуры и ее технико-организационный уровень. Сюда можно отнести число звеньев системы управления, степень централизации функций управления, установленные нормы управляемости, разделения прав и ответственности [4].

В конце отметим, что создание организационных структур невозможно осуществлять, применяя лишь только технический подход. Данный процесс включает множество различных факторов, каждый из которых требуется исследовать отдельно. Имеет большое значение и законодательство, и отрасль, и финансовое состояние предприятия, и психологический портрет ее управляющего. Помимо этого, трудности образуют неустойчивость внешней среды и непрозрачность самого предприятия.

Таким образом, можно сделать вывод, что правильно спроектированная организационная структура управления играет важную роль в повышении эффективности деятельности организации. Любое предприятие стремится работать с высокой эффективностью и быть конкурентоспособным на рынке, вписываясь в общую концепцию социально-ориентированной логистики [2, 12]. Следовательно, для того чтобы организационная структура соответствовала стратегии развития предприятия, нужно, отчетливо установить главные виды деятельности, масштабы производства, вместе с тем выполнить правильное разделение обязанностей и осуществит строгий контроль над процессом управления, что позволит в целом добиться высоких результатов в функционировании предприятия. В тоже время для эффективной деятельности предприятия необходимо учитывать внешние и внутренние факторы, которые влияют на выбор организационной структуры и на основные этапы ее построе-

ния, позволяя более качественно и эффективно провести работы по ее совершенствованию.

### Литература

1. Вайкок, М.А. Принципы формирования организационной структуры управления промышленным предприятием при оптимизации бизнес процессов [Текст] / М.А. Вайкок // Глобальный научный потенциал. - 2014. - №3 (36). - С. 92-95.

2. Гладкова, В.Е. Кластерное освоение территорий опережающего развития с учетом логистического подхода [Текст] / В.Е. Гладкова, В.В. Жариков // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. науч. трудов. Вып. XXVII / Под научной ред. Л.А. Булочниковой. – М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2015. С.146 - 156; ISBN 978-5-9907008-0-2.

3. Извольская, Н.А. Проблемы и пути совершенствования организационной структуры управления предприятия [Текст] / Н.А. Извольская // Актуальные проблемы экономики и управления на предприятиях машиностроения, нефтяной и газовой промышленности в условиях инновационно-ориентированной экономики. - 2014. - Т. 1. - С. 52 - 59.

4. Махнова, Г.Ю. Совершенствование организационной структуры управления предприятием [Текст] / Г.Ю. Махнова, С.А. Шевченко // Интеллект. Инновации. Инвестиции. - 2013. - №1. - С. 77 - 80.

5. Мищенко, С.В. Проект создания центра кластерного развития в Тамбовской области [Текст] / С.В. Мищенко, В.Ф. Калинин, С.И. Дворецкий, В.В. Жариков // II Всероссийская научно-инновационная молодежная конференция (с международным участием) «Современные твердофазные технологии: теория, практика и инновационный менеджмент», Тамбов: Изд-во ИП Чеснокова А.В., 2010. С.40 - 44.

6. Рыбалкина, З.М. Повышение управляемости организации за счет построения рациональной организационной структуры управления [Текст] / З.М. Рыбалкина // Известия ПГПУ им. В.Г. Белинского. - 2012. - № 28. - С. 494 - 497.

7. Синельникова, Е.А. Обеспечение эффективности организационной структуры управления пред-

приятием [Текст] / Е.А. Синельникова // Инновационные технологии в науке и образовании. - 2015. - № 3. - С. 329 - 331.

8. Синельникова, Е.А. Оптимизация организационной структуры управления предприятием [Текст] / Е.А. Синельникова // В книге: Актуальные вопросы гуманитарных, правовых и социально-экономических исследований. 2013. С. 91 - 95.

9. Синельникова, Е.А. Эффективность и конкурентоспособность фирмы в период кризиса [Текст] / Е.А. Синельникова // Человек. Общество. Инклюзия. - 2016. - № 1 (25). - С. 108 - 112.

10. Утеева, А.С. Методологические принципы совершенствования механизма рационального управления организационной структурой строительного предприятия [Текст] / А.С. Утеева // Теория и практика общественного развития. - 2015. - № 18. - С. 83 - 86.

11. Жариков, В.В. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук по специальности: 08.00.05 - "Экономика и управление народным хозяйством: экономика и управление качеством", тема диссертационного исследования: «Повышение качества машиностроительной продукции: методы, резервы и механизмы», Тамбов: Издательско-полиграфический центр ТГТУ, Формат 60\*84/16, тираж 100 экз., от 29.06.2006. Заказ № 365, 40 стр.

12. Жариков, В.В. Социально ориентированная логистика: цели, задачи и экономическая эффективность [Текст] / В.В. Жариков, Н.А. Чайников // Логистика. - 2014. - № 9. - С.54 - 61. [Электронный ресурс]: Режим доступа:// <http://www.logistika-prim.ru/rubric/19> (Дата обращения: 15.04.2016)

**E-mail:** alenasin@gmail.com  
nadegda.markina@gmail.com

**Ключевые слова:** организационная структура управления, принципы построения организационных структур, проектирование, совершенствование, алгоритм, специфика деятельности предприятия, адаптированная организационная структура

## ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ И УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ ВИДЕНИЕ РУКОВОДИТЕЛЯ

**Е.Ю. Дайнеко, канд. экон. наук, доцент**

*Воронежский государственный педагогический университет*

**В.В. Дайнеко, студент**

*Воронежский государственный университет*

*В статье рассматриваются проблемы формирования инновационного потенциала предприятия, воспроизводство интеллектуальной собственности, организация трансферта знаний и ноу-хау на современных фирмах, дана типология управленческого видения руководителя*

Характерной чертой современной экономики является превращение инновационно-активных предприятий в основную движущую силу развития. Поэтому магистральным направлением для современных предприятий является повышение инновационного потенциала и последующая активность во внедрении новых продуктов, технологий, осуществлении реструктуризации бизнес-процессов не только в крупных, но и в малых организациях [5]. Основным инновационного потенциала является интеллектуальный капитал [7].

Инновационный потенциал предприятия по-разному определяется специалистами. В частности он, как правило, характеризуется как мера готовности выполнить инновационные цели, как готовность к реализации проекта. Нам представляется более правомерно раскрывает инновационный потенциал предприятия наличие у организации инновационных ресурсов, портфеля интеллектуальной собственности.

Инновации представляют результат нового знания, его реализацию в новом продукте, модификацию технологических процессов. Поэтому основой инновационного потенциала, его системообразующим элементом являются знания самих работников и организации. Знания можно охарактеризовать как кластеры информации, которые специально подобраны и организованы для решения инновационных задач организации и ее подразделений. Структура этих кластеров включает ряд секторов: научно-исследовательский сектор, состоящий из служб, занимающихся НИОКР; проектно-аналитический сектор, включающий планирующие и проектные службы; человеческий капитал, представленный в персонале предприятий; организационная культура.

При формировании инновационного потенциала необходимо оптимально сочетать собственные научно-исследовательские работы, создание своих ноу-хау, с одной стороны, и поисковой активности в получении коммерчески ценных знаний из внешней среды, с другой стороны. Каждая из этих тактик имеет свои позитивные и негативные стороны. Собственные исследования и разработки позволяют за-

нять лидерские позиции в отрасли и длительно удерживать их. Однако это требует огромных инвестиций и должно подкрепляться успешностью продаж инновационной продукции. Тактика следования за лидером позволяет экономить средства, но требует качественного кадрового обеспечения, так как персонал должен обладать высокими инновационными способностями и уметь адаптировать нововведения на своем предприятии. Эта тактика стала успешной для многих японских, южно-корейских, китайских компаний (и в последствии многие из них смогли конкурировать с лидерами).

Инновационный потенциал невозможно реализовать без постоянной взаимосвязи между НИОКР предприятия и коммерциализации нововведений, которая повышает эффективность использования имеющегося потенциала. В итоге интеллектуальные продукты, создаваемые в поисковых НИР, приобретают рыночную стоимость и могут быть реализованы двумя путями: посредством автономной продажи и при создании наукоемкой продукции.

Наращиванию инновационного потенциала предприятия способствует создание системы управления знаниями. На эти цели фирмы – лидеры направляют до 10% своих доходов. Ежегодный рост расходов на цели управления знаниями и интеллектуальном капиталом возрастали в последние 7 лет ежегодно в среднем на 50%. Предприятия создают базы данных и базы знаний, внедряют информационную систему обмена информации между сотрудниками, что позволяет успешнее осуществить реструктуризацию бизнес-процессов и повысить эффективность.

Качество инновационного потенциала в большой степени зависит от системы постоянного обучения персонала и научно-технического анализа состояния в отрасли. Для определения качества инновационного потенциала следует проводить технологический аудит, выявляя при этом технологический портфель. Высокопродуктивным инструментом является бенчмаркинг. Это аналитическая программа поиска и анализа технологических эталонов, исследования применяемых фирмами-лидерами технологических

процессов. Осуществляется такой анализ с целью оценки собственного уровня и использования пригодных достижений на собственном предприятии.

Воспроизводство интеллектуальной собственности на предприятии - основа роста его инновационного потенциала, для чего необходима соответствующая инновационная среда. Опыт работы наиболее успешных корпораций в различных странах и сферах деятельности обнаруживают общую закономерность: чем более системным и масштабным является инновационный процесс, тем выше темпы воспроизводства интеллектуальной собственности предприятия. Процесс воспроизводства предполагает избавление от излишнего капитала, при необходимости приобретение на внешних рынках прав на объекты интеллектуальной собственности, а также акций высокотехнологичных малых предприятий[2].

Обновление портфеля интеллектуальной собственности обуславливает его рост в качественном и количественном аспектах. Для успешной организации этой деятельности необходимо формирование соответствующей управленческой структуры, включающий специалистов по стратегическому менеджменту, аудиту и мониторингу, управлению интеллектуальной собственностью. В ходе развития фирмы требуется реструктуризация портфеля интеллектуальной собственности в соответствии с изменением рыночной конъюнктуры, стратегии и тактики предприятия.

Необходимо решение проблемы низкой оплаты интеллектуального труда. Следует согласиться с В. Ивантером, который считает, что «дешевый труд тормозит наш экономический рост» [4, с. 11] и это вовсе не наше конкурентное преимущество. В настоящее время по уровню средней зарплаты нашу страну опередили Китай, Румыния, Сербия, и многие фирмы переносят свои филиалы массового производства туда, где более дешевый труд.

Закономерным результатом становится в экономике России в последние годы снижение изобретательской активности - важнейшего источника формирования интеллектуальной собственности. Сравнительный анализ регистрации изобретений в России и странах с развитой рыночной экономикой показывает, что их количество в более чем три раза меньше.

Эти негативные явления обуславливают необходимость формирования в России эффективного механизма формирования инновационного потенциала, важнейшим элементом которого является механизм накопления интеллектуальной собственности, ноу-хау и других подобных результатов, что соответствует объективным потребностям инновационного развития экономики России.

На этапе разработки и поиска необходимых интеллектуальных продуктов предстоит решить альтернативную проблему: в какой мере осуществлять соб-

ственный НИОКР, в какой степени использовать внешние источники заимствований. Получение нужных объектов интеллектуальной собственности осуществляется с помощью разных институтов, имеющих разные затраты и отдачу. Во-первых, это лицензионная деятельность по приобретению патентов и ноу-хау у сторонних предприятий. Во-вторых, деловая разведка, включающая сбор технологической информации. В-третьих, приобретение интеллектуальной собственности в межфирменной кооперации и создание стратегических альянсов с другими фирмами.

Для успешной организации этой деятельности необходимо формирование соответствующей управленческой структуры, состоящей из специалистов по стратегическому менеджменту, аудиту и мониторингу, управлению интеллектуальной собственностью. Эффективное включение интеллектуальной собственности в инновационную систему фирм требует специальной работы по организационному обеспечению этого процесса. Возрастание роли информационного обеспечения сбыта продукции в условиях несовершенной конкуренции заставляет фирмы осуществлять значительные вложения в накопление репутации (брендинг-капитала), укрепление корпоративного имиджа, торговых марок и т.д.

В последние годы на российских предприятиях стало преобладающим использование интеллектуальной собственности для совершенствования и модернизации продукции, и относительно малая доля изобретений и полезных открытий связана с созданием качественно новой продукцией. При этом в настоящее время на российских предприятиях имеется значительный потенциал по ряду направлений, где созданы принципиально новые инновационные достижения. Однако в нашей стране менее половины фирм проводят относительно масштабный НИОКР, и лишь четверть инновационно - активных предприятий тратят на инновационную деятельность более 10% средств. При этом значительная доля - это собственные финансовые средства предприятий. Относительно малое количество средств выделяется на маркетинг инноваций и правовую защиту результатов НИОКР. На этапе коммерциализации инновационного продукта, в цене которого заключена стоимость интеллектуальной собственности, необходимо решить вопросы устойчивого сбыта, получения достаточного дохода, покрывающего инновационные расходы.

Важно идентифицировать деятельность компании на стратегическом уровне, построить бизнес-модель компании. Решение этой задачи способствует выявлению и формализации стратегических и процедурных знаний - с ответами на вопросы "зачем", "почему" и "как" реализуется деятельность компании. Это позволит выявить ключевые бизнес процессы, обеспечивающие рост стоимости и реализацию стра-

тегии организации, и сформулировать требования к знаниям компании, которые необходимы для успешного выполнения этих бизнес процессов - определить критические факторы успеха в области управления знаниями. Далее необходимо определить источники получения ключевых знаний, а также найти области использования и применения этих знаний при выполнении бизнес процессов. После чего следует провести анализ несоответствия между существующими и необходимыми знаниями, на основе которого выбирается стратегия управления знаниями. На протяжении всего проекта постановки управления знаниями происходит развитие внутренней культуры обмена и применения знаний.

Внутренний трансферт знаний объективно формирует особые межсубъектные отношения, возникающие в ходе взаимодействия сотрудников, коллективов подразделений, он приобретает различные формы передачи знаний в процессе выработки и принятия решений, совместной интеллектуальной деятельности. Фирма тем самым превращается в организацию, в которой происходит постоянное воспроизводство знаний, их кодификация и создание новой интеллектуальной собственности.

Усилению синергетического эффекта будет способствовать организация трансферта знаний и ноу-хау. Как справедливо отмечает М. Портер, «нематериальные взаимосвязи формируют конкурентное преимущество за счет передачи генерических (общих, родовых) навыков или ноу-хау по управлению определенным видом деятельности или его усовершенствованию, а также покрытию издержек трансфертов знаний» [6].

Считаются наиболее эффективными методы кооперации, связанные с непосредственным опытом и опорой на коллективное взаимодействие работников в процессе создания знаний. К. Арджирис правомерно обращает внимание на серьезные проблемы, возникающие в случае, если менеджеры организации всецело полагаются на известные теоретические модели или переносят на будущие стратегии действия, которые хорошо зарекомендовали себя в прошлом. В этом случае возникает ловушка компетентности (competence traps) [1].

Реализация инновационного потенциала все в большей мере зависит от такого социально-психологического феномена как управленческое видение руководителя. По мнению Е. В. Жуковой и Т. А. Нестика управленческое видение представляет собой «отношение руководителя к будущему организации, которое включает в себя антиципирующий образ ее грядущего состояния и готовность доводить его до сотрудников» [3, с.68]. Было выделено пять типов управленческого видения с разной ориентацией: на формирование командного видения, персонал, бизнес-стратегию, внешнее окружение и опыт.

Руководители, ориентированные на персонал, считают, что развитие организации, неудача или успех полностью зависят от вклада каждого сотрудника в развитие организации, реализации ими трудового потенциала, творческой активности. Однако следует отметить, что руководители с данным типом оценивают опыт работы как негативный. Это связано, прежде всего, с тем, что неуспех и неудачи в организации руководители ассоциируют не со своими ошибками в принятии решения, а с ошибками, которые совершает персонал. Для руководителей, обладающих типом управленческого видения ориентированным на бизнес-стратегию характерно минимальное восприятие своей роли в будущем развитии организации. Это связано с тем, что руководителю необходим общий, без детализации план, рассчитанный на долгую перспективу, что не предполагает видения своей роли в будущем компании. Эти руководители больше всего ориентированы на инновационные задачи и цели, на события, которые произойдут в будущем. Тип управленческого видения, ориентированного на опыт, представляют руководители, придающие большое значение прошлому. Большое значение имеет в данном случае тщательный анализ событий, произошедших в прошлом организации. Для них наиболее значимой является ценность единства, они придают минимальное значение своей роли в будущем организации, что связано со смещением фокуса внимания руководителя при анализе прошлого на себя.

Руководители, ориентированные на внешнее окружение, наибольшее значение уделяет отношениям с клиентами и партнерами, хорошо оценивают рыночную перспективу, что важно для успеха инноваций. Эти руководители придают большое значение своей роли в будущем организации по сравнению со всеми другими типами. Предположительно они обладают очень высоким уровнем рефлексивности, что является в данном случае необходимым для целостного анализа будущего организации; стремятся к новизне и сохранению доминирующей позиции в компании. Руководители, нацеленные на формирование командного видения, учитывают как состояние внешней, так и внутренней среды организации, трансляция инновационных идей команде.

Личностные характеристики руководителя значительно влияют на формирование управленческого видения. Таковыми будут являться особенности временной перспективы лидера организации, восприятие собственного будущего, настоящего, прошлого. Также важным аспектом формирования видения будущего организации является ценностные ориентации руководителя, т. к. от того, что лидер считает наиболее значимым в организации будет напрямую зависеть видение будущего организации.

Индивидуальные цели руководителя преломляются в типе управленческого видения и развитии ор-

ганизации в целом. В нашей классификации выделены 4 типа и отражены такие факторы как особенности временной перспективы руководителя организации и цели, которые лидер желает получить в будущем: ориентация на получение прибыли в будущем (материально значима); ориентация на вклад в развитие общества (социально значима); имидж-мейкерская, брендинговая ориентация, формирование собственного положительного образа в обществе или даже в историческом контексте посредством развития организации; ориентация на компенсацию личностных недостатков.

### Литература

1. Арджирис, К. Организационное научение: Пер.с англ. – М.: ИНФРА – М, 2004. - С.ХХХI.
2. Дайнеко, В.Г. Управление интеллектуальным капиталом на российских предприятиях [Текст] / В.Г. Дайнеко, Е.Ю. Дайнеко // Вестник Воронежского государственного технического университета. – 2008. – Том 4. - № 4. – С. 37 – 40.
3. Жукова, Е. В. Психологические типы управленческого видения будущего [Текст] / Е. В. Жукова,

Т. А. Нестик // Национальный психологический журнал. – 2014. – №3(15). – С. 66–73.

4. Ивантер, В. Факторы роста российской экономики [Текст] / В.Ивантер //Проблемы теории и практики управления. – 2007. - № 8. – С.8 - 11.

5. Орлова,Н. Структурные факторы замедления экономического роста российской экономики [Текст] / Н. Орлова, С. Егиев // Вопросы экономики. - 2015. - № 12. – С. 69 -84.

6. Портер, М. Взаимосвязи бизнес-единиц [Текст] / М. Портер // Стратегический синергизм. – СПб.: Питер, 2004. – С.104.

7. Стюарт, Т. А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций [Текст] / Т.А. Стюарт. – М.: Поколение, 2007. – 366 с.

**E-mail:** e.daineko@yandex.ru  
v.daineco@mail.ru

**Ключевые слова:** инновационный потенциал предприятия, трансфер знаний, управленческое видение руководителя

## ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ В КОРПОРАТИВНОМ ОБУЧЕНИИ

**В.В. Чумакова, канд. экон. наук, доцент,  
Воронежский государственный университет**

**В.Г. Дайнеко, начальник учебного центра  
профессиональной квалификации,  
АО «ППК «Черноземье»**

*В статье рассматриваются проблемы формирования инновационной культуры в современных фирмах, препятствия и факторы ее эффективного развития, показана роль обучения персонала. Гипотезы и выводы сделаны на основе социологического опроса руководителей корпораций*

Переход на инновационный путь развития – требование современного развития России. Однако в литературе отмечается неоправданно узкое его понимание, связанное только с экономическими проблемами. Нам представляется, что проблемы перехода к инновационному развитию затрагивают не в меньшей степени вопросы управленческой культуры, изменений ценностей руководителей и работников корпораций и малого бизнеса. Среди исследователей формируется концепция, согласно которой инновационная культура – более глубокое и многогранное явление, определяющее становление и развитие инновационной экономики.

Переход к инновационному типу развития экономики и предпринимательства – объективный императив и для нашей страны. Однако в начавшемся столетии осуществлены лишь первые шаги и по многим показателям развития инновационного предпринимательства мы уступаем развитым и динамично развивающимся странам. Например, удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в России, составлял 9,1%, тогда как в Бразилии – 41,2%, в ЮАР – 65,4%, в Турции – 35,2% [4]. Национальная инновационная система находится в стадии формирования [2]. Следует согласиться с российскими исследователями, которые считают, что в нашей стране «...большая часть инноваций носит имитационный характер, а расходы на исследования замещаются затратами на приобретение уже овестьственных технологий» [6]. Это означает, что реализуется модель развития, в которой очень медленно формируется инновационная парадигма управления, с трудом образуются предпосылки инновационной культуры управления организациями.

В 2010- 2015 гг. в Центрально – Черноземном округе нами был проведен мониторинг изменения отношения руководителей фирм к вопросам инновационной культуры управления. Подавляющее большинство руководителей (91%) рассматривают инновации в большей мере прагматически, как способ повышения конкурентоспособности, рейтинга организации, и в меньшей мере отмечают социально-экономические, общечеловеческие, экологические последствия внедрения новшеств. Однако, имеется дифференциация в понимании соотношения прагма-

тических и общественных последствий в зависимости от величины корпорации: в проведенном опросе отмечается большее число руководителей в высокотехнологических отраслях, которые умеют оценить эффекты для социума.

Формирование и дальнейшее развитие инновационной культуры руководители корпораций связывают, прежде всего, с крупными организациями, государственными структурами, и лишь 16% связывают это с организациями малого и среднего бизнеса. Вместе с этим особое значение придается организации взаимовыгодной корпорации и сотрудничеству между всеми заинтересованными участниками. Это характеризует одну из самых трудно решаемых проблем становления российской инновационной культуры управления – неумение договариваться, находить партнеров, устанавливать взаимоприемлемый баланс интересов в партнерских соглашениях. Одна из новых решений этой проблемы – институт национальной технологической платформы, площадки для интеграции интересов инноваторов, бизнеса и государства. В опросе руководители корпораций высказываются за усиление государственно-частного партнерства в инновационном процессе (за это высказалось 86%), за активное привлечение к крупномасштабным исследованиям и разработкам университетов (62%). Это отражает перспективный общемировой тренд.

Главными проблемами, ухудшающими инновационную культуру корпораций, руководителями были названы, во-первых, недостаточная квалификация и креативность работников, их неумение самостоятельно и системно обрабатывать информацию и принимать решения (на это указали 72% руководителей). Во-вторых, низкая эффективность исследований и разработок (68%). Пробелы в обучении в системе высшего профессионального образования, фрагментарная связь с работодателями приводит к тому, что молодые сотрудники не имеют достаточных навыков и компетенций, поэтому возникает необходимость разрабатывать разнообразные формы их обучения на производстве.

Сегодня в российской экономике имеется значительный спрос на высококвалифицированных специалистов, готовых занять ключевые позиции в частных компаниях. Однако, по мнению работодателей, наши

вузы не могут подготовить выпускника, способного для решения инновационных практических задач.

Современные компании стремятся принять на работу инициативных сотрудников с опытом и знаниями. Это объясняется необходимостью как отвечать на вызовы конкуренции, так и необходимостью компенсировать планомерное выветывание кадров. Уровень компетентности работников зависит от качества интеллектуальных способностей человека, накопления им интеллектуального капитала по двум направлениям [3]. Во-первых, уровень интеллектуальных способностей позволяет овладевать определенными интеллектуальными компетенциями, тем самым с помощью этого осуществляется определенный отбор и фильтрация по интеллектуальному потенциалу. Во-вторых, формируются качество профессиональных способностей, профессиональные умения и квалификация, позволяющие в дальнейшем непрерывно обучаться.

Подготовка выпускника вуза воспринимается работодателями как исходный этап для последующей подготовки полноценного специалиста. Полученные в вузе знания рассматриваются компаниями как отправная платформа для дальнейшего обучения квалифицированного специалиста.

Современные рыночные отношения выдвигают новые задачи по обучению персонала, которые должны быстро откликаться на изменяющиеся потребности в квалифицированных кадрах, стать динамичным и мобильным, учитывать запросы корпораций и общества в целом. Как следствие, проблема комплектации состава персонала квалифицированными сотрудниками приобретает системный комплексный характер - своевременной подготовки сотрудников.

Обучение персонала в организации, как правило, имеет три приоритетных области применения: при поступлении нового сотрудника на работу и адаптации его к конкретным условиям производства в корпорации, при назначении уже работающего сотрудника на новую должность, в т.ч. на руководящую работу, текущая переподготовка по результатам аттестации персонала, выявившей недостаточную квалификацию сотрудника.

В корпорациях могут использоваться следующие концепции обучения персонала организации, имеющие разный потенциал развития инновационной культуры.

1. Концепция специализированного обучения - ориентирована на текущий период или ближайшее будущее и имеет непосредственное отношение к соответствующему рабочему месту. Такое обучение эффективно относительно непродолжительный отрезок времени, с точки зрения интересов работника способствует сохранению его рабочего места, дает ему узкие возможности роста.

2. Концепция многопрофильного обучения является наиболее эффективной с экономической и инновационной точки зрения, так как повышает внутрипроизводственную и внепроизводственную мобиль-

ность работника, многогранно расширяет его кругозор и компетенции.

3. Концепция обучения, ориентированная на личность, имеет целью развитие качеств и способностей человека, заложенных природой или приобретенных в обучении и практической деятельности. Эта концепция, по сути, является личностно ориентированной и относится, в первую очередь, к людям, имеющим склонность к исследованиям и поиску нового и т.п.

В целом работодателю нужно не обучение как таковое, а нужны его результаты. Сделать обучение результативным можно только при системном подходе к обучению.

Сами организации становятся «обучающимися». Важный элемент теории обучающейся организации в том, что изменения приходят с ростом личности, которая учится и переучивается. П. Сенге разработал систему обучения организации, включающую три базовых метода соединения обучения с повседневной деятельностью: интеллектуальное моделирование, обучение во время работы и переобучение. Он считает необходимым радикальное изменение внутренних интеллектуальных моделей работника, развитие у них новых концептуальных умений, овладение системным мышлением. Этот процесс он назвал «метанойя», представляющую форму изменения сознания, отказ от шаблонов и стереотипов [5].

В настоящее время инвестиции компании в образовательные программы и наращивание капитала стали одним из решающих факторов конкурентоспособности. Недостаточные темпы реформирования традиционной системы образования, когда вузы очень медленно реагируют на запросы рынка труда, обусловили появление в крупных корпорациях собственных учебных заведений, как правило, называемых корпоративными университетами. За последние пятнадцать лет в России было создано более двадцати крупных университетов, нацеленных на профессиональную подготовку и переподготовку собственных кадров в соответствии с инновационными потребностями фирм. В перспективе корпоративные университеты станут основополагающей институциональной формой накопления интеллектуального капитала корпорации и самих работников в течение всего их периода деятельности. Также приобретает значение использование виртуальных технологий в образовании, основанных на дистанционном обучении в режиме «онлайн», использование виртуальных библиотек.

Сопоставляя ценностные ориентации, выявленные в опросе руководителя, с тенденциями последнего десятилетия и соответствующими статистическими данными, обнаруживается значительное расхождение декларируемых устремлений и реальных действий. Численность инновационно активных предприятий в нашей стране за последние пять почти не изменилась, составляя всего 9,9%, также снижаются инвестиции в нематериальные активы (их доля менее 0,5% инвестиций в основной капитал), усиливается стремление

приобретать готовые технологии, имитировать зарубежные продукты и бизнес-процессы. Удельный вес вложений, связанных с экологическими инновациями крайне низок - не превышает 1% от инвестиций в основной капитал.

Неблагоприятный фактор развития инновационной культуры управления в России – недооценка руководителями значения малого и среднего предпринимательства, расчетом на главенствующую роль крупных корпораций (об этом свидетельствовали ответы 62% респондентов). Это соответствует консервативному подходу. Большинство ученых считают, что вклад этого малого сектора должен возрастать. Инновационное предпринимательство в высокоразвитых экономиках стало основой устойчивого экономического роста. Его развитие обусловлено не только значительными инвестициями, но и инновационной культурой управления. Развитие интеллектуального капитала зависит от соотношения государственных и рыночных институтов в инновационном процессе. В моделях со значительным влиянием государства малое инновационное предпринимательство вытесняется на периферию, в крупных корпорациях усиливается ориентация на инновации военно-космического применения. В либеральных рыночных моделях инновационное развитие вначале активно в сфере малого предпринимательства с опорой на персональный интеллектуальный капитал отдельных инноваторов, а далее инновационный процесс развивается с помощью средних и крупных фирм, внедряющих новшества, предназначенные прежде всего для массового рынка и потребления населением.

Определенное влияние на формирование инновационной культуры оказывает современный кризис. В условиях нестабильности корпорации стремятся снизить риски, уменьшая вложения в инновационные проекты. Однако в нашей стране этот негативный фактор оказал не столь сильное влияние по сравнению с другими странами, заставив нас приспособляться. Умение адаптироваться – один из важных элементов инновационной культуры управления. В частности, российские корпорации осуществили стратегический маневр, увеличив вложения в процессные, и уменьшив вложения в продуктовые инновации (об этом заявили 68% руководителей корпораций). А. Березной, рассуждая о роли инновационных бизнес-моделей, утверждает, что «в бизнес-инновациях решающую роль играют не научные открытия, а предпринимательская идея, выявление новой рыночной потребности» [1].

Следует согласиться с утверждением Е.Ясина: «Для перехода к инновационной экономике нужны, прежде всего, серьезные институциональные и культурные изменения. Ни нефть и газ, ни масштабные инвестиции проблемы не решат. Только институты и культура» [7]. К важнейшим институтам относится институт образования, без которого инновационное развитие невозможно.

В опросе руководителей были выделены основные факторы, способствующие успешному формированию инновационной культуры в корпорациях. 62% руководителей на первое место поставили наличие подготовленных и творчески мыслящих сотрудников, во-вторых, коммуникационные способности и умение работать в ко-манде сотрудников, в-третьих, уменьшение административных барьеров, и лишь в-четвертых, улучшение доступа к финансовым ресурсам. Таким образом, можно сделать вывод о том, что ключ к развитию инновационной культуры - в создании системы эффективного образования и корпоративного обучения, в качественном росте инновационных образовательных программ для сотрудников корпорации.

Россия находится на переломном этапе развития, когда могут быть реализованы два альтернативных варианта: «консервативный», основанный на догоняющей стратегии и имитациях интеллектуальных продуктов, и собственно инновационный, выражающийся в достижении лидерских позиций в приоритетных научно-технических и технологических сферах.

#### Литература

1. Березной, А. Инновационные бизнес-модели в конкурентной стратегии крупных корпораций [Текст] / А. Березной // Вопросы экономики. - 2014. - № 9. – С. 65.
2. Голиченко, О. Национальная инновационная система: от концепции к методологии исследования [Текст] / О.Голиченко // Вопросы экономики. - 2014. - № 7. – С. 35 - 50.
3. Дайнеко, Е.Ю. Управление интеллектуальным капиталом на российских предприятиях [Текст] / Е.Ю. Дайнеко, В.Г. Дайнеко // Вестник Воронежского государственного технического университета. – 2008. – Том 4. - № 4. – С. 37 – 40.
4. Кудрин, А. Новая модель роста для российской экономики [Текст] / А. Кудрин, Е. Гурвич // Вопросы экономики. - 2014. - № 12. – С.27.
5. Сенге, П. Пятая дисциплина. Искусство и практика самообучающейся организации [Текст] / П. Сенге. – М.: Олимп-Бизнес, 2003. – С.131.
6. Симачев, Ю., Взаимодействие российских компаний и исследовательских организаций в проведении НИОКР : третий не лишний? [Текст] / Ю. Симачев, М. Кузык, В. Фейгина // Вопросы экономики. - 2014. - № 7. – С. 9.
7. Ясин, Е. Модернизация и общество [Текст] / Е. Ясин // Вопросы экономики. - 2007. № 5. - С. 27.

**E-mail:** v.v.chum@yandex.ru  
v.daineco@mail.ru

**Ключевые слова:** инновационная культура фирмы, обучение персонала, инновационное предпринимательство

## **ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ**

### **СОСТАВ СИСТЕМЫ ОРГАНИЗАЦИОННО – МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**М.В. Азарова, аспирант**

*Воронежский государственный технический университет*

*В статье рассмотрены три составных элемента системы организационно-методического обеспечения. Каждый из предложенных элементов представляет собой самостоятельную подсистему: процессную, функциональную, исполнительскую. Обеспечивая взаимосвязь между подсистемами возможно создать эффективную систему организационно-методического обеспечения*

Правильно разработанная система организационно – методического обеспечения – это основа для принятия эффективных управленческих решений и устойчивое экономическое развитие предприятия.

Рассмотрим систему организационно – методического обеспечения с позиции ее содержания. В ее состав должны входить три взаимосвязанных подсистемы: процессная, функциональная и исполнительская.

Основой системы организационно-методического обеспечения является экономическая деятельность предприятия, которая определяет состав процессной подсистемы (рисунок). Этапы построения данной подсистемы, заключаются в поочередном выполнении следующих действий [1]:

I. Определение показателей эффективности организационно – методического обеспечения предприятия, его желаемого состояния и выделение задач развития.

II. Анализ текущего состояния.

III. Определение альтернатив и выделение направлений развития.

IV. Преобразование элементов, функций и свойств организационно – методического обеспечения.

V. Оценка результатов организационно – методического обеспечения.

Процессная подсистема выполняет роль объекта управления.

На рисунке схематично изображен процесс создания системы организационно - методического обеспечения. Процесс создания начинается со «входа» (решение о создании системы организационно - методического обеспечения), далее выполняются пять вышеназванных этапов, которые завершаются «выходом» (созданием системы).

Рассматривая процессную подсистему, каждый из этапов можно выделить как самостоятельный процесс, где «выход» из предыдущего этапа является

«входом» в последующий (на рисунке выходы-входы обозначены «\*»). Кроме того, все этапы автономны, и могут выполняться по отдельности, а также последовательно и параллельно-последовательно. Способ их взаимодействия определяется функциональной подсистемой, а также влиянием элементов исполнительской подсистемы.

Функциональная подсистема определяет функции и выполняет роль субъекта управления в системе организационно – методического обеспечения. Возможно выделить следующие функции организационно – методического обеспечения экономической деятельности: ведение операционного и статистического учетов; бухгалтерский учет; проведение маркетинговых исследований и разработок; планирование и организация информационного обеспечения; финансовое обеспечение экономической деятельности; анализ эффективности экономического развития; координация экономического развития; организация контроля за ведением экономической деятельности.

Безруких П.С., Попова Л.В., Ивашкевич В.Б., Бабаев Ю.А., Маслова И.А. и другие авторы выделяют три вида хозяйственного учета: бухгалтерский, оперативный и статистический – и придерживаются мнения о выделении финансового, управленческого и налогового учета как составляющих бухгалтерского [4]. Палий В.В. хозяйственный учет предприятия определяет как совокупность оперативного, статистического, бухгалтерского и управленческого учета, выделяя два последних в самостоятельный вид учета [2].

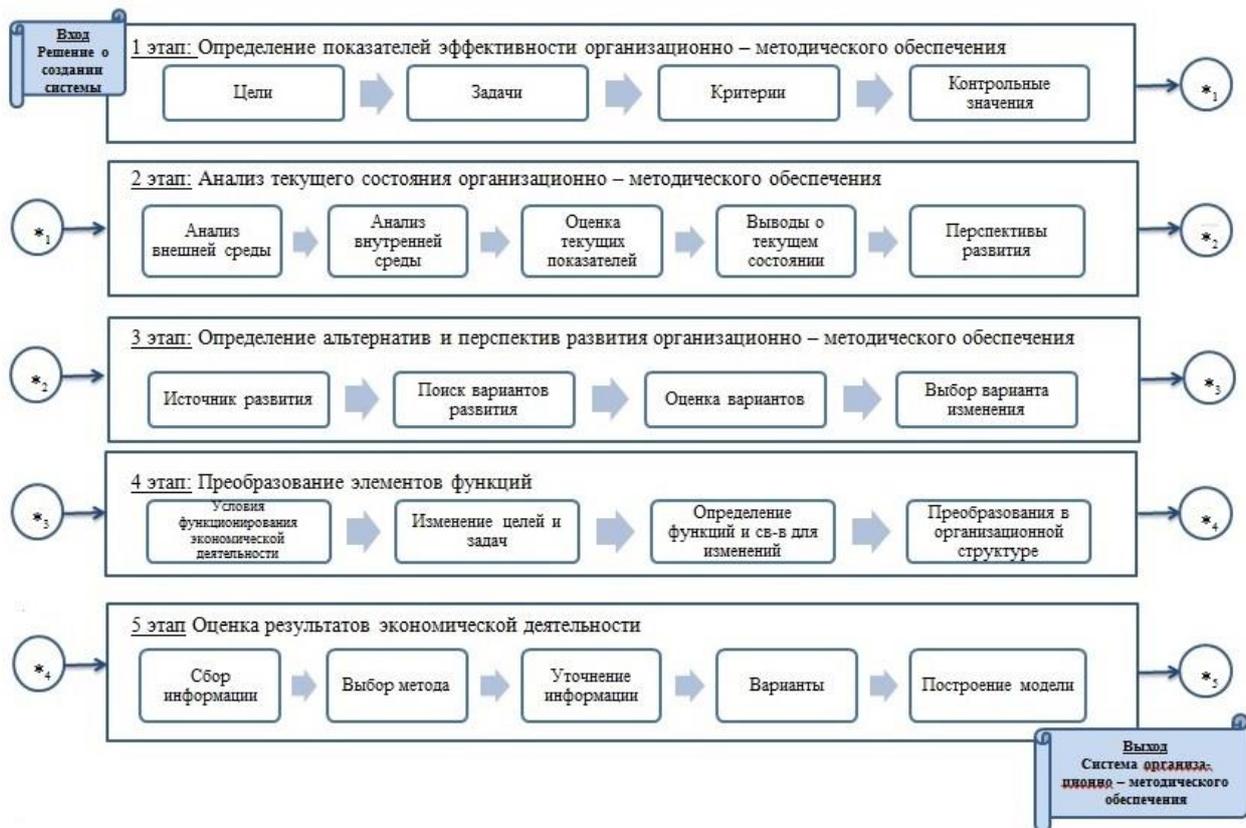
Перечисленные функции организационно – методического обеспечения экономической деятельности закреплены за соответствующими отделами промышленного предприятия – производственным управлением, бухгалтерской службой, отделом маркетинга, планово-экономическим отделом, исследовательски – технологическим отделом.

Координирует выполнение всех функций производственное отделение стратегического управления

во главе с генеральным менеджером. Функции могут быть закреплены за подразделениями предприятия, имеющими сходное назначение при проведении экономической деятельности. Представленные функции взаимосвязаны прямой и обратной связями и представляют собой единое функциональное пространство.

Исполнительская подсистема состоит из элементов предприятия, которые приводят процессы органи-

зационно – методического обеспечения в исполнение. К исполнительской подсистеме относятся подразделения и специалисты, непосредственно проводящие планирование, организацию и осуществление организационно – методического обеспечения экономической деятельности, а также текущий контроль.



Процессная подсистема системы организационно – методического обеспечения

Исполнительская подсистема является объектом управления для функциональной подсистемы, поскольку через управляющие воздействия на исполнителей осуществляют функции экономической деятельности. В то же время исполнительская подсистема является субъектом управления для процессной подсистемы, так как сама осуществляет управляющие воздействия на процессы формирования организационно – методического обеспечения экономической деятельности. Исполнительская подсистема иллюстрирует организацию методического обеспечения экономической деятельности, которая заключается в пространственно-временном сочетании всех участников процесса и упорядочении их взаимодействия.

Основой исполнительской подсистемы является руководитель группы, который совместно с координатором процесса изменений и развития принимает все управленческие решения относительно направлений и проектов развития предприятия. Руководителю группы подчиняются руководители направлений. Они проводят всю работу по отдельным проектам. Руководитель группы постоянно работает с функциональными специалистами из отделов (подразделений) предприятия. Каждый из специалистов принимает участие в осуществлении одного или нескольких проектов и при необходимости может привлекать дополнительных специалистов из своего управления (функционального подразделения).

Таким образом, обеспечивается тесная взаимосвязь всех трёх подсистем системы организационно – методического обеспечения экономической деятельности промышленного предприятия.

Подводя итог, следует отметить, что суть системы организационно – методического обеспечения, заключается в объединении организационных и методических операций в один процесс, проведении оперативного микроанализа, обеспечении непрерывности этого процесса и использовании его результатов при выработке рекомендаций для принятия эффективных экономических решений. При этом общая методология и нормативные положения учета и анализа совершенствуются для рационального использования в единой системе [3].

Статья подготовлена по результатам исследований в рамках написания диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук, под руководством д.э.н., проф. Туровца О.Г.

#### Литература

1. Мишин, А.В. Принятие управленческих решений в организационных системах: теория и практика [Текст]: монография / А.В. Мишин, С.А. Мишин -

Воронеж: Изд-во Воронежского института МВД России, 2004. - 172 с

2. Палий, В. Ф. Теория бухгалтерского учета [Текст] / В.Ф. Палий – М.: Бухгалтерский учет, 2007. 86с.

3. Попова, Л.В. Основные теоретические принципы построения учетно - аналитической системы [Текст] / Л.В. Попова, Б.Г. Маслов, И.А. Маслова // Финансовый менеджмент. – 2003. – №5.

4. Тычинина, Н.А. Теоретическое обоснование содержания учетно - аналитического обеспечения устойчивого развития предприятия [Текст] / Н.А. Тычинина// Вестник ОГУ – 2009. – №2.

 473) 243-76-67

***Ключевые слова:** система организационно – методического обеспечения, процессная подсистема, роль объекта управления, функциональная подсистема, роль субъекта управления, исполнительская подсистема*

## ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

М.В. Инструнина, студент

Рязанский государственный радиотехнический университет

*В статье рассматриваются вопросы учета нематериальных активов (НМА) в современных условиях на примере предприятий Российской Федерации. Автор отмечает важность и значимость НМА при формировании полной информации о хозяйственных процессах организации. Основное внимание направлено на рассмотрение состава нематериальных активов и организацию синтетического и аналитического учета НМА*

Главным двигателем прогресса являются человеческие идеи. Для того чтобы идея заработала, ее нужно воспринять, сформулировать, обосновать и воплотить. Для извлечения экономических выгод от данного объекта интеллектуальной собственности, требуется новый процесс – учетный, в ходе которого осуществляется классификация, оценка и последующий учет нематериального актива.

Понятие нематериального актива раскрывается в ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов». [1]

В современных условиях нематериальные активы являются неотъемлемой частью формирования полной и достоверной информации о хозяйственных процессах предприятия. Данный вид внеоборотных активов имеет повсеместное применение и является одним из самых проблемных аспектов бухгалтерского учета, следовательно, для того чтобы вести бухгалтерский учет в соответствии с Законодательством РФ, необходимо рассмотрение и детальное изучение вопроса учета нематериальных активов, что и является целью данной работы.

Основные задачи учета нематериальных активов состоят в следующем:

- формирование информации, отражающей движение объектов нематериальных активов на предприятии;

- организация аналитического и синтетического учета;

- отражение в бухгалтерском учете амортизации нематериальных активов.

Бухгалтерский учет приобретаемых нематериальных активов ведется по первоначальной стоимости, которая включает в себя цену приобретения и затраты, сопровождающие процесс приобретения, а так же приведение до состояния готовности этих объектов. В бухгалтерском балансе нематериальные активы отражаются по остаточной стоимости.

Контроль нематериальных активов актуален, если предприятие обладает правом на получение экономических выгод от данного вида актива и существует реальная возможность запретить доступ других к этому активу. [2]

Рассмотрим учет нематериальных активов на примере крупного Рязанского предприятия оборонно-промышленного комплекса России, а именно в АО «Государственный Рязанский приборный завод».

На предприятии отдельно выделяются следующие группы для учета (табл. 1):

Таблица 1

Группировка нематериальных активов на предприятии

Вид нематериального актива	Охранный документ
Изобретения	Патент
Полезные модели	Свидетельство
Программы для ЭВМ	Свидетельство
Промышленный образец	Патент
Авторское право	Договор
Товарный знак	Свидетельство

В соответствии с Учетной политикой предприятия нематериальные активы принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости с применением счетов 04 «Нематериальные активы» и 08 «Вложения во внеоборотные активы». Лицензии не являются объектами нематериальных активов и учитываются на забалансовых счетах.

Нематериальные активы могут создаваться в рамках служебных заданий, а так же по инициативе работника. Если объект интеллектуальной деятельности создается штатным сотрудником в рамках его

служебного задания, то в соответствии со ст.1370 ГК РФ исключительное право на служебное произведение принадлежит работодателю, т.е. АО «ГРПЗ». Если РИД созданы не в связи с выполнением трудовых обязанностей или служебного задания, то право на получение охранного документа принадлежит автору и с предприятием заключается гражданско-правовой договор о передачи авторских прав.

Процесс получения патента предприятием на рисунке.



Процесс получения патента

В АО «ГРПЗ» используется линейный метод начисления амортизации как по объектам нематериальных активов, так и по затратам на НИОКР.

Расчет выглядит следующим образом:

1.находим норму нематериального актива. Для этого делим срок полезного использования НМА (в мес.) на 12 (кол-во мес. в году);

2.находим годовую норма амортизации;

3.рассчитываем ежемесячную сумму амортизации: первоначальная стоимость нематериального актива умножается на коэффициент и делится на 12 (кол-во мес. в году).

В 2014 году общая сумма НМА составила 228 576 тыс. руб. Для сравнения данный показатель в 2013 году составил 224 713 тыс. руб. Стоит отметить, что предприятие ориентировано на самостоятельное

создание нематериальных активов, за счет чего получает значительные экономические выгоды.

В бухгалтерии АО «ГРПЗ» применяется мемориально-ордерная форма бухгалтерского учета с формированием учетных регистров, что существенно снижает производственный потенциал сотрудников предприятия.

Учет нематериальных активов по РСБУ и МСФО регулируются разными нормативными документами (табл 2):

-IAS 38 (МСФО 38) - Международный стандарт финансовой отчетности «Нематериальные активы» [3];

-ПБУ 14/2007 – Российский стандарт бухгалтерского учета «Учет нематериальных активов».

Таблица 2

Признание нематериальных активов по РСБУ и МСФО

РСБУ (ПБУ 14/2007)	МСФО 38
Отсутствие материально-вещественной (физической) формы	Является важным, но не обязательным условием
Возможность идентификации (выделения, отделения) организацией от другого имущества, следует учитывать деловую репутацию (гудвилл) как НМА	Условие идентификации напрямую связано с разграничением актива от гудвилла, который не относится к НМА
Использование в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации напрямую связано с получением будущих экономических выгод	
Использование в течение длительного времени	Это условие не обязательно и определяется самой организацией
Организацией не предполагается последующая перепродажа данного имущества в течение 12 месяцев или обычного операционного цикла	
Способность приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем	
Наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование самого актива и исключительного права у организации на результаты интеллектуальной деятельности	Не является условием при признании НМА

Таким образом, основная проблема в учете нематериальных активов заключается в том, что международный стандарт МСФО 38 существенно отличается от ПБУ 14/2007. Это ведет к признанию нематериальных активов в одном учете и непризнанию в другом, что, соответственно, искажает финансовую отчетность и вызывает существенные затруднения при принятии к учету.

### Литература

1. Положение по бухгалтерскому учету 14/2007 «Учет нематериальных активов», утвержденного приказом Министерства финансов РФ №153н от 27 декабря 2007 г.

2. Литература для бухгалтера, кадровика, менеджера, инструментальщика и пользователя 1С: Предприятие. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://alt-x-narod.ru>

3. Палий, В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности / В.Ф. Палий. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://usinskuz.ru>

**E-mail:** mariya.instrunina@ya.ru

**Ключевые слова:** нематериальные активы, учет, первоначальная стоимость, остаточная стоимость, ПБУ 14/2007

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

М. Н. Рыжкова, магистрант

*Воронежский государственный технический университет*

*Затраты являются важнейшим показателем экономической эффективности производства, они все стороны хозяйственной деятельности. Управление затратами является важным видом деятельности предприятия. От его уровня зависят финансовые результаты деятельности предприятий, темпы расширенного воспроизводства, финансовое состояние субъектов хозяйствования, их финансовая устойчивость*

Проблема управления затратами – одна из наиболее сложных и важных в экономике, постольку затраты – важный показатель экономической эффективности производства, охватывающий все стороны хозяйственной деятельности, а также со-бранные результаты использования всех производственных ресурсов.

Несмотря на актуальность обозначенной проблемы, среди ученых нет единого подхода к трактовке управления затратами. По мнению В. М. Попова управление затратами – необходимо знать где, когда и в каких объемах используются ресурсы предприятия, а так же уметь обеспечить максимальный уровень отдачи от использования ресурсов.

По мнению Г. Л. Багиева управлением затратами представляет целевую, многоуровневую систему, где объектом управления выступают затраты предприятия, а субъект управления затратами является управляющая система. Таким образом управление затратами есть подсистема системы управления предприятием, характеризующая рационально экономить ресурсы предприятия и максимизировать отдачу от них [3].

К управлению затратами существует несколько подходов: функциональный подход, процессный подход, системный подход.

Родоначальником функционального подхода является К. Друри. Он выделял три классификационных признака группировки затрат: для определения себестоимости произведенной продукции и полученной прибыли; для принятия решений и планирования; для осуществления процесса контроля и регулирования.

Функциональный подход к управлению, рассматривает деятельность компании как совокупность однородных функций, выполняемых подразделениями. Основным недостатком функционального подхода является ориентация на внутренние процессы, нежели, чем на рынок, как следствие потеря гибкости реакции на внешние условия. Функциональный подход позволяет получить общее представление о деятельности предприятия, но не обеспечивает необходимую точность оценки, которую дает процессный подход.

Сущность процессного подхода, по мнению Т. В. Алдашовой, заключается в том, что всю финансово-хозяйственную деятельность предприятия делится на две категории, к которым относятся основные бизнес-процессы и вспомогательные бизнес-процессы. Под бизнес-процессом понимается совокупность бизнес-функций, существующих на предприятии, они дают результат, который имеет ценность для потребителя, а также клиента или заказчика. Основные бизнес-процессы связаны с непосредственным созданием продукта или услуги, их продажей и доставкой потребителю. Бизнес-процессы включают в себя бизнес-функции, которые, в свою очередь, обеспечивают поставку сырья и других материальных ресурсов, обеспечивают вывоз продукции, маркетинг и сбыт продукции, гарантийное и послепродажное обслуживание. Бизнес-функции, входящие во вспомогательные бизнес-процессы, выполняют задачи поддержки как основных бизнес-функций, так и друг друга. В состав бизнес-функций входят снабжение, развитие производства, управление человеческими ресурсами, общеприемные бизнес-функции, образующие инфраструктуру предприятия, таких как, планирование, финансы, учет и т. д.

Дьяков А. Н. полагает, что процессный подход в управлении затратами позволяет получить следующие результаты: определить степень финансирования каждого процесса на предприятии, использовать гибкую систему контроля затрат, оптимально распределять ресурсы, предполагает анализ затрат предприятия, результатом которого является распределение затрат к конкретным частям процесса, определение факторов их возникновения, а так же количественные показатели характеризующие расходы [3].

Процессный подход к управлению затратами предполагает поддержку стратегических решений по производству и продуктам предприятия, определение потенциала оптимизации процессов, определение точной потребности в ресурсах, обеспечение рационального использования ограниченных ресурсов.

По мнению А. В. Дьякова системный подход к управлению затратами, при котором предприятие рассматривается как сложная динамическая система, со-

стоящая из ряда структурных подразделений, определенным способом связанных между собой и внешней средой.

Системный подход к управлению затратами по мнению Е. А. Беляковой является одним из основных принципов прогнозирования себестоимости. На основе применения различных методов системного анализа определяются наиболее значительные факторы и количественное их влияние на формирование себестоимости продукции [2].

В условиях постоянно меняющейся рыночной экономике классические подходы к управлению затратами перестали быть эффективными, поэтому необходимо совершенствовать процесс управления затратами на основе стратегического подхода.

Стратегический подход охватывает долгосрочные цели предприятия, оценивает решения, которые влияют на предприятие в будущем. В соответствии с данным подходом необходимо учитывать влияние факторов внешней и факторов внутренней среды, а также эффективно реагировать на их изменение.

Управление затратами на основе стратегического подхода основывается опирается на принцип комплексности, который реализуется при определении факторов, учитывающих принятие стратегического решения. Для разработки данного решения необходимо оценить наиболее существенные факторы, которые влияют на общую сумму затрат предприятия. Для этого необходимо определить их взаимосвязь и установить причины их осуществления, а также опреде-

лить экономическую целесообразность изменения таких показателей как: себе-стоимость продукции, производственная мощность, прибыль, а также спрос на продукцию.

Принцип системности в основе стратегического подхода к управлению затратами предприятия представлен в виде системы, состоящей из комплекса взаимосвязанных элементов, в результате их взаимодействия происходит развитие системы.

Таким образом, управление затратами на основе стратегического подхода предусматривает использование системности, как одного из принципов, согласно которому процесс разработки и реализации стратегического подхода к управлению затратами представляется в виде структурированной системы, состоящей из взаимосвязанных элементов

По мнению В. Савчука, стратегическое управление затратами представляет собой систему, в рамках которой минимизируются затраты по всей цепочке предприятия, а не по отдельному звену [9].

На наш взгляд, именно системный подход к управлению затратами является наиболее обобщающим, поскольку описывает взаимодействие всех элементов системы управления затратами.

Для отражения затрат в зависимости от выбора того или иного объекта управления могут использоваться следующие отечественные методы: позаказный, попередельный, попроцессный. Основные методы управления затратами представлены в таблице 1 [8].

Таблица 1

Методы управления затратами

Название метода	Сущность	Преимущества	Недостатки
Попередельный	Прямые затраты производства первоначально определяются в статьях калькуляции не по видам продукции, а по переделам, процесса производства, даже если в одном переделе можно получить продукцию разных видов. Передел-это совокупность технологических операций, которые завершаются выработкой промежуточного продукта(полуфабриката)	Применим на предприятиях с повторяющейся, однородной продукцией. Продукция производится в условиях однородного, непрерывного, а также краткого технологического процесса или ряда технологических процессов, каждый из которых или составляет самостоятельный передел.	Невозможность сгруппировать расходы по видам продукции, данные на предприятии не дают информации о причинах отклонений фактических затрат от нормативных
Позаказный	Все прямые затраты (затраты основных материалов и заработная плата основных производственных рабочих с начислениями на нее) учитываются в разрезе установленных статей калькуляции по отдельным производственным заказам. Остальные затраты учитываются по местам их возникновения и включаются в себестоимость отдельных заказов в соответствии с установленной базой (ставкой) распределения		1) Требуется детализации данных, что связано с определенными процедурами по сбору и обработке информации, поэтому применение данного метода является достаточно трудоемким.

Продолжение табл. 1

	1) Управление затратами по каждому из выполненных заказов позволяет выявить рентабельные заказы, определить цены продажи на будущее. 2) Применение позаказного метода дает возможность сравнить затраты по одному и тому же изделию (заказу), произведенному в разное время.	2) Себестоимость продукции определяется уже после окончания производственного цикла, когда нельзя повлиять на расходы.
Попроцесный	Себестоимость всей продукции определяется прямым суммированием всех расходов за месяц.	Потоки затрат легко прослеживаются на бухгалтерских счетах, существуют более четкие границы между разделением ответственности. Отнесение накладных расходов на цехи или процессы может быть сделано на более точной базе.
		Усреднение затрат иногда приводит к неточностям в расчетах.

Попередельный метод применим на предприятиях, в которых технологический процесс предполагает переработку сырья на нескольких стадиях (переделах), в результате чего получают конечный продукт.

Позаказный метод используется в единичном, а также в мелкосерийном производстве. Данный метод используют в машиностроении, строительстве, во вспомогательных производствах, а также в издательской деятельности, рекламных, аудиторских, там, где организации работают на заказ.

Попроцесный метод содержит сбор информации о затратах производства на протяжении всего процесса.

В практике управления затратами на предприятии используются так же зарубежные методы управления затратами. К ним относятся: стандарт-кост, директ-кост, а также ABC – метод, имеющие свои достоинства и недостатки, которые представлены в таблице 2 [8].

Таблица 2

Преимущества и недостатки методов стандарт-кост, директ-кост, а так же ABC – метода

Название метода	Сущность	Достоинства	Недостатки
«Стандарт-кост»	Четкое, твердое введение норм расхода материалов, энергии, рабочего времени, труда, зарплаты и других расходов, связанных с изготовлением какой-либо продукции. К тому же установленные нормы нельзя недовыполнить. Превышение нормы над фактом означает, что она была установлена ошибочно.	1 На основании стандартов можно заранее определить сумму ожидаемых затрат на производство и реализацию изделий, вычислить себестоимость единицы изделия для определения цен, а также составить отчет о доходах. 2 Минимизация учетной работы, связанной с калькулированием себестоимости. 3 Менее сложная техника ведения учета производственных затрат, поскольку карты себестоимости печатаются заранее с указанием нормативного количества затрат.	1 Система зависима от внешних условий. Изменения в законодательстве, цен поставщиков, влияние фактора инфляции осложняют расчет нормативных затрат, которые должны быть неизменными в течение определенного периода. 2 Постоянные и переменные затраты не отделяются друг от друга, и для принятия решений требуются дополнительные расчеты. 3 Проблемы улучшения качества продукции, расширения номенклатуры дополнительных услуг остаются вне системы «стандарт-кост».

Продолжение табл. 2

<p>Директ-кост</p>	<p>Метод, при котором себестоимость продукции формируется только из переменных затрат производства, а постоянные полностью переносятся на продажу. Ограничение себестоимости продукции лишь переменными затратами позволяет упростить нормирование, планирование, учет и контроль оставшихся статей затрат.</p>	<p>1 Упрощение и точность исчисления себестоимости, отсутствие сложных расчетов при распределении постоянных затрат. 2 Применяется для оперативного прогнозирования, осуществления контроля, экономического анализа и принятия управленческих решений. 3 Установление связей и пропорций между затратами и объемами производства.</p>	<p>1 Не рекомендуется для составления финансовой отчетности и налогообложения. 2 Выделение постоянных затрат. Значительная часть полупеременных расходов может распределяться по-разному в зависимости от используемого метода. 3 Многие виды затрат не могут быть однозначно отнесены к категории переменных и постоянных.</p>
<p>ABC-метод</p>	<p>ABC-метод - это предусматривающий группировку накладных затрат по основным видам деятельности с последующим распределением их между видами продукции, исходя из того, какие виды деятельности нужны для изготовления этой продукции.</p>	<p>1 Дает возможность определить затраты на неиспользуемые мощности для их списания на расходы периода. 2 При применении информации о себестоимости продукции повышается конкурентоспособность продукции в рыночных условиях. 3 Позволяет получить больше информации для управления затратами, принятия обоснованных управленческих решений стратегического планирования.</p>	<p>1 Проблема времени, связана с обучением персонала, сбора данных, как при внедрении системы, так и при ее использовании. 2 Существует опасность получения детализированной информации о затратах, что может привести к информационной перегрузке предприятия. 3 Требуется значительных изменений в системе бухгалтерского учета и совершенствования систем информационной поддержки, что влечет за собой рост затрат на управление.</p>

Метод «стандарт-кост» относится к одному из наиболее распространенных методов управления производственными затратами. Давидович И.Е. раскрывает основную его идею, как разработку норм, к которым предприятие должно стремиться.

Сущность системы «стандарт-кост» заключается в том, что рассматривается то, что должно произойти, а не то, что произошло, и обоснованно о отражаются отклонения, которые возникли.

Система «стандарт-кост» предназначена для контроля затрат. На основе установленных стандартов можно заранее определить сумму ожидаемых затрат на производство и реализацию изделий, вычислить себестоимость изделия для определения цены, а также составить отчет об ожидаемых доходах будущего года. При данной системе информация об имеющихся отклонениях используется руководством для принятия им оперативных управленческих решений [5].

Вместе с данной системой важное значение имеет система «директ-кост». Давидович И.Е. выделяет характерную особенность системы: разделение всех затрат на две группы: переменные, которые зависят от объема производства и возрастают с увеличением выпуска продукции, и постоянные (условно-постоянные), которые не зависят от объема производ-

ства и практически всегда остаются на одном и том же уровне [6].

Важным преимуществом данного метод «директ-кост» является оперативность получения данных, характеризующих небольшой период хозяйственной деятельности. Разделение затрат на условно-постоянные и условно-переменные привело к новому взгляду на рентабельность предприятий. Определив переменные затраты, можно точно выявить производительность непосредственно производственного процесса. Применение метода «директ-костинг» более рационально в условиях инфляции, чем в условиях подъема экономики [5].

Скрипник М.И. предлагает использовать метод ABC для обоснования следующих решений: установление долгосрочного порога цен, реструктуризации бизнеса, изменения портфеля заказов [5]. Метод ABC-калькулирования на основе деятельности применяется большим количеством компаний во всем мире. Несколько компаний используют метод ABC как основную систему калькулирования, вместе с тем, большинство компаний применяют данный метод выборочно – в отдельных подразделениях или для специфических видов деятельности.

Таким образом, можно сказать, что нельзя однозначно отдать предпочтение тому или иному методу, поскольку каждый из них имеет определенные положительные и отрицательные стороны. Управление затратами подразумевает не минимизацию затрат, что приведет к сокращению производства, а более эффективное использование ресурсов предприятия, их экономия и максимальная отдача от них на всех этапах производственного процесса.

Каждое предприятие должно стремиться к эффективным затратам, в результате которых получают доходы от реализации продукции, на выпуск которых были произведены эти затраты. По мере развития рынка и его глобализации предприятия вынуждены искать более действенные методы конкурентной борьбы [4]. Затраты при этом - важнейший показатель экономической эффективности производства, отражающий все стороны хозяйственной деятельности и аккумулирующий результаты использования всех производственных ресурсов. Управление затратами является важным видом деятельности предприятия. От его уровня зависят финансовые результаты деятельности предприятий, темпы расширенного воспроизводства, финансовое состояние субъектов хозяйствования, их финансовая устойчивость.

#### Литература

1. Алдашова, Т. В. подходы к управлению затратами промышленного предприятия [Текст] / Т.В. Алдашова // Аудит и финансовый анализ. – 2009. - №5. - С. 36-40.
2. Белякова, Е. А. Использование системного подхода к управлению затратами предприятия [Текст] / Е.А. Белякова // Современные наукоемкие технологии. – 2011. - № 3. - С. 49-50.

3. Бойцова, А.А. Управление затратами: сущность, механизм, подходы [Текст] / А.А. Бойцова // Вестник Омского университета. – 2010. - № 2. - С.114-118.

4. Волкова Т.А., Проблемы и методы распространения инноваций [Текст] / Т.А. Волкова, С.А. Волкова // Качество и инновации в XXI веке материалы XIII Международной научно-практической конференции. - 2015. - С. 47-50.

5. Друри, К. Управленческий и производственный учет [Текст] / К. Друри. Вводный курс. 5-е издание. ЮНИТИ-ДАНА. – 2012. – 738с.

6. Давидович, И.Е. Учет по нормативной себестоимости [Текст] / И.Е. Давидович // Финансы. – 2010. - №4. - С. 53-56.

7. Лебедев, В.Г. Управление затратами на предприятии [Текст]: учеб. пособие / В. Г. Лебедев, Т. Г. Дроздова, В. П. Кустарев. – СПб.: СПбГИЭА, 2009. – 52 с.

8. Толстолесова, Л. А. Методы учета и управления затратами предприятия [Текст] / Л.А. Толстолесова // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. - 2013. - №32. - С. 32-41.

9. Мокеева, Е. В. Современные методы учета и управление затратами в условиях промышленных предприятий / Е.В. Мокеева // Российский экономический интернет-журнал. - 2010. - № 2. - С. 225-234.

**E-mail:** marina-ryzhkova-93@yandex.ru

**Ключевые слова:** затраты управление затратами, производство, методы управления затратами, подходы к управлению затратами



## УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

### ОРГАНИЗАЦИЯ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ ПУБЛИЧНЫХ УСЛУГ

Е.М. Вольская, д-р наук по гос. управлению

О.В. Васылева-Керян, ассистент

*Донбасская национальная академия строительства и архитектуры*

*Проблема кадрового обеспечения органов местного самоуправления приобретает свою актуальность при производстве (оказании) публичных услуг. Публичные услуги весьма важны для населения отдельно взятой территории, так как их своевременное и качественное предоставление имеет прямое влияние на качество жизни граждан.*

*Организация эффективного кадрового обеспечения важная задача деятельности органов государственной власти и местного самоуправления об этом свидетельствуют многочисленные исследования, проводимые в Российской Федерации и других странах СНГ. В связи с этим в статье исследованы вопросы поэтапного кадрового обеспечения органов местного самоуправления, что в конечном итоге может привести к эффективному предоставлению населению территорий качественных публичных услуг, это приведет к росту благосостояния граждан. В процессе написания статьи было выделено четыре основных этапа: подготовка профессиональных управленческих кадров, подбор персонала деятельность государственных служащих по оказанию публичных услуг через оценку кадрового потенциала; оценка эффективности кадрового обеспечения органов местного самоуправления. Выделение этапов кадрового обеспечения позволит разработать механизм формирования и развития кадрового потенциала органов местного самоуправления, который может быть закреплён на государственном уровне*

#### Введение

Кадровое обеспечение органов местного самоуправления важная составляющая эффективности предоставления (производства) публичных услуг населению, что, безусловно, влияет на уровень и качество жизни населения территории.

В системе органов местного самоуправления речь идет, прежде всего, об управленческих кадрах, к которым можно отнести работников сфер материального и нематериального производства, деятельность которых связана с выполнением функции управления.

Существует три основных уровня кадров управления: руководители - имеют право принимать решения и руководят их претворением в практику; специалисты – осуществляют подготовку различных вариантов решений и принимают участие в их реализации; вспомогательный персонал – занимаются сбором информации, подготовкой документов для руководителей и специалистов [1].

#### Теория

Вопросами совершенствования кадрового обеспечения органов государственного управления и местного самоуправления занимались многие российские и украинские авторы: Г. Атаманчук, Ю. Битяк, Д. Валовой, А. Васина, Н. Гриценко, А. Мельник, О. Оболенский и др.

Г. Атаманчук уделял большое внимание исследованию системы государственного управления и ее составляющих, а именно субъекту управления. Он говорил, что система государственного управления является органичной, а составные части и ее элементы многообразны и способны к непрерывному развитию, исследователь отмечал следующее: «Главное для субъектов государственного управления и его отдельных компонентов – найти в управляемых объектах управляющие и контрольные параметры, а так же «критические» (болевые) точки, воздействия на кото-

рые можно сохранять или преобразовать в их состоянии». Г. Атаманчук также говорит о создании системы по развитию человеческого потенциала государственного управления, которая основывается на подготовке не только управленческих кадров органов государственной власти и местного самоуправления, но и тех, кто находится в управляемых объектах, ориентируется на управляющие воздействие и воспринимает их [2].

Украинские исследователи А. Мельник, О. Оболенский, А. Васина уделяют большое внимание построению организационных структур управления органа государственной власти и местного самоуправления, считая правильную организацию труда государственных служащих залогом их эффективной работы. По их мнению, формирование организационной структуры – процесс структурного упорядочения и функционирования государственного органа, который происходит в зависимости от целей и задач, которые ему присущи. Создание структуры государственного органа обеспечивает возможность гражданам эффективно работать вместе для достижения организационных целей, осуществления системной координации заданий, налаживание формальных взаимоотношений [3].

Авторский коллектив [4] придерживается мысли о том, что залогом результативной работы административных органов государства является взаимодействие между управляющими и управляемыми на основе информации. Чтобы предпринять какие-либо управленческие действия, уполномоченный на то субъект должен, прежде всего, получить и осмыслить информацию об объекте намечаемого воздействия, в том числе и чисто социальную информацию, характеризующую человеческие качества управляемых и, следовательно, исходящую от них самих.

По мнению украинского исследователя Ю. Битяка элементами процесса комплектования государственного аппарата и аппарата органов местного самоуправления является выявление количественных и качественных потребностей в кадрах, их подготовка, подбор, расстановка, определение способов занятия должностей, установление правовых основ прохождения государственной службы или службы в органах местного самоуправления, путей повышения квалификации, определения основ проверки выполнения служащими возложенных на них задач. Так же автор отмечает, что государство должно всегда иметь кадровый резерв для замещения должностей разных уровней, а соответственно, подготовка и воспитание кадров продолжают занимать важное место в системе формирования государственного аппарата и аппарата органов местного самоуправления (аппарата органов публичной власти) [5].

Данные и методы

Организация кадрового обеспечения зависит от многих составляющих, прежде всего от уровня подготовки профессиональных кадров органов государственной власти и местного самоуправления. Здесь речь идет, прежде всего, о системе высших учебных заведений, которые занимаются подготовкой государственных служащих.

В Российской Федерации, в Украине и других странах СНГ подготовкой государственных служащих занимаются специализированные высшие учебные заведения. Это, прежде всего Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ и Национальная академия государственного управления при Президенте Украины.

Основная задача этих вузов и их региональных отделений подготовка профессиональных государственных служащих для органов государственной власти и местного самоуправления, которые имели возможность производить качественные публичные услуги.

Публичная услуга – это особая потребительская стоимость процесса труда, выраженная в полезном эффекте, который удовлетворяет потребности человека, коллектива, общества.

Система государственного управления и местного самоуправления обеспечивает свою организацию экономическими и социальными процессами в обществе. Тем самым публичное управление является симбиозом государственного управления и местного самоуправления влияет на производственную, социальную и духовную сферу жизнедеятельности граждан, интегрированных общностью политической и экономической систем.

Исходя из этого, существует два вида публичных услуг [1].

Первый вид:

- непосредственное предоставление (производство) услуг физическому или юридическому лицу, которое осуществляется органом государственного управления или местного самоуправления;

- создание, организация и развитие условий для предоставления услуг гражданину, социальной группе, юридическим лицам и другим объектам обслуживания.

Публичной услуге характерна непосредственная коммуникационная связь субъекта предоставления услуг (органа местного самоуправления) и получателя или пользователя этой услуги: орган местного самоуправления - должность государственного служащего – лицо (гражданин).

Другой вид предоставления услуг имеет опосредованный характер. Субъект предоставления услуг через свое влияние на экономическую, социальную и духовную сферы жизнедеятельности пользователя услуг путем внедрения управленческих решений создает, обеспечивает и развивает условия для обеспечения ими процесса жизнедеятельности. Тем самым управленческие решения государственного аппарата нормируют деятельность, распределение и использование материальных ресурсов, которые предоставляют непосредственные услуги гражданину, социальной группе, обществу в целом. Эти услуги реализуются через цепь: орган местного самоуправления – материальные ресурсы – личность (гражданин).

Публичные услуги должны быть стандартизированными, унифицированными, то есть предоставляться одинаково для всех, кто обратился за ними, имея соответствующее право.

И. Б. Колиушко выделяет следующие признаки публичных услуг:

1) публичные услуги предоставляются по обращению физического или юридического лица;

2) предоставления публичных услуг связано с обеспечением юридически значимых условий для реализации субъективных прав конкретного частного лица;

3) публичные услуги предоставляются исключительно административными органами через реализацию властных полномочий;

4) право на получение лицом конкретной публичной услуги и соответствующее полномочия административного органа должна определяться только законом.

5) результатом публичной услуги является административный акт - решение или юридически значимое действие административного органа, которым удовлетворяется обращения лица [6].

Органы местного самоуправления несут ответственность за производство публичных услуг, которые создают благоприятные условия для жизни граждан. К сожалению, кадрам и структурам местного самоуправления часто не хватает опыта, навыков и не-

обходимых ресурсов для решения определенных проблем в рамках существующей политической системы. Для этого местное самоуправление, основанное на принципах эффективного управления и устойчивого развития, и использует профессионализацию службы в органах местного самоуправления.

Кроме того, необходимым условием для улучшения качества жизни населения территорий, развитие институционально-административной способности органов местного самоуправления является совершенствование кадрового обеспечения органов власти. К основным путям относятся разработка и воплощение концепции реформы службы в органах местного самоуправления, установление возможностей для профессионального развития и повышения профессиональной квалификации должностных лиц, осуществления антикоррупционных мер, а также урегулирования гендерных проблем. Эти мероприятия должны сделать управленцев органов местного самоуправления подотчетными непосредственно их громадам, интересы которых они (органы) должны защищать.

Основная задача профессионализации службы в органах местного самоуправления в современном обществе заключается в обеспечении эффективного взаимодействия хорошо скоординированной службы в органах местного самоуправления и знающего, заинтересованного и активного должностного лица для обеспечения устойчивого развития территории.

В наибольшей степени такое положение дел касается случаев, когда территории сталкиваются с определенными специфическими проблемами, угрозами потенциальных конфликтов, технологическими или природными катастрофами. Такие территории нуждаются в результативных и эффективных органах местного самоуправления и сплоченных громадах для надлежащего решения собственных специфических приоритетных проблем развития.

Учитывая это базовым принципом для органов местного самоуправления должно быть непостоянное предоставление социальной поддержки, а так же обеспечение принятия опережающих мер по недопущению снижению уровня жизни громады. Соблюдение этого принципа в первую очередь зависит от руководства органов самоуправления, их способности грамотно обеспечивать запросы граждан, организовать в соответствии с ними производство товаров и услуг.

Для этого необходимо решить вопрос создание системы профессионализации органов публичной власти.

Причиной создания системы профессионализации публичной службы, детерминантом ее ценности и смысла существования является стратегическая цель, обоснована тремя основными обстоятельствами:

1) переходом к новому типу цивилизации - «общества знаний» и внедрением новой концепции III тысячелетия - концепции человеческого развития, которая основной движущей силой признает знания и творчество;

2) позитивными изменениями в местном самоуправлении, предоставляющий доступ к источникам знаний, опыта и ресурсов гражданам, проживающим на территории;

3) решительным сдвигом акцентов в кадровой политике, прежде всего обусловленных необходимостью поиска баланса между экономической эффективностью и социальной справедливостью.

Таким образом, стратегическая задача профессионализации органов местного самоуправления в современном обществе и заключается в обеспечении эффективного взаимодействия хорошо скоординированной публичной службы и знающего, заинтересованного и активного должностного лица для устойчивого территориального развития.

Достижению стратегической цели способствуют промежуточные цели: развитие административной способности государственной службы, расширение возможности повышать качество должностных лиц в соответствии с достижениями науки и практики; постоянное совершенствование и нацеленность на высочайшее качество работы государственного служащего.

Такой подход позволит эффективно взаимодействовать всем элементам системы профессионализации государственной службы на основе баланса интересов и ресурсов, обеспечит преемственность в эволюции службы в органах местного самоуправления с учетом современных требований.

Однако необходимо определиться с составляющими или этапами кадрового обеспечения органов местного самоуправления, что составят основу для создания механизма формирования и развития кадрового потенциала органов местного самоуправления.

### Модель

Первым этапом кадрового обеспечения является подготовка профессиональных управленческих кадров. В начале статьи мы упоминали ВУЗы, которые занимаются данным процессом, однако, в системе подготовки государственных служащих имеются некоторые недостатки, а именно:

- незначительная роль кадровых служб органов местного самоуправления в процессе формирования учебных программ и планов курсов повышения квалификации, неготовность их работников к выполнению качественно новых функций и задач;

- нерешенность проблемы с заказчиками на профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации специалистов в сфере государственного управления и местного самоуправления;

- отсутствие нормативно определенной системы мониторинга изучения потребностей государственных служащих в профессиональном обучении и мониторинга потребностей органов власти в квалифицированных работниках;

- низкий уровень распространения новых форм и методов подготовки, переподготовки и повышения квалификации государственных служащих.

По мнению российских исследователей [8] местное самоуправление нуждается в высокопрофессиональных кадрах: 71,5 % муниципальных служащих Российской Федерации имеют диплом о высшем образовании, 28,5 имеют среднее образование; средний возраст этой категории служащих составляет 45 лет. Авторы статьи говорят о наличии «провала середины», что негативно отражается на работе органов местного самоуправления, отсутствие опыта работы на государственной службе: только 51% государственных и муниципальных служащих имеет стаж нахождения на муниципальной службе более 5 лет.

Основным решением данной проблемы является совершенствование подготовки государственных служащих непосредственно в высших учебных заведениях, когда магистр, имеющий диплом обладает необходимым набором знаний и компетенций, необходимых для работы в органах государственной власти и местного самоуправления.

Для этого необходимо уделять большое внимание практической подготовке будущих государственных служащих, необходимо повысить роль профессиональной практики в органах государственной власти и местного самоуправления, прохождение которой позволит будущему выпускнику овладеть необходимыми знаниями и компетенциями.

Изменения, происходящие во внешней среде органов власти, требуют постоянного и непрерывного обновления и программ подготовки будущих служащих, с использованием практического опыта. Для этого необходимо разработать и внедрить инновационный механизм формирования и развития кадрового потенциала органов местного самоуправления, что, безусловно, повысит эффективность и результативность производства публичных услуг.

Вторым этапом кадрового обеспечения является подбор персонала. Персонал – это весь личностный состав работающих в учреждении специалистов и обслуживающих их деятельность работников и служащих [1].

Процесс подбора кадров - это деятельность с целью определения пригодности кандидатов для выполнения функциональных обязанностей на определенной должности. В Украине в соответствии с Законом «О государственной службе» принятие на государственную службу состоит из нескольких стадий:

1) поиск вакансий на замещение должности государственного служащего;

2) рассмотрение возможности трудоустройства по результатам стажировки;

3) прохождение стажировки и подготовка к экзаменам и собеседованию;

4) подача заявления и документов на участие в конкурсе;

5) сдача экзамена на прохождение собеседования, если кандидат прошел успешно собеседование он либо принимается на работу, либо зачисляется в кадровый резерв.

6) назначение или отсутствие исправительного срока в зависимости от решения конкурсной комиссии или руководителя органа государственной власти или местного самоуправления [9].

Прием на службу в органы местного самоуправления осуществляется на основании Закона Украины «О службе в органах местного самоуправления» [10] и так же имеет конкурсную основу.

В Российской Федерации прием на работу в органы государственной власти и местного самоуправления осуществляется на основании законов [11], [12]. Имеет в большинстве случаев конкурсную основу и включает в себя на основании Указа Президента РФ «О конкурсе на замещение вакантной должности государственной гражданской службы Российской Федерации» [13] прохождение индивидуального собеседования, анкетирование, проведение групповых дискуссий, написание реферата или тестирование по вопросам, связанным с выполнением должностных обязанностей по вакантной должности гражданской службы, на замещение которой претендуют кандидаты.

Процедуры принятия на государственную службу в Украине и Российской Федерации, к сожалению, не учитывают индивидуальные особенности претендентов, речь идет, прежде всего, о выпускниках Вузов, которые не имеют опыта работы в органах власти местного самоуправления, хотя и обладают необходимым количеством знаний и умений. Необходимо в нормативных документах, регламентирующих допуск к конкурсу на замещение вакантных должностей. Например, законодательно закрепить такие виды конкурсов: первый - для выпускников вузов; второй - для кадровых служащих, только вступают на службу, третий - для служащих, то есть для продвижения по службе тех служащих, которые уже имеют определенный стаж работы в органах власти и местного самоуправления.

Третий этап – это непосредственно работа государственных служащих по оказанию публичных услуг.

Миссия любого органа государственной власти и местного самоуправления – удовлетворять потребности территориальной громады (жителей определенной территории), что приводит к повышению уровня жизни

ни населения территории и улучшению качества жизни.

Для качественного оказания публичных услуг государственные служащие должны знать потребности граждан, поэтому органы власти должны обеспечиваться высококвалифицированными, компетентными кадрами. Обеспечение профессионализма сотрудников должно проявляться через определенные качества: специально-деловые, личностные, моральные. Этого можно достичь путем эффективного функционирования и совершенствования системы обучения государственных служащих.

В Украине функции органов местного самоуправления определены в Законе «О местном самоуправлении в Украине» [14]. Согласно его положениям исполнительные органы местных советов наделены полномочиями по обеспечению: социально-экономического и культурного развития общин, а также планирование и учет; формирование местного бюджета, финансов и цен; управление коммунальной собственностью; содержание и развитие жилищно-коммунального хозяйства, бытового и торгового обслуживания, общественного питания, транспорта и связи; строительство; образование, здравоохранение, культура, физкультура и спорт; регулирование земельных отношений и охраны окружающей среды; социальная защита населения; внешнеэкономическая деятельность; оборонная работа; решение вопросов административно-территориального устройства; обеспечение законности, правопорядка, охраны прав, свобод и законных интересов граждан; награждение государственными наградами.

В Российской Федерации предоставление публичных услуг регламентируется Законом «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг». В соответствии с Законом существует перечень установленный Правительством Российской Федерации, в котором указываются публичные услуги, предоставляемые федеральными, государственными и муниципальными учреждениями в области образования, здравоохранения, культуры, жилищно-коммунального хозяйства.

Выполнение перечня полномочий является неотъемлемой составляющей деятельности органов местного самоуправления по обеспечению населения общины достойными условиями для проживания, предоставление качественных и доступных публичных услуг и тому подобное. По мнению А. Скорохода и с этим трудно не согласиться анахронизм имеющейся системы управления местными делами, несоответствие существующего административно-территориального устройства проблемам современности, недостаточный уровень кадрового обеспечения создают значительные препятствия для качественного производства органами местного самоуправления публичных услуг [15].

На этом этапе можно оценить кадровый потенциал органа местного самоуправления.

Проблема разработки методического подхода к оценке кадрового потенциала органов местного самоуправления является важным в современных условиях, кадровый потенциал можно оценивать на основе определения его уровня:

1) определение перечня компонентов кадрового потенциала органов местного самоуправления;

2) обоснование выбора образца и возможности моделирования кадрового потенциала, максимально приближался бы к потребностям территории (идеального кадрового потенциала) на основе теории желательности;

3) ориентации при сравнении компонентов не на средний уровень, а на желаемый;

4) обеспечение анализа компонентов, которые благоприятно влияют на кадровый потенциал органов местного самоуправления, и компонентов, которые снижают его уровень, с целью разработки комплекса мероприятий по устранению их негативного влияния.

Метод определения уровня кадрового потенциала органов местного самоуправления, предлагается, основывается на следующих принципах:

- кадровый потенциал характеризуется комплексом компонентов, которые определяют пригодность его к использованию в конкретных условиях;

- проведение оценки кадрового потенциала важными показателями развития региона;

- конкурентные преимущества кадрового потенциала должны иметь долгосрочный характер, то есть быть ориентированными на перспективу. Поэтому, по нашему мнению, при оценке необходимо ориентироваться на кадровые предпочтения и учитывать скрытые возможности кадрового потенциала органов местного самоуправления.

Четвертый этап – оценка эффективности кадрового обеспечения органов местного самоуправления. Это самый важный этап процесса.

На эффективность кадрового обеспечения влияют несколько факторов, а именно

- производственный фактор, который проявляется в соотношении количества публичных услуг, предоставление которых повысят благосостояние населения и объема социальной помощи конкретной категории граждан.

- качественный фактор, который позволяет оценить качество предоставляемых публичных услуг.

Полученные результаты

Итак, общепринятое отношение при определении эффективности управления, затрат и прибыли приобретает другой более глубокого содержания, с учетом особенности кадрового обеспечения. Результат эффективной кадровой работы (улучшение качества жизни населения территории) сравнивается с

условиями его достижения (ресурсными затратами государства или региона на кадровое обеспечение).

Таким образом, результатом эффективного кадрового обеспечения органов местного самоуправления - это рост показателей качества жизни граждан на конкретной территории, то есть результат воздействия местного самоуправления на население региона или страны через предоставления публичных услуг.

#### Заключение

Кадровое обеспечение - важный аспект деятельности органов местного самоуправления, от организации этого процесса зависит выполнение миссии любого органа власти - удовлетворение потребностей населения территории для улучшения качества жизни граждан. Итогом эффективного кадрового обеспечения является качественное предоставление (производства) публичной услуги, что, безусловно, может активно повлиять на улучшение благосостояния населения территории. Для этого необходимо обеспечивать высокопрофессиональными кадрами органы публичной власти, что может происходить в четыре этапа: 1) подготовка профессиональных управленческих кадров в специализированных Вузах, 2) подбор персонала через законодательно закрепленные процедуры, 3) деятельность государственных служащих по оказанию публичных услуг через оценку кадрового потенциала; 4) оценка эффективности кадрового обеспечения органов местного самоуправления.

Нормативное закрепление этих этапов благотворно повлияет на качество публичных услуг, что приведет к эффективной совместной работе органов местного самоуправления и населения, интересы которого должны представлять и защищать органы публичной власти.

#### Литература

1. Державне управління та державна служба [Текст]: словник-довідник / уклад. О. Ю. Оболенський. - К. : КНЕУ, 2005. - 480 с.
2. Атаманчук, Г.В. Государственное управление [Текст]: учебное пособие / Г.В. Атаманчук. - Москва: НПО «Экономика», 2000. - 188 с.
3. Державне управління [Текст]: підручник / А. Ф. Мельник, О. Ю. Оболенський, А. Ю. Васіна ; за ред. А. Ф. Мельник. - К. : Знання, 2009. - 582 с.
4. Социальный менеджмент [Текст]: учебник / под. ред. Д. В. Валового. - М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», Академия труда и социальных отношений, 2000. - 392 с.
5. Битяк, Ю.П. Державна служба в Україні: проблеми становлення, розвитку та функціонування

[Текст]: автореф. дис. ... докт. юрид. наук: 12.00.07. / Ю.П. Битяк. - Х.: Нац. юрид. акад. України ім. Я. Мудрого, 2006. - 36 с.

6. Центри надання адміністративних послуг: створення та організація діяльності [Текст]: практичний посібник / Бригілевич І. І., Ванько С. І., Загайний В. А. / За заг. ред. Тимощука В. П.- Київ, СПД Москаленко О.М., 2011. - 432 с.

7. Державна кадрова політика в Україні: стан, проблеми та перспективи розвитку [Текст] : наук. доп. / авт. кол. : Ю. В. Ковбасюк, К. О. Ващенко, Ю. П. Сурмін та ін. ; - К. : НАДУ, 2012. - 72 с

8. Мустафина, Л.И. Совершенствование профессиональной подготовки государственных и муниципальных служащих [Текст] / Л.И. Мустафина, М.Р. Богатырева // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» — 2014. — № 2. — С. 1-12.

9. Україна Закони. Про державну службу [Текст] [пр. ВР 16 грудня 1993 р.] // Відомості Верховної Ради. - 1993. - № 52. - С. 490.

10. Україна Закони. Про службу в органах місцевого самоврядування [Текст] [ пр.. ВР 7 червня 2001 року] // Відомості Верховної Ради. - 2001. - № 3. - С. 5-19.

11. Российская Федерация. Законы. О муниципальной службе в Российской Федерации [Текст] [принят 2 марта 2007 года] № 25-ФЗ.

12. Российская Федерация. Законы. О государственной гражданской службе в РФ [Текст] [принят 27 июля 2004 года ] № 79-ФЗ «».

13. Российская Федерация. Указ Президента РФ от № 112 О конкурсе на замещение вакантной должности государственной гражданской службы Российской Федерации [Текст] [принят 1 февраля 2005 года].

14. Україна Закони. Про місцеве самоврядування в Україні [Текст]: [ пр.. ВР 21 травня 1997 року] // Урядовий кур'єр. - 1997. - 14 червня.

15. О. Скороход Надання послуг населенню органами місцевого самоврядування як пріоритет діяльності місцевої громади / О. Скороход // Стратегічні пріоритети - 2010.- №1. - С. 41-46



38(050)642-49-07

**Ключевые слова:** кадровое обеспечение, местное самоуправление, публичные услуги, этапы кадрового обеспечения органов местного самоуправления

## ОПТИМИЗАЦИЯ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ РЕСУРСОВ, ЗАТРАЧЕННЫХ НА ОПЛАТУ ТРУДА

**А.В. Долгошеев, гл. экономист, аспирант**  
*Луганский национальный аграрный университет*

*Одним из актуальных вопросов в современном мире является вопрос о способах наиболее эффективного распределения ресурсов, затраченных на оплату труда в ситуации модернизации экономической и политической сфер общества. В этих условиях возрастает роль субъективного фактора в управленческом процессе.*

*Процесс развития субъектов хозяйственной деятельности, сформировавшихся в нашей стране за время перехода от плановой к рыночной экономике, переориентировал центры принятия решений на нижние уровни экономической иерархии. Определение целей, стратегического управления и построение организационной структуры предприятий стало прерогативой собственников, а не министерств и ведомств. Это породило принципиально новые для отечественной экономической науки направления исследований процессов взаимодействия экономических субъектов. В рамках этих процессов определило ряд проблемных векторов исследования принципов и механизмов принятия решений контрагентами, руководителем предприятия и его коллегами, а так же исследования экономического поведения в сложившихся условиях, характер влияния и зависимости затрат, направленных на оплату и мотивацию труда, на конечный результат работы предприятия*

Каждое предприятие, организация тратит определенные ресурсы, которые направляет на оплату, стимулирование и мотивацию труда. Результативность использования этих ресурсов разная, в зависимости от того, где они используются. Проблема заключается в том, чтобы обеспечить оптимальное использование этих ресурсов на основе установления характера влияния и зависимости данного вида затрат на конечный результат работы предприятия.

Действующая система оплаты труда, используемая на предприятиях, сложилась еще со времен административной экономики. Нормативы, соотношения заработной платы и премии, заработной платы и бонусов не проверялись на результативность и влияние на конечный результат. Эти нормативы, как правило, отображают следующую структуру заработной платы: 20% - бонусы, до 40% - премия, остальное – основной оклад. На сколько эффективен такой подход, конкретного ответа, по сути, нет. Эффективная модель оплаты труда работников предприятия представляет собой комплекс взаимных уступок между возможностями компании и требованиями сотрудников. Эффективная модель оплаты труда позволяет компании завоевать конкурентное преимущество и способствует ее постоянному развитию.

На некоторых предприятиях и фирмах пытаются построить иную систему оплаты, выделяя минимальную заработную плату, на уровне установленного законодательством прожиточного минимума, а всю остальную часть предлагают в виде премии и бонусов. Считается, что такой подход более эффективен. На первый взгляд, улучшается мотивирующее воздействие, т.к. работник большую часть заработной платы получает в зависимости от тех реальных показателей, которых он достиг. На практике это не всегда так. Человек гарантировано имеет очень низкий уровень средств, требуемых ему для реализации своих потребностей, что вызывает неуверенность и неустойчивость в работе. Достижения работника в труде часто зависят не только от него самого, но и от внешних факторов, обстоятельств, которые выше его возможностей, которые он преодолеть не может. В результате, работник теряет заработную плату по

обстоятельствам, которые лично от него могут не зависеть. Получается, что замысел, сводящийся к резкому увеличению мотивационной части, не дает желаемого результата.

С переходом на рыночный путь развития, наблюдается тенденция снижения интереса и внимания проблемам труда, анализа состояния и перспектив развития трудовой мотивации, хотя оценка состояния дел в сфере труда - необходимое условие правильного выбора направления и методов реализации мероприятий по оздоровлению экономики.

Внедрение методик по повышению мотивации труда и их анализ дают возможность повысить комплексность оценки работы персонала, повысить согласованность и удовлетворенность трудом в коллективе, позволяют получить объективную экономическую оценку деятельности предприятия и его подразделений с целью стимулирования, как его управляющих, так и коллектива в целом.

Большой потенциал, нарабатанный в области мотивации труда отечественной наукой, часто оказывается малоприменимым к современной экономической ситуации. Практика управления персоналом требует новых инструментов воздействия на работников, мотивирующих их к развитию, что позволит создать хорошо работающие системы подразделений предприятия, оптимизировать его организационную структуру.

Различные теории мотивации не решают эту задачу. Все они сводятся к тому, что у человека есть три группы потребностей, связанных с обеспечением жизнедеятельности, его социальным статусом, а так же духовным комфортом и психологическим состоянием. Деньги используются на удовлетворение первой группы потребностей, так же участвуют в удовлетворении второй группы. Для реализации третьей группы, идут средства, связанные с хозяйственными нуждами. Видно, что различные источники средств направлены на мотивацию труда и задача стоит в правильном их распределении. В основе поиска решения проблем по управлению трудовыми ресурсами лежат задачи оценки трудовой деятельности работника, которые опираются на принципы мотивации. Для создания моделей

мотивации работника, выполняющего возложенные на него функции и задачи на конкретном рабочем месте, необходимо исследование поведения человека в процессе трудовой деятельности.

Понятие потребностей человека берется за основу при выборе исходной позиции изучения состава мотивации, когда внимание людей в основном сосредоточено на оценке внешних условий. При актуализации потребностей, важная роль отводится внешним факторам - стимулам, то есть наборам внутренних и внешних причин, вызывающих нужную реакцию субъекта управления при выполнении им задач, поставленных руководителем.

Мотивацией труда работника - это процесс, который направлен на формирование мотивов поведения, побуждающих человека к деятельности для достижения либо личных целей, либо целей предприятия [2].

Фактически, возникает задача распределения ограниченного ресурса, направленного на оплату труда, нацеленного на максимальный результат. Эта функция будет включать сумму затрат по различным направлениям и ограничения, связанные с использованием этих ресурсов. Проблема заключается в том, чтобы установить характер влияния и зависимости затрат на конечный результат. Это задача для моделирования. Она требует дополнительных исследований, проведения различных анализов, выявления характера зависимости отдельных факторов на конечный результат по имеющимся статистическим данным. Данная задача будет включать совокупность функций затрат, распределенных по различным направлениям. Главное, что принять в качестве конечного результата: индивидуальные показатели производительности труда, показатели деятельности подразделения, либо конечные результаты деятельности предприятия. Это три критерия, по которым будет строиться функция. Можно исследовать каждый из них отдельно, а можно анализировать сразу три критерия и проследить, где показатели затрат будут оптимальные. Вид зависимости этих затрат будет определен масштабом деятельности предприятия и зависеть от его структуры.

Для решения поставленной задачи можно использовать классическую оптимизационную модель распределения ограниченного ресурса вида:

$$F = \sum a_i x_i \rightarrow \max$$

при

$$\sum b_i x_i \leq B_i$$

$$x_i > 0$$

где:

$a_i$  – постоянная, отражающая влияние  $x_i$  затрат на конечный результат;

$x_i$  – затраты  $i$ -го вида;

$b_i$  – потребность в затратах;

$B_i$  – ограничение ресурса  $i$ -го вида.

Реализация модели требует проведения специальных исследований для определения зависимости переменных.

В отличие от отечественных, предприятия западных стран имеют более обширный, накопленный десятилетиями опыт в организации мер, направленных на создание и внедрение систем мотивирования и поощрения сотрудников организаций, включающих оценку целеустремленности и согласованности персонала, а так же оценку использования функциональных и квалификационных возможностей персонала.

Важным фактором в системе мотивации персонала является материальное стимулирование работников, гарантирование тесной связи оплаты труда с его конечным результатом. В свою очередь, это требует применение прогрессивных форм оплаты, которые бы позволили учесть индивидуальные особенности каждого из членов коллектива в его трудовой деятельности.

Применение в организациях моделей и методик по повышению мотивации труда персонала и их анализ, дает возможность комплексной оценки трудовой активности персонала, позволит увеличить согласованность в трудовом коллективе и повысить удовлетворенность трудом. Суть данных внедрений заключается в возможности получить объективную экономическую оценку деятельности предприятия и его подразделений с целью оптимального стимулирования, как его руководителей, так и коллектива в целом.

Переход от эмпирического метода и эвристических решений к более точным, основанным на математических расчетах методам, должно обеспечить более эффективное использование средств, затраченных на оплату труда. Разработанные математические модели могут быть адаптированы к различным типам предприятий. Данный подход позволит более эффективно и результативно использовать средства, затраченные предприятием на мотивацию труда персонала, достичь лучших результатов в работе организации на основе имеющихся ресурсов.

### Литература

1) Управление персоналом организации. Практикум [Текст]: учеб. пособие для студентов вузов по специальности «Менеджмент» / Ред. А.Я. Кибанов. – М.: ИНФРА, 2002. – 296 с.

2) Жаворонков, А.В. Мотивационные модели и системы стимулирования [Текст] / А.В. Жаворонков, Г.П. Гришина // Российское предпринимательство. – 2004. - № 10 (58). - С. 72-77.

3) Шапиро, С.А. Основы управления персоналом в современных организациях [Текст] / С.А. Шапиро, О.В. Шатаева. – М.: ГроссМедиа, РОСБУХ, 2008. – 468 с.

4) Чингос, Питер Т. Оплата по результату. Из опыта оплаты труда персонала в США.: Пер. с англ. Издательский дом «Вильямс», 2004. - 416с.

**E-mail:** a.v.dolgosheev@gmail.com

**Ключевые слова:** оплата труда, мотивация, заработная плата, распределение ресурсов

## ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ ГРЕЙДИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

**Е.Ю. Шалевская, канд. экон. наук, и.о. доцента**  
*Луганский национальный аграрный университет*

*В современных рыночных условиях одной из главных задач является совершенствование экономических отношений между людьми. Опыт развитых стран показывает, что важнейшим направлением решения этих задач может стать адаптация человека к работе в рыночных условиях. Поэтому именно вознаграждение за труд, его размер в виде начисленной заработной платы является важнейшим способом повышения заинтересованности работающих в результатах своего труда, росте производительности, улучшения качества производимой продукции [3].*

*В период создания высокоэффективной экономики важнейшими вопросами являются проблемы оплаты труда и стимулирования производства. Поскольку, в основе всех экономических преобразований находится труд человека, а сам человек, его интересы, потребности являются центром рыночных преобразований, и как результат, его мотивация к труду.*

*На наш взгляд, в настоящих условиях и в будущем заработная плата должна выполнять главную роль в мотивации труда.*

*В настоящее время проблема оценки должностей на предприятиях в полной мере не только не решена, но и не изучена. А грейдинг - это современный метод, применяемый в ведущих западных компаниях, который позволяет повысить эффективность системы мотивации и сделать ее понятной и прозрачной для сотрудников.*

*В статье исследовано сущность грейдинга. Предложена технология внедрения системы грейдов. Данная система будет способствовать повышению производительности, стимулированию творчества, инициативности, то есть учитываться будут те качества, которые способствуют эффективной работе и достижению целей предприятия*

В настоящее время ни у кого не вызывает сомнения, что важнейшим ресурсом любого предприятия являются его работники. Однако далеко не все руководители понимают, как трудно управлять этим ресурсом. От того, насколько эффективным окажется труд работников, зависит успех любого предприятия. Задание менеджеров заключается в том, чтобы максимально эффективно использовать возможности персонала. Какими бы не были решения руководителей, эффект от них может быть получен только тогда, когда они удачно воплощены в работу работниками предприятия. А это может состояться только в случае, если работники заинтересованы в результатах своего труда. Для этого необходимо человека как-то мотивировать, побуждать к действию.

Понятно, что основным мотивирующим фактором является желание иметь гарантированную заработную плату. При этом ни интенсивность, ни качество труда в расчет не берутся, преобладает желание иметь спокойную работу с небольшим, но гарантированным заработком, чем интенсивную работу с высокой оплатой. Вместе с тем, на рынке труда появляются работники, которые владеют достаточным профессионализмом и новым трудовым сознанием, то есть люди с хорошей этической основой и пониманием труда. Однако шансов найти хорошую работу у них немного из-за векового барьера или отсутствия рекомендаций. Таким образом, и потребности, и мотивация большинства работников нуждаются в последующем изучении и систематизации.

Несмотря на достаточно широкую изученность вопросов материальной мотивации персонала, проблема оценки должностей на современных предприятиях в полной мере не только не решена, но и не изучена. Грейдинг – это современный метод, применяемый в ведущих западных компаниях, который позволяет повысить эффективность системы мотива-

ции и сделать ее понятной и прозрачной для работников.

В. П. Чемяков дает следующие определения понятий: «грейдинг» – технология построения системы управления персоналом, а «грейд» – установлен интервал «весов» или рангов, в середине которого должности считаются равнозначными для организации и такими, которые имеют один диапазон оплаты (тариф). Далее указывается, что «тарифные разряды – минимальные единицы различения оплаты для должностей. Несколько тарифных разрядов включаются в грейд (тариф)» [2]. Дано понимание срока «тарифный разряд» отличается от традиционно принятого. В то же время, такой подход встречается и у другого автора. Р. И. Хендерсон в работе «Компенсационный менеджмент» приводит следующее определение: «Тарифный разряд заработной платы – это некоторая зона конкретной заработной платы или диапазона заработных плат по всем заданиям, которые удовлетворяют определенным техническим требованиям» [1].

Целью исследования является разработка системы грейдинга, которая позволит построить иерархию должностей в зависимости от их ценности для предприятия.

Все больше и больше предприятий понимают, что грейдинг – это не только дань моде, но и необходим инструмент организационного планирования и управления расходами на персонал.

Очень трудно найти универсальный метод оплаты труда, который учитывал бы интересы и работодателя, и сотрудника. Предприятие всегда стремится платить с учетом своих целей, но ровно столько, чтобы работник не шел, а последний, в свою очередь, стремится получать как можно больше. Именно система грейдинга позволяет «связать» оплату труда и логику бизнеса.

В первую очередь эта система удобна для крупных и средних предприятий, поскольку, в отличие от вертикального построения карьеры, она позволяет строить карьеру горизонтально. Например, повышение рабочим квалификации, отразится на уровне оплаты, поскольку повысится вес фактора знания, и зарплата вырастет, несмотря на то, что работник будет оставаться на своей должности. Следовательно, эту проблему и решает система грейдирования.

Система грейдирования пришла к нам из США, где в начале 60-х гг. XX ст. Е.Н. Хей разработал методику оценки должностей разного профессионального профиля исходя из универсальных критериев. С тех пор система грейдирования успешно зарекомендовала себя на Западе и сегодня считается лучшей основой для прозрачной и управляемой системы оплаты труда.

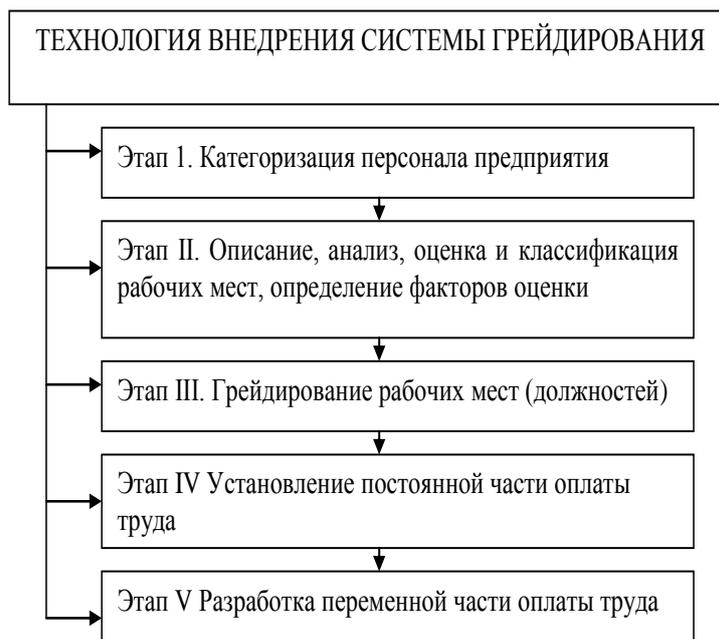
Вместе с тем опыт внедрения системы грейдирования показал и слабые стороны этой системы. Грейдирование – достаточно громоздкая и трудоемкая процедура, к тому же требует привлечения внешних консультантов.

Грейдирование позволяет построить систему оплаты труда, прозрачную и справедливую для всех. Но, каким бы острым не был кадровый голод, как бы много не говорили о том, что все сотрудники, – ключевые, действует принцип Парето: есть скелет людей, критический с точки зрения бизнеса компании, скелет, который «держит тело и дух» организации.

Система грейдов является своего рода корпоративным «табелем о рангах», в котором каждому кластеру (грейду) должностей отвечает свой уровень заработной платы. В экономической литературе термин «грейд» употребляется как тарифная группа, рабочее семейство или разряд.

На молокоперерабатывающих предприятиях Луганской области нами было предложено внедрить систему грейдов – шкалы окладов предприятия, которая разрабатывается на основе экспертных оценок должностей за определенными факторами.

Технология внедрения системы грейдов включает шесть этапов и имеет следующий вид (рисунок).



Технология внедрения системы грейдов [3]

Формировать материальную систему мотивации необходимо из категоризации персонала предприятия, которая заключается в выделении нескольких категорий должностей, которые отличаются за ценностями, результатами труда, целями. Потом для каждой категории формируется своя система мотивации с учетом интересов деятельности предприятия.

На молокоперерабатывающих предприятиях Луганской области нами проведен анализ содержания

работы, выполняемой за каждым рабочим местом, определены требования к должности, рабочему месту, которые необходимы ради выполнения данной работы. На основании чего мы распределили персонал за следующими категориями: высшие руководители; заместители директора; средний управленческий персонал; специалисты; младший персонал; обслуживающий персонал.

Вторым этапом является анализ функций рабочих мест и должностей, их оценка и классификация в зависимости от степени ценности каждого из них внутри предприятия. В ходе оценки работ нами была использована балльная оценка, суть которой заключается в определении факторов, которые выражены в баллах, с учетом веса и уровней. Среди основных факторов определенные: уровень квалификации; уровень само-

стоятельности и ответственности; сложность труда; необходимость управления другими людьми; производственный опыт; цена ошибки. Каждый из этих факторов рабочих мест и должностей разделен на шесть уровней.

Максимальное значение фактора не превышает 30 баллов (таблица).

Основные факторы мотивации труда

Уровни фактора	Количество баллов	Описание уровня
<b>Фактор 1: Уровень квалификации</b>		
A	0-5	Достаточно среднего или незавершенного высшего образования, специальных знаний не нуждается
B	6-10	Необходимо высшее образование, возможно не профильное, наличие базового уровня владения технологиями и методиками
C	11-15	Высшее профильное образование, владение технологиями на уровне пользователя
D	16-20	Высшее профильное образование, углублено владение технологиями и базовые знания в смежных сферах
E	21-25	Высшее профильное образование, специальные знания в сфере разработок
F	26-30	Высшее профильное образование и дополнительное образование в сфере управления людьми и предприятием
<b>Фактор 2: Уровень самостоятельности в работе</b>		
A	0-5	Нет необходимости в принятии самостоятельных решений, рабочий действует за инструкциями, которые имеют отдельные пределы и имеют постоянный контроль
B	6-10	Принимаются лишь стандартные решения под контролем руководства
C	11-15	Цели определены руководством, однако планирование и организация работы самостоятельная, решения принимаются руководством
D	16-20	Формируются лишь общие цели, а рабочим ведется самостоятельная работа из разработки методов и достижению целей
E	21-25	Рабочий сам устанавливает цели и задания, согласно стратегии развития предприятия и находится под самоконтролем
F	26-30	Участие в разработке общей политики подразделов и стратегии развития предприятия
<b>Фактор 3: Уровень ответственности</b>		
A	0-5	Ответственность только за свою работу, нет никакой ответственности за финансовый результат
B	6-10	Есть ответственность за финансовые результаты под контролем непосредственного руководства
C	11-15	Регулярная ответственность в рамках функциональных обязательств.
D	16-20	Разработка решений, направленных на получение финансового результата подразделения, которая соглашается с руководством
E	21-25	Полная ответственность за финансовые результаты подразделения, его затраты.
F	26-30	Полная ответственность за финансовые результаты группы подразделов
<b>Фактор 4: Сложность труда</b>		
A	0-5	Однообразная работа, постоянное выполнение единичных операций
B	6-10	Работа более разнообразна, выполнение нескольких функций, которые не нуждаются в особенных усилиях
C	11-15	Разнообразная работа, связанная с анализом, и разработкой соответствующих решений
D	16-20	Работа нуждается в более детальном анализе работы подразделов и разработкой направлений улучшения их работы

Продолжение таблицы

E	21-25	Работа, связано с творческим подходом к системному анализу информации, и разработкой мероприятий по решению проблем что сложились
F	26-30	Работа связана со стратегическим развитием предприятия, интеграцией подходов к решению проблем разных подразделов
<b>Фактор 5: Управление подчиненными</b>		
A	0-5	Нет подчиненных
B	6-10	Нет прямых подчиненных, периодическая координация работ в рамках поставленного задания
C	11-15	Координация деятельности к 3-х человек
D	16-20	Управление группой рабочих ради регулярного выполнения функциональных обязанностей
E	21-25	Управление подразделом
F	26-30	Руководство предприятием, или группой подразделов, преимущественно по вертикали
<b>Фактор 6: Производственный опыт</b>		
A	0-5	Опыту работы не нужно
B	6-10	Необходимым является опыт работы, но возможно не за специальностью
C	11-15	Нужен опыт работы в данной сфере не меньше 2-х годов
D	16-20	Нужен опыт работы в данной сфере не меньше 3-х годов
E	21-25	Нужен достаточный опыт в данной сфере и в смежных областях
F	26-30	Кроме профессионального опыта нужен значительный опыт работы с персоналом
<b>Фактор 7: Цена ошибки</b>		
A	0-5	Ошибки влияют только на личную работу
B	6-10	Ошибки приводят к сбоям сотрудников в рамках подраздела
C	11-15	Ошибки могут привести к убыткам в рамках подраздела
D	16-20	Ошибки могут привести к крупным убыткам
E	21-25	Ошибки могут привести к крупным убыткам и нарушить работу подразделов
F	26-30	Ошибки приводят к финансовым потерям на предприятии

Следующим этапом является грейдинг рабочих мест. Под грейдом следует понимать степень разряд, уровень, класс.

Процесс грейдинга – это группирование должностей в зависимости от важности выполняемых функций с целью формализации оплаты труда на предприятии.

Все должности были расставлены иерархически в зависимости от полученного суммарного балла. При разработке грейдов были получены следующие пределы в баллах: 1-й грейд – 28-40 баллов – в которых вошел обслуживающий персонал; 2-й грейд – 41-66 баллов – обслуживающий персонал и младший персонал из относительно невысокой квалификацией; 3-й грейд – 67-90 баллов – младший персонал и квалифицирован персонал (специалисты); 4-й – 91-110 баллов – специалисты основного производства; 5-й грейд – 111-125 баллов – специалисты управленцы нижнего звена; 6- грейд – 126-175 баллов – руководители первичных подразделов; 7- грейд – 176-205 баллов – главные специалисты предприятия; 8-й грейд – свыше 206 баллов – высшего руководства предприятия [4].

Следующим этапом является установление постоянной части заработной платы, которая определяется на основе установления должностных окладов для каждого грейда.

Постоянная заработная плата – это гарантированная компенсация рабочему за его труд согласно должностным инструкциям, который остается постоянным в течение значительного периода времени и не зависит от текущих результатов деятельности предприятия.

Следующим этапом системы грейдинга является разработка переменной части заработной платы.

Предложенная система грейдинга на молокочерерабатывающих предприятиях Луганской области позволила построить иерархию должностей в зависимости от их ценности для предприятия и разработать соответствующую систему оплаты труда. Данная система будет способствовать повышению производительности, стимулированию творчества, инициативности, то есть будут учитываться те качества, которые способствуют эффективному труду и достижению целей предприятия.

До появления системы грейдирования, существовала тарифная сетка еще советских времен, которая оказалась очень обветшалой для предприятий, которые быстро развиваются. С появлением технологии грейдирования появился шанс создать полноценную систему управления человеческими ресурсами предприятия. Традиционная система грейдирования предназначена для создания системы денежного стимулирования и основана на оценке сложности труда относительно конкретной должности. На практике грейдирование применяется для сравнения уровня оплаты труда на предприятии с уровнем, который существует на рынке труда. Его используют и для сравнения должностей, определения уровней подчинения.

Грейдирование позволяет оценить внос должности в общие результаты деятельности предприятия. Этот метод дает возможность разработать справедливую и прозрачную систему компенсаций, систему карьерного и профессионального роста, понятны критерии перехода из одной категории в другую.

Если на предприятии грейдирование применять в совокупности с оценкой персонала и мониторингом результативности работников, формированием кадрового резерва, учебной, материальным и нематериальным стимулированием, планированием и реализацией горизонтальной и вертикальной карьеры, то можно создать современную эффективную систему мотивации персонала.

### Литература

1. Хендерсон, Г.И. Компенсационный менеджмент. Стратегия и тактика формирования заработной платы и вторых выплат [Текст] / Г.И. Хендерсон. – Спб.: Питер, 2004. – 880 с.
2. Чемяков, В.П. Грейдинг: технология построения системы управления персоналом [Текст] / В.П. Чемяков. – М.: Вершина, 2008. – 208 с.
3. Шалевская, Е.Ю. Усовершенствование механизма мотивации труда на молокоперерабатывающих предприятиях [Текст]: монография / Е.Ю. Шалевская // Формирование организационно-экономического механизма управления деятельностью предприятий в условиях глобализации. Под общей редакцией Н.В. Зось-Киора. - Луганск: Элтон-2, 2011. - С. 153-164
4. Шалевская, Е.Ю. Формирование механизма мотивации труда на молокоперерабатывающих предприятиях [Текст]: монография / Е.Ю. Шалевская - Луганск: Изд-во «Ноулидж», 2014. - 188 с.

**E-mail:** elen5555@e-mail.ua

**Ключевые слова:** мотивация, оплата труда, вознаграждение, грейд, иерархия должностей, грейдирование

## МОТИВАЦИЯ ТРУДА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**О. А. Шовкопляс, аспирант**

*Луганский национальный аграрный университет*

*В статье рассмотрены теоретические основы мотивации трудовых ресурсов. Приведены общие характеристики и особенности основных методов мотивации трудовых ресурсов. Обоснована необходимость применения мотивационных мероприятий и проанализированы основные проблемы мотивации трудовой деятельности*

Эффективность труда при других одинаковых условиях обуславливается персональным отношением человека к труду, его трудовым поведением. В свою очередь трудовое поведение устанавливается воздействием многих факторов, что функционируют с различной силой в различных направлениях.

Присутствие у работников надлежащей профессиональной подготовки, опыта, еще не гарантирует высокую эффективность труда.

Эффективное управление трудовыми ресурсами лежит через осмысление его надобностей, потребностей, мотивационных установок. Только имея представление, что именно побуждает человека к действию, какими мотивами он руководствуется, можно разработать эффективную систему форм и методов управления ею.

До настоящего времени, мотивация, как движущая сила поведения, как осмысленное стремление к определенному типу удовлетворения потребностей, не была самостоятельным объектом исследования.

Долгое время совершались попытки разъяснить поведение людей и раскрыть причины их целенаправленной деятельности. Под одним или другим определением с разных точек зрения обсуждалось то, что сегодня называется мотивацией: активизация, стимулирование, управление, реализация целенаправленного поведения человека.

Основным и обуславливающим фактором любой деятельности является человек с его потребностями и возможностями удовлетворения этих потребностей, уровнем социального и интеллектуального сознания, ценностными ориентирами. Поэтому проблему мотивации эффективности использования трудовых ресурсов следует рассматривать во взаимодействии человека с его требованиями, психологией, философией, уровнем жизни, жизненным кредо. То есть начальным пунктом стратегического управления эффективностью использования трудовых ресурсов предприятия, посредством мотивации, являются мотивы самих работников данного предприятия.

Прикладной наукой, что дает возможность глубоко анализировать трудовое поведение людей во всем его разнообразии, проектировать и воздействовать на него для достижения личных целей и целей предприятия, и является мотивация трудовых ресурсов.

Мотивация работников – является одной из наиболее важных задач для руководителя. Решение данной задачи требует от руководителя умения, настойчивости и понимание человеческой природы. Успеха всегда добивается тот руководитель, который имеет хорошо развитые способности побуждать работников к наиболее эффективному использованию рабочего времени и, в конечном итоге, к выполнению поставленных задач.

Мотивация - это совокупность объективных и субъективных факторов, которые заставляют индивидуума вести себя целесообразным или необходимым образом. К основному содержанию мотивации принадлежит три ключевых понятия: усилия, организационные задачи и индивидуальная потребность [1].

Мотивация трудовых ресурсов, как отрасль научно-практической деятельности, требует не только обработки общей методологии этой деятельности, но и разработку конкретных методов, средств, механизмов, инструментов, с помощью которых активизируется трудовая деятельность, достигается максимально возможное эффективное использование трудового потенциала. Сложность, как научной проработки, так и практических рекомендаций в этой сфере заключается в многоплановости проблемы, связанные со многими прочими науками и дисциплинами. Поэтому, чем выше интеллект любого человека, а также уровень его профессиональной подготовки, совершеннее и безупречнее представление об окружающей среде, то соответственно и разнообразнее являются потребности этого человека, его интересы и мотивационные установки.

Исследование сложных теоретических и прикладных проблем мотивации эффективности использования трудовых ресурсов начинается с изучения категории «потребности». По мнению социологов, человек является относительно автономной, высокоорганизованной, биосоциальной системой. Эта система является саморазвивающейся, активно взаимодействующей с внешней средой, требующей постоянного удовлетворения обусловленных потребностей.

Потребности - это то, что неизбежно возникает и сопровождает человека в процессе ее жизни, то, что является общим для разных людей, и одновременно оказывается индивидуально в каждом человеке. Потребности - это ощущение физиологического, соци-

ального или психологического дискомфорта, нехватка чего-то, что нужно для создания и поддержания нормальных условий жизни и функционирования человека. Правомерным является и трактовка потребностей как состояния дефицита, неуравновешенности, на устранение которых направлены действия человека [5].

Стимулирование людей к действиям и деятельности является важной ролью потребностей. Природа происхождения человеческих нужд имеет очень сложный характер, но в основе этих нужд лежат две предопределяющие причины. Первая причина, она имеет физиологический характер, в причине того, что человек является живым существом, и он требует каких-то определенных усилий и средств на существование. Вторая причина – это результат общественных условий.

Существует такая классификация потребностей:

1. По природе потребности делятся на - первичные (физиологические, это обычно, врожденные) и вторичные (психологические, которые осмысливаются и приходят с опытом);

2. В зависимости от субъекта проявления существуют личные, групповые, коллективные, общественные и др. потребности;

3. По количественному определению и существующим вероятностям удовлетворения (абсолютные, действительные, платежеспособные):

4. По характеру причины возникновения существуют материальные, трудовые, статусные потребности.

Руководители предприятий вправе требовать от своих подчиненных инициативных идей для достижения поставленной цели. Поэтому для этого руководители предприятий должны предоставить необходимые условия и обеспечить необходимые условия для подчиненных. Таким образом, в процессе мотивации эффективности использования трудовых ресурсов происходит, во-первых, достижение поставленной предприятием организационной цели, а во-вторых – удовлетворение персональных потребностей каждого работника.

Процесс руководства, в конечном итоге, сводится к наиболее максимальному удовлетворению потребностей.

Существует следующая схема функционирования модели мотивации повышения эффективности использования трудовых ресурсов:

1. определяются человеческие потребности и стимулы;

2. в результате неудовлетворения потребностей в работнике зарождается напряженность;

3. на эту напряженность влияют внешние обстоятельства, благоприятные возможности и цель;

4. для удовлетворения потребностей тратятся усилия;

5. усилия приводят к определенному уровню показателей, которые базируются на слабостях;

6. за определенные показатели предусматриваются различные виды вознаграждений, удовлетворяющих исходные потребности и стимулы [4].

Приведенная выше схема функционирования модели мотивации повышения эффективности использования трудовых ресурсов имеет замкнутый цикл. Поскольку при удовлетворении одних потребностей появляются новые и для их удовлетворения снова понадобятся новые усилия.

Без применения современных форм и методов материального стимулирования персонала, мотивация трудовой деятельности не может быть результативной. Повышение значения трудовых и статусных мотивов не обозначает абсолютного снижения роли материальных стимулов. Они все также остаются значимыми катализаторами, которые способны значительно увеличить трудовую активность и также оказывать содействие для достижения высоких результатов индивидуальной и коллективной деятельности.

Достаточная обеспеченность предприятий трудовыми ресурсами, их рациональное использование, высокий уровень производительности труда имеют большое значение для увеличения объемов продукции и повышения эффективности производства. В частности, от обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и эффективности их использования зависят объем и своевременность выполнения всех работ, эффективность использования оборудования, машин, механизмов и как результат - объем производства продукции, ее себестоимость, прибыль и ряд других экономических показателей.

Управления трудовыми ресурсами, в том числе их использование, как составная часть управления деятельностью предприятия включает в себя обеспечение сотрудничества между всеми членами трудового коллектива, кадровую политику, обучение, информирование, мотивацию работников и другие существенные составные части работы руководителя как менеджера.

Динамика численности и среднемесячной оплаты труда работников в сельском хозяйстве Луганской области

Показатели	Года							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Среднегодовая численность работников в сельском хозяйстве, тыс. чел.	38,7	34,0	28,4	28,1	26,0	23,9	22,3	20,0
Процент от общей численности занятых, %	5,63	5,08	4,21	4,24	2,52	2,43	2,21	3,81
Среднемесячная заработная плата по Луганской области, грн.	805,0	1022,0	1323,0	1769,0	1873,0	2271,0	2742,0	3090,0
Индекс роста среднемесячной заработной платы по Луганской области	3,47	1,27	1,29	1,34	1,06	1,21	1,21	1,13
Среднемесячная заработная плата в сельском хозяйстве, грн.	451,0	576,0	784,0	1123,0	1230,0	1497,0	1740,0	1853,0
Индекс роста среднемесячной заработной платы в сельском хозяйстве	3,52	1,28	1,36	1,43	1,11	1,22	1,16	1,07
Коэффициент соотношения заработной платы по области к заработной плате в сельском хозяйстве	1,78	1,77	1,69	1,58	1,52	1,52	1,58	1,67

\* По данным Главного управления статистики в Луганской области

Исследовав существующее состояние развития управления трудовыми ресурсами в Луганской области, мы видим, что, несмотря на незначительное увеличение среднемесячной заработной платы, существует негативная тенденция к сокращению среднегодовой численности работников в сельском хозяйстве с 38,7 тыс. человек в 2005 году до 20,0 тыс. человек в 2012 году. Длительный период оплата труда в сельском хозяйстве остается самой низкой из всех отраслей хозяйственного комплекса, заработная плата в целом по области в 1,67 раза превышает заработную плату в сельском хозяйстве. Следует отметить сокращение индекса роста среднегодовой заработной платы по Луганской области и в сельском хозяйстве также, в сравнении с 2005 годом.

Следует отметить, что в последние годы наблюдаются определенные сдвиги в темпах роста среднемесячного уровня оплаты труда в сельскохозяйственном производстве. Негативным моментом является то, что рост уровня производительности труда происходит не за счет увеличения стоимости валовой продукции, а за счет сокращения численности работников, занятых в сельском хозяйстве.

Главным составляющим элементом мотивации трудовых ресурсов, одним из предопределяющим элементом менеджмента трудовых ресурсов является

их оценка, которая осуществляет ориентированную и стимулирующую функции. Нехватка такой оценки или необъективность этой оценки дезориентируют работника, тормозят его развитие, снижают продуктивность его деятельности.

Поэтому оценка трудовых ресурсов – является очень сложным, трудоемким и ответственным делом. Оценку трудовых ресурсов принято осуществлять с определенных теоретических обоснований, с обобщения опыта предыдущих работников, а также с подготовки надлежащих рекомендаций.

В системе эффективного управления трудовыми ресурсами на каждом предприятии главным звеном должен стать механизм мотивации. Обеспечение эффективного управления трудовыми ресурсами происходит путем понимания и осмысления мотивов работника к трудовой деятельности или мотивации, которая представляет собой совокупность внутренних и внешних сил побуждения работника к реализации установленных действий.

Процесс воздействия на человека с целью побуждения его к выполнению запланированной деятельности путем пробуждения соответствующих внутренних мотивов и внешних поступков принято называть мотивированием или мотивацией. Взаимодействие мотивов и мотивации в трудовой деятельно-

сти человека составляет научную основу управления персоналом.

Мотивация персонала на предприятии осуществляется различными методами: разъяснением, воспитанием, личным примером, системами поощрений и наказаний работников и т.д. Отдельные способы мотивации принято называть мотиваторами. Они могут применяться к человеку на любой стадии его трудовой деятельности. Степень воздействия одного и того же мотиватора может быть различна в зависимости от времени его применения. Различается также воздействие мотиваторов на разные категории персонала: на одних людей лучше действуют одни способы, на других – другие. Наибольшее влияние на все категории персонала оказывают материальное поощрение или стимулирование [6].

В условиях разделения труда под воздействием образования, опыта работы, квалификации работника, трудовой активности, приоритетов работника и т.д. осуществляется трудовая деятельность предприятия. Исходя из этого, мотивация трудовой деятельности включает в себя определенный ряд мотивационных составляющих. Мотивация труда является только побуждением работника к эффективному труду, то мотивация трудовой деятельности включает в себя мотивацию труда, мотивацию к развитию конкурентоспособности, мотивацию к трудовому процессу, мотивацию к занятости, мотивацию к владению средствами производства.

Мотиваторы - это факторы, которые побуждают человека к трудовой деятельности; внешние мотиваторы - это внешнее воздействие на работника; внутренние мотиваторы - внутренние силы, побуждающие человека к труду.

Мотивационный потенциал работника - составляющая трудового потенциала, которая характеризует готовность работника к максимальной трудовой отдаче, развития конкурентоспособности, реализации в работе добытых знаний, способностей, умений, навыков [5].

При рассмотрении мотивации, как процесса влияния на человека определенных факторов-мотиваторов, теоретически мотивацию можно поделить на 6 последовательных этапов. Разделение на такое количество факторов является условным, обычно на практике не сохраняется их последовательность и не соблюдается разграничение процессов мотивации. Потому рационально, для соблюдения установленной логики, проанализировать обособленные этапы:

На первом этапе происходит возникновение потребности. Она возникает как чувство человека в нехватке чего-либо. Эта нехватка дает о себе знать и «требует» своего удовольствия.

Второй этап - это поиск возможностей и способов удовлетворения появившейся потребности. Удо-

влетворение потребности требует от человека определенной реакции. Люди по-разному могут добиваться удовлетворения потребности: удовлетворять, сдерживать и т.д. Но в большинстве случаев появляется необходимость что-то сделать, осуществить, выполнить определенные действия.

На третьем этапе происходит определение целей, направлений действий. Человек определяет, что ему необходимо конкретно приобрести, получить и сделать для удовлетворения потребности.

На этой стадии осуществляется согласование четырех моментов: что я буду иметь после удовлетворения потребности; что я могу сделать, чтобы получить то, чего хочу; насколько достижимо то, чего я хочу; насколько то, что я могу реально получить, удовлетворит потребность.

Четвертый этап связан с выполнением конкретных действий. Человек прилагает усилия для того, чтобы достичь поставленных целей.

На пятом этапе человек получает вознаграждение за выполненные действия. Он прилагает определенные усилия и получает то, что может удовлетворить его потребность или то, что он может обменять на желаемый объект (предмет, услугу, ценность). На этой стадии выясняется, насколько совершенное человеком, совпадает с ожидаемым результатом. В зависимости от этого осуществляется ослабление, сокращение или усиление мотивации.

На шестом этапе происходит удовлетворение самой потребности. В зависимости от уровня удовлетворения потребности, величины вознаграждения и ее адекватности приложенным усилиям, человек прекращает деятельность до возникновения новой потребности, либо продолжает поиск путей для удовлетворения существующей потребности [3].

Проанализировав сущность главных категорий, которые имеют прямое отношение к содержанию и логике поведения человека в процессе трудовой деятельности определяется сущность мотивации трудовых ресурсов персонала.

По мнению многих ученых понятие «мотивация трудовых ресурсов» трактуется различно, но в основном большинство определений схожи. Одни авторы считают, что мотивация - это осознанное стремление к определенному типу удовлетворения потребностей, к успеху. Другие под мотивацией подразумевают все то, что активизирует деятельность человека. По мнению третьих ученых, мотивация - это надежда на успех и боязнь неудачи. Известные ученые определяют мотивацию, как процесс побуждения себя и других к деятельности для достижения личных целей и целей предприятия.

Достаточно распространенным принято считать определение мотивации, как движущей силы поведения, как стремление человека к активному действию с целью удовлетворения своих потребностей.

Также мотивацию определяют как состояние личности, которое характеризует степень активности и устремленности действий работника в конкретной ситуации. При этом мотив выступает как повод, причина, объективная необходимость что-то сделать, побуждение к определенному действию.

Правомерным является утверждение, что активная роль в процессе мотивации трудовых ресурсов принадлежит потребностям, интересам, ценностям работника и внешним факторам-стимулам. Проанализировав вышеперечисленное, можно сформулировать более детализированное определение мотивации трудовых ресурсов.

Мотивация трудовых ресурсов - это совокупность внутренних и внешних движущих сил, которые побуждают работника к деятельности, обуславливают его поведение, формы деятельности, придают этой деятельности направленность, ориентированную на достижение личных целей и целей предприятия. Мотивация трудовых ресурсов - это совокупность всех мотивов, которые оказывают огромное и непосредственное влияние на поведение работника и коллектива в целом. Мотивация трудовых ресурсов содержит в себе ряд составляющих, а именно: мотивацию трудовой деятельности, то есть побуждение работников к эффективной трудовой деятельности, что обеспечивает необходимые поощрения, вознаграждения и удовлетворяет имеющиеся потребности; мотивацию стабильной и продуктивной занятости; мотивацию развития конкурентоспособности работника; мотивацию владения средствами производства; мотивацию выбора нового места работы и др.

Несомненно, эффективность трудовой деятельности зависит от мотивации трудовых ресурсов. Но при этом всем эта зависимость довольно сложная и неоднозначная. Иногда случается так, что работник, под влиянием внутренних и внешних факторов-мотиваторов очень заинтересован в достижении высоких конечных результатов. Но на практике он будет иметь не лучшие результаты, чем работник, который значительно меньше промотивирован к эффективно-му труду. Отсутствие точной взаимосвязи между мотивацией трудовых ресурсов и конечными результа-

тами деятельности определена тем, что на результаты труда непосредственное влияние оказывают множество других факторов, таких как, квалификация работников, их профессиональные способности и навыки, опыт работы, правильное понимание поставленных целей и задач, внешняя среда в коллективе и т.д. Поэтому мотивация трудовых ресурсов имеет огромное значение. От того, как понимает свою деятельность тот или иной работник, какими мотивами он руководствуется, то от этого зависит его отношение к работе.

### Литература

1. Данюк, В.М. Менеджмент персоналу [Текст] / В.М. Данюк, В.М. Петюх, С.О. Цимбалюк та ін.; // За заг. ред. В.М. Данюка, В.М. Петюха. – К.: КНЕУ, 2004. – 398 с.
2. Гончаров, В.М. Формування ресурсного потенціалу підприємств на основі кластерної регіональної моделі [Текст]: монографія / В.М. Гончаров, Я.О. Ковальчук, Т.Г. Вяткіна, П.С. Вяткін. – Черкаси: видавець Чабаненко Ю.А., 2013. – 260 с.
3. Колот, А.М. Мотивація персоналу: Підручник [Текст] / А.М. Колот. – К.: КНЕУ, 2002. – 337 с.
4. Мурашко, М.І. Менеджмент персоналу [Текст]: Навч. посіб. / М.І. Мурашко. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2008. – 435 с.
5. Никифоренко, В.Г. Управління персоналом [Текст]: Навчальний посібник. 2-ге видання, виправлене та доповнене / В.Г. Никифоренко. – Одеса: Атлант, 2013 р. – 275 с.
6. Сербиновский, Б.Ю. Управление персоналом [Текст]: учебное пособие / Под ред. Б.Ю. Сербиновского и С.И. Самыгина. – М.: «Издательство Приор», 1999. – 432 с.

**E-mail:** silkdance@mail.ru

**Ключевые слова:** Мотивация, мотивация персонала, модель мотивации, мотиватор, мотив трудовой деятельности



## УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ

# ПРОБЛЕМЫ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А.А. Дубченко, студент

*Воронежский государственный технический университет*

*Статья посвящена исследованию вопросов венчурного финансирования в Российской Федерации. Особое внимание уделено венчурным фондам как субъекту финансовых отношений. Приведен анализ деятельности венчурных фондов в России за 2015 год. Раскрыты основные проблемы венчурного финансирования в Российской Федерации, а также даны рекомендации по их преодолению*

Развитие современной экономики во многом определяется эффективностью и активностью инновационного процесса. От того, насколько эффективно будет развиваться инновационная деятельность, зависит конкурентоспособность экономики страны [1]. Создание устойчивой экономической системы невозможно без действенного инновационного механизма, способствующего повышению эффективности фундаментальных и прикладных исследований, так как уровень развития науки, техники и технологии является фактором, определяющим положение страны в системе мирового хозяйства.

Одним из целевых ориентиров, определённых Стратегией социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, является переход России к экономике лидерства и инноваций, то есть, создание конкурентоспособной экономики знаний и высоких технологий, а также формирование условий для появления инновационных компаний во всех секторах экономики [2]. Согласно Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, для перевода экономики России на инновационный путь развития необходимо наращивание человеческого потенциала в сфере науки, образования, технологий и инноваций, повышение инновационной активности бизнеса, рост «инновационности» государства, формирование устойчивого сектора исследований и разработок, повышение степени интеграции России в мировые процессы создания и использования нововведений, а также формирование территорий инновационного развития. Для достижения задач, содержащихся в Стратегии инновационного развития Российской Федерации важна не только генерация новаций, первостепенное значение приобретают вопросы по формированию системы финансирования инновационной деятельности организаций. [3].

Российская система финансирования инновационной деятельности включает два основных вида источника инвестиций: государственные инвестиционные ресурсы и частные инвестиционные ресурсы. Государственные инвестиционные ресурсы представляют собой бюджетные средства, средства внебюджетных фондов, государственные заимствования, па-

кеты акций и имущество государственной собственности. Частные инвестиционные ресурсы – это финансовые ресурсы хозяйствующих субъектов, общественных организаций, физических, коллективных инвесторов, в том числе страховых компаний, инвестиционных фондов и компаний, а также негосударственных пенсионных фондов.

Одним из ведущих инструментов финансирования инновационной деятельности является венчурное финансирование. Венчурные инвестиции или рисковыми – это связано, в первую очередь, с тем, что вложения осуществляются в капитал компании, занимающейся инновационной деятельностью, необязательно технологической, но всегда бизнес-деятельностью, характерной особенностью которой является повышенный профиль риска, в силу того, что существует неопределенность перспектив рынка, продукта, технологии, производства [4].

Индустрия венчурного капитала зародилась еще в 1946 год, но в Российской Федерации развитие венчурных инвестиций началось лишь в 1993 году с приходом на рынок крупных инвестиционных фондов, управляемых Европейским банком реконструкции и развития. Это объясняет существующее на данном этапе развития экономики отставание российского рынка венчурного капитала от зарубежных конкурентов [5].

Существует несколько типов венчурных инвесторов: бизнес-ангелы, инкубаторы, акселераторы, государственные институты, государственные инвестиционные фонды и венчурные фонды. В настоящем исследовании остановимся на изучении деятельности венчурных фондов.

Венчурные фонды – это профессиональные инвестиционные организации, как правило, с четкой специализацией, финансирующие наиболее перспективные инновационные и технологические компании, обычно уже достигшие первых или промежуточных результатов. По данным Обзора рынка прямых и венчурных инвестиций Российской Ассоциации Венчурного Инвестирования, по итогам 2015 года наблюдается уменьшение среднего размера инвестиций до 5,3 млн. долл. Также нельзя не отметить сохранение отраслевых и региональных диспропорций в сегменте

венчурных инвестиций. Так, на протяжении пяти последних лет наблюдается безусловное лидерство сектора информационно - коммуникационных технологий, как по числу, так и по объему инвестиций (рис. 1). Доминирование данной отрасли обусловлено от-

носительно небольшим первоначальным объемом инвестиций в сочетании с потенциально высокой и быстрой доходностью инвестиций.

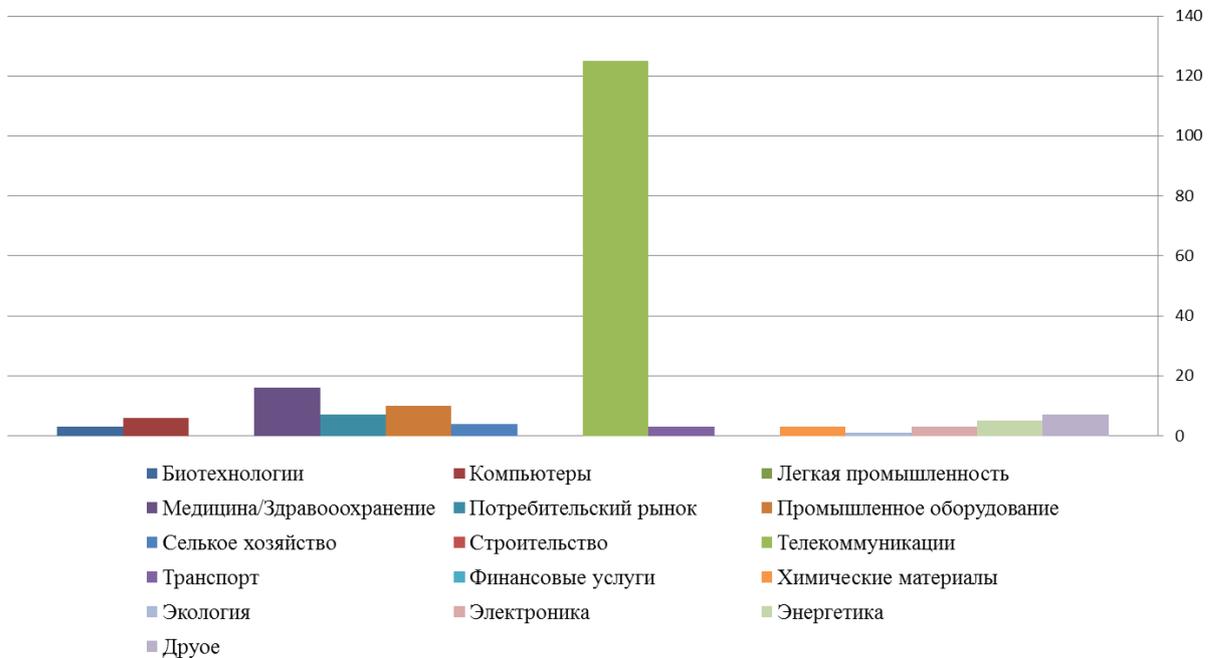


Рис. 1. Инвестиции венчурных фондов по отраслям в 2015 году [6]

При этом на протяжении последних лет отмечается появление венчурных инвестиционных фондов, имеющих отчетливо выраженный отраслевой фокус, связанный с разработкой технологий в реальном секторе (биотехнологий, медицины и здравоохранения, химических материалов, электроники). В основной своей массе такие фонды являются венчурными фондами с участием государственного капитала. Это обусловлено, в том числе, тем, что перед Россией в сложившихся экономических и политических условиях стоит задача преодоления критической зависимо-

сти от зарубежных технологий и промышленной продукции.

Что же касается региональных диспропорций, то здесь является очевидным уже традиционное по совокупному числу и объему осуществленных венчурных инвестиций лидерство Центрального ФО (рис. 2). Это объясняется тем, что макрорегион обладает мощным производственным, научно-исследовательским, научно-техническим потенциалом, развитой системой подготовки кадров всех уровней, а также развитой социальной и производственной инфраструктурой.

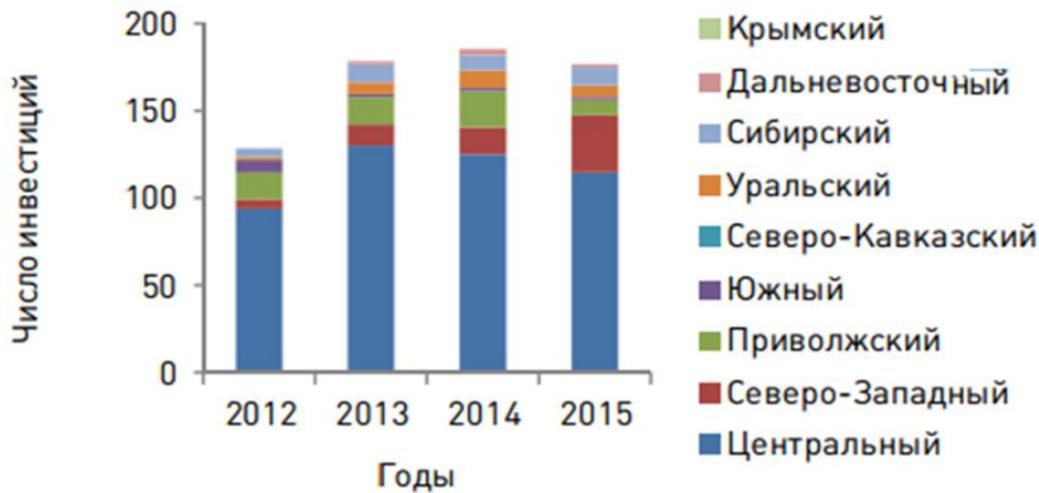


Рис. 2. Число венчурных инвестиций в Российской Федерации по федеральным округам [6]

Одним из лидеров Центрального федерального округа по развитию инновационной деятельности является Воронежская область. Область имеет высокий научный потенциал и благоприятный инвестиционный климат, способствующий развитию бизнеса в регионе и сохранению социально-экономической стабильности. Венчурное финансирование в Воронежской области осуществляет Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере. Это некоммерческая организация, созданная Правительством Воронежской области при участии Министерства Экономического Развития Российской Федерации. Целью Фонда является активная деятельность в сфере развития инфраструктуры рискованного инвестирования в капитал создаваемых малых научно-технологических компаний в Воронежской области. Финансирование Фонда содействия осуществляется и федерального и областного бюджетов, и на сегодняшний день сумма общего фонда составляет 280 млн. рублей.

В настоящее время Региональный фонд инвестирует в основном в крупные инновационные проекты, требующие большого объема инвестиций. Одной из причин этого явления можно считать довольно высокую стоимость менеджерских издержек затрачиваемых на управление инновационными проектами, требующими сравнительно небольших средств для дальнейшего развития [7].

Ключевые проблемы развития венчурного финансирования инновационной деятельности можно разделить на четыре группы. Проблемы первой группы такие, как концентрация венчурного капитала в потребительском секторе и неравномерное распределение венчурного капитала в пользу поздних стадий инновационного процесса, то есть, проблемы, связанные с асимметричностью рынка венчурного капитала.

Их последствием является сильная зависимость показателей экономического роста государства от отдельного вида деятельности.

Вторая группа проблем базируется на вопросах, связанных с организационно-правовым статусом венчурных фондов. К этой группе относится преобладание иностранного капитала в венчурных фондах, их регистрация в других странах, а также запрет предоставления страховыми и пенсионными фондами средств фондам, финансирующим высокорисковые проекты. Одним из наиболее распространенных в Российской Федерации видов форм является закрытый паевой инвестиционный фонд. Главными недостатками такой организационно-правовой формы является рост финансовых и временных издержек, а также возникновение риска двойного налогообложения для участников венчурного фонда.

Следующая группа проблем венчурного финансирования в Российской Федерации, связана с несовершенством законодательной базы и включает такие проблемы, как отсутствие специального законодательства, регулирующего деятельность венчурных фондов и угроза двойного налогообложения. Существующие в Российском законодательстве нормативно-правовые акты, касающиеся вопросов инвестиций, не учитывают особенностей венчурного капиталовложения, что делает сферу инновационной деятельности не привлекательной для венчурных капиталистов.

Последняя группа проблем, связана с неразвитостью инфраструктуры финансового рынка. К проблемам данной категории относится «непрозрачность» первичного и вторичного фондовых рынков и слабая информационная поддержка венчурных фондов [8].

Таким образом, на данный момент в Российской Федерации не сформировались предпосылки для пря-

мого венчурного инвестирования. Основными проблемами, препятствующими развитию рынка венчурного капитала, являются: несовершенство законодательной базы, недостаточная степень развитости фондового рынка, отсутствие долгосрочных кредитных ресурсов, в том числе со стороны пенсионных фондов и страховых компаний, а также низкий уровень привлекательности российских проектов для иностранных партнеров.

При этом созданные в России венчурные фонды могут осуществлять подготовку условий для активизации венчурного инвестирования внутри страны. Есть все основания говорить о том, что перспективы развития венчурного инвестирования в России как источника финансирования прикладных научных исследований и малых инновационных предприятий, их внедряющих, достаточно обнадеживающие при условии изменения государственной инновационной политики.

Сегодня для повышения инвестиционной активности венчурных инвесторов необходимо решение таких задач, как снятие избыточных барьеров для предпринимательской деятельности, создание финансовой инфраструктуры для трансформации сбережений в инвестиции, в том числе сберегаемых ресурсов в секторе домашних хозяйств, правовая защита отечественных и иностранных инвесторов, эффективная внешнеэкономическая политика, обеспечивающая дополнительные рынки сбыта продукции.

### Литература

1. Волкова, С.А. Инновационная деятельность в современной России [Текст] / С.А. Волкова, Т.А. Волкова // Экономика. Инновации. Управление качеством. - 2015. - №4. - С. 49-51.
2. Концепция долгосрочного социально – экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://base.garant.ru/194365/#block\\_1000](http://base.garant.ru/194365/#block_1000).
3. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_123444/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_123444/).
4. Ключ к венчурному финансированию. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://rusangels.ru/netcat\\_files/File/pwc\\_key\\_venture.pdf](http://rusangels.ru/netcat_files/File/pwc_key_venture.pdf).
5. Уракчиев, А. Российский венчурный рынок: история развития, современные тенденции [Текст] / А. Уракчиев // Стратегии бизнеса. - 2014. - №2(4). - С. 41-43.
6. Обзор рынка: прямые и венчурные инвестиции в России 2015. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rvca.ru/rus/resource/library/rvca-yearbook/>.
7. Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Воронежской области. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.innoros.ru/partners/fond-sodeistviya-razvitiyu-venchurnykh-investitsii-v-malye-predpriyatiya-v-nauchno-tekhnich>.
8. Трегубова, Д.Д. Венчурное финансирование инновационного развития Российской Федерации: проблемы и перспективы [Текст] / Д.Д. Трегубова // Экономика и менеджмент инновационных технологий. - 2013. - №9 (24).

**E-mail:** Salsilia@bk.ru

**Ключевые слова:** венчурное финансирование, венчурные фонды, венчурный капитал, инновации, инвестиции

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «БИОХИМ»)

К.И. Кочевцева, студент

О.В. Коробова, канд. экон. наук, доцент

Тамбовский государственный технический университет

*В статье обосновывается необходимость управления денежными потоками на предприятии. Дается общая характеристика деятельности и оцениваются показатели денежных потоков предприятия ОАО «Биохим». Анализируются положительный и отрицательный денежные потоки на ОАО «Биохим». Предлагается повысить эффективность управления денежными потоками путем разработки и реализации политики управления денежными потоками*

В настоящее время в условиях финансового кризиса предприятия должны все большее внимания уделять управлению денежными потоками. От того, насколько грамотно запланирован приток и отток денежных средств, как осуществляется организация денежных потоков зависит сумма финансовых результатов, их своевременное получение и т.д.

Денежный поток предприятия представляет собой совокупность распределённых во времени поступлений и выплат денежных средств, возникающих при осуществлении производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия. Перемещение денежных потоков связано с факторами времени, риска и ликвидности. [2]

Традиционно на предприятии отмечают три вида денежных потоков:

- денежные потоки от текущей деятельности;
- денежные потоки от инвестиционной деятельности;
- денежные потоки от финансовой деятельности.

Управление денежными потоками представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с формированием, распределением и использованием денежных средств и организацией их оборота, направленных на обеспечение финансового равновесия предприятия и устойчивого его роста. [1]

Рассмотрим, каким образом осуществляется управление денежными потоками хозяйствующего субъекта на примере предприятия ОАО «Биохим». ОАО «Биохим» занимается производством пищевых продуктов, включая напитки - производство этилового спирта из сброженных материалов. Исследуемый период: 2011 – 2014 годы.

Для анализа управления денежными потоками, прежде всего, необходимо провести анализ основных показателей деятельности хозяйствующего субъекта.

Объем реализации продукции предприятия в стоимостном выражении с 2011 по 2014 гг. возрос с 250403 тыс. руб. до 290279 тыс. руб. на 39876 тыс. руб. или на 15,9%. Увеличение выручки произошло в результате расширения деятельности предприятия и свидетельствует об успешной работе хозяйствующего субъекта, ресурсы используются эффективно. Себе-

стоимость реализации продукции в стоимостном выражении с 2011 по 2014 гг. возросла с 222911 тыс. руб. до 266215 тыс.руб. или на 19,4%. Себестоимость увеличилась за счёт роста затрат, в частности увеличения зарплаты, которое произошло в связи с дополнительном объеме реализации. Таким образом, темп прироста себестоимости выше темпа прироста выручки. Вследствие этого прибыль от продаж предприятия уменьшилась с 2011 по 2014 гг. с 27492 тыс. руб. до 24064 тыс. руб. или на 12,4%. Прочие доходы и прочие расходы увеличились с 2011 по 2014 гг. с 1486 тыс.руб. до 5888 тыс. руб. или на 296,2% и с 4902 тыс. руб. до 10259 тыс. руб. или на 109,2% соответственно. Прибыль до налогообложения уменьшилась с 2011 по 2014 гг. с 19002 тыс. руб. до 4172 тыс. руб. или на 78,0%. Изменилась так же чистая прибыль: она уменьшилась с 2011 по 2014 гг. с 14892 тыс. руб. до 2992 тыс. руб. или на 79,9%. Это негативно для предприятия.

Коэффициент текущей ликвидности в 2011 году составляет 0,66, в 2012 году 1,01, 2013 году составляет 0,89, а в 2014 году 1,59 это меньше 2 (нормативного значения). Коэффициент показывает, какую часть текущих обязательств по кредитам и расчётам можно покрыть, мобилизовав все оборотные средства. Увеличение является положительной тенденцией для предприятия.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами на 2011 год составляет – 0,51, в 2012 году – 0,01, 2013 год составляет - 0,11, а в 2014 году 0,37, это соответствует установленной норме. Коэффициент характеризуется наличием у предприятия собственных оборотных средств для ее финансовой устойчивости. Увеличение показателя положительно влияет на деятельность предприятия, так как свидетельствует о достаточном количестве собственных оборотных активов.

Коэффициент платежеспособности за 2011- 2014 год составляет меньше 1,00. Что не соответствует нормативному значению. Коэффициент характеризует долю средств, вложенных собственниками предприятия в его имущество, определяет степень независимости от кредиторов. Значение коэффициента платежеспособности выше оптимального уровня свиде-

тельствует о невысокой платежеспособности предприятия.

Для оценки денежных потоков нами используется методика [2], которая предложена И.А. Бланком. Ее суть заключается в том, что на основе некоторых специфических показателей происходит оценка денежных потоков предприятия. Анализируемыми показателями выступают:

- Коэффициент прироста выручки от реализации продукции (объема продаж) за 2011 г. составляет 0,99%, в 2012 г. – 3,41%, в 2013 г. -11,62%, в 2014 г. – 0,41%: значение более 20% негативно характеризует денежный поток, от 0 до 20% – удовлетворительно, менее 20% – положительно;

- Экономическая рентабельность активов в 2011 г. составляет 21,99%, в 2012 г. – 26,85%, в 2013 г.- 16,68% в 2014 г.- 1,11%: интерпретация значений ме-

нее 10% – негативно характеризует денежный поток, от 10 до 15% – удовлетворительно, более 15%- положительно;

- Прирост потребности в оборотном капитале в 2011 г составляет 0,40, в 2012 г. – 0,48, в 2013 г.- 0,42, в 2014 г. – 0,45: интерпретация значений более 25- негативно характеризует денежный поток, от 10 до 25- удовлетворительно, менее 10- положительно;

- Доля заемных средств в общей сумме источников финансирования в 2011 г. составляет 62,2%, в 2012 г. – 59,5%, в 2013 г.- 59,1%, в 2014 г.- 59,8%: интерпретация показателей для оценки денежных потоков более 50% – негативно, от 40 до 50% – удовлетворительно, менее 40%- положительно.

Рассмотренная методика позволяет сделать следующие выводы по предприятию (таблица).

Показатели оценки денежных потоков ОАО «Биохим» за 2011 - 2014г

Показатели	На 01.01.11	На 01.01.12	На 01.01.13	На 01.01.14	Интерпретация значений
1	2	3	4	5	6
Коэффициент прироста выручки от реализации продукции (объема продаж). %	0,99	3,41	11,62	0,41	Удовлетворительно
Экономическая рентабельность активов, %	21,99	26,85	16,68	1,11	Позитивно/ негативно
Прирост потребности в оборотном капитале	0,40	0,48	0,42	0,45	Позитивно
Доля заемных средств в общей сумме источников финансирования, %	62,2	59,5	59,1	59,8	Негативно

Таблица показывает, что коэффициент прироста выручки от реализации продукции за 2011 год составил 0,99% и за 2014 год составил 0,41% - менее 1 %. Показатель характеризует прирост денежного дохода, полученный предприятием от покупателей или заказчиков за проданную продукцию, за выполненные работы или услуги. Наибольшую величину коэффициент составил на 01.01.2014 – 11,62%. Экономическая рентабельность активов за 2011 год составил 21,99% и за 2014 год составил 1,11%. Экономическая рентабельность показывает величину прибыли, которую получит предприятие (организация) на единицу стоимости капитала (всех видов ресурсов организации в денежном выражении, независимо от источников их финансирования). Наибольшую величину коэффициент составил на 01.01.2012г. – 26,85%. Прирост потребности в оборотном капитале за 2011 год составил 0,40 и за 2014 год 0,45- менее 10. Расчеты потребности в оборотном капитале представляют определенную сложность и требуют большого объема исходной информации на начальных стадиях разработки проекта. Поэтому для предварительных расчетов или в слу-

чае, когда оборотный капитал мал и существенного влияния не оказывает, потребность в нем может определяться укрупненное, например, как определенный процент от среднемесячных (на данном шаге) чистых операционных издержек или себестоимости. Значение такого процента может определяться по данным аналогичных действующих предприятий. При расчетах оборотного капитала отдельные его составляющие могут не учитываться, если специалист, осуществляющий расчет, сочтет, что учитывать их не следует, и приведет обоснование своего мнения. Наибольшую величину коэффициента мы наблюдаем в 2012 году. Доля заёмных средств в общей сумме источников финансирования в 2011 году составляет 62,2% и за 2014 год составляет 59,8% Коэффициент характеризует, в какой степени организация зависит от внешних источников финансирования, т.е. сколько заемных средств привлекла организация на 1 руб. собственного капитала. Показывает также меру способности организации, ликвидировав свои активы, полностью погасить кредиторскую задолженность. Наибольшую

величину значения коэффициента наблюдается за 2011 год.

Далее проанализируем чистый, положительный и отрицательный денежные потоки на предприятии.

Сумма денежного потока предприятия представляет собой величину, равную [3]:

$$\text{ЧДП} = \text{ЧДП (ОПД)} + \text{ЧДП (ИНД)} + \text{ЧДП (ФД)},$$

где: ЧДП (ОПД) — размер чистого денежного потока по операционной деятельности; ЧДП (ИНД) — размер чистого денежного потока по инвестиционной деятельности; ЧДП (ФД) — размер чистого денежного потока по финансовой деятельности.

На ОАО «Биохим» ЧДП за 2011 год составил 25005 тыс. руб., ЧДП за 2012 год – 79227 тыс. руб., ЧДП за 2013 год – 38110 тыс. руб., ЧДП за 2014 год – 55672 тыс. руб.

Наибольший по объему чистый денежный поток у предприятия был в 2012 году. Снижение чистого денежного потока свидетельствует об уменьшении производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Рассмотрим, какие виды деятельности (операционная, инвестиционная или финансовая) привели к уменьшению общей величины ЧДП.

Так как основная деятельность предприятия является главным источником прибыли, то, очевидно, что основным источником денежных средств является ЧДП (ОПД).

На ОАО «Биохим» ЧДП (ОПД) за 2011 год составил 12842 тыс. руб., ЧДП (ОПД) за 2012 год – 15977 тыс. руб., ЧДП (ОПД) за 2013 год – 272 тыс. руб., ЧДП (ОПД) за 2014 год – 21916 тыс. руб.

Наибольший по объему чистый денежный поток по операционной деятельности у предприятия наблюдается в 2014 году. Снижение и увеличения чистого денежного потока от операционной деятельности связано с поступлениями денежных средств от покупателей за проданные товары, за выполненную работу, за оказанную услугу; авансы за проданную продукцию; арендные платежи. Снижение происходит за счёт выплат поставщикам, работникам, % за банковский кредит, перечисление налогов в бюджет.

Инвестиционная деятельность, как правило, связана в основном с временным оттоком денежных ресурсов, необходимых для приобретения оборудования, технологий и т.п. Наряду с этим по инвестиционной деятельности может быть и приток денежных средств за счет полученных дивидендов и процентов по долгосрочным ценным бумагам и др.

На ОАО «Биохим» ЧДП (ИНД) за 2011 год составил 7597 тыс. руб., ЧДП (ИНД) за 2012 год – 24655 тыс. руб., ЧДП (ИНД) за 2013 год – 19273 тыс. руб., ЧДП (ИНД) за 2014 год – 3722 тыс. руб.

Наибольший по объему чистый денежный поток от инвестиционной деятельности наблюдается в 2012 году. Снижение и увеличение чистого денежного потока от инвестиционной деятельности связано с поступлением от продажи внеоборотных активов; поступление от продажи акций и долей в других организациях; платежам и поступлениям по расчётам за долговые ценные бумаги; дивиденды от участия в других организациях.

Чистый денежный поток по финансовой деятельности характеризует притоки и оттоки денежных средств, связанных с использованием внешнего финансирования.

На ОАО «Биохим» ЧДП (ФД) за 2011 год составил 15873 тыс. руб., ЧДП (ФД) за 2012 год – 2037 тыс. руб., ЧДП (ФД) за 2013 год – 18565 тыс. руб., ЧДП (ФД) за 2014 год – 30034 тыс. руб.

Наибольший по объему чистый денежный поток по финансовой деятельности наблюдается в 2014 году. Снижение и увеличение чистого денежного потока от финансовой деятельности связано с денежными вкладами в имущество, поступления от выпуска акций; платежи собственникам за выкупленные у них акции или в связи с их выходом из общества; поступления и платежи от выпуска долговых ценных бумаг; кредиты и займы от других лиц.

Проанализируем структуру положительного и отрицательного денежного потока предприятия за 2011- 2014 гг. (рисунки 1, 2).

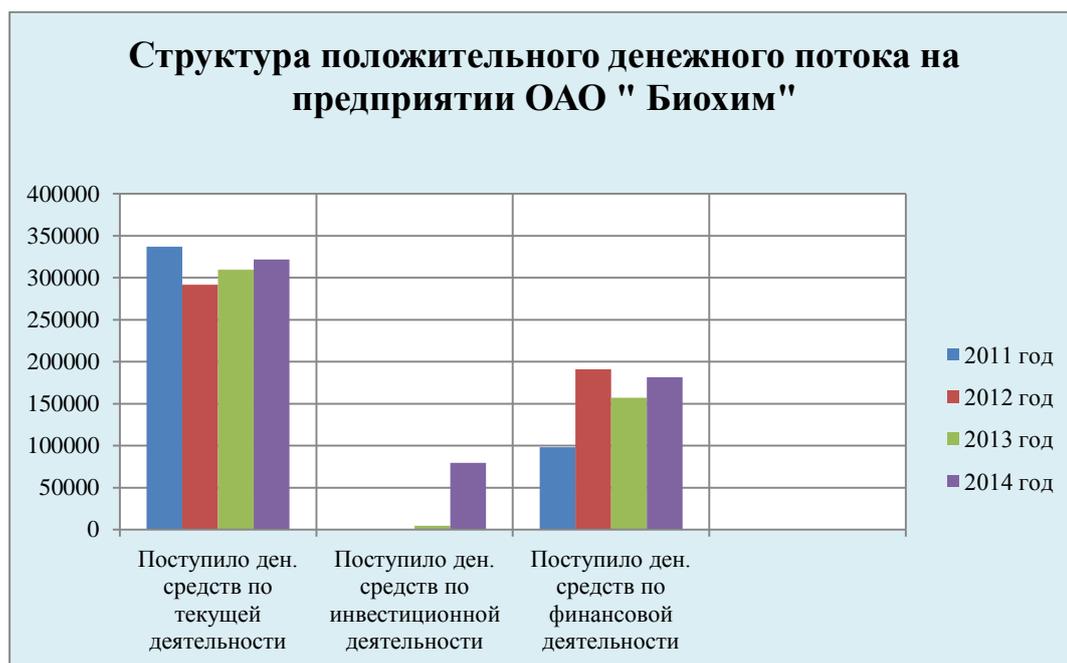


Рис. 1. Структура положительного денежного потока ОАО «Биохим» за 2011-2014 гг.

Из рис. 1 видно, что наибольший объем поступивших денежных средств по текущей деятельности предприятия наблюдался в 2011 году составляет 337081 тыс.руб.

Положительные денежные потоки от инвестиционной деятельности на ОАО «Биохим» наблюдаются лишь в 2013 и в 2014 годах. Причем по сравнению с текущей деятельностью наглядно видно, что положительные денежные потоки от инвестиционной дея-

тельности намного меньше по объемам, чем от текущей деятельности.

Положительный денежный поток по финансовой деятельности на предприятии наблюдается в 2012 году и составляет 190951 тыс. руб. и в 2014 году, что составляет 181581 тыс. руб. Если сравнивать с поступлениями от инвестиционной деятельности, то видно, что объем поступлений денежных средств значительно выше



Рис. 2. Структура отрицательного денежного потока ОАО «Биохим» за 2011 – 2014 гг.

Из рис. 2 видно, что наибольший объем расхода денежных средств по текущей деятельности предприятия наблюдался в 2014 году составляет 343584 тыс.руб.

Отрицательный денежные потоки от инвестиционной деятельности на ОАО «Биохим» наблюдаются лишь в 2014 году составляет 83095 тыс.руб. Причем по сравнению с текущей деятельностью наглядно видно, что отрицательный денежные потоки намного меньше по объемам.

Отрицательный денежный поток по финансовой деятельности на предприятии наблюдается в 2012 году в 2014 годах и составляет 152356 тыс. руб. и в 2014 году, что составляет 151547 тыс. руб. Если сравнивать с поступлениями от инвестиционной деятельности, то видно, что объем поступлений денежных средств значительно выше.

Эффективное управление денежными потоками требует формирование специальной политики этого управления, как части общей финансовой стратегии предприятия.

Для повышения эффективности управления денежными потоками предприятию необходимо разработать и реализовать политику управления денежными потоками. Это комплекс мероприятий, направленных на организацию движения денежных потоков, целью которой является достижение сбалансированности денежных потоков. Политика управления денежными потоками будет включать планирование, анализ и мониторинг денежных потоков предприятия.

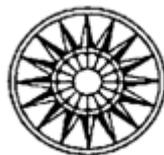
Это позволит хозяйствующему субъекту постоянно отслеживать соотношение положительного и отрицательного денежных потоков по различным направлениям деятельности.

### Литература

1. Арутюнов, Ю.А. Финансовый менеджмент[Текст]: учеб. пособие / Ю.А. Арутюнов. М.: КНОРУС, 2008. 312 с.
2. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент[Текст]: Учебный курс / И.А. Бланк. К.: Эльга, Ника-Центр, 2008. 656 с.
3. Блюм, М.А. Совершенствование управления оперативной финансовой и коммерческой работой на предприятии (на примере предприятия горнодобывающей промышленности) [Текст]: монография / М.А. Блюм, О.В. Коробова, Т.М. Уляхин. - М-во образования и науки РФ, ФГБОУ ВПО ТГТУ. Тамбов: ООО «Консалтинговая компания Юком», 2015. 104 с.

**E-mail:** kochevtseva.ksenia@yandex.ru  
ovk77@list.ru

**Ключевые слова:** предприятие, денежный поток, текущая деятельность, инвестиционная деятельность, финансовая деятельность, положительный денежный поток, отрицательный денежный поток



# **РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИКИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА**

## **ВОРОНЕЖСКАЯ ОБЛАСТЬ НА ПУТИ К ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ: ЦЕЛИ И КОНКРЕТНЫЕ ШАГИ**

**П.А. Бахтина, студент**

*Воронежский государственный университет инженерных технологий*

*В статье показаны особенности функционирования предприятий молочной отрасли в условиях импортозамещения. Раскрыта целесообразность реформирования молочной отрасли, за счет создания молочного кластера. Показаны практические аспекты формирования молочного кластера на территории Воронежской области*

В условиях усиливающейся территориальной конкуренции устойчивость воронежской экономики во многом зависит от способности региона выстраивать новую, соответствующую требованиям третьего тысячелетия, структуру, в том числе за счет применения кластерного подхода в проводимой руководством области промышленной политике.

В соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, кластеры являются главным объектом государственной политики стимулирования инноваций: за счет поддержки не просто групп предприятий, но и эффективных взаимосвязей между участниками инновационной системы [1].

Целью реализации кластерной политики Правительства Воронежской области в промышленном секторе экономики является обеспечение высоких темпов экономического роста и повышение конкурентоспособности экономики региона за счет содействия формированию и развитию региональных кластеров.

В рамках реализации поставленной цели основными задачами региональной кластерной политики являются:

1. Формирование условий для эффективного развития кластеров.

2. Участие в разработке и обеспечение реализации мер государственной поддержки совместных кластерных, направленных на повышение конкурентоспособности кластеров и их участников.

3. Обеспечение эффективной методической, информационно-консультационной и образовательной поддержки реализации кластерной политики на региональном уровне.

4. Обеспечение координации деятельности с органами исполнительной власти Российской Федерации, с органами исполнительной власти других субъектов Российской Федерации, с органами местного самоуправления, объединениями предпринимателей и институтами общественного развития по реализации кластерной политики [2].

Областным Правительством оказывается активная поддержка по созданию и поддержанию кластерных инициатив на территории региона. Кластерный подход позволит решить проблемы обеспечения инвестиционных, инновационных, информационных, энергетических, трудовых и прочих ресурсов. Одним

их неоспоримых достоинств реализации кластерного подхода в региональной экономике является ориентация на развитие малого и среднего инновационного предпринимательства, а также создание в регионе промышленных парков и индустриальных зон, что в свою очередь значительно повысит конкурентоспособность региона в целом. В настоящее время на территории Воронежской области работают пять кластеров: Воронежский авиационный кластер, Воронежский областной кластер производителей нефтегазового оборудования, кластер "Воронежская электромеханика", мебельный и радиоэлектронный кластер Воронежской области. Данные кластеры занимаются производством различных технических изделий, осуществляя свою деятельность на новом оборудовании и с применением инновационных технологий.

Новым кластером на территории Воронежской области является молочный кластер. И я бы хотела остановиться на нем. В условиях действия продовольственного эмбарго, введенного в России в ответ на санкции со стороны Запада, российская экономика столкнулась с необходимостью решения задачи по осуществлению импортозамещения.

Так, например, фактически исчезли из продажи сыры украинского производства, которые частично были замещены аналогичной продукцией из Белоруссии и сырами местного производства.

На мой взгляд, формирование подобных молочных кластеров на территории Российской Федерации будет способствовать росту производства молочной продукции и, в перспективе, может положительно сказаться на решении проблемы импортозамещения.

На территории Воронежской области, как показало исследование, присутствуют все необходимые элементы, обеспечивающие создание полноценного кластера, специализирующегося на производстве и переработке молочной продукции.

Создание молочного кластера Воронежской области направлено, изначально, на решение ключевых проблем в региональной молочной отрасли:

1. Снижение поголовья коров в Воронежской области с 203,3 тыс. голов в 2000 г. до 86,3 тыс. голов в 2013 г.

2. Относительно низкие надои молока в сельскохозяйственных предприятиях области.

## Региональные аспекты экономики организации производства

3. Низкая товарность молока (так, средняя товарность молока по всем категориям хозяйств Воронежской области составила 56 %, в то время как за рубежом она доходит до 98%).

В настоящем исследовании рассмотрим предприятия, производящие цельномолочную, кисломолочную продукцию, сливочное масло, сыры и пр. Предприятия представлены ведущими компаниями Центрально-Черноземного экономического района Центрального Федерального округа Российской Федерации (Таблица 1).

Используя рассчитанные значения ключевых показателей эффективности деятельности, были определены рейтинговые числа для объектов исследования (Таблица 2, компании проранжированы в порядке убывания рейтинга).

По данным анализа можно сделать практические выводы о высокой эффективности деятельности ОАО «МК Воронежский» в анализируемом периоде времени. Благоприятными моментами является довольно высокая загрузка мощностей (связано с проведенным техническим перевооружением и внедрением импортных технологических линий, а также с отсутствием в производстве линейки молокоемких продуктов, для которых, как правило, не хватает сырья); значительная доля функциональной продукции, что связано с интенсивными работами по разработке и внедрению линейки инновационных продуктов. Показатели рентабельности, в целом, демонстрируют высокие значения по отрасли.

Таблица 1

Компании молочной отрасли Центрально-Черноземного экономического района, отобранные для анализа эффективности деятельности

Федеральный округ, субъект	Компания	Производимая молочная продукция
Центральный ФО, Воронежская обл.	ОАО «МК Воронежский», региональный лидер по производству молочнокислой продукции в составе компании «Мол-вест» имеет собственные торговые марки	Цельномолочная и кисломолочная продукция
Центральный ФО, Воронежская обл.	ОАО «Богучармолоко», молочный комбинат районного масштаба. имеющий тесные связи с «МК Воронежский» (принимает от него молоко в переработку)	Цельномолочная и кисломолочная продукция, сыры
Центральный ФО, Белгородская обл.	Валуйское ОАО «Молоко», крупный региональный молокоперерабатывающий комбинат: лидер в Белгородской области по производству сливочного масла; вся цельномолочная продукция и 8% масла реализуются в Белгородской области, остальной объем масла и сухое молоко реализуются за пределы области	Цельномолочная и кисломолочная продукция, масло, сухое молоко
Центральный ФО, Белгородская обл.	ОАО «Белгородские молочные продукты», крупный региональный молокоперерабатывающий комбинат, входит в десятку лидеров российского рынка производству молочных консервов, имеет собственные бренды («Бела слада», «Сла-деж» и др.)	Цельномолочная и кисломолочная продукция, сливочное масло, молочные консервы
Центральный ФО, Липецкая обл.	ОАО «Елецкий гормолзавод», региональный молочный комбинат. специализирующийся в том числе на производстве сыров	Кисломолочная продукция, сыры

Таблица 2

Рейтинг эффективности компаний молочной отрасли Центрально-Черноземного экономического района за 2010 - 2014 гг.

Компания	Рейтинг (К), сд.				
	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
ОАО «МК Воронежский»	1,71	1,93	2,07	1,62	1,47
ОАО «Белгородские молочные продукты»	0,58	0,43	0,35	0,39	0,41
ОАО «Елецкий гормолзавод»	0,51	0,55	0,34	0,27	0,22
Валуйское ОАО «Молоко»	-2,65	-3,41	-2,44	-2,37	-1,51
ОАО «Богучармолоко»	-4,68	-4,24	-2,13	-4,86	-7,43

В рамках задачи кластеризации молочной отрасли, данное предприятие вполне может быть интегрировано в один из молочных кластеров РФ, поскольку его эффективная деятельность выступает гарантом инвестиционной привлекательности и возможности вложения государственных и частных финансов.

Интерпретируя полученные результаты, можно предполагать, что создание молочного кластера в Центрально-Черноземном районе целесообразно именно в Воронежской области, на базе действующего МК «Воронежский». Ведущие предприятия молочной отрасли Белгородской и Липецкой области демонстрируют рейтинг ниже среднего, имеют явные проблемы с устойчивостью, наличием собственных оборотных средств и платежеспособностью [3].

Но, реформирование молочной отрасли в Центрально-Черноземном экономическом районе все же необходимо, при этом целесообразно наращивать производственные мощности, мощности по переработке молока, и точкой такого роста должна стать Воронежская область.

Практическая значимость предлагаемого в работе к созданию молочного кластера заключается, в том числе, в решении проблемы импортозамещения молочной продукции. В первую очередь, это актуально для масло- и сыродельной продукции.

Согласно произведенным расчетам, с учетом динамики численности населения Российской Федерации в 2015 году, объем необходимого импортозамещения по сырам и сырной продукции составляет 190 тыс. тонн, по маслу сливочному - 118,9 тыс. тонн.

Дополнительные объемы потребности в сыре (190 тыс. тонн) и сливочном масле (118,9 тыс. тонн) могут быть покрыты двумя способами:

1. За счет увеличения поставок из других стран, в том числе, Белоруссии.
2. За счет увеличения собственного производства.

Увеличение собственного производства сыра и масла невозможно без увеличения поголовья молочного стада, роста надоев молока, повышения его товарности, кооперирования ведущих производителей цельномолочной продукции с сыро- и маслодельными заводами, установки современного оборудования и новых технологических линий. Все эти мероприятия возможно осуществить в рамках идеи кластеризации молочной отрасли. Следовательно, развитие молочных хозяйств – это единственный способ решения проблемы импортозамещения и удовлетворения потребностей населения.

### Литература

1. Приложение 1 к приказу департамента промышленности, транспорта и инновации Воронежской области от 25.04.2012 N 67
2. Правительство воронежской области постановление от 31 декабря 2013 г. N 1190 об утверждении государственной программы воронежской области "экономическое развитие и инновационная экономика".
3. Воронцова, А.Д. К вопросу о механизме формирования молочных кластеров на основе государственно-частного партнёрства [Текст] / А.Д. Воронцов // Сборник конференций НИЦ Социосфера. - 2015. - №33. – С. 11-13.

**E-mail:** bxtpln@mail.ru

**Ключевые слова:** импортозамещение, молочный кластер, региональная экономика, частно-государственное партнёрство

## ПРОБЛЕМА ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОСТИ АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЯ, РЕШАЕМАЯ В РАМКАХ ДОЛГОСРОЧНОГО СТРАТЕГИРОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ)

К.В. Ватыляк, студент

Воронежский государственный педагогический университет

*В статье рассматриваются инновационные методы развития одной из наиболее перспективных с точки зрения отраслевых приоритетов сферы автомобилестроения Нижегородской области, выявленной на основе разработки Стратегии развития на долгосрочную перспективу. Проанализированы основные цели и задачи стратегии, направленные на инновационные методы развития производства автомобилей и автокомпонентов и достигнутые к настоящему времени результаты. За счет комплексных мер Правительства Нижегородской области, государства, финансовых учреждений и научных организаций удалось достичь стабильного экономического развития региона и добиться роста показателей объемов производства на фоне падения данного показателя в целом по стране, что говорит об эффективности реализации предпринятой Стратегии*

В целях повышения конкурентоспособности страны и достижения стабильного экономического развития особое внимание уделяется потенциальным возможностям отдельных регионов.

В рамках данной цели регионы РФ разрабатывают долгосрочные стратегии развития [1]. Рассмотрим эффективность реализации данных стратегий развития в регионах на примере Нижегородской области.

В частности проанализируем инновационные аспекты, реализуемые в сфере автомобилестроения, являющейся одним из наиболее перспективных направлений с учетом отраслевых приоритетов, а также ключевых преимуществ и проблем области.

Производству автомобилей и автокомпонентов на территории региона Правительством Нижегородской области отдается роль катализатора социально-экономического развития области на среднесрочную (до 2013 года) и долгосрочную (до 2020 года) перспективу.

Одним из стратегических фокусных направлений «главного удара» Правительства в Стратегии развития области до 2020 года является обеспечение лидерства в области автомобилестроения [2].

Возможность обеспечения лидерства обусловлена следующими предпосылками:

- наличием растущего спроса на продукцию сектора на российском и международных рынках;

- высоким уровнем развития сектора на территории области и готовностью акционеров РУСПРОМАВТО инвестировать в модернизацию своих активов;

- множеством машиностроительных, оборонных и приборостроительных предприятий, расположенных на территории области, многие из которых могут стать поставщиками компонентов для автомобилестроения;

- исторически сложившимися технологическими традициями и системой подготовки квалифицированных кадров;

- значительное влияние сектора автомобилестроения на другие сектора экономики,

- выгодным географическим положением Нижегородской области по отношению к ключевым российским центрам автомобилестроения;

- наличием потенциала роста производительности труда в секторе за счет модернизации действующих автомобилестроительных предприятий, а также организации на территории области сборочных производств ведущих международных производителей автомобилей (ОЕМ) и автомобильных компонентов;

- за счет имеющегося стратегического потенциала сектора возможно сохранение и развитие компетенций в сфере машиностроения, материаловедения и электроники (до 50 % инноваций в автомобилестроении сегодня приходится на ИТ и электронику).

Планируется, что к 2020 году развитие сектора позволит создать дополнительные рабочие места для трудоспособного населения области. В совокупном объеме выручки в экономике Нижегородской области среди базовых секторов наибольший вес будет иметь автомобилестроение, затем - топливная промышленность, черная металлургия, научно-образовательный комплекс и др.

Предполагается создание кластера в области автомобилестроения и нефтехимии, который позволит объединить усилия малого, среднего и крупного бизнеса, органов государственной власти, ассоциаций и общественных объединений, финансовых организаций, научно-исследовательских и образовательных учреждений для наиболее эффективной реализации инвестиционного и инновационного потенциала региона.

Основными задачами развития кластеризации промышленности области являются: - эффективное использование промышленного и научно-технического (инновационного) потенциала области на основе оптимизации бизнес структуры; - обеспечение инновационного развития предприятий промышленности путем стимулирования развития отношений между научными организациями и производственными предприятиями; рациональное размещение производительных сил с целью эффективного использова-

ния промышленного и научно-технического потенциала области; - рациональное использование трудовых, природных, материальных и энергетических ресурсов; -также ожидается, что кластер автокомпонентов усилится заводом немецкой ВКТ (Boryszew Kunststofftechnik Deutschland GmbH) [3].

Стратегическими задачами производителей спецтехники является ориентация на мировые стандарты качества и как следствие повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции.

На первом этапе реализации стратегии в течение 2006-2008 годов проводилась большая работа по привлечению крупных инвесторов в отрасль автомобилестроения. В результате удалось реализовать крупные проекты:

-Группа «ГАЗ». Запуск в июле 2008 года производства легковых автомобилей мирового уровня Волга Сайбер.

- ООО «Павловский автобусный завод» и компания «Маркополо». Совместное производство автобусов на самоходном шасси.

-ОАО «Павловский опытно-механический завод». Организация производства кузовов для вездеходов «Узола», «Фермер».

-ООО «ИВК». Организация в г. Городец производства автокомпонентов. Жгуты для электропроводки автомобиля ВАЗ «Приора».

-ОАО «Коммаш». Внедрение новой линии по сборке серийных автомобилей, организация сервисного обслуживания автомобилей Фаун Ротопресс (FAUN ROTOPRESS), организация окрасочного комплекса [4].

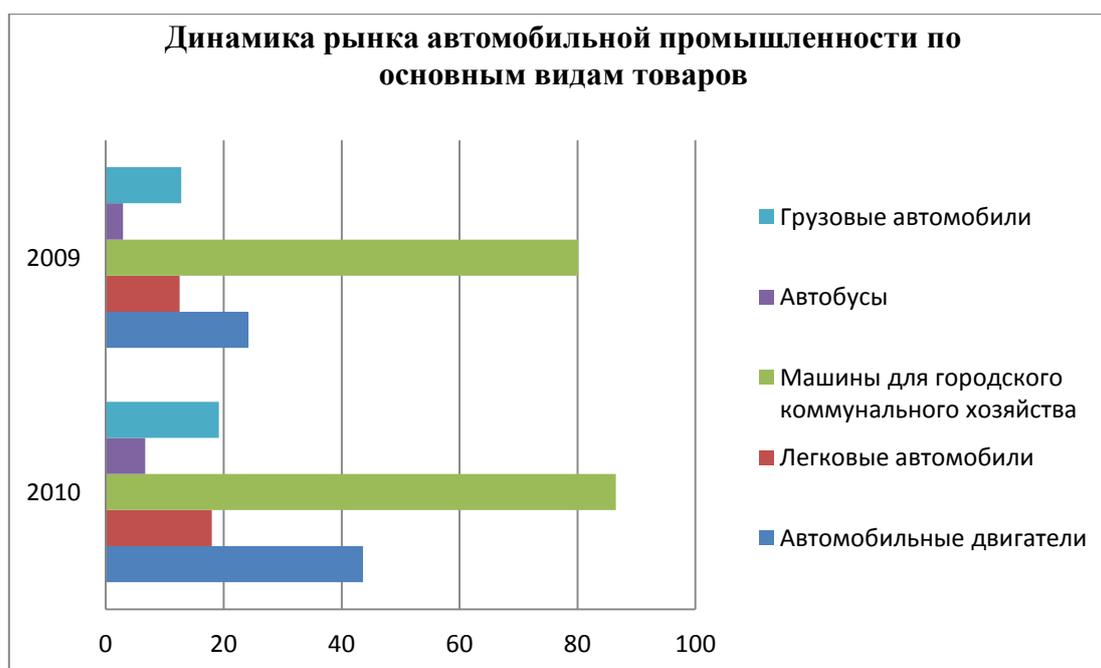
С 2009 по 2014 годы для поддержания платежеспособного спроса на продукцию, произведенную на территории РФ, и стабилизации финансового состояния отечественных автопроизводителей существенное значение имели федеральные и региональные меры поддержки отечественного автопрома:

- Проведение прямых закупок автомобильного транспорта и дорожно-строительной техники для государственных нужд, в централизованном порядке. В рамках данного направления было реализовано авто-транспортных средств на сумму 690 млн.руб., продукция автомобилестроения нижегородских предприятий вошла в перечень закупаемой федеральными органами исполнительной власти.

- 31.12.2009 года было подписано Постановление Правительства РФ № 1194 «О проведении эксперимента по стимулированию приобретения новых авто-транспортных средств, взамен вышедших из эксплуатации и сдаваемых на утилизацию, а также по созданию в Российской Федерации системы сбора и утилизации вышедших из эксплуатации автотранспортных средств».

На реализацию программы утилизации автотранспортных средств в 2010 году были выделены средства из бюджета области - 292 млн. рублей, благодаря чему удалось реализовать более 2,8 тыс. автомобилей Группы ГАЗ [5].

В результате реализации программы утилизации значительно увеличилось производство всей основной продукции автопрома Нижегородской области (рисунок).



Динамика рынка автомобильной промышленности по основным видам товаров [6]

## Региональные аспекты экономики организации производства

Так, в 2010 году выпуск легковых автомобилей по сравнению с 2009 годом увеличился в 2,3 раза, грузовых автомобилей – в 1,8 раза, автобусов – на 5,5%, машин для городского коммунального хозяйства – на 6,4 %, автомобильных двигателей – в 1,5 раза, автозапчастей – в 1,7 раза.

Объемы реализации легковых автомобилей марки ГАЗ в 2010 году увеличились на 40% по сравнению с 2009 годом тогда как этот сегмент рынка в России вырос примерно на 20%. В целях развития данного фокуса по инициативе Правительства Нижегородской области крупнейшее предприятие отрасли ОАО «ГАЗ» было включено в федеральный перечень системообразующих предприятий, которому будут оказываться федеральные меры государственной поддержки.

К концу 2010 года удалось значительно превысить показатели, характеризующие развитие автомобилестроения и производства автокомпонентов, определенные в Стратегии развития Нижегородской области. Объем отгруженных товаров, выполненных работ и услуг по полному кругу организаций в производстве автомобилей и автокомпонентов составил в 2010 году 80,4 млрд. рублей и превысил запланированное значение на 14,9%, индекс производства автомобильной

отрасли составил 155,3% к 2009 году, вместо запланированных 110%.

Меры, осуществляемые с целью поддержки внутреннего спроса на продукцию автопрома, позволили предприятию ГАЗ занять лидирующие позиции по объемам продаж. Почти 80% реализованных в рамках программы утилизации автомобилей, – автомобили марки ГАЗ. Стабилизация ситуации на предприятиях Группы ГАЗ обеспечила загрузку производств предприятий-смежников,

В 2012 г. создан индустриальный кластер в области автомобилестроения и нефтехимии: якорные участники - группа «ГАЗ» и нефтехимические компании холдинга «Сибур». В рамках кластера:

- началось производство каркасного автобуса, легкого коммерческого автомобиля с двухрядной кабиной и среднетоннажного «ГАЗона Некст»;
- реализуются совместные проекты по контрактной сборке автомобилей в рамках сотрудничества с компаниями «Фольксваген» и «Даймлер», производителями автокомпонентов «Бозал» и «Бултен».

С 2013 года продолжается строительство и реконструкция действующих предприятий, основные из которых, представлены в таблице.

Динамика строительства компаний автомобильного кластера Нижегородской области

Компании	Деятельность	Объем инвестиций, млн руб.	Количество создаваемых рабочих мест
Автокомпонент - "Маймма Групп"	строительство завода по производству автокомпонентов	1300	3000
ООО "А. Раймонд Рус"	строительство завода по производству крепежных элементов для автомобильной и др. промышленности	157,5	40
ООО "Борышев Пластик Рус"	организация производства пластиковых автокомпонентов (каркасы панелей приборов)	1300	на первой стадии – 146, на второй - увеличение до 280
ООО "МАТАДОР Аутоматив Рус"	организация производства автокомпонентов (каркасы панелей приборов)	112	32 на первом этапе увеличение до 90 на втором этапе
ЗАО "Магна Технопласт"	реконструкция действующего предприятия и строительство новых корпусов для размещения производства комплектующих	1700	увеличение до 580
ООО "АвтоОйл"	строительство рынка строительных материалов	129	40

В результате реализации мероприятий область к 2014 году:

- занимает 2 место в ПФО и 7 место в России по объему отгрузки продукции обрабатывающих производств;

- является лидером в производстве автобусов (доля в РФ - 73,5%), грузовых автомобилей (45,6%).

Являясь лидером в автомобилестроении, область занимает не менее 25 % на российском рынке. На территории области свои сборочные производства разме-

стили несколько ведущих международных автопроизводителей.

Российские предприятия в результате реструктуризации преобразованы в сборочные производства преимущественно коммерческого транспорта, а также модернизированные производства автокомпонентов, которые с успехом поставляются как на локальном уровне, так и на экспорт.

Инновационность создаваемых продуктов состоит в том, что при сохранении ценовой доступности для российских потребителей, прежде всего индивидуальных предпринимателей и малых предприятий, новые разработки обеспечивают мировой уровень потребительских свойств автомобилей.

К 2015 году показатель объемов производства региональной промышленности вырос на фоне его падения в целом по стране. За десять месяцев 2015 года предприятия региона отгрузили продукции на 915,3 миллиарда рублей. Темп роста к аналогичному периоду прошлого года - 110,3%. Это доказывает, что многолетняя работа Правительства и органов местного самоуправления по стимулированию процесса модернизации производства, финансовому обеспечению, внедрению инноваций, привлечению инвесторов помогла сделать экономику Нижегородской области в целом более устойчивой и сбалансированной.

Комплекс мер поддержки предпринимаемых на федеральном и региональном уровне позволил нижегородскому автопрому перейти в 2015 году к политике развития и добиться положительных результатов. Главная заслуга состоит в разработке долгосрочной Стратегии развития Нижегородской области.

### Литература

1. Ерыгина, М.Е., К вопросу стратегии развития регионов РФ (Архангельская область) [Текст] / М.Е. Ерыгина, Н.И. Кузьменко // Молодежь и XXI век - 2016 Материалы VI Международной молодежной научной конференции: в 4-х томах. - 2016. - С. 167.

2. Постановление Правительства Нижегородской области от 17 апреля 2006 года № 127 «Об утверждении Стратегии развития Нижегородской области до

2020 года»(с изменениями на 20 марта 2009 года). - Электронный ресурс.-Правовой фонд электронной и нормативно-технической документации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/944926294>.

3. Постановление Правительства Нижегородской области от 19 декабря 2007 года № 486 «О внесении изменений в Программу развития промышленности Нижегородской области на 2007- 2010 гг.», утв. постановлением Правительства Нижегородской области от 24 октября 2006 года № 356. Подпрограмма развития автомобильной промышленности и производства автокомпонентов в Нижегородской области на 2007-2010гг. И.о.Губернатора С.А.Потапов. Правовой фонд электронной и нормативно-технической документации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/944933759?block=8>.

4. Отчет о ходе реализации стратегии. Пресс-релиз. Итоги 2006-2014. Официальный сайт министерства экономики и конкурентной политики Нижегородской области. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://minec.government-nnov.ru/?id=31005>

5. Официальный сайт - Единый информационно-аналитический портал государственной поддержки инновационного развития бизнеса. Нижегородская область. Нижегородский индустриальный инновационный кластер в области автомобилестроения и нефтехимии. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://innovation.gov.ru/node/3573>.

6. Официальный сайт. Федеральная служба государственной статистики. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Нижегородской области. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://nizhstat.gks.ru/>.

**E-mail:** [vatylyak.kristina@yandex.ru](mailto:vatylyak.kristina@yandex.ru)

**Ключевые слова:** инновации, долгосрочная стратегия развития, регион, экономический рост, развитие региона, индустриальный кластер, автомобилестроение, производство автокомпонентов

## ОЦЕНКА И ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА НА РЕГИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ

И.О. Жукова, магистрант

Р.В. Жариков, д-р экон. наук, профессор

Тамбовский государственный технический университет

*Развитие рыночных отношений объективно связано с новыми процессами устойчивого развития различных предпринимательских структур. Малое предпринимательство является одной из составляющих и представляет собой неотъемлемую часть современной рыночной системы хозяйствования региона страны, без которого экономика и общество страны как единая система не смогут построить здоровый социально-ориентированный сектор экономики государства*

В настоящее время малый бизнес стал распространенным объектом научного исследования многих российских экономистов. В многочисленных публикациях обсуждаются динамика развития данного сектора, вопросы его роли в экономике региона, необходимость и направления государственной поддержки и др. Но при значительном объеме литературы, которое посвящено различным аспектам развития малого предпринимательства, не в полной мере проанализирована его роль в социально-экономическом развитии региона, до сих пор нет единой методики, позволяющей сделать комплексную оценку влияния данного сектора на региональную экономику [1].

Россия – это страна, которая стоит на первом месте по площади занимаемой территории, государство с необъятными просторами, огромным количеством полезных ископаемых и уникальной историей развития. Страна с большими возможностями и что парадоксально, с таким же количеством проблем в сфере экономики.

Несмотря на смену государственного режима, на протяжении 23 лет основной упор в экономике России все также приходится на экспорт российского сырья. Приватизация предприятий и прекращение функционирования большого количества организаций после распада СССР привело к состоянию роста импортируемых товаров. Ситуация складывается непростая: с одной стороны, при экспорте российских товаров в казну державы поступает капитал, что бесспорно положительный фактор, но финансирование этого капитала недостаточно для решения проблем государства. С другой стороны – импортируемые товары: международное разделение труда и глобализация имеют преимущество в совершенном производстве ряда товаров, но для импортируемой страны — это может оказаться смертельной “помощью” (Эффект Гронингена) – чем больше и чаще происходит ввоз иностранных товаров, тем слабее может стать страна. Сегодня в государство поставляют товары, а завтра в силу изменения политической обстановки страну ста-

вят перед фактом санкций, что может вести к потерям суверенитета.

Отчет таможенной статистики за январь 2016 год показал, что импорт товаров из стран дальнего зарубежья снизился на 17,9 % по сравнению с показателем января 2015 года (рис. 1).

Ситуация улучшается, но очень медленным темпом и с переменным успехом. Большое количество товаров Россия в состоянии производить самостоятельно, импорт сокращается и в результате создается российский товар, снижается время и затраты на проверку годности произведенного продукта, капитал при этом конвертируется внутри страны, экономика каждого региона государства становится более независимой и устойчивой к политическим колебаниям извне. Положительных моментов много, но полностью приблизить импорт к нулевой отметке не получится, например, в России невозможно вырастить урожай определенных экзотических культур, вследствие географического местоположения.

При решении вопроса о снижении импорта возникает вопрос о том, как сделать это наиболее эффективно: с использованием потенциала крупных промышленных предприятий или малого бизнеса.

Предприятия крупного арсенала для страны играют значительную положительную роль: это не только значительное снижение импорта (по данным января 2016 года импорт машин, оборудования и транспортных средств составляют 44,8 % - приблизительно 3 636 млн долларов), но и возможность молодым ученым и выпускникам развивать свой потенциал, решение проблемы трудоустройства (например, на крупном предприятии порядка 15 000 рабочих мест), снижение пособий безработным, с учетом снижения уровня безработицы, обеспеченность страны собственным оборудованием, машинами и транспортными средствами, получение дополнительных налоговых отчислений в казну.

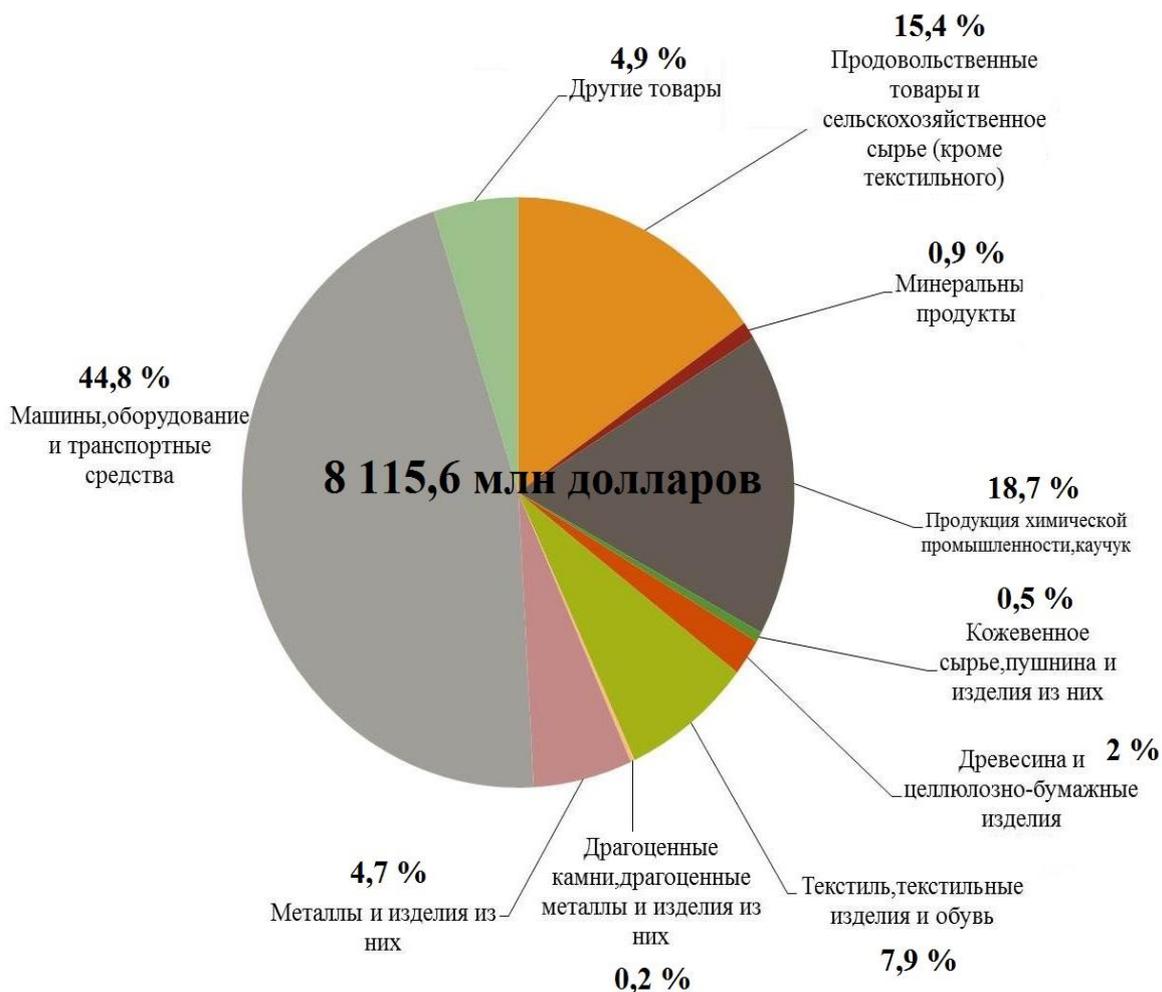


Рис. 1. Товарная структура импорта России из стран дальнего зарубежья в январе 2016 г. (млн. долларов)

После распада СССР достаточно большое количество крупных промышленных предприятий прекратило свое существование (Пензенский часовой завод ООО «ЗАРЯ», ПО «ВЕГА», специализировавшийся на производстве радиоприемников, «Рекорд» – производство телевизоров, стиральных машин, комплектующих), а ряд заводов - оказался на грани банкротства, остальные – потеряли свою производственную мощь (Завод «Красны пролетарий», сейчас ОАО «КП»; Ирбитский мотоциклетный завод; Воронежский экскаваторный завод).

В результате, чтобы получить положительный эффект от работы крупных промышленных предприятий, необходимо построить новые заводы, либо модернизировать имеющиеся предприятия и в данном случае потребуется значительное государственное финансирование и продолжительное количество времени (5 - 20 лет, все зависит от сложности, масштаба и местоположения). Это потребует проведения экспертизы старых и на грани банкротства предприятий, чтобы понять стоит ли вкладывать денежные средства для восстановления производственного цикла, однако

время может идти, деньги вкладываться, а эффект будет незначительным. В большинстве случаев, российскому предпринимателю сложно быть гибким в принятии решений, потому что Россия на данный момент отстает в уровне развития законодательной базы, конкуренции, выравнивания процесса ценообразования, подъема научно-технического прогресса.

С другой стороны – малый бизнес, как показывает статистика и опыт разных иностранных государств, малые предприятия склоны внедрять в 17 раз больше новых технологий, чем крупные предприятия. Активный рост такого бизнеса можно наблюдать в США, Японии, странах ЕС, где в данной сфере задействовано больше 50% населения и явно прослеживается положительная тенденция на финансовые результаты не только компаний, но и их положительное влияние на экономику государства в целом.

Еще один существенный момент – малое предпринимательство очень часто дает начало зарождению крупномасштабному предприятию и при взаимном сотрудничестве финансовые результаты компаний значительно возрастают. Рост доли экономически

активного населения порождает рост доходов граждан (покупательную способность), а мобилизация материальных, финансовых и природных ресурсов повышает их эффективность и даёт синергетический эффект, чем больше финансовый результат предприятий, тем больше налоговые отчисления в казну, что в свою очередь повышает экономическую безопасность государства [2].

Основная действующая гипотеза состоит в том, что малое предпринимательство влияет на экономику области и всецело может считаться фактором социально-экономического развития региона. Однако в настоящее время в российском обществе имеет место

достаточно неоднозначное отношение к малому бизнесу как социально-экономическому явлению. Поэтому для оценки его влияния на развитие региона необходимо учитывать воздействие данного сектора на различные стороны социально-экономической жизни области. Рассматривая статистические данные за незначительный период времени (пять лет) позволит ограниченно оценить работу, так как более детальное и углубленное исследование потребует достаточно большого количества времени и ресурсов. Ограниченный анализ позволил выявить направления и их основные показатели (рис. 2).

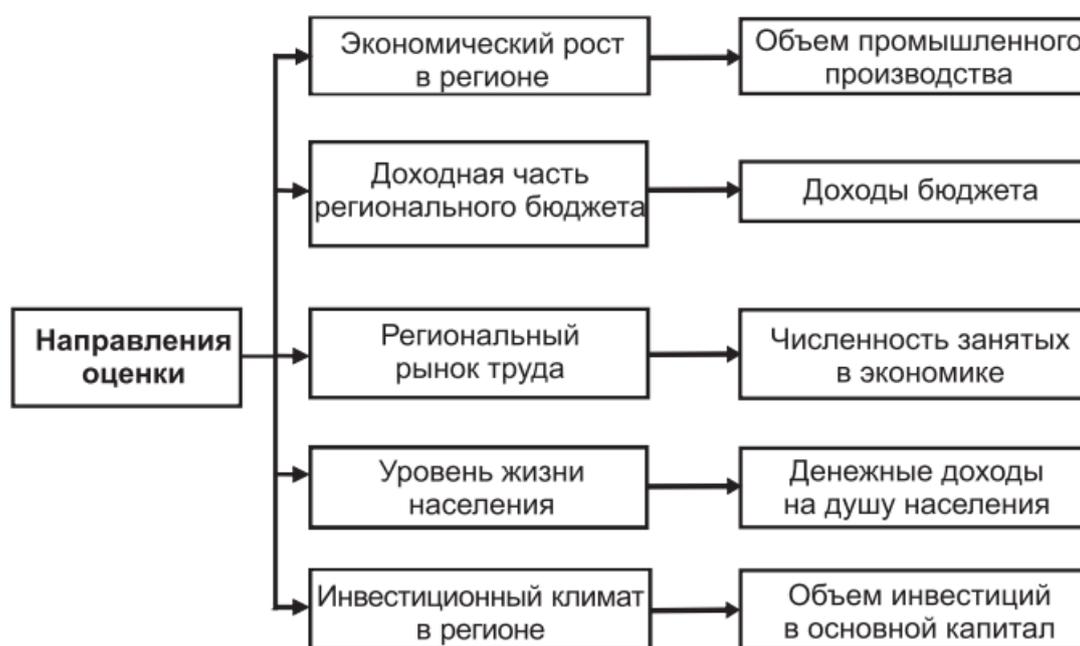


Рис. 2. Основные направления и показатели, которые участвуют в оценке влияния малого бизнеса на экономику региона

Показатели каждого из направлений базируются на предоставляемой статистической информации. Для измерения влияния малого предпринимательства по данному направлению целесообразно использовать показатель валового регионального продукта на душу населения области. Но если данный индикатор начали рассчитывать лишь с 2010 г., например, то в качестве альтернативы целесообразно оценить влияние малого бизнеса на такие показатели, как объем промышленного производства и объем производства потребительских товаров. Выбор факторных показателей развития малого предпринимательства, которые могут влиять на результативные факторы по выделенным направлениям и выбор инструмента оценки влияния одних показателей на другие позволят выявить какому региону на чем следует акцентировать свое внимание при принятии решений в экономической области [3].

Рыночная экономика РФ стоит на этапе формирования и как следствие этого имеет свои недостаточно развитые специфические черты:

- степень технического оснащения;
- самоорганизация;
- поддержка государства;
- количество информации о малом бизнесе (консультационные, обучающие, информационные ресурсы);
- адаптируемость к сложной экономической обстановке [4].

В силу специфики особенностей, развитие малого бизнеса РФ идет путем, отличным от общепринятого в классической рыночной экономике. Существенное воздействие на малый бизнес оказывает и ряд проблем, с которыми сталкиваются предприниматели, открывающие свое дело в России:

- обеспеченность сырьевыми и финансовыми ресурсами;
- кадровая подготовка;
- платежеспособность населения [5].

Решение перечисленных проблем возможно при комплексном подходе: государственная поддержка, выгодные кредиты, совершенствование законодательства и налоговой политики. При реализации таких направлений, предпринимательство поднимется выше в развитии и станет эффективным двигателем в развитии экономики РФ.

Поэтому важно дать свободу для становления и расширения малого бизнеса. Необходимая насыщенность рынка, тенденция стабильности цен, среда конкуренции, рост качества товаров предприятий-монополистов, процесс внедрения, развития и ускорения новых технологий – это то, что малый бизнес может дать России.

Общая цель развития экономики, в том числе и малого бизнеса, - это создание нормальных условий для жизнедеятельности населения, которое начинается с малого – области. В условиях кризиса российской экономики значение малого бизнеса возрастает в силу того, что они призваны значительно расширить производство многих потребительских товаров и услуг с использованием местных источников сырья; приблизить производство товаров и услуг к потребителю, помочь выравниванию условий жизни в населенных пунктах различных масштабов, ускорить развитие конкуренции, оптимизировать размещение производительных сил.

Финансирование и поддержка предприятий малого бизнеса в настоящее время позволят в значительно короткие сроки разрешить ряд проблем в сфере российской экономики и как итог будет способствовать снижению импорта. Однако это не значит, что государство должно совсем отказаться от политики финансирования, льгот и поддержки крупных предприятий. Наоборот, эта поддержка должна быть адресной, но, чтобы избежать ошибок, необходимо

проанализировать «взлеты и падения» других экономик в конкретных отраслях и понять, какие же условия необходимы для развития малого предпринимательства в нашей стране.

### Литература

1. Королев, В.И. Кредиты малому и среднему бизнесу: проблемы и перспективы [Текст] / В.И. Королев, С.В. Парамонова // Символ науки. – Уфа: Омега сайнс, 2015.- С.118-121.
2. Сажин, Ю.Б. Актуальность инноваций в практике управления малым и средним бизнесом [Текст] / Ю.Б. Сажин // Инновации в менеджменте. – Москва: Объединение контроллеров, 2015.- С.52-59.
3. Витина, Ю.А. Отдельные методические подходы к стратегическому анализу для малого и среднего бизнеса [Текст] / Ю.А. Витина // Смальта. – Новосибирск: Индивидуальный предприниматель Буравцова Н. В., 2015.- С.87-91.
4. Снегирева, Д.С. Проблемы развития малого бизнеса в России [Текст] / Д.С. Снегирева // Сборник научных статей факультета экономики, управления и бизнеса ФГБОУ ВПО «КубГТУ». – Краснодар: Издательский дом – Юг, 2015. –С.222-223.
5. Алексеев, А.Н. Малый и средний бизнес в условиях инновационной экономики: основные трудности и направления поддержки [Текст] / А.Н. Алексеев, Д. Батулкин, А. Козырев // Транспортное дело России. – Москва: Морские вести России, 2015. – С.39-41.

**E-mail:** 1ribbon@list.ru

**Ключевые слова:** экспорт, импорт, финансовые результаты, крупные промышленные предприятия, малый бизнес

## ВЛИЯНИЕ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

А.А. Курепина, аспирант

*Донецкая академия управления и государственной службы  
при Главе Донецкой Народной Республики*

*В статье обосновано значение свободных экономических зон, охарактеризовано современное состояние, виды и особенности функционирования их в развитых странах, проанализирован опыт создания СЭЗ таких стран, как Сингапура, Китая, Ирландии. Общей характерной чертой различных видов СЭЗ является наличие благоприятного инвестиционного климата, включающего внешнеторговые, финансовые, налоговые, административные льготы и преимущества по сравнению с общим режимом для предпринимателей, существующим в той или иной стране. Всего в мировом экономическом пространстве существует порядка 25 разновидностей и функционирует около 2000 свободных экономических зон, в том числе более 400 зон свободной торговли, столько же научно-промышленных парков, более 300 экспортно-производственных зон, 100 зон специального назначения (эколого-экономических, оффшорных, туристических и т.д.) Ежегодный торговый оборот зон составляет 15 - 25 млрд. дол. Проанализирована и охарактеризована экономика Донецкой Народной Республики, выявлены экономические эффекты влияния СЭЗ на инвестиционную привлекательность и экономику в целом Донецкой Народной Республики*

### Введение (Introduction).

Инновационная и инвестиционная деятельность требует предельной концентрации имеющихся инвестиционно-финансовых ресурсов на процессах развития с целью сокращения сроков преобразований и перехода на более высокий уровень. Предельность концентрации заключается в максимальном перераспределении ресурсов от потребностей процессов текущего функционирования к процессам развития при условии сохранения стабильности деятельности хозяйствующих систем. В случае превышения предела концентрации ресурсов предприятие теряет устойчивость и становится неплатежеспособным, а в случае неполного использования инвестиционно-финансовых возможностей не обеспечиваются максимальные темпы развития и соответственно при этом возрастает риск «оставаться старым» в инновационном развитии и стратегически проигрывать.

Эффективное и устойчивое развитие в долгосрочной перспективе обуславливает необходимость адекватной и своевременной реакции на воздействие указанных факторов, которая обеспечивается новыми методами управления, своевременность которых обуславливается недостатком соответствующих теоретических разработок и методических инструментов, способных обеспечить устойчивое и сбалансированное развитие инновационной и инвестиционной деятельности хозяйствующих систем.

### Теория (Theory).

Одним из самых эффективных современных макроэкономических инструментов привлечения иностранных инвестиций в национальную экономику в целом и в инновационную деятельность, в частности, служит создание в той или иной форме особых (свободных) экономических зон, которые на сегодняшний день играют значимую роль в мировой экономике.

В соответствии с Международной конвенцией по упрощению и гармонизации таможенных процедур (Киото, 18 мая 1973г.) под свободной зоной (или «зо-

ной-франко») понимается как объекты, находящиеся за пределами национальной таможенной территории (принцип «таможенной экстерриториальности»), и поэтому не подвергаются обычному таможенному контролю и налогообложению. Иными словами, свободная экономическая зона – это часть территории страны с особым действующим режимом для отечественного и иностранного бизнеса [1].

При всем разнообразии свободных экономических зон в мире и их теоретических концепций суть данного явления состоит в следующем: создание на определенном участке территории страны экономического оазиса, имеющего беспопылинный или льготный режим ввоза и вывоза товаров и услуг, налоговые льготы, упрощенные административные процедуры, льготные условия для вложения иностранных инвестиций и тесно связанного с мировым рынком [2].

Таким образом, свободная экономическая зона представляет собой относительно обособленную часть территории страны, на которой устанавливается особый правовой режим для бизнеса, включающий налоговые, таможенные, административные и гражданско-правовые льготы и гарантии.

Мировая практика организации и функционирования специальных экономических зон свидетельствует, что они создаются для достижения разнообразных целей [3]:

главной целью создания СЭЗ является более глубокое включение стран в процесс развития международного разделения труда;

СЭЗ нужны также для насыщения внутреннего рынка заинтересованной страны высококачественной продукцией, в первую очередь импортозамещающими товарами;

организация специальных экономических зон предусматривает более глубокое включение в МРТ не только по производственной линии, но и в области туризма, культуры и санаторно-курортной сферы;

СЭЗ призваны обеспечить ускоренное внедрение в производство отечественных и иностранных научно-технических разработок с дальнейшим использованием их результатов во всей национальной экономике страны;

обучение и подготовка квалифицированных рабочих, инженеров, хозяйственных и управленческих кадров;

стимулирование экономического развития какой-то территории или конкретной отрасли производства;

в отдельных странах СЭЗ рассматриваются как региональный метод модернизации экономики в

условиях ее перехода от административных принципов функционирования к рыночным.

Общей характерной чертой различных видов СЭЗ является наличие благоприятного инвестиционного климата, включающего внешнеторговые, финансовые, налоговые, административные льготы и преимущества по сравнению с общим режимом для предпринимателей, существующим в той или иной стране. Выделяют 4 вида льгот [1]:

Таблица

Виды льгот в СЭЗ

Виды льгот	Характеристика
Внешнеторговые льготы	Они предусматривают введение особого таможенно-тарифного режима (снижение или отмену экспортно-импортных пошлин) и упрощение порядка осуществления внешнеторговых операций
Налоговые льготы	«Налоговые каникулы». Пониженные налоговые ставки по отдельным видам налогов. Льготные правила расчета налогооблагаемой базы
Финансовые льготы	Система низких цен на коммунальные услуги. Льготные условия оплаты аренды помещений и земельных участков. Бюджетные дотации. Беспшлинный импорт сырья, полуфабрикатов, машин и оборудования для организации экспортного производства. Беспшлинное хранение и переработка транзитных грузов. Скидки со ставок таможенного тарифа на внешней и внутренней границах. Страхование коммерческих рисков. Введение режима ускоренной амортизации. Отмена или снижение таможенных пошлин
Административные льготы	Упрощенная процедура регистрации предприятий. Безлицензионный вывоз за границу собственной продукции иностранных фирм и ввоз ее для собственных нужд. Упрощение таможенных процедур. Льготный визовый (или безвизовый) режим для иностранных специалистов

Поэтому территории, наиболее благоприятные для размещения СЭЗ, имеют, как правило, приграничное положение, а также располагают морскими торговыми портами и магистральной транспортной сетью (железнодорожной, автодорожной, аэропортом), сложившимися промышленными, научными и культурными центрами, районами концентрации наиболее ценных природных ресурсов [2].

Мировой опыт (Японии, США, Европы, Азии) показывает, что на функционирование СЭЗ оказывают влияние следующие факторы [3]:

- политическая стабильность;
- инвестиционные гарантии;
- качество инфраструктуры;
- квалификация рабочей силы.

СЭЗ любого типа — особое территориально-хозяйственное и административно-территориальное образование. В различных странах мира используются самые разные обозначения СЭЗ. Так, в России и других странах СНГ чаще всего встречаются понятия «свободная экономическая зона», «зона свободного предпринимательства», «зона наибольшего благоприятствования в торговле», «свободная таможенная зона», «зона свободной торговли» и т. д. В Литве упо-

требуется название «свободная экономическая зона», а также «зона свободного предпринимательства и торговли». В КНР широко распространена практика «специальных экономических зон», «открытых прибрежных городов», «районов экономического развития». На Украине, как и в КНР, приняты термины «специальная экономическая зона» и «специальная (свободная) экономическая зона». Южная Корея ввела в оборот понятия «зона свободного экспорта», «свободная зона», Турция — «зона свободной торговли», Японии — «технополисы».

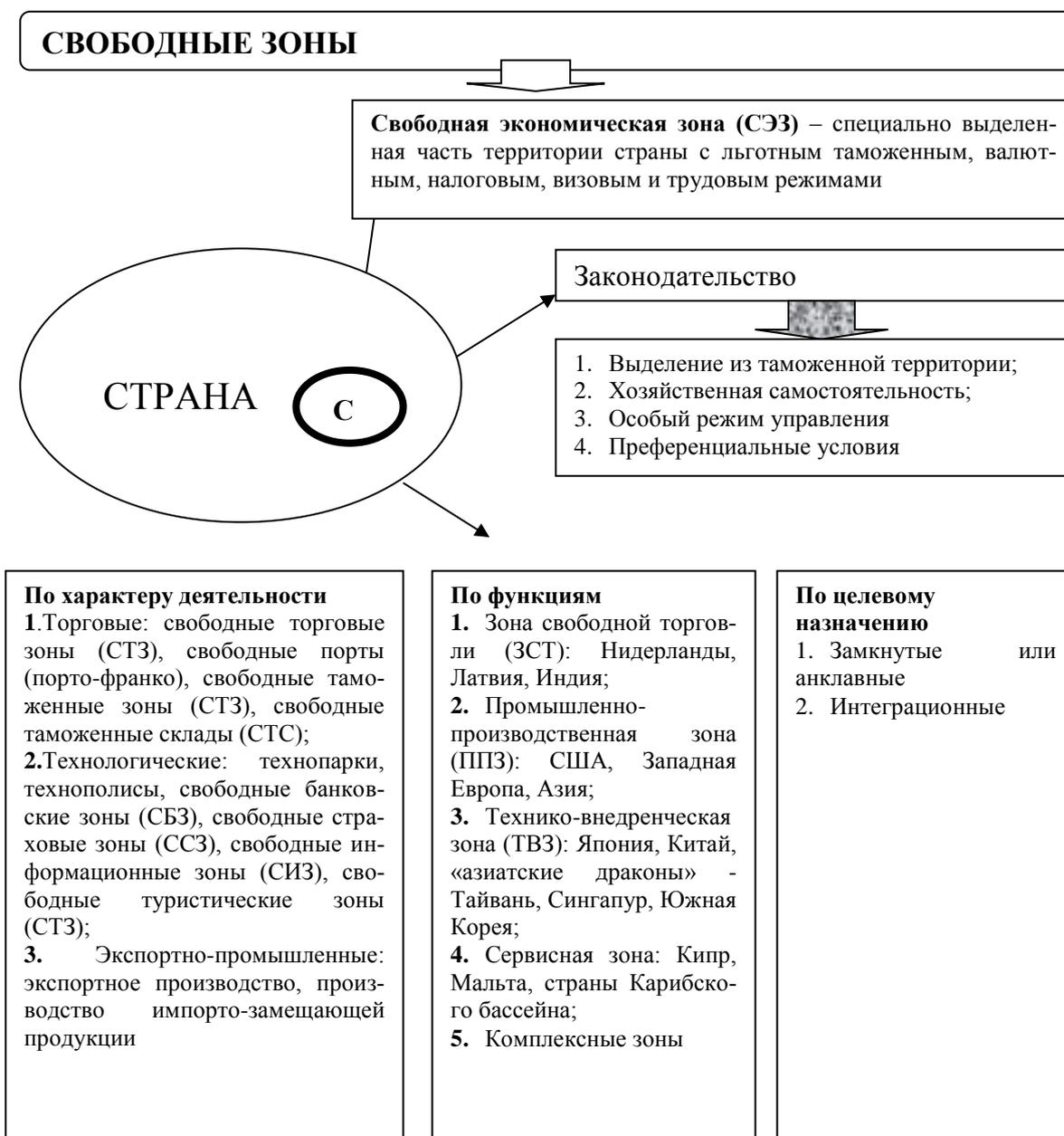
В развивающихся странах действуют «свободные промышленные зоны», странах Западной Европы — такие СЭЗ, как «портовые города» или «города-порты».

Таким образом, свободные экономические зоны являются одним из самых эффективных способов, способствующих увеличению иностранных и отечественных инвестиций.

Всего в мировом экономическом пространстве существует порядка 25 разновидностей и функционирует около 2000 свободных экономических зон, в том числе более 400 зон свободной торговли, столько же научно-промышленных парков, более 300 экс-

портно-производственных зон, 100 зон специального назначения (эколого-экономических, оффшорных,

туристических и т.д.) Ежегодный торговый оборот зон составляет 15 - 25млрд. дол [5].



Видовая структура и особенности СЭЗ

Большое впечатление от последствий создания СЭЗ оказывает опыт таких стран, как Сингапур, Китай, Ирландия, Южная Корея.

Сингапур раньше был известен лишь своим портом и то благодаря расположению на перекрестке мировых морских путей. На протяжении последних нескольких десятилетий он превратился на высокоразвитое государство, которое во всех мировых рейтингах занимает самые высокие позиции. Сейчас это мировой финансово-банковский, торговый, транспорт-

ный, нефтеперерабатывающий, туристический и инновационный центр [3].

Сингапур является примером успешного развития так называемых "точечных" зон, ориентированных на экспорт товаров. Либеральный экспортно-импортный режим Сингапура позволяет рассматривать этот город-государство фактически как единую экспортно-производственную зону. Для организации экспортного производства правительство объявило ряд районов промышленными зонами, то есть терри-

ториями, полностью оборудованными для создания промышленных предприятий [4].

Благодаря успешному развитию СЭЗ и инновациям все последние годы Сингапур прочно удерживает ведущие позиции в различных международных рейтингах. В рейтинге Всемирного банка "Ease of Doing Business 2015" Сингапур занял 1-е место, причем уже 3-й год подряд.

В Global Competitiveness Index (GCI) 2014-2015, который ежегодно составляется Всемирным Экономическим Форумом, Сингапур занял 2-ю позицию (4-й год подряд), уступив только Швейцарии.

Сингапур занимает 2-е место в мировом индексе конкурентоспособности в области защиты прав инвесторов, защиты интеллектуальной собственности, развитию инфраструктуры, развитию финансового рынка, эффективности государственных расходов.

В The Global Innovation Index 2014 Сингапур занял 1-е место в Азии и 7-е в мире.

По динамике объемов венчурных инвестиций Сингапур вышел на 1-е место в Азии, а по абсолютным объемам - на 2-е, обогнав Японию и уступив только Китаю. По данным Asia Venture Capital Journal в 2014 г. венчурные инвестиции в технологический сектор Сингапура составили \$1,71 миллиарда по сравнению с \$27,9 миллионов в 2012 году [4].

Следует обратить внимание на опыт КНР в сфере создания и развития специальных зон.

Главными особенностями китайских СЭЗ являются:

1. Самостоятельное экономическое развитие на основе принципов рыночного регулирования.
2. Опора на иностранные капиталовложения.
3. Главный современный отраслевой приоритет – промышленность.

В настоящее время СЭЗ в КНР продолжают играть значительную роль в развитии местной экономики. В 2015 году суммарный объем внешней торговли этих зон увеличился на 14,7% по сравнению с 2013 г. и составил 699,83 млрд. долл., в том числе экспорт – 394,98 млрд. долл. (+13,6%), импорт – 304,85 млрд. долл. (+16,2%).

Общепризнанным мировым лидером и законодателем в области создания и опыта развития СЭЗ является Ирландия - страна, которая только в 1949 г. была провозглашена независимой республикой, перестав быть британским доминионом. Государство имело сугубо аграрную экономику, испытывало перепроизводство сельскохозяйственной продукции, массовую безработицу, нищету, низкую грамотность и отток населения со своей территории. За три десятилетия Ирландия создала на своей территории почти 60 локальных свободных экономических зон, превратилась в равноправного члена европейского экономического сообщества. Ведущим сектором экономики Ирландии в настоящее время является машиностроение и при-

боростроение, второе место занимает международный туризм, а третье - аграрное производство, которое полностью удовлетворяет потребности страны в продовольственной сфере. На смену безработице, нищете и безграмотности пришли высокая потребность в квалифицированной рабочей силе, реализуемая через развитую сеть целевого профессионального обучения, гарантированное финансово обеспеченное государством гимназическое образование и средний годовой доход для работающего в экономической зоне в 50-70 тыс. долл. США [4].

Одним из примеров успешного функционирования свободной зоны является портовая зона, расположенная в аэропорту Шеннон. Свободная зона Шеннон находится в западной части Ирландии и охватывает территорию в 243 га. С 1959 года на территории свободной зоны зарегистрировалось более 100 компаний, которые обеспечивают занятость 7000 человек.

Годовой экспорт товаров и услуг особой экономической зоны превышает 3300 млн. евро в год. Компании СЭЗ приносят экономик Ирландии 600 млн. евро ежегодно в виде заработной платы, товаров и услуг.

Несмотря на разнообразие СЭЗ в мире, можно выделить несколько универсальных характерных черт, присущих любой особой зоне.

1. Применение различных видов льгот и стимулов, создающих наиболее благоприятные условия для инвестиций и ведения бизнеса.

2. Наличие локальной, относительно обособленной системы органов управления зоной, наделенных правом принимать самостоятельные решения в широком экономическом спектре.

3. Всесторонняя поддержка проекта СЭЗ центральной, региональной и местной государственной властью.

4. Максимальная открытость свободной экономической зоны вливанию иностранного капитала и мировому рынку.

Следует понимать, что создание СЭЗ отнюдь не является панацеей от всех экономических болезней и стопроцентной гарантией быстрого экономического расцвета какой-либо территории. Особая зона всегда – инновационный проект с высокой степенью риска и значительной вариативностью конечных результатов.

Для финансирования развития крупных СЭЗ необходимы значительные государственные инвестиционные вложения. В целях предотвращения возможного «распыления» этих средств требуется предусмотреть контроль за их использованием по назначению. Они должны направляться на финансирование приоритетных объектов инфраструктуры. Незрелая инфраструктура требует больших финансовых расходов на освоение территории и сдерживает привлечение иностранных инвесторов, что ослабляет позиции СЭЗ в конкурентной борьбе за зарубежный капитал,

рынки сбыта продукции. Например, относительно развитая инфраструктура СЭЗ в Южной Корее, Малайзии, Сингапуре и Китае позволила значительно сократить расходы на их создание, которые окупались в короткие сроки и обеспечили прибыль. Недостаточный учет этого экономического фактора при создании СЭЗ в Индии и на Филиппинах в дальнейшем потребовал больших затрат. Они окупались длительное время [5].

На сегодняшний день современная экономика Донецкой Народной Республики переживает сложный трансформационный период. Последствия войны, экономическая блокада и отсутствие международного признания независимости республики в значительной мере усугубили тяготы переходного этапа.

Жесткие экономические действия против ДНР парализовали основные отрасли производства в республике, повлекли за собой углубление экономического кризиса. Из-за незавершенного процесса политического урегулирования конфликта между Украиной и Донецкой Народной Республикой, экономика республики несет дополнительную нагрузку, вызванную необходимостью постоянного укрепления обороноспособности государства. Невозможно осуществление внешнеэкономической деятельности в полном объеме из-за непризнанности политического статуса ДНР.

В процессе строительства независимого демократического государства с развитой рыночной экономикой первоочередными задачами становятся:

1. Повышение уровня жизни и социальной защищенности населения;
2. Создание условий для нормальной жизнедеятельности предприятий и организаций в условиях экономической блокады;
3. Налаживание взаимовыгодного сотрудничества с деловыми партнерами, укрепление позиций на международном уровне в переходный период.

Ключевым элементом в экономике Донецкой Народной Республики, как и любого государства, является инвестиционная деятельность, которая приводит в действие весь механизм воспроизводственного процесса в экономике.

В настоящее время в Донецкой Народной Республике объем инвестиций в большинстве отраслей экономики не соответствует реальным потребностям обновления основных фондов. Внутренние инвестиционные источники в виде собственных средств предприятий не в состоянии в полной мере удовлетворять инвестиционный спрос хозяйствующих субъектов, а частные капиталы населения не доверяют существующим формам инвестирования. Подобная ситуация придает особую актуальность проблеме привлечения иностранных инвестиций в национальную экономику, созданию необходимой институцио-

нальной инфраструктуры инвестиционного рынка и совершенствованию правовой среды.

На современном этапе одним из самых важных стратегических решений для формирования привлекательных условий внутреннего и внешнего инвестирования и подъема регионов республики в сфере инвестиционной деятельности является создание свободных экономических зон.

На сегодняшний день на территории ДНР существует одна СЭЗ – Специальная экономическая зона «Донецк». Однако, по экономическим и политическим причинам она не функционирует.

Данные методы (Data and Methods).

При решении поставленной цели использовались следующие общенаучные методы исследования: для исследования сущности свободных экономических зон - абстрагирование, систематизация, индукция, дедукция, синтез и анализ; для определения особенностей функционирования свободных экономических зон в странах - инновационных лидерах - сравнение, описание, обобщение и аналогия.

Полученные результаты (Results).

Таким образом, создавая новые и развивая существующие СЭЗ в Донецкой Народной Республике мы получим следующие экономические эффекты влияния СЭЗ на инвестиционную привлекательность республики и экономику в целом:

1. Стимулирование притока инвестиций. Одним из ярких примеров являются китайские СЭЗ, отличающиеся успешной практикой функционирования зон с совокупным объемом привлеченных инвестиций от 28 млрд.долл.

2. Стимулирование экспорта. Как показывает зарубежная практика, на СЭЗ приходится в экспорте Республики Корея и Тайваня почти 100% промышленного экспорта, Доминиканской республики – 80% всего экспорта и почти 100% промышленного экспорта, Маврикия – 77% всего экспорта и 95% промышленного экспорта, Китая – 57%, Турции – 45%, Мексики – 45%. Как видно, в немалом количестве стран СЭЗ стали важным каналом реализации национального экспорта как в целом, так и, прежде всего, промышленного экспорта.

Относительно ДНР, то основным же торгово-экономическим партнером республики является Россия. Традиционно считается, что ориентация экспорта на единственный рынок представляет серьезную угрозу экономической безопасности страны. В определенной степени это действительно и для экономики республики, однако, учитывая ряд факторов, данная опасность становится относительной. Во-первых, в силу непризнанности политического статуса республики большого выбора в географической направленности внешнеэкономических связей не имеется. Во-вторых, масштабы экспорта республики намного меньше по отношению к объемам российского рынка.

В-третьих, ориентация на Россию положительно влияет на экономику ДНР, поскольку в структуре доходов от внешнеэкономических связей превалирует российский рубль. Более того, именно благодаря созданию широких экономических связей и появлению значительных объемов российского капитала, будет возможно относительное решение проблемы «неуверенности в завтрашнем дне» и реализации экспорто-ориентированной стратегии развития республики на фоне использования российского рубля в качестве законного платежно-расчетного средства в республике.

3. Увеличение валютной выручки. СЭЗ стали важным инструментом валютных доходов отдельных стран мира. Например, в нынешнем году уровень экспортных доходов СЭЗ в совокупных экспортных поступлениях Индонезии, Республики Корея и Тайваня увеличился с 49% до 75%.

4. Содействие росту занятости. В подтверждение можно привести такие данные: за 10 лет численность занятых в СЭЗ Маврикий возросла с 600 до 400 тыс.чел., что равно 1/3 всех занятых страны; в СЭЗ КНР количество занятых варьируется от 15 млн.чел. до 200 млн.чел.

5. Повышение среднедушевого ВВП региона. Так, за 40 лет среднедушевой ВВП в Пуэрто-Рико, где действует первая в мире экспортно-производственная зона с одноименным названием, увеличился в 45 раз. За 10 лет ВВП в расчете на душу населения в китайской СЭЗ Шэньчжэнь увеличился с 602 долл. до 3,5 тыс.долл.

6. Достижение «демонстрационного эффекта» для национальных компаний и отраслей, которые вынуждены повышать уровень конкурентоспособности производимой продукции и услуг в ценовом и неценовом плане, чтобы выжить на внутреннем рынке.

7. Повышение уровня квалификации рабочей силы и подготовки управленческих кадров. В компаниях с зарубежными инвестициями, как правило, создается сеть подготовки кадров, что важно для развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

8. Повышение уровня социально-экономического развития региона и республики в целом. Интересен пример одной из наиболее эффективных свободных экономических зон в китайской практике – СЭЗ Шэньчжэнь. На дату создания СЭЗ в китайской провинции Шэньчжэнь отраслевая структура экономики носила аграрный характер, имелось лишь несколько предприятий по производству пестицидов и фермерского оборудования. В настоящее время в зоне функ-

ционирует более 15 тыс. промышленных компаний с совокупным капиталом в 8 млрд.долл. и общим объемом производства более 100 млрд.юаней.

Заключение (Conclusions or Discussion and Implication).

В целом, свободные экономические зоны в разных регионах и странах мира доказали свое значение и эффективность в качестве инструмента стимулирования экспорта, притока национальных и иностранных инвестиций, создания промышленных и высокотехнологичных производств, занятости населения. Если будут создаваться свободные экономические зоны на территории Донецкой Народной Республики и прекратятся боевые действия, можно ожидать что за год или полтора будет возможность восстановить разрушенные объекты инфраструктуры и предприятия и даже построить новые объекты.

### Литература

1. Лешина, И.Е. Предпосылки и цели создания свободных экономических зон. Проблемы и перспективы развития [Текст] / И.Е. Лешина // Проблемы местного самоуправления. - 2014. - № 11. - С. 16-24.

2. Капустин, А.А. Свободные экономические зоны: мировой опыт и российские перспективы [Текст] / А.А. Капустин // Вопросы экономики. - 2006. - № 12. - С.5-12.

3. Мировая практика СЭЗ (по материалам World Economic Journal). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://daily-finance.ru/articles/2013-02-01/df/25280> (дата обращения: 18.04.2016).

4. Брынцев, А.Н. Формирование инвестиционного климата в условиях свободной экономической зоны [Текст] / А.Н. Брынцев. ИД «МЕЛАП»: Москва, 2009. 192 с.

5. Ямпольская, И.Л. Практика создания и функционирования свободных экономических зон [Текст] / И.Л. Ямпольская // Теория и практика управления. - 2013. - №5. - С. 15-21.



(099) 758 70 86

**Ключевые слова:** инновационная деятельность; инвестиционная деятельность; сбалансированность; свободная экономическая зона; инвестиционная привлекательность

## ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА ПРИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ДОНБАССА

Е.А. Пылько, ассистент

*Донецкая академия управления и государственной службы  
при Главе Донецкой Народной Республики*

*В статье показана необходимость проведения реструктуризации угольной отрасли Донбасса. Исследован опыт реструктуризации угольной промышленности зарубежных стран и произведен сравнительный анализ моделей реструктуризации. Определено, что существующие модели реструктуризации угольной промышленности не подходят для данного региона. Соответственно, необходимо создание абсолютно новой программы реструктуризации угольной отрасли Донбасса.*

*Чтобы отойти от зарубежной практики использования дотаций предлагается выявлять и эффективно использовать скрытые резервы угольных предприятий, которые высвобождаются в процессе реструктуризации. Дано понятие скрытых резервов. Установлено, что необходимо внедрить в практику управление убыточными предприятиями, разработать методы выявления скрытых резервов и механизмы их использования, как инструменты стабилизации деятельности угольной промышленности. Положительным моментом предлагаемого метода является то, что он не требует значительных дополнительных затрат и может применяться непосредственно на предприятиях без привлечения государственных средств*

Особенностью реструктуризации угледобывающих предприятий во всем мире является то, что в большинстве случаев данный процесс носит отраслевой характер. Это связано с тем, что угольная промышленность относится к тем отраслям, реструктуризация которых направлена, прежде всего, на эффективность и целесообразность их деятельности, а не на получение прибыли, являющейся основным источником для существования предприятия.

В большинстве стран Европы, в соответствии с энергетической стратегией, реструктуризация угольной промышленности завершена и уже достигнуты положительные результаты. Результаты структурной перестройки и адаптации к современным условиям хозяйствования угольной промышленности Донецкого региона, не отвечают её стратегическим целям. До сих пор не выработано целостной и четкой программы реструктуризации отрасли. Все проведенные организационные и экономические преобразования были стихийными, непоследовательными и противоречивыми.

Состояние угольной промышленности остается кризисным (низкая или отрицательная рентабельность производства и продукции, задолженность по заработной плате, низкая мотивация труда, финансовая непривлекательность предприятий отрасли, привязка к бюджетным дотациям и т. д.), что и обуславливает потребность её системной реструктуризации на основе успешного зарубежного опыта. Процесс реструктуризации угольной промышленности в Донецком регионе до сих пор остается недостаточно изученным, спланированным, экономически обоснованным и опробованным на практике.

Учитывая то, что угольная отрасль является градообразующей для Донбасса, реструктуризация не должна сводиться к сокращению угледобычи и закрытию шахт, а должна предусматривать комплекс мероприятий на сохранение экономической активности в

угольных регионах и обеспечение социальных потребностей их жителей. Это значит, что процесс реструктуризации неминуемо является длительным и ресурсоемким.

В целом, на современном этапе девять Европейских государств провели реструктуризацию отрасли, ликвидировав убыточные предприятия и тем самым снизив объемы добычи – это Чешская Республика, Франция, Германия, Венгрия, Польша, Испания, Словакия, Словения и Великобритания.

Добыча угля считалась одним из наиболее важных секторов в экономике Польше. За период реструктуризации польской угледобывающей промышленности было использовано несколько политических инструментов, большинство из которых являются распространенными видами субсидий [7]:

- а) прощение долга;
- б) льготные налоговые ставки;
- в) инвестиционные субсидии, такие как списание налогов или прямых средств;
- г) средства для оплаты социальных программ;
- д) средства, которые помогут покрыть расходы на закрытие шахт, а также банковские кредиты для оборотного капитала.

Поскольку ни одиночные шахты, ни вновь образованные угольные компании не смогли взять на себя расходы на реструктуризацию, поддержка государственного бюджета была необходима.

Следует отметить, что реструктуризация угольной промышленности Польши осуществляется при тяжелом финансово-экономическом положении угольных предприятий.

Главное преимущество угольной промышленности Польши заключается в относительно низких затратах на добычу угля по сравнению с другими европейскими странами. Это связано в основном с благоприятными горно-геологическими условиями его залегания [5].

## Региональные аспекты экономики организации производства

Экспертами были названы основные причины неэффективности реструктуризации угольной отрасли Польши, которые заключаются в следующем:

отсутствие долгосрочной государственной политики;

слишком оптимистичные и нереальные выходные оценки, которые принимались в программах реформ, не учитывали производственного потенциала шахт с возможностями рентабельного сбыта угля;

отсутствие социально-экономической стабилизации, а также давление отраслевого и профсоюзного лоббирования.

Повторение приведенных ошибок можно наблюдать и при проведении реструктуризации угольной отрасли Донецкого региона.

В таблице представлены основные национальные модели реструктуризации угледобывающей отрасли.

Анализ данных, приведенных в таблице, показал, что ни одна модель реструктуризации не подходит Донецкому региону. При недостаточно развитой экономике и несовершенной законодательной базе, у государства нет необходимого количества средств на субсидирование, а быстрая ликвидация убыточных шахт приведет к массовой безработице и другим негативным социальным последствиям. Для Донецкого угольного бассейна необходима индивидуальная, целенаправленная и действенная стратегия реструктуризации угольной промышленности.

В то же время, выявляя и эффективно используя скрытые резервы реструктуризации угольной отрасли, можно сократить дотации и достичь определенного экономического эффекта в любой стране.

Национальные модели реструктуризации угледобывающей отрасли [3]

Страна	Степень развития рыночной экономики на момент начала реструктуризации	Скорость проведения реформ	Степень вмешательства государства в осуществление реформ
Германия	Высокоразвитая рыночная экономика	Постепенное сворачивание отрасли и переход на импорт угля	Сильное государственное участие - массивное субсидирование отрасли и контракты на поставку угля
Великобритания	Высокоразвитая рыночная экономика	Постепенная ликвидация убыточных предприятий отрасли	Акцент на рыночные силы и самостоятельное решение проблем муниципалитетами
Польша	Переход от плановой к рыночной экономике	Планомерная ликвидация убыточных предприятий отрасли	Управляемая государством реструктуризация – сильная законодательная база реформ, поддержка отрасли в форме субсидирования
Россия	Переход от плановой к рыночной экономики	Быстрая ликвидация убыточных предприятий отрасли	Государство определяет приоритеты программы, а органы местной власти обосновывают необходимость выделения государственных субсидий

Скрытые резервы реструктуризации угольной промышленности – это невидимые, но существующие резервы (ресурсы), которые высвобождаются в процессе проведения реструктуризации шахт и могут быть эффективно использованы по новому назначению без привлечения значительных дополнительных инвестиций.

К примеру, экономия средств на переобучение высвобождающихся работников закрываемых шахт, связанная с тем, что квалификация многих категорий работников горной промышленности (шахтостроители, электрослесари, механики, энергетики и др.) не требует дополнительной переквалификации для использования на многих производствах других отраслей находящихся или создаваемых на территориях реструктурируемых регионов [8].

Человеческие ресурсы могут высвободиться не только при закрытии шахт, но и при смене оборудования на более механизированное. Помимо человеческих ресурсов, в процессе реструктуризации угольной промышленности высвобождаются: оборудование (при замене на новое, более безопасное и эффективное), электроэнергия (возможно, за счет нового, энергосберегающего оборудования), транспорт, здания. Уменьшение затрат электроэнергии на реструктурируемых шахтах позволит уменьшить сумму дотаций на них, большее количество средств пойдет на обеспечение других нужд. Высвободившееся оборудование можно использовать в других отраслях, к примеру, в строительстве, как вспомогательное. Вышедшее из строя и непригодное оборудование может быть сдано на металлолом с целью приобретения нового в

дальнейшем. Свободные транспорт и здания могут быть сданы в долгосрочную аренду для получения прибыли, которая может быть направлена на дальнейшее проведение реструктуризации шахт.

Реструктуризация угольной промышленности содержит в себе скрытые резервы в различных направлениях деятельности угольных предприятий, однако в зарубежных странах они не были конкретно выделены, своевременно выявлены и полностью использованы, как показывает международный опыт. Ответственность и финансовые затраты на реструктуризацию в большинстве случаев возлагались на само государство, не учитывая внутренних возможностей предприятий.

В период реструктуризации угледобывающей отрасли Германии происходили процессы ликвидации мелких частных предприятий, объединение их в концерны, переход в собственность крупных фирм. Угледобыча в Германии осуществляется со значительными государственными дотациями [4].

В конце 60-х гг. крупные акционеры Германии, главным образом предприятия сталелитейной промышленности и электроэнергетики, объединили свои предприятия с производителями угля в Руре и образовали акционерное общество "Рурколе" (RAG AG). Концерн RAG AG, использующий государственные средства, приобрел через фирму DBT GmbH три крупные частные машиностроительные предприятия и монополизировал внутренний рынок угольного машиностроения [2]. Одно из условий, которое было поставлено перед DBT GmbH - поставка оборудования шахтам концерна RAG AG по себестоимости без прибыли для DBT GmbH. Другими словами, машиностроение, ранее являющееся внесистемным элементом, было интегрировано в систему угледобычи, что позволило снизить собственные издержки угольных предприятий и получить дополнительную прибыль от экспорта оборудования [1].

Около 80% каменного угля в Германии добывается этим концерном, представляющим собой торгово-промышленный топливно-энергетический комплекс по добыче и сбыту угля и продуктов его переработки, а также по другим направлениям деятельности.

Эта структура была создана при поддержке со стороны государства с целью содействия преобразованиям и для повышения рентабельности производственных мощностей. Стратегия государства по отношению к угольной промышленности включает три основных элемента: энергетическая политика, направленная на диверсификацию энергоснабжения с учетом конъюнктуры рынка при поддержании добычи угля на минимальном уровне по соображениям безопасности; частная собственность на угледобываю-

щие предприятия; уникальная процедура достижения консенсуса с участием государства, предприятий отрасли и профсоюзов, которое периодически вносят изменения в планы развития и преобразования угольной промышленности [6].

На основании изучения опыта реструктуризации угледобывающей отрасли угледобывающих стран можно сделать вывод о том, что они не выявляли скрытые резервы, а проводили реструктуризацию в большинстве случаев исключительно на государственные дотации, не учитывая внутренних возможностей предприятий, что является практически невозможным для Донецкого региона.

Опыт использования скрытых резервов может послужить Польше, в которой специальные структуры занимались реализацией имущества закрывающихся шахт. Однако, дальнейшее перераспределение вырученных средств не известно, данных о получении экономического эффекта угольной промышленностью от их использования не зафиксировано.

Анализ зарубежного опыта показал, что негативно влияют на развитие угольной промышленности такие факторы, как несовершенство законодательства в соответствующей сфере, низкая эффективность управления отраслью на всех уровнях, несовершенная структура шахтного фонда и изношенность основных фондов угледобывающих предприятий, сложные горно-геологические условия залегания угольных пластов и низкий уровень механизации горных работ, значительная степень износа стационарного оборудования. Для Донецкого угольного бассейна необходима индивидуальная, целенаправленная и действенная стратегия реструктуризации угольной промышленности.

Определено, что с целью контроля и ограничения разрушительного влияния последующей работы убыточных предприятий на экономику необходимо внедрить в практику управление убыточными предприятиями, которые производят необходимую для общества продукцию, разработать методы выявления скрытых резервов и механизмы их использования, как инструменты стабилизации деятельности угольной промышленности.

Установлено, что стратегия развития угледобычи должна предусматривать возможность использования преимуществ, полученных от существования в городской черте угольных шахт: диверсифицировать их деятельность, производить объединения шахт с производителями горно-шахтного оборудования и научно-исследовательскими центрами, выявлять и эффективно использовать скрытые резервы.

### Литература

1. Антипов, И.В. Опыт реструктуризации угольной отрасли и деятельность фирм горного машиностроения в Европе [Текст] / И.В. Антипов, М.В. Гордиенко, В.Ф. Черкасов // Glueckauf. - 2006. - № 4. - С.70-72.

2. Антипов, И.В. Практика сохранения сектора угольного машиностроения в условиях сокращения национальной угольной промышленности [Текст] / И.В. Антипов, М.В. Гордиенко // Вісник Донецького університету, Науковий журнал, Серія В "Економіка і право", том 1, № 1, 2006.- С. 68-72.

3. Курицева, Ю.Е. Оценка долгосрочных последствий угольной реструктуризации промышленности в регионах Западной Европы [Электронный ресурс] / Ю.Е. Курицева, И.Д. Тургель // Журнал «Вопросы управления». URL:: <http://vestnik.uapa.ru/en/issue/2011/02/10/> (дата обращения: 31.10.2016).

4. RAG Coal International является полностью принадлежащей дочерней компании RAG Aktiengesellschaft, базирующаяся в г. Эссен, Германия [Электронный ресурс] / URL: [http://www.rag-coalinter.de/index\\_e.shtml](http://www.rag-coalinter.de/index_e.shtml) (дата обращения: 31.10.2016).

5. Реструктуризация угольной промышленности Польши на современном этапе [Электронный ресурс]

/ URL: <http://www.bygeo.ru/strany/polsha/995-restrukturizaciya-ugolnoy-promyshlennosti-polshi-na-sovremennom-etape.html> (дата обращения: 31.10.2016).

6. Сандер, О.В. Россия и Германия: Опыт реструктуризации угольной промышленности [Электронный ресурс] / О.В. Сандер // Материалы II-й Материалы II Всероссийской научной конференции "Интеллектуальный и производственный потенциал регионов России». Кемерово 2001. URL: <http://oldwww.history.kemsu.ru/PUBLIC/read/s3/zand.htm> (дата обращения: 31.10.2016).

7. Уроки, извлеченные из реструктуризации угольной промышленности Польши [Текст] / Март 2010 Вы: Wojciech Suwala ISBN: 978-1-894784-34-4

8. Ярембаш, А.И. Имитационное моделирование преодоления социально-экономических последствий в проектах ликвидации шахт [Текст] / А.И. Ярембаш // Управление проектами и развитие производства: Сб. научн. раб.- Луганск: изд-во СЧУ им. В. Даля, 2012. - №1(41). – С. 109-114.

**E-mail:** [evgeniya.pylko@mail.ru](mailto:evgeniya.pylko@mail.ru)

**Ключевые слова:** угольная промышленность, реструктуризация, модель реструктуризации, скрытые резервы, международный опыт, программа, стратегические цели



## МАРКЕТИНГ

### МАРКЕТИНГОВАЯ ПОЛИТИКА СБЫТА: КРАТКОСРОЧНЫЙ И ДОЛГОСРОЧНЫЙ ПЕРИОДЫ

**В.В. Жариков, канд. техн. наук, д-р экон. наук, профессор**

**Е.А. Синельникова, канд. техн. наук, доцент**

**К.В. Городничева, магистрант**

*Московский государственный гуманитарно-экономический университет*

*В представленной статье рассматривается политика сбыта и продвижения продукции. В кризис многие компании ощущают недостаток новых методов направленных на повышение сбыта производимой ими продукции. При этом следует сопоставлять затраты и отдачу от данных методов, оценивать их эффективность и проводить анализ достигнутых результатов с последующей их корректировкой в будущей маркетинговой стратегии предприятия. В статье так же рассмотрены основные проблемы качества формирования системы сбыта, и продвижения продукции на рынке и даны рекомендации по их устранению*

Одной из важных предпосылок экономического возрождения является устойчивое развитие и рост производства во всех отраслях и на каждом отдельно взятом предприятии. Сбытовая политика предприятия должна органично сочетаться с другими элементами комплекса маркетинга (характеристиками товара, его позиционированием на рынке, ценовыми стратегиями, методами продвижения товар, внедрением инноваций и новых разработок) и быть нацеленной на повышение результативности в сфере продажи продукции. В связи с этим особое значение приобретает стимулирование сбыта продукции как один из компонентов маркетинговых коммуникаций.

В современной литературе проблема продвижения достаточно широко раскрыта в работах известных западных маркетингов: Е. Дихтля, Ф. Котлера, Ж.-Ж. Ламбена, Л. Перси, Дж.Р. Росситера, Х. Хершгена, и других. Специфика российской экономической ситуации, проблемы управления системой продвижения, в частности, отражены в работах: Г.Л. Багиева, Е.П. Голубкова, В. Демидова, П. Завьялова, И.В. Крылова, Е.В. Попова, А. Романова, Надтока, В.Д. Жарикова, Б.И. Герасимова и др.

В современных условиях динамично развивающейся экономики России возникает объективная необходимость использования качественно новых подходов к управлению деятельностью предприятия, основываясь на инновациях и логистических подходах.

Согласно Л.В. Балабановой: "сбыт — это процесс организации транспортировки, складирования, поддержания запасов, доработки, продвижение с помощью оптовых и розничных торговых звеньев, предпродажной подготовки, упаковки и реализации товаров с целью удовлетворения потребностей покупателей и получения на этой основе прибыли..." [5, с 13].

Маркетинговая политика – это политика предприятия, согласно разработанному плану, включающая в себя товарную, ценовую, сбытовую политику, а также стратегию продвижения товара на рынке. Исходя из предоставленных выше определений, мы мо-

жем сделать вывод, что маркетинговая и сбытовая политика существенно отличаются друг от друга, например, сбытовая политика организации направлена только на сохранение товара, а маркетинговая политика направлена на формирование спроса, стимулирование сбыта и только в последнюю очередь на совершенствование тары и упаковки. Сбытовая политика направлена на усовершенствование выпускаемой продукции без учета последующей конкуренции (так как сложно предсказать внедряемые новшества у конкурентов), маркетинговая деятельность в свою очередь направлена на анализ рынков: покупателей, конкурентов, товаров для объективных критериев разработки и создания конкурентоспособной продукции.

Сбытовая политика определяется как комплекс принципов, методов и мероприятий, используется руководством предприятия для организации и управления сбытовой деятельностью, а так же с целью обеспечения эффективных продаж товаров в пределах определенных целевых сегментов рынка с учетом специфики фокус-групп.

Проблемы сбытовой политики в организации могут быть связаны с такими причинами, как несоответствие структуры сбыта реальным требованиям рынка и критериям стабильной деятельности самой организации, изолированность деятельности или полное отсутствие службы сбыта. Отсутствие мотивации у сотрудников службы сбыта на совершенствование и развитие своей деятельности, отсутствие прогрессивных технологий работы с клиентами приводит к проблемам сбыта и как следствие снижению дохода. Все перечисленные проблемы оказывают существенное влияние на деятельность организации не устранение данных проблем в конечном итоге может привести к убытку и окончательному разорению организации. Чтобы этого не произошло руководитель организации должен тщательно следить за факторами (элементами) внешней и внутренней среды, которые оказывают значительное влияние на организацию.

Сбытовая политика организации наиболее эффективна в краткосрочном интервале (4-6 недель) в

момент, когда покупка наиболее вероятна. Особенность сбытовой политики в краткосрочном периоде заключается в следующем, например, организация производит зимние шапки, и варежки в том объеме, в котором сможет реализовать за зимний период времени и получить максимальную прибыль от реализации продукта. В долгосрочном периоде, как правило, данный товар не поступает в сбытовую сеть, потому что может произойти насыщения рынка, и товар или услуга упадут в цене и не принесут максимальную выгоду производителю. В связи с этим организация вынуждена проводить мониторинг рынка и смотреть какие товары или услуги необходимы потребителям на данный период времени, поэтому строить долгосрочный план сбыта для данного типа бизнеса не выгодно.

Успешность сбытовой политики предприятия в значительной степени зависит от обоснованности набора краткосрочных мер, направленных на быстрое выяснение реакции на рынке в ответ на предложение предприятия своей продукции покупателям. Это такие средства, которые непосредственно стимулируют покупательную активность потребителей, работу дистрибьюторов и торгового персонала.

Стимулирование сбыта используется в случаях, если нужно увеличить объем продаж. Вместе с тем, в процессе обоснования набора средств, стимулирования сбыта продукции для покупателей, следует учитывать, что их влияние является кратковременным и они не пригодны для формирования устойчивой привязанности к товару.

Стимулирование сбыта в научной литературе трактуется как комплекс различных средств маркетинговой деятельности, на время увеличивающих первоначальную ценность товара или услуги и непосредственно стимулируют покупательную активность потребителей, работу дистрибьюторов и торгового персонала. Таким образом, это специальные средства для стимулирования торговли или рекламно-оформительские средства для мест продаж или доработка упаковки и ее цветовой гаммы, а так же разработка ассортимента продукции или введение новых услуг. Основные инструменты сбытовой политики включают в себя следующие тактические мероприятия, тесно связанные друг с другом в их практической реализации:

1. Элементы сбытовой политики в области сотрудничества с посредниками (организация поиска, привлечения и послепродажного обслуживания клиентов).

2. Элементы сбытовой политики в области коммерческих условий сопровождения сделок (ценообразование, условия платежа, финансовая поддержка клиентов, скидка за оптовую закупку, бонусы за высокие продажи и т.д.).

3. Элементы сбытовой политики в области коммерческой логистики (закупочная, сбытовая, транс-

портная, информационная, производственная, социально ориентированная, таможенная и др.).

В деятельности предприятия по формированию спроса и стимулированию сбыта следует различать два эффекта:

1. Коммуникационный. Следствием коммуникационного эффекта является то, что покупатель легко воспринимает во время опроса (название фирмы, торговая марка, бренд, логотип, слоган и др.) и выделяет эти атрибуты среди всего предложения, ассоциируя их с определенным уровнем качества и ценой.

2. Коммерческий, проявляющийся в намерении клиента купить именно данный конкретный товар.

Методы продвижения товаров - это комплекс маркетинга (marketing-mix), а именно маркетинговые: товарная, ценовая, коммуникативная политики и система распределения товаров [8].

К маркетинговой коммуникационной политике относят: рекламу, персональную продажу, стимулирование сбыта, публик рилейшнз, пропаганду, спонсоринг и выставки. Как видим, они шире подают инструментарий маркетинговой политики коммуникаций.

В другом ракурсе продвижения (промоушн) - это функция публик рилейшнз, в которой предусмотрены специальные усилия (активность или организованные события), рассчитанные на формирование и стимулирование интереса к личности, товару, организации или направлению деятельности [9].

Установлено, что основными методами оценки эффективности комплекса продвижения являются:

- метод корреляции между объемом реализации и затратами на комплекс продвижения. Его суть в том, что метод дает возможность рассчитать уровень доверия к результатам анализа. Метод корреляции между объемом продаж и затратами на комплекс маркетинговых коммуникаций подразумевает определение разницы в объеме продаж в период рекламной кампании и в период отсутствия рекламы. Простой подсчет не всегда отражает действительную эффективность рекламного мероприятия, поскольку он тесно связан с целями, которые ставятся при проведении этого рекламного мероприятия и суммой средств, выделенных на его реализацию. Если эти два понятия уравнивают друг друга, то реклама эффективна. Но предприятие в определенный период времени может не ставить цели непосредственного получения прибыли, поэтому корреляцию между объемом продаж и затратами на комплекс продвижения можно проводить, если потребитель прошел через все стадии покупательской готовности. Определить, находится ли потребитель в конечной стадии готовности приобретения продукции данного предприятия можно путем опроса.

- метод контактных аудиторий на практике реализуется следующим образом. Фирма часть информации о себе, о своих товарах скрывает, интригуя по-

тенциального клиента и побуждая его обратиться за дополнительной информацией. Фирма должна четко организовать работу диспетчеров, которые регистрируют: количество откликов; их характер; источник данной информации.

В результате экономическая эффективность будет представлять собой количество откликов и размер контактной аудитории.

- метод оценки эффективности по мероприятиям стимулирования сбыта; Метод оценки эффективности по мероприятиям стимулирования сбыта предполагает, что предприятие для своей целевой аудитории реализует мероприятия по стимулированию длительного сбыта (купоны, скидки, дисконтные карты, бонусные баллы от числа покупок). При этом отмечают промежуток времени, после которого будет оцениваться экономическая эффективность, и организуют регистрацию купонов, определяют количество покупок со скидками.

- метод определения степени осведомленности о предприятии и его товарах (услуги). Метод определения степени осведомленности о предприятии и его продукции обычно используется при имиджевой рекламе. Осуществляется методом опроса до проведения рекламной кампании и после, когда проверяется запоминаемость рекламы. Между восприятием рекламного послания и конкретного покупательского поведения обычно проходит определенный промежуток времени.

Одной из проблем оценки экономической эффективности сбытовой политики является то, что не существует единой универсальной формулы для ее расчета, к тому же практически невозможно отделить друг от друга результаты воздействия комплекса продвижения и результаты использования других инструментов, которые применяет предприятие для достижения своих целей на рынке. Элементы комплекса продвижения могут быть использованы в те же периоды времени, а успех товара может быть вызван не только последней рекламной кампанией, но и тем, что была проведена ранее (эффект временного переноса).

Но, несмотря на перечисленные выше причины трудностей в измерении экономической эффективности, оценивать ее необходимо. Более того, ее следует

закладывать уже на этапе планирования, значительно сокращая расходы на продвижение продукции предприятия.

На наш взгляд особое внимание стоит уделить изучению жизненного цикла товаров и услуг организации, выявляя на каждой его стадии все происходящие с ним изменения. При этом динамику изменений можно оценивать в денежном эквиваленте, как это сделано в универсальной экономико-математической модели оценки эффекта жизненного цикла (товара, продукта, изделия, технологии и инновации). Это позволит в дальнейшем модифицировать товар и узнавать о дополнительных его преимуществах и недостатках. При этом нужно так же понимать, что одинаковые товары, выпущенные на предприятии могут иметь различные жизненные циклы, так как будут использоваться различными фокус-группами по-разному.

В качестве примера приведем организацию ООО "Шоколадница". Основные виды деятельности, которой организация торгового, ресторанного обслуживания населения, производство и реализация пищевой продукции, посредническая и торгово-закупочная деятельность и другие. Уже сегодня в Москве и Московской области открыто более 200 точек компании. На данном этапе развития ООО "Шоколадница" продолжает завоевывать регионы России. Кофейни появились в Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Уфе, Ростове-на-Дону и других городах в России. По результатам оценки эффективности маркетинговой деятельности сети кофеен ООО "Шоколадница" мы изучили и проанализировали информацию о ней в сети интернет. Первую очередь нами был проведен мониторинг отзывов посетителей о кафе, частично данные были взяты с сайта «Отзовик» и дополнительно с официального сайта ООО "Шоколадница". Для анализа выбраны отзывы 113 человек. Основными критериями, на которые мы обращали внимание, были: быстрота и качество обслуживания; ассортимент меню; ценовая политика организации; атмосфера и уют в кафе; а также качество еды.

В результате проведенного мониторинга были получены следующие данные (рис. 1).



Рис. 1. Мониторинг отзывов по обслуживаю клиентов в сети кафе ООО "Шоколадница"

Из приведенной диаграммы (рис. 1) видно, что самой сильной стороной кафе является атмосфера и уют – 78% посетителей удовлетворены. Также 71% посетителей отметили высокие требования к качеству блюд. 47% - удовлетворены ассортиментов меню. Стоит отметить, что слабой стороной данной сети кафе является быстрота и качество обслуживания – 76% посетителей не удовлетворены, также наиболее негативное отношение у посетителей вызывает цена – 77% и ассортимент меню – 53%.

Для определения приоритетных направлений совершенствования маркетинговой деятельности необходима систематизация сильных и слабых сторон, а также анализ возможностей и угроз ООО "Шоколадница". Для этого нами был применен метод SWOT – анализа, который поможет выявить сильные, слабые стороны компании и проанализировать ее возможности и угрозы (см. таблицу).

SWOT – анализ на примере торговой сети ООО "Шоколадница".

	Положительные факторы	Отрицательные факторы
	Сильные стороны	Слабые стороны
Внутренняя среда компании	1. Доставка заказа на дом 2. Заказ через интернет 3. Наличие скидочных купонов	1. Высокие цены 2. Плохой сервис 3. Маленькие порции блюд
	Возможности	Угрозы
Внешняя среда компании	1. Увеличение сегмента потребителей 2. Повышение имиджа организации	1. Потеря потенциальных и постоянных клиентов. 2. Формирование негативного мнения о компании

В современных условиях для осуществления эффективной маркетинговой деятельности организации

необходимо проработать два следующих направления (рис. 2):



Рис. 2. Основные направления разработки маркетинговой стратегии

При этом разработка маркетинговой стратегии подразделяется на стратегию развития рынка и разработку интернет – рекламы (см. рис. 3). Следует отметить, что стратегия развития рынка включает в себя такие процедуры как:

1. Исследование потребителей (опрос).
2. Разработка меню для людей, страдающих сахарным диабетом.

3. Улучшение сервиса обслуживания.
- Разработка интернет - рекламы предполагает развитие следующих направлений: размещение видеороликов (рекламы) в сети интернет, информацию о скидочных (бонусных) программах с целью привлечение клиентов и формирование положительного мнения о компании.

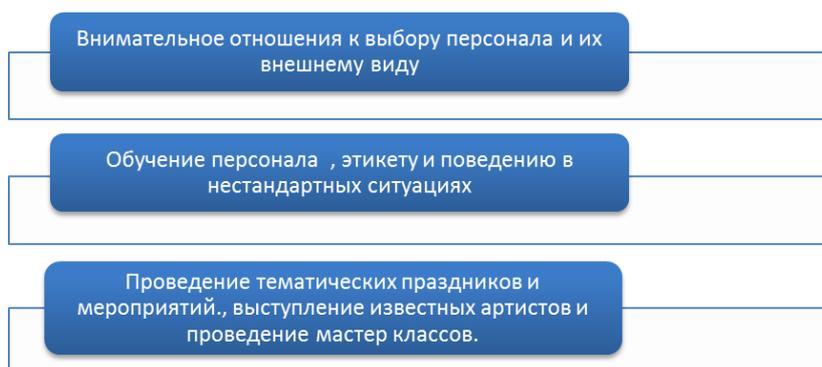


Рис. 3. Мероприятия по улучшению сервиса и повышению качества обслуживания посетителей

Рассмотрим содержание каждого предложенного мероприятия по улучшению сервиса и повышению обслуживания посетителей.

Суть первого мероприятия заключается в том, что принимать на работу людей только с рекомендацией с предыдущего места работы, опыт в сфере обслуживания должен быть не меньше 2-х лет. Также потенциальные сотрудники должны будут пройти тест на профессиональную пригодность по результатам которого будет принято решение об их найме. Также важным критерием будет внешний вид работников, так как они имеют непосредственный контакт с посетителями. Сотрудники, которые работают с людьми постоянно должны тщательней следить за своим внешним видом и посещать парикмахерскую и маникюрный салон раз в три недели. А также носить фирменную форму.

Суть второго мероприятия заключается в обучении и проведении тренингов по поведению в нестандартных ситуациях, этикету и правилам общения с разными типами клиентов. Чтобы устранить пробле-

мы сервиса и повысить качество обслуживания посетителей мы предлагаем провести следующие мероприятия:

1. Внимательное отношение к выбору персонала и их внешнему виду.
2. Обучение персонала психологии, этикету и поведению в нестандартных ситуациях (тренинги по стрессоустойчивости и коммуникабельности).
3. Проведение тематических праздников и мероприятий, выступление известных артистов и проведение мастер классов.

Суть третьего мероприятия заключается в том, что мы ориентированы на удержание постоянных клиентов и привлечение новых, поэтому мы хотим сделать для них что – то особенное, например, проведение праздников и мастер классов в праздничные дни (дни промоакций). Например, мастер классы по приготовлению коктейлей и десертов. В праздничные дни проведение праздника, связанного с их тематикой (день России, день святого Валентина, 23 февраля, 8 марта, 9 мая и др.).

Исходя из предложенных планов развития организации перед каждым мероприятием в области развития маркетинговой стратегии ставятся конкретные цели. Их может быть несколько, но они должны быть четко сформулированы и расставлены в порядке приоритета. Для успешной сбытовой политики организации необходимо выбрать эффективную стратегию по продвижению товара и услуги, а так же проработать бюджет каждого мероприятия (оптимизируя затраты и повышая тем самым их экономическую эффективность).

### Литература

1. Горчакова, И.Л. Модели прогноза объемов сбыта продукции [Текст] / И. Горчакова // Экономика. - 2015. - № 6. - С. 25 - 28.
2. Добромудрова, И. А. Маркетинг [Текст]: Курс лекций / И. А. Добромудрова. - 2014 – 126 с.
3. Лепехин, А. В. Маркетинговая политика стимулирования сбыта продукции [Текст] / А.В. Лепехин // Проблемы теории и методологии и анализа - 2014 - С. 194 - 196.
4. Митрохина, Ю. П. Стратегии "привлечение / удержание" покупателей [Текст] / Ю.П. Митрохина // Динамика исследования: тезисы доклада. – М.: ГРАД-БГ" ООД, 2014. - С. 17 - 19.
5. Балабанова, Л.О. Управление сбытовой политикой [Текст] / Л.О. Балабанова. Питер, 2002. – 230 с
6. Life-Marketing. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.life-marketing.ru> (дата обращения: 24.04.2016).
7. Жариков, В.В. Универсальная экономико-математическая модель оценки эффекта жизненного цикла (товара, продукта, изделия, технологии и инновации) [Текст] / В.В. Жариков, А.М. Климов, М.А. Истомин, М.С. Тепляков, Д.О. Кузнецов, И.Л. Дулемба, В.А. Гришина . Свидетельство на интеллектуальный продукт, ФГУП Всероссийский научно-технический информационный центр, № 72200800031, 17 июля 2008 г.
8. Центр управления финансами. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://center-yf.ru/>
9. Медведева, Т.П. Паблик рилейшнз в системе маркетинговых коммуникаций [Текст]: Методические указания / Т.П. Медведева, Н.В. Лужнова, В.А. Кривошей. – Оренбург: ГОУ ОГУ, 2003. - 48 с.

**E-mail:** valera\_zharikov@mail.ru  
alenasin@gmail.com  
gorodnicheva.kristinka@mail/ru

**Ключевые слова:** маркетинг, инвестиции, анализ, недвижимост, экономика, рынок, строительство



## **ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ**

### **ВЫБОР ИННОВАЦИОННЫХ АЛЬТЕРНАТИВ НА ОСНОВЕ МОДЕЛИРОВАНИЯ**

**С.В. Амелин, д-р экон. наук, доцент**  
*Воронежский государственный технический университет*

*Представлен подход к выбору инновационных альтернатив на основе экономико-математического моделирования*

В современных условиях усиления конкуренции, повышение эффективности производства позволяет создать условия для выпуска конкурентоспособной продукции и в этом значительное место отведено активизации инновационной деятельности, требующее привлечения инвестиционных ресурсов. В целях снижения рисков, связанных с внедрением инноваций, принятию обоснованных управленческих решений должно предшествовать математическое моделирование, позволяющее формализовать процесс оценки альтернативных вариантов и осуществить выбор рационального решения [1-3].

Экономико-математическое моделирование является в настоящее время одним из основных методов исследования процессов функционирования сложных систем, к которым относятся промышленные предприятия. Проверка на достаточно адекватных моделях производственных систем различных альтернативных вариантов решений даёт возможность обоснованного выбора рационального варианта решения, позволяющего повысить эффективность функционирования производственной системы. Одним из перспективных методов выбора инновационных решений является нейросетевое моделирование [4].

Зачастую решения в области инновационной деятельности предприятий связаны с необходимостью сбора, хранения, переработки, анализа, интерпретации различного рода информации, включая количественные показатели, вероятностные оценки, нечёткие высказывания экспертов.

Повышение эффективности инновационной деятельности на современных предприятиях требует использования различных научно-методических подходов, лежащих в основе выбора комплекса моделей, используемых для поддержки процесса выбора управленческих решений. Такие модели должны позволять проводить анализ количественных и качественных данных, характеризующих деятельность сложных систем в условиях многокритериальности при оценке альтернатив, неопределённости внешней среды и рисков, сопровождающих процесс реализации инновационных решений.

Деятельность производственных систем в условиях рыночной конкуренции требует анализа сложных слабоструктурированных, трудно формализуемых ситуаций, наличием как точной количественной,

так и во многом качественной информации о производственно-экономических процессах [5, 6].

Выбор вариантов инновационных решений должен опираться на рассмотрение инновационной деятельности с точки зрения различных научно-методических подходов. Так, при использовании системного подхода следует представлять инновационную деятельность в виде сложной системы, состоящей из различных тесно связанных и взаимодействующих подсистем и элементов. В рамках такого подхода невозможно рассмотрение инноваций в отрыве от инвестиционной деятельности, повышения квалификации, мотивации и стимулирования персонала, развития продуктовых, конструктивных, технологических нововведений, поиска новых рынков сбыта и других составляющих инновационной деятельности.

Реализация каждого инновационного проекта сопровождается вложением инвестиционных ресурсов, поэтому эффективность инноваций оценивается по соотношению результатов в виде степени достижения целей к понесённым затратам на разработку и реализацию проекта [7, 8].

Развитие информационных технологий позволяет рассматривать производственно-экономическую деятельность предприятий в разрезе информационной экономики [9], то позволяет адаптировать управление инновационной деятельностью предприятия в соответствии с проведённым анализом рынка [10].

Инновационно-инвестиционная деятельность предприятия в формируется и реализуется посредством комплекса проектных решений, направленных на достижение инвестиционных целей предприятия. Следовательно, из предложенных альтернативных вариантов требуется выбрать наиболее эффективный. Обоснованный выбор альтернативы является достаточно сложной многокритериальной задачей, требующей системного анализа вариантов и оценки их потенциальной эффективности.

С математической точки зрения интерпретация задачи многокритериального выбора заключается в отображении инвестиционных проектов точкой в критериальном пространстве.

Одним из методов выбора предпочтительного варианта проекта является метод “смещенного идеала”, который включает в себя следующее: наличие “идеального объекта”; метрики измерения расстояния от анализируемого объекта до идеального; процедур

отсеивания неэффективных альтернативных вариантов.

В процессе формирования идеального варианта объекта, его образ может не принадлежать множеству реальных объектов. Анализируемые проекты из допустимого множества альтернатив сравниваются с моделью идеального объекта с использованием некоторой метрики расстояния и по результатам сравнения проводится процедура отсеивания неэффективных альтернативных вариантов.

В процессе построения модели идеального объекта важно использовать знания и опыт лица, принимающего решения. Нормированные значения показателей по  $i$ -му критерию для  $j$ -го объекта осуществляется исходя из соотношения

$$Z'_{ij} = \frac{(k_i^+ - x_{ij})}{(k_i^+ - k_i^-)},$$

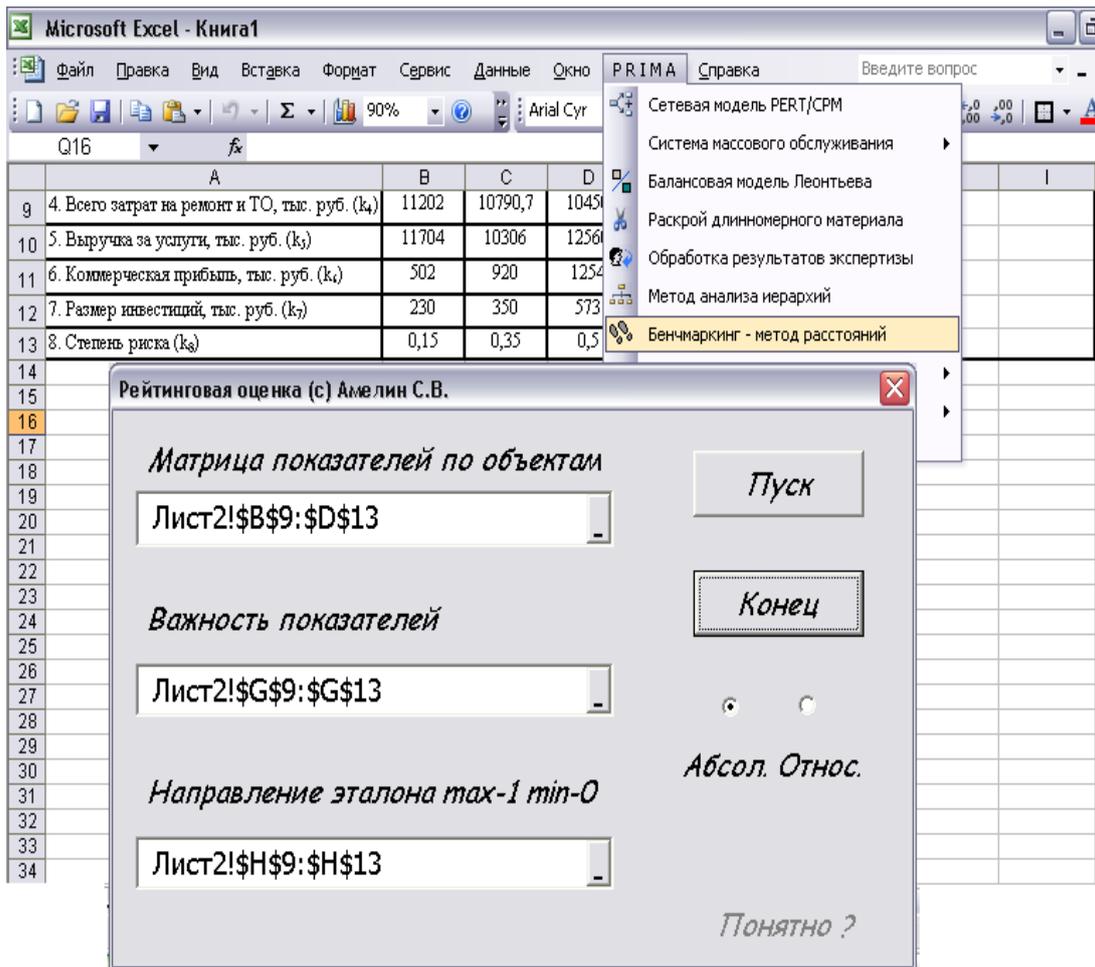
пространственные удаления от эталона для ненормированных показателей (чем меньше расстояние, тем выше полезность объекта)

$$d'_i = \sqrt{(x_{1j} - k_i^+)^2 + (x_{2j} - k_i^+)^2 + \dots + (x_{mj} - k_i^+)^2} = \sqrt{\sum_{i=1}^m (x_{ij} - k_i^+)^2},$$

пространственные удаления от эталона для ненормированных показателей с учётом коэффициентов приоритетов

$$dn'_i = \sqrt{\beta_1(x_{1j} - k_i^+)^2 + \beta_2(x_{2j} - k_i^+)^2 + \dots + \beta_m(x_{mj} - k_i^+)^2} = \sqrt{\sum_{i=1}^m \beta_i(x_{ij} - k_i^+)^2}$$

Для автоматизации расчётов и отбора наиболее эффективных проектов рекомендуется использовать специально разработанный программный продукт, диалоговое окно которого представлено на рисунке.



Диалоговое окно программы оценки альтернатив

Литература

1. Амелин, С.В. Оптимизация резервирования производственных ресурсов в интересах повышения качества регулирования производства [Текст] / С.В. Амелин // Организатор производства. - 2003. - № 4(19). - С. 46-51.
2. Амелин, С.В. Моделирование производственных систем в условиях их динамического развития [Текст] / С.В. Амелин // Вестник Воронежского государственного технического университета. - 2007. - № 9(3). - С. 7-11.
3. Амелин, С.В. Теория и методы принятия решений в системе оперативного управления производством.: монография [Текст] / С.В. Амелин // Воронеж. гос. техн. ун-т, Междунар. акад. науки и практики орг. пр-ва. - Воронеж, 2005. 145 с
4. Амелин С.В. Выбор инновационных альтернатив при бизнес-планировании на основе нейросетевого подхода [Текст] / С.В, Амелин, Е.В. Солнцева // Вестник Воронежского государственного технического университета. - 2006. - Т. 2. - № 9. - С. 11-13.
5. Щетинина И.В. Инновации как фактор повышения конкурентоспособности продукции // Экономинфо. 2012. № 17. С. 40-41.
6. Щетинина, И.В. Системный подход к управлению конкурентоспособностью продукции [Текст] / И.В. Щетинина// Экономинфо. - 2010. - № 14. - С. 24-27.
7. Елфимова, И.Ф. Моделирование оптимальной структуры финансовых ресурсов предприятия [Текст]

/ И.Ф. Елфимова // В сборнике: Развитие предприятий машиностроения в Рос-сии: проблемы, опыт, перспективы Мате-риалы Международной научно-практической конференции. 2015. С. 102-107.

8. Кондрашина, А.Л., Елфимова И.Ф. Моделирование стратегии финансирования инновационных проектов [Текст] / А.Л. Кондрашина, И.Ф. Елфимова// В сборнике: «Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-экономических системах»: сборник научных трудов 5-й Международной научно-практической конференции. Курск, 2016. С. 109-111.

9. Кретьова, Н.Н. Предпосылки формирования и основные черты информационной экономики [Текст] / Н.Н. Кретьова // Вестник Воронежского государственного технического университета. - 2007. - Т. 3. - № 9. - С. 65-66.

10. Кретьова, Н.Н. Система управления адаптацией машиностроительного предприятия к спросу на продукцию [Текст]: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Н.Н. Кретьова. - Воронеж, 2003.



8(473) 243-76-67

**Ключевые слова:** инновации, инновационно-инвестиционный проект, конкурентоспособность, производственная система, экономико-математическое моделирование

## ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИЙ НА ОСНОВЕ НЕЧЕТКО-МНОЖЕСТВЕННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

Ю.В. Барсукова, аспирант

Луганский национальный аграрный университет

*В статье обоснована необходимость использования нечёткой логики для оценки инновационного потенциала предприятий. Определены составляющие, по которым производится оценка инновационного потенциала предприятий: уровень финансового состояния, уровень информационной безопасности, уровень производственно-технического обеспечения, уровень кадрового обеспечения, уровень рыночной активности. Поэтапно описан алгоритм проведения оценки. Построена система правил для нечёткой модели. Приведены возможности визуализации результатов нечеткого вывода с целью получения значения выходной переменной в зависимости от исходных значений входных переменных. Представлена визуализация модели для переменных: уровень производственно-технического обеспечения и уровень информационной безопасности. В дальнейшем полученная модель может быть использована как для определения текущей, так и прогнозной оценки инновационного потенциала предприятий*

Сегодня очень актуальной является проблема обеспечения эффективности функционирования мясоперерабатывающих предприятий. В связи с этим инновационная деятельность становится одним из главных факторов повышения эффективности деятельности предприятий. Главнейшим критерием оценки инновационной деятельности является инновационный потенциал.

Оценка инновационного потенциала предприятий является достаточно сложной задачей, так как возникают трудности на практике с оценкой инновационных идей и прогнозированием внедрения их в производство.

Исследованию проблемы оценки инновационного потенциала предприятий посвящено значительное количество работ отечественных и зарубежных ученых: Анисимов Ю.П. [5], Дворецкий С.И. [3], Лаптева Е.А. [1], Леоненков А. [2], Матвейкин В.Г. [3], Морозова Л. Э. [4], Фатхутдинов Р.А. [6], Ярушкина Н. Г. [7] и др.

Учитывая разнородность, плохую структурированность входной информации, предлагаем для экспресс-диагностики использовать методологический подход на основе нечёткой логики.

Для оценки инновационного потенциала предприятий нами были выделены следующие составляющие:

1. Уровень финансового состояния ( $U_f$ )
2. Уровень информационной безопасности ( $U_{ib}$ )

3. Уровень производственно-технического обеспечения ( $U_{pt}$ )

4. Уровень кадрового обеспечения ( $U_k$ )

5. Уровень рыночной активности ( $U_r$ )

Набор показателей по составляющим представлен ниже.

1. Уровень финансового состояния (коэффициент рентабельности собственного капитала, коэффициент независимости, коэффициент оборачиваемости собственного капитала, операционная рентабельность, рентабельность реализованной продукции).

2. Уровень информационной безопасности (состояние технических средств сбора, обработки, накопления и хранения конфиденциальной информации, уровень защиты информации).

3. Уровень производственно-технического обеспечения (фондоотдача, фондовооруженность, фондоёмкость, степень изношенности производственного оборудования).

4. Уровень кадрового обеспечения (уровень квалификации персонала, уровень системы подготовки и переподготовки персонала).

5. Уровень рыночной активности (показатели рекламной деятельности, участие в ярмарках, выставках).

Нами был разработан следующий алгоритм оценки инновационного потенциала предприятий (рис. 1).



Рис. 1. Алгоритм оценки инновационного потенциала предприятий

Значения количественных показателей определяются на основе данных финансовой отчетности предприятий и официальных статистических данных, качественных – на основе данных экспертных оценок.

Из-за того, что значения показателей не нормированы, усложняется процедура оценки. Нами был использован следующий способ нормирования.

$$K = \frac{B_i - B_{\min}}{B_{\max} - B_{\min}}, \quad (1)$$

где  $K$  – нормированное значение показателя,  $B_i$  – фактическое значение показателя,  $B_{\min}$  – минимальное значение показателя в совокупности (по группе предприятий)  $B_{\max}$  – максимальное значение показателя в совокупности

В результате показатели принимают значения от 0 до 1.

Оценка составляющих инновационного потенциала происходит по следующей формуле:

$$f_i = \frac{\sum_{i=1}^n K_i}{n} \quad (2)$$

где  $n$  – число показателей по составляющей,  $K_i$  – значение показателей,  $f_i$  – составляющие инновационного потенциала.

Для решения данной задачи использовали систему нечеткого вывода типа Мамдани. В процессе работы были определены функции принадлежности для входных переменных и исходной переменной. Построение функций принадлежности термов происходило в среде Matlab средствами Fuzzy Logic Toolbox.

В качестве терм-множества первой входной переменной «Уровень финансового состояния» были выделены следующие значения – «критический» (0-0,2), «кризисный» (0,2-0,4), «средний» (0,4-0,7), «приемлемый» (0,7-1).

Лингвистическая переменная «Уровень информационной безопасности» была разделена на четыре термина – «низкий» (0-0,2), «ниже среднего» (0,2-0,5), «средний» (0,5-0,8), «надежный» (0,8-1). Таким же способом были описаны все входные переменные.

Исходная результирующая переменная «Инновационный потенциал» разделена на следующие термы: «низкий» (0-0,2), «ниже среднего» (0,2-0,5), «средний» (0,5-0,8), «высокий» (0,8-1).

Следующим этапом является построение системы правил для модели оценки инновационного потенциала (табл. 1).

Система правил для нечеткой модели оценки инновационного потенциала

$U_f$	$U_{ib}$	$U_{pt}$	$U_k$	$U_r$	IP
КР	-	Н	Н	-	Н
К	Н	НС	НС	Н	Н
КР	НС	Н	Н	-	Н
КР	Н	НС	Н	Н	Н
К	НС	НС	Н	Н	Н
К	НС	Н	-	Н	Н
КР	Н	-	Н	-	Н
К	Н	Н	Н	-	Н
К	НС	Н	НС	НС	Н
КР	-	-	Н	Н	Н
К	НС	НС	С	НС	НС
К	С	НС	НС	НС	НС
...	...	...	...	...	...
К	-	-	С	НС	НС
П	-Н	В	В	В	В
П	С	В	С	В	В
С	НД	В	В	В	В
П	НД	В	В	-Н	В
П	НД	С	В	НС	В

где КР- критический, Н – низкий, К – кризисный, НС – ниже среднего, С – средний, НД – надежный, В – высокий, П – приемлемый.

Согласно данным таблицы, правила принятия решений, которые будут свидетельствовать о низком инновационном потенциале, в терминах нечеткой логики будут звучать так: «ЕСЛИ значение  $U_f$

кризисное И значение  $U_{ib}$  ниже среднего И значение  $U_{pt}$  ниже среднего И значение  $U_k$  низкое И значение  $U_r$  низкое, ТОГДА инновационный потенциал предприятия низкий ».

На рис. 2 представлены правила после выполнения процедуры нечеткого вывода.

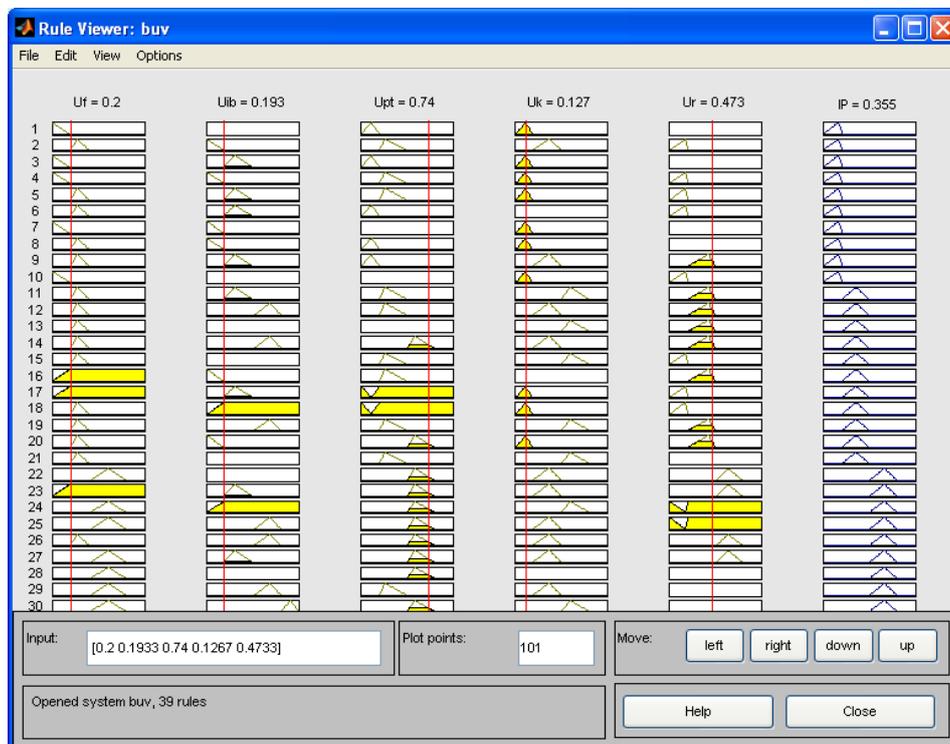


Рис. 2. Правила после выполнения процедуры нечеткого вывода

Главное преимущество просмотра правил заключается в возможности визуализировать результаты нечеткого вывода и получить значение выходной переменной в зависимости от исходных значений входных переменных. Например, при значениях входных переменных  $U_f=0,2$ ,  $U_{ib}=0,193$ ,  $U_{pi}=0,74$ ,  $U_k=0,127$ ,

$U_r=0,473$  значение выходной переменной  $IP=0,355$  (ниже среднего).

Для анализа разработанной нечёткой модели оценки инновационного потенциала предприятия используется визуализация поверхности нечёткого вывода (рис. 3,4).

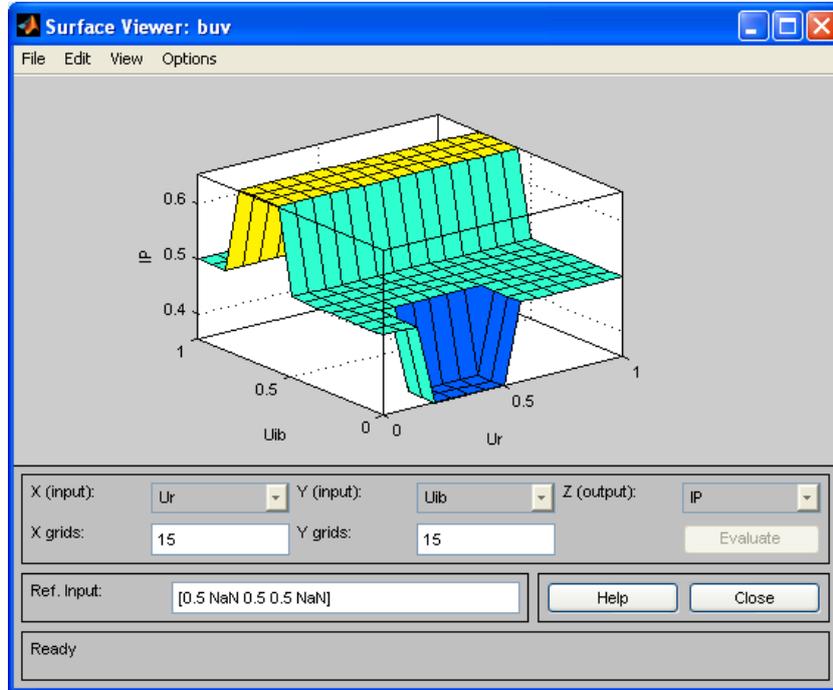


Рис. 3. Визуализация поверхности нечёткого вывода модели для входящих переменных  $U_{ib}$  и  $U_r$

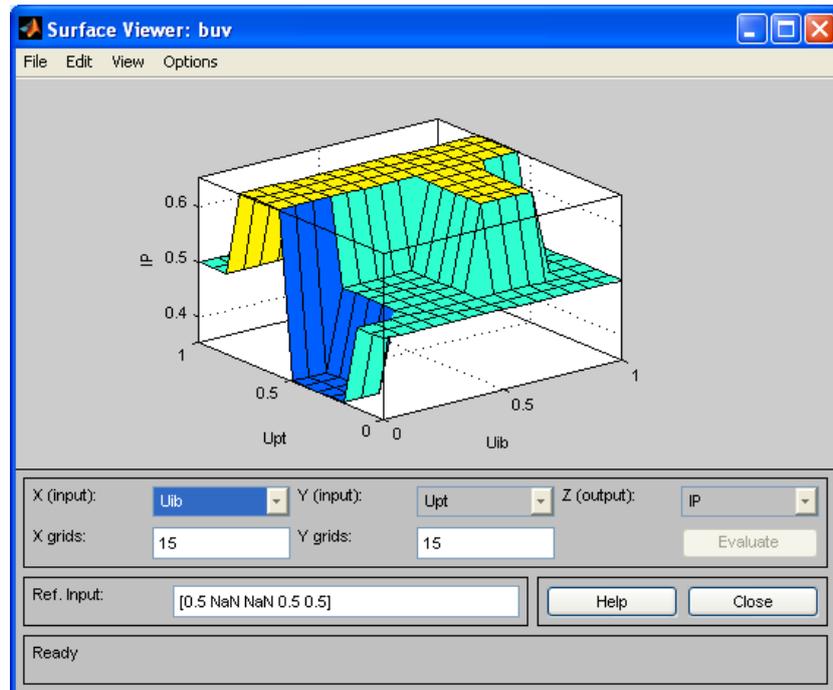


Рис. 4. Визуализация поверхности нечёткого вывода модели для входящих переменных  $U_{pt}$  и  $U_{ib}$

Данная поверхность позволяет установить зависимости выходной лингвистической переменной от входной. Это позволит разработать эффективные мероприятия для повышения инновационного потенциала предприятий.

В результате исследования на основе алгоритма нечеткого вывода была проведена оценка инновационного потенциала мясоперерабатывающих предприятий. В дальнейшем полученные результаты могут быть использованы как для определения текущей, так и прогнозной оценки инновационного потенциала предприятий.

### Литература

1. Лаптева, Е.А. Развитие методов оценки инновационного потенциала промышленных предприятий: автореф. дис. ... канд. эк. наук: 08.00.05 / Е.А. Лаптева. - Саратов. гос. техн. ун-т им. Гагарина Ю.А., 2014. - 24 с.
2. Леоненков, А. Нечеткое моделирование в среде Matlab и FuzzyTech / А. Леоненков. – Санкт-Петербург: «БХВ-Петербург», 2005. - 725 с.
3. Матвейкин, В.Г. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития: монография / В.Г. Матвейкин, С.И. Дворецкий, Л.В.

Минько, В.П. Таров, Л.Н. Чайникова, О.И. Летунова. - М.: "Издательство Машиностроение-1", 2007. — 284 с.

4. Морозова, Л. Э. Экспертные методы и технологии комплексной оценки экономического и инновационного потенциала предприятий: Учебное пособие / Л.Э. Морозова, О.А. Бортник, И.С. Кравчук. – М.: МГУПС, 2009. – 81 с.

5. Условия развития инновационного потенциала [Текст]: монография / Ю.П. Анисимов, Ю.В. Журавлев, И.В. Куксова, В.А. Куклинов. – Воронеж: ФГБОУВПО ВГУИТ, 2011. – 450 с.

6. Фатхутдинов, Р.А. Инновационный менеджмент: учебник для вузов. 6-е изд. — СПб.: Питер, 2008. — 448 с.

7. Ярушкіна, Н. Г. Основы теории нечетких и гибридных систем [Текст]: учеб. пособие / Н.Г. Ярушкіна. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 320 с.

**E-mail:** y\_barsukova@bk.ru

**Ключевые слова:** инновационный потенциал, предприятия, оценка, нечёткая логика, модель, показатели, алгоритм, система правил, визуализация

## ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ КАК ФОРМА РАЗВИТИЯ ФИРМЫ

С.Н. Каруна, канд. экон. наук, доцент

*Воронежский государственный технический университет*

*В статье рассматриваются особенности разработки бизнес-плана инвестиционного проекта как формы развития фирмы*

Существует две модели развития фирмы: классическая и инновационная (венчурная, наиболее рисковая).

Первая (классическая) модель — это традиционное, репродуктивное (или рутинное) расширенное воспроизводство при имеющемся стабильном спросе с расчетом на максимальную отдачу ресурсов. В рамках данной модели товарная концепция развития (“все больше того же самого”) фирмы реализуется прежде всего за счет внешних факторов (от субсидирования до протекционизма со стороны государственных органов) и лишь во вторую очередь — за счет внутренних факторов (модернизации технологии и оборудования, обновления ассортимента продукции и т.п.).

Вторая модель — инновационное развитие, предполагающее поиск новых путей посредством реализации концепции возрастающей эффективности на основе инвестиционных бизнес процессов, носящих наиболее рисковый (венчурный) характер. Данная модель предполагает постоянные инновационные изменения путем планирования и реализации прямых портфельных инвестиционных проектов. Стратегическими целями развития в этом случае являются повышение конкурентоспособности и рыночной ценности фирмы.

Отличительная черта второй модели заключается в том, что на первой стадии ее применения формируется решительная и активная инновационная идея, она детально прорабатывается в бизнес-плане и воплощается на практике путем реализации инвестиционного проекта.

Бизнес-план инвестиционного проекта, это, по сути - его визитная карточка. Он дает инвестору ответ на вопрос, стоит ли вкладывать средства в данный инвестиционный проект и при каких условиях он будет наиболее эффективен при допустимой для инвестора степени риска и верности допущений, сделанных разработчиком инвестиционного проекта.

Грамотно составленный бизнес-план инвестиционного проекта является обязательным условием получения банковского кредита. Если у заемщика он отсутствует, это говорит о низком профессиональном уровне менеджмента предприятия, его невладеющей ситуацией, и делает получение кредита в банке практически невозможным, кроме того, в будущем банк будет оценивать выдачу кредита такому предприятию, как более высокорисковую операцию. Это означает, что банк, учитывая более высокий риск невозврата кредита, обязательно увеличит величину процентов по кредиту в сторону увеличения, а кредит соответственно - станет дорогим и невыгодным.

Для того чтобы обеспечивать последовательную и систематическую инновационную деятельность, нужны немалые средства, т.е. инвестиции. Принято считать, что инвестиционные операции — это операции, связанные с вложением денежных средств в реализацию бизнес проектов, которые будут обеспечивать получение доходов в течение периодов, превышающих один год. На практике различают следующие типы подобных инвестиций:

1) в физические (материальные) активы — производственные здания и сооружения, оборудование, машины;

2) в финансовые активы — депозиты в банках, облигации, акции и другие права на получение денежных сумм от физических и юридических лиц;

3) в нематериальные активы — ценности, приобретаемые фирмой в результате проведения программ переобучения или повышения квалификации персонала, разработки торговых знаков, приобретения лицензий и т.п.

Проблема привлечения инвестиций, способных создать мощный импульс для развития фирм, волнует сегодня большинство отечественных предпринимателей. Инвестиции требуются всем, однако получает их далеко не каждый.

В организационно-финансовом отношении источники капиталовложений подразделяются на:

- собственные средства предприятий (амортизационные отчисления, выручка от реализации вышедшего имущества, мобилизация внутренних активов, нераспределенная прибыль и другие денежные накопления),

- заемные средства (кредиты банков, ссуды финансово-инвестиционных структур, средства от размещения эмиссии ценных бумаг предприятий, задолженность кредиторам),

- централизованные ресурсы (безвозвратные бюджетные ассигнования и льготные инвестиционные государственные кредиты),

- иностранные инвестиции (вклады в уставные фонды и покупка акций предприятий, кредиты зарубежных банков и международных организаций и средства отдельных граждан).

Бизнес-план для привлечения инвестора имеет свою специфику. Основными задачами в данном случае является убедить инвестора в выгоды для него вложений в представляемый ему инвестиционный проект.

Бизнес-план для инвестора обычно имеет небольшой объем, как правило, это 8-10 листов и он носит характер краткого резюме инвестиционного проекта. В нем должны быть представлены только

цели, результаты проведенного исследования рынка, суть проекта, требуемые и имеющиеся ресурсы, предполагаемые результаты от его реализации, основные показатели и краткие выводы

Основной задачей такого резюме бизнес-плана является заинтересовать инвестора и заставить его ознакомиться с проектом подробнее.

Бизнес-план для получения кредита является обязательным условием банка. Данный вид бизнес-плана отличается от бизнес-плана для инвестора несколькими моментами:

- бизнес-план для получения кредита должен показать потребность предприятия в финансировании в определенный момент и на точно определенный срок;
- потенциальный заемщик, желающий получить кредит под бизнес-план должен доказать банку выгодность для предприятия использования заемных оборотных средств;
- бизнес-план для получения кредита ориентирован на то, чтобы показать банку или другому кредитору высокий уровень платежеспособности предприятия, а значит - возможность погасить кредит и проценты за его использование.

Банк, как правило, не будет интересоваться деталями бизнес-плана, не имеющими прямого отношения к платежеспособности и уровню ликвидности предприятия. Его интересует, в первую очередь, наличие у предприятия серьезного залога или поручителя.

Если первое условие выполняется, будет изучаться вопрос кредиторской задолженности. Банку будет интересно, кому и сколько должно предприятие, имеется ли просроченная кредиторская задолженность и как давно она образовалась, тенденция к росту или к снижению задолженности.

Следующий вопрос эксперта банка будет о дебиторской задолженности предприятия. Иногда служба безопасности банка будет наводить справки и пытаться узнать какая часть из дебиторской задолженности является сомнительной к возвращению.

В последнее время все большее распространение при реализации инновационных процессов приобретает привлечение венчурного капитала.

Венчурным инвестированием называется долгосрочное рискованное вложение капитала в новые и быстрорастущие компании с целью получения высокой прибыли после продажи доли в компаниях по прошествии определенного времени. Для данного типа финансирования характерно соотношение «высокие прибыли – высокие риски». Формально, венчурные инвестиции представляют собой аналог прямых частных инвестиций, направленный на высокорисковые проекты, находящиеся на ранних стадиях развития. На самом деле, это совершенно новые экономические отношения, в которых ключевую роль играет факт участия инвестора в управлении проектами и передачи опыта ведения бизнеса. Такие инвестиции помогают молодым компаниям пройти через «до-

лину смерти», то есть период, когда прибыльность, а, следовательно, и само существование компании находятся под вопросом.

В российской практике венчурными часто называют все прямые частные инвестиции (private equity), вне зависимости от стадии и направленности. Такая точка зрения имела право на существование в 1990-е годы, поскольку значительный страновой риск России позволял отнести к «венчурным» любые вложения в российские компании. В последнее время ситуация начала меняться, и под венчурными понимаются лишь инвестиции в компании ранних стадий.

В индустрии прямых частных и венчурных инвестиций стало уже общепринятым следующее разделение процесса инвестиций в компанию на стадии:

Seed («ранняя», «посевная»): компания находится в стадии формирования, имеется лишь проект или бизнес-идея, идет процесс создания управленческой команды.

Start-up («начальная», «старт»): компания недавно образована, обладает опытными образцами, пытается организовать производство и выход продукции на рынок.

Early stage, early growth («ранний рост»): компания осуществляет выпуск и коммерческую реализацию готовой продукции, хотя пока и не имеет устойчивой прибыли.

Expansion («расширение»): компания занимает определенные позиции на рынке, становится прибыльной, ей требуются расширение производства и сбыта, проведение дополнительных маркетинговых исследований, увеличение основных фондов и капитала.

Exit («выход»): этап развития компании, на котором происходит продажа акций стратегическому инвестору или их первичное размещение на фондовом рынке (IPO).

Схема изменения требуемых объемов, источников инвестиций и рисков в зависимости от стадии развития компании.

Частным случаем производственного инвестирования является лизинг. При этом финансово-кредитное учреждение осуществляет вложения в приобретение объектов лизинга, передает их лизингополучателю на определенный срок и получает доход в виде процентов по лизингу, состоящих из собственно арендной платы, лизинговой маржи и рискованной премии. Стержнем любой лизинговой сделки является кредитная операция. Особенность лизинговых операций заключается в том, что с одной стороны лизинг представляет собой вложения средств на возвратной основе в основной капитал. При этом выполняются условия срочности, возвратности и платности. С другой стороны, участники сделки оперируют с капиталом не денежной, а производственной формы. Поэтому лизинговую операцию можно определить как производственную по форме и кредитную по содержанию, т.е. ей присущ долговой характер.

В условиях мирового экономического кризиса большое значение будут иметь ассигнования из местного, регионального, федерального бюджета, фонда поддержки предпринимательства. При разработке бизнес-плана инвестиционного проекта, являющегося соискателем на государственную поддержку, достаточно представить лишь базовый набор информации, отвечающий, например, требованиям нормативно-правовых актов о государственном стимулировании инвестиционной деятельности и состоящий из: резюме, аналитической записки, производственного плана, плана маркетинга, организационного и финансового планов. В этом случае действует следующий алгоритм.

Во первых, формулируется основное (финансово привлекательное) название проекта. Что и отражается на титульном листе.

Во вторых, составляется вводная часть инвестиционного бизнес-плана, выполненная в форме краткого резюме проекта.

В третьих, на основе проведенных собственными силами и/или приобретенных готовых исследований проводится анализ положения дел в том или ином (нужном) инвестиционном сегменте.

В четвертых, составляется подробный и всеобъемлющий производственный план.

В пятых, разрабатывается доступный для понимания план маркетинга.

В шестых, формируется удобный для эффективного управления организационный план.

В седьмых, все это подкрепляется системой финансового планирования и сводится в финансовый план.

Как видно из представленного материала, существует великое множество источников финансирования инвестиционных проектов, отличающихся по своей экономической сути, условиям привлечения, рискованности, стоимости привлечения и использования и другим важным параметрам, поэтому для каждого конкретного предприятия необходимо проводить анализ возможности привлечения и эффективности использования тех или иных источников, который находит свое отражение в структуре инвестиционного проекта.

### Литература

1. Елфимова, И.Ф. Разработка бизнес-плана создания нового предприятия. Деловая игра [Текст]: учеб.-метод. пособие / И.Ф. Елфимова, С.Н. Каруна. Воронеж: ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный технический университет», 2015. - 96 с.

2. Бизнес-планирование[Текст]: учеб. пособие / Под ред. проф. Т.Г. Попадюк, В.Я. Горфинкеля. - М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М, 2014. - 296 с.

3. Планирование на предприятии[Текст]: учеб. пособие / А.И. Ильин. - 9-е изд., стер. - М.: НИЦ ИНФРА-М; Мн.: Нов. знание, 2014. - 668 с.

**E-mail:** Karuna1958@mail.ru

**Ключевые слова:** бизнес-план, фирма, инвестиции, инвестиционный проект

## СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ

В.М. Федоров, студент

Воронежский государственный технический университет

В статье проанализирована инновационная активность Воронежской области и раскрыта динамика её развития. Исследованы показатели инновационного потенциала области в динамике за 2010-2015 гг.

Актуальность инновационного развития регионов подтверждается как экономически сбалансированным развитием страны, так и конкурентоспособностью Российской Федерации на мировом рынке. В настоящее время Правительством РФ формируется национальная инновационная система. Воронежская область, имея высокий научно-технический потенциал, участвует в этом процессе.

Так, Воронежская область, являясь крупным научным центром Черноземья, занимает 3 место в Центральном федеральном округе после Москвы и Московской области по удельному весу инновационных товаров, работ, услуг. Динамика исследуемого показателя за период 2010-2015 гг. отражена на рис. 1.

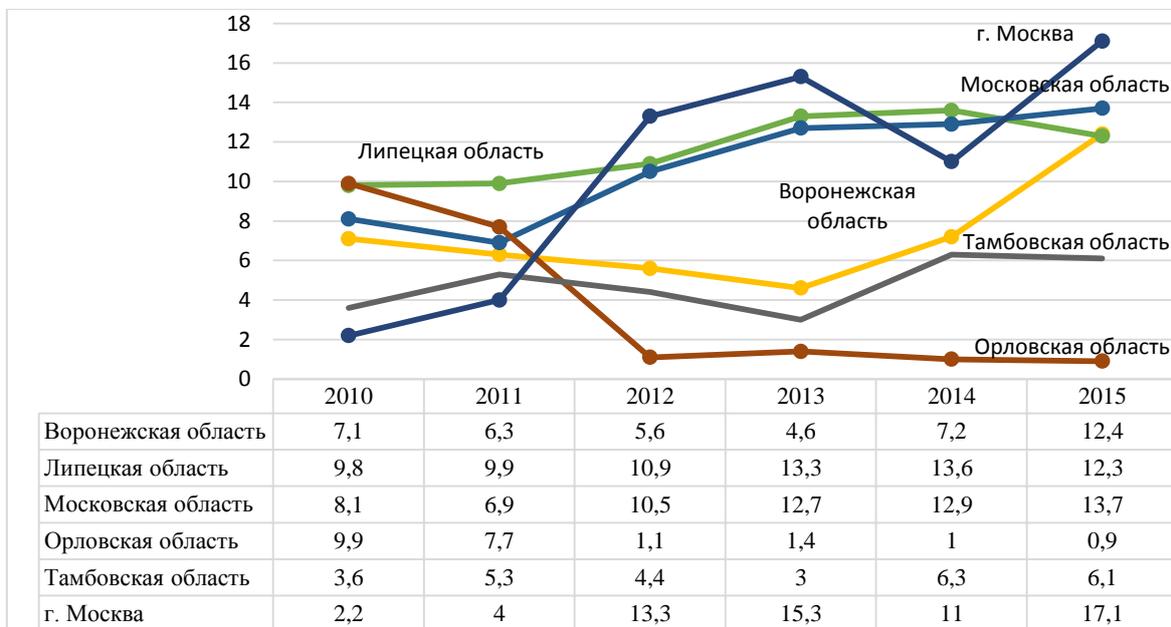


Рис.1. Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг по ЦФО, %

Следует отметить, что еще в 2014 году Воронежская область была лишь на 7-ом месте по удельному весу инновационных товаров, работ и услуг (7,2). Рост данных показателей обусловлен увеличением объема поддержки инвесторов, который в 2015 году составил 16 млрд. рублей, уровнем содействия развития конкуренции (1 место в рейтинге субъектов РФ) и с эффективностью деятельности органов исполнительной власти (1 место по РФ).

По инновационной активности организаций в 2015 году Воронежская область занимает 20 место. Удельный вес инновационно- активных организаций Воронежской области не претерпел существенных изменений и составил 11 %(10,2 %- 2014 г).

Низкую эффективность инновационной деятельности в РФ подтверждает рейтинг регионов ЦФО по использованию передовых производственных технологий за 2015 год. В первую пятерку по общему числу передовых технологий в ЦФО входят: Москва, Московская область, Тверская область, Владимирская область и Липецкая область. Воронежская область на 9 месте (используемых передовых технологий - 2160) (рисунок 2). По показателю количества передовых технологий, приходящихся на душу населения, небольшая по численности Тамбовская область является неоспоримым лидером.

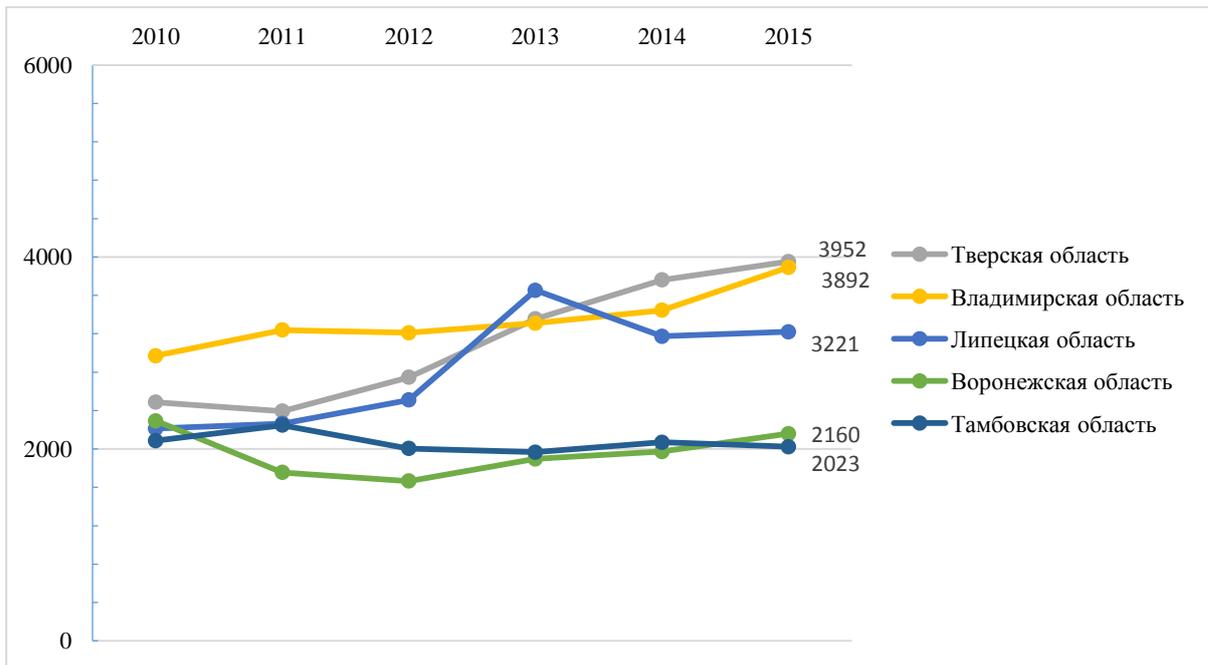


Рис. 2. Используемые передовые производственные технологии по ЦФО, единиц

В Воронежской области общее число созданных передовых технологий в 2015 году - 25, а используемых – 2160 (рисунок 3). Процент собственных передовых технологий, созданных за год, составляет 1,2%

от общего числа используемых. Аналогичная ситуация во всех регионах. Доля передовых технологий в экономике, разработанных в России, очень мала.

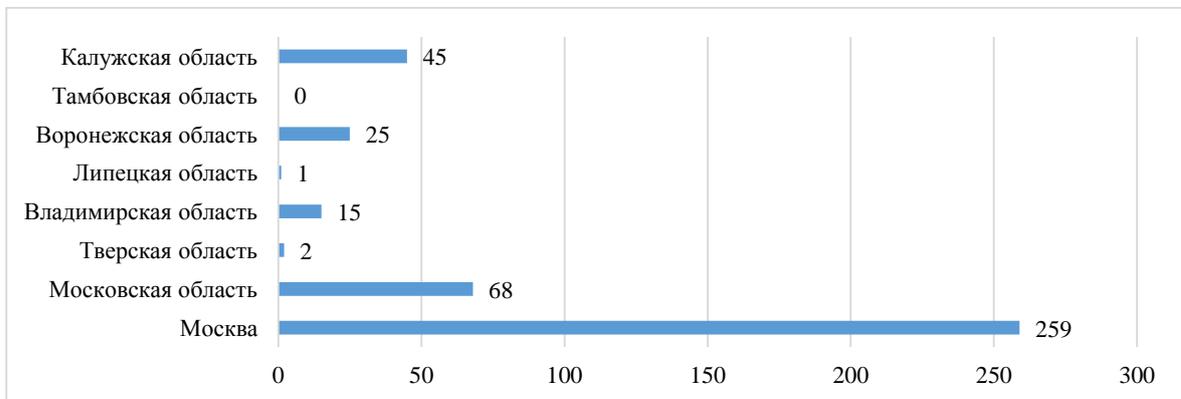


Рис. 3. Разработанные передовые производственные технологии за 2015 год, единиц

Стоит отметить, что небольшая Калужская область создает больше передовых производственных технологий, чем Воронежская область. Сложившаяся ситуация во многом обусловлена тем, что в области эффективность труда исследователей и разработчиков значительно ниже, чем в среднем по России. Одной из причин отставания области в инновационном развитии являются низкие инвестиции в человеческий капитал. Для эффективного развития экономики необходимы только образованные и здоровые люди, способные составить конкуренцию на российском и мировом рынках.

Одна из основных проблем – определение перспектив инновационного развития региона. Инновационная политика Воронежской области должна охватывать различные отрасли, реализовывать свой экономико-организационный потенциал на всех уровнях управления и призвана обеспечить:

– учитывая значительный инновационный потенциал Воронежской области, необходимо создавать и внедрять собственные инноваций, которые будут конкурентоспособными не только российском, но и на мировом рынках;

– необходимо содействовать появлению новых компаний, способных конкурировать на национальном и мировом рынках;

– сбалансированное использование ресурсов, направляемых на поддержку высокотехнологичных секторов экономики;

– инновационное обновление технологий в компаниях;

– ориентироваться на развитие социальных инноваций, формировать инновационное мировоззрение.

– развивать местное самоуправление и общественные институты.

Необходимо уделить особое внимание бюджетной политике, повышению эффективности государственных инвестиций и государственных закупок.

Устранение всех перечисленных недостатков развития региона будет способствовать обеспечению роста инновационной активности, что, в свою очередь, обеспечит рост благосостояния области.

### Литература

1. Букреев, А.М. Стратегия опережающего развития региона: опыт разработки и механизмы реа-

лизации стратегии социально-экономического развития воронежской области на период до 2020 года [Электронный ресурс] / А.М. Букреев, И.Е. Рисин, Ю.И. Трещевский, В.Н. Эйтингон. – Режим доступа: <http://e.120-bal.ru/ekonomika/31795/index.html>.

2. Корчагин, Ю.А. Передовые технологии, инновации и наука в РФ и Воронежской области [Текст] / Ю.А. Корчагин // Инсайд. – 2011. - № 5. – 12.

3. Морковина, С.С. Региональные аспекты развития малого предпринимательства в секторах экономики [Текст] : монография / С.С. Морковина, В.М. Бугаков, И.С. Зиновьева [и др.] – Воронеж: ВГЛТА, 2014. – 276 с.

4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] / Режим доступа - <http://www.gks.ru>.

**E-mail:** [fyodorovlad@yandex.ru](mailto:fyodorovlad@yandex.ru)

**Ключевые слова:** инновации, инновационная активность, инновационная деятельность, регион, передовые технологии



# МЕЖДУНАРОДНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

## ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЭКОНОМИКУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ 2015-2016 ГОДОВ

И.Н. Бирюков, ассистент

Т.В. Муравьева, студент

Тамбовский государственный технический университет

*В статье рассматриваются различные аспекты ситуации, сложившейся на отечественном инвестиционном рынке по итогам последних лет. Описываются основные причины, вызвавшие падение объемов иностранных инвестиций в российскую экономику, указываются преимущества использования подобных источников финансирования. Сформулированы некоторые способы активизации привлечения средств зарубежных инвесторов*

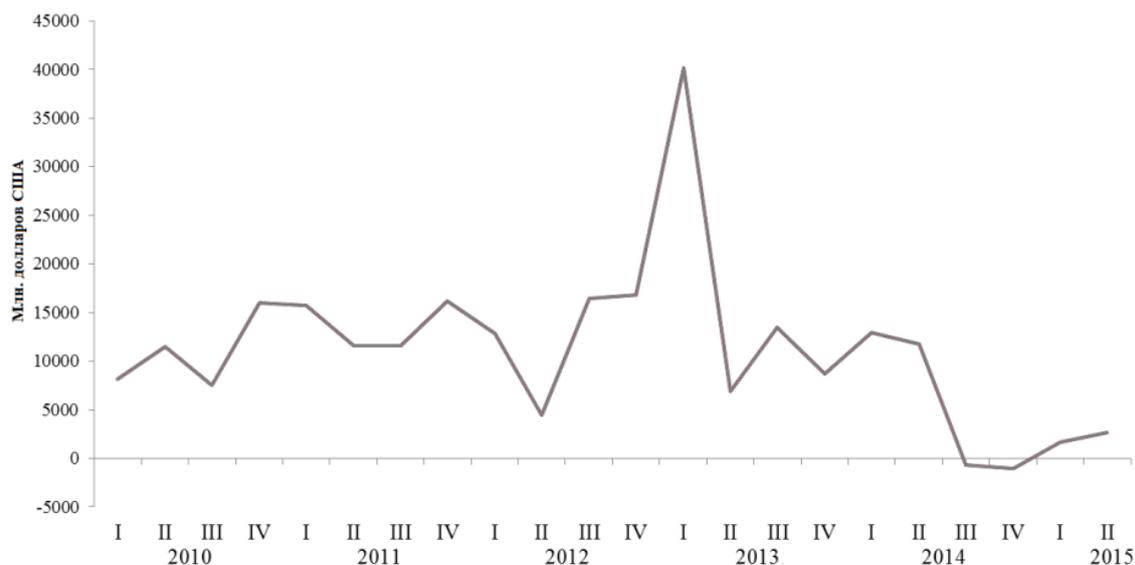
Прошедший 2015 год стал довольно сложным для российской экономики: региональный конфликт на западных границах, международные санкции, падение цен на нефть. В итоге, все это не только негативно сказалось на конкретных экономических показателях, но и понизило доверие иностранных инвесторов.

Опираясь на статистические данные Конференции ООН по торговле и развитию (UNCTAD), можно увидеть, что общий объем прямых иностранных инвестиций в разные сферы экономики России за 2015 год снизился на 92% (рис. 1). Сегодня в мировом рейтинге привлекательности для иностранных инвесторов Россия уступает, например, Боснии и Герцеговине, Марокко, Парагваю, но опережает Филиппины и Казахстан [1]. По данным Центробанка РФ, за тот же период общий отток капитала составил 85 млрд. долларов США [2].

Говоря о необходимости иностранных вложений в российские экономические проекты, необходимо разобраться с содержанием понятия «инвестирование». В общем виде, это деятельность по вложению актива (денежных средств, сил, времени и других

ценностей) в различные объекты с перспективой получения прибыли, которую, как правило, инвестор извлекает по истечении длительного срока [3]. Для экономики нашей страны большую роль играют иностранные денежные средства.

Способы привлечения иностранного капитала в российскую экономику в новых условиях, ввиду изменения финансовой конъюнктуры, значительно отличаются от практики 2004-2014 годов. Изменения на рынке выразились прежде всего в смене ориентиров. Ранее, крупнейшими зарубежными инвесторами на территории России являлись Кипр, Люксембург и Нидерланды, поэтому отечественные компании традиционно ориентировались на европейских партнеров, первоочередность которых подчеркивалась, в том числе, во внутрикорпоративных документах. Однако финансовые санкции со стороны Европейского союза и обвал курса рубля сделали инвестиции в евровалюте в российские проекты не только невыгодными, но и вовсе лишили их всякого смысла.



Объемы прямых иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации в период с 2010 по первое полугодие 2015 гг., сальдо операций, млн. долларов США

Российские фирмы были вынуждены переориентироваться на азиатский рынок финансирования, который сейчас представлен в основном китайским капиталом, и столкнулись со следующими проблемами:

□ во-первых, указанный рынок в основном ориентирован на привлечение средств для реального сектора экономики азиатских стран, а не для иностранных промышленных проектов;

□ во-вторых, дочерние банки крупных китайских банков, открытые в России, обслуживают только проекты китайских государственных компаний.

Все это делает сотрудничество с азиатскими финансовыми группами не столь выгодным для российского бизнеса. Соответственно, решение вопроса привлечения зарубежного капитала, в первую очередь прямых иностранных инвестиций, остается одной из важнейших задач российской экономической политики.

Основными и неоспоримыми преимуществами прямых иностранных капиталовложений в российские бизнес-проекты является:

- поступление в Россию вместе с денежными средствами новых зарубежных технологий и современного оборудования;

- разработка новых подходов и методов по управлению капиталом, а так же активами предприятия;

- создание дополнительных условий для вхождения экономики РФ в мировое хозяйство, положительное влияние на развитие регионов и расширение экспортного потенциала страны;

- стимулирование переподготовки российских специалистов в сфере менеджмента, финансов и производства в целом.

Как показал опыт, обеспечить приток иностранных вложений можно только при наличии законодательной базы, обеспечивающей надежную защиту привлеченного капитала. Зарубежный инвестор должен быть уверен в безопасности своих средств в любой ситуации. Таким образом, одним из главных способов активизации привлечения иностранных инвестиций в российские предприятия является модернизация нормативно-правовых актов, закрепляющих защиту интересов зарубежных инвесторов. Осуществить ее можно с помощью следующих методов:

1) участия в Конвенции по разрешению инвестиционных споров между инвесторами из других государств и страной, «принимающей» капитальные вложения;

2) подписания межгосударственных соглашений о защите прав и интересов иностранных инвесторов;

3) внесения изменений в Конституцию или реформирования нормативных актов, совершенствующих защиту интересов потенциальных зарубежных инвесторов [4].

Однако кроме законодательных существуют и другие способы привлечения зарубежных инвестиций.

Первый – это улучшение инвестиционного имиджа страны. С этой целью создаются специальные материалы, характеризующие государство с положи-

тельной точки зрения, используются возможности средств массовой информации, организовываются соответствующие встречи. Обычно подобные мероприятия являются весьма затратными, поэтому традиционно ведутся работы по созданию привлекательного имиджа для какой-то одной, наиболее важной отрасли.

Второй способ – предоставление зарубежным инвесторам полного спектра государственных услуг, таких как налоговый контроль, упрощение процесса регистрации, оформление разрешительных документов и прочее.

Третий способ – создание дополнительных привилегированных условий для зарубежных инвесторов, к которым следует отнести, в частности, финансовые или фискальные льготы, государственные субсидии.

Правительства разных стран сами выбирают наиболее приемлемые способы привлечения иностранных инвестиций в собственную экономику. Развитые государства обычно предоставляют налоговые льготы инвесторам, развивающиеся – снижают налоговые сборы, возвращают часть выплаченного налога или предоставляют инвесторам «налоговые каникулы». Страны с переходной экономикой обычно применяют механизмы снижения налоговой ставки, уменьшения пошлин на сырье и высокотехнологичное оборудование.

Подводя итог всему вышесказанному, следует отметить, что привлечение иностранных инвестиций в российскую экономику является одной из основных задач как федеральных, так и региональных властей, отдельных предпринимателей и финансовых институтов, так как достаточное присутствие зарубежного капитала должно не только стимулировать общее экономическое развитие, но и может способствовать выходу нашей страны из текущего экономического кризиса.

### Литература

1. World Investment Report 2015 - Reforming International Investment Governance // Режим доступа: <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1245>

2. Официальный сайт Банка России: статистические данные. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs>

3. Коноплицкий, В. Это бизнес. Толковый словарь экономических терминов [Текст] / В. Коноплицкий, А. Филина. - М.: Альтерпресс, 1996. - 448 с.

4. Мосина, Е.И. Иностранные инвестиции в Российской Федерации и проблемы их привлечения / Е.И. Мосина. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.km.ru/referats/334897-inostrannye-investitsii-v-rossiiskoi-federatsii-i-problemy-ikh-privlecheniya>

**E-mail:** ndadept83@gmail.com  
t.muravyeva4@gmail.com

**Ключевые слова:** иностранные инвестиции, зарубежные инвесторы, привлечение капитала, финансовые рынки

## АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ОПЫТА КИТАЯ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

О.В. Коробова, канд. экон. наук, доцент

Тамбовский государственный технический университет

*В статье рассматривается роль прямых иностранных инвестиций в развитии экономики государства. В каждой стране существует специфический подход к привлечению иностранных капиталовложений, предопределяемый уровнем социально-экономического развития, степенью внешней открытости и устанавливаемыми задачами. Автор оценивает опыт Китая в привлечении иностранных инвесторов. Рассматриваются концепция и принципы политики «открытых дверей», этапы ее реализации. Анализируются преимущества и недостатки политики Китая, направленной на стимулирование иностранных капиталовложений.*

*Предлагается использовать опыт привлечения иностранных инвестиций Китая в России*

Для экономического развития Российской Федерации необходимы инвестиции. Важнейшая задача государства - инициирование иностранных инвестиций. Хотя их объем несоизмерим с общим объемом капиталовложений, он занимает значительный удельный вес во вложениях в финансовые и материальные активы предприятий.

Иностранные инвестиции общепринято классифицировать на прямые (реальные), портфельные (финансовые) и прочие.

Прямые (реальные) инвестиции представляют собой капиталовложения иностранных инвесторов в инвестиционные проекты, связанные с созданием новых предприятий, расширением, реконструкцией, перевооружением действующих производств в различных сферах экономики. Инвесторы при этом получают право участвовать в управлении хозяйствующим субъектом и контролировать его деятельность. Эти инвестиции имеют, как правило, среднесрочный и долгосрочный характер. Но не только вложения денежных средств в инвестиционные проекты относят к реальным инвестициям. К ним также относят покупку пакета акций предприятий. Причем размер пакета, разрешенного к покупке иностранным инвестором зависит от законодательства того или иного государства. В России - не менее 10-20% суммарной стоимости акционерного капитала. Также прямыми инвестициями считаются долгосрочные инвестиционные кредиты, имеющие целевую основу.

Финансовые (портфельные) инвестиции представляют собой вложения в ценные бумаги. Цель таких инвестиций – либо получение стабильного дохода на постоянной основе (например, покупка привилегированных акций или государственных облигаций) либо проведение спекулятивных операций. Инвестор не получает при этом права на управление предприятием.

Прочие инвестиции – это банковские депозиты, товарные кредиты и т.д.

Особое значение для любого государства имеют прямые инвестиции. От объема их поступления и направления во многом зависит развитие той или иной сферы в стране. Роль привлекаемых реальных иностранных инвестиций заключается в следующем:

- стимулирование инвестиционных процессов в стране;
- развитие материальной базы местных предприятий и производственных мощностей;
- развитие экспорта в стране;
- увеличение налогооблагаемой базы;
- привлечение новых технологий и квалифицированных специалистов из-за рубежа;
- рост занятости в городах и регионах;
- стимулирование конкуренции на местных рынках,
- и т.д.

Таким образом, роль прямых иностранных инвестиций для развития любого государства неоспорима. Несмотря на ряд недостатков, которые могут возникнуть в государстве от иностранных капиталовложений, их преимуществом является наблюдаемый рост ВВП, ускорение НТП, развитие инновационной деятельности, уменьшение безработицы, решение социальных проблем и т.п. Ярким примером экономического роста на основе привлечения прямых иностранных инвестиций является Китай. В 1978 г. в Китае было 250 млн. голодающих (в 2007г эта цифра уменьшилась до 14,79 млн. человек). В сельском хозяйстве было занято около 80% экономически активного населения. Не было условий для развития экономики.

Начиная с 1993 г. Китай лидирует по привлечению иностранных капиталовложений (в отдельные годы лишь уступая США) [1]. В 2010 году Китай считался самым большим в мире экспортером. В 2012 году страна занимает первое место по объему золотовалютных резервов в мире (3,312 трлн. долл.), второе место по производству электроэнергии, по экспорту товаров и услуг, по протяженности автодорог, третье место по импорту, по рыночной капитализации национальных предприятий, по протяженности железных дорог.

Однако в настоящее время темпы роста замедляются: в 2014 г. ВВП Китая увеличился на 7,4 % – самый низкий показатель с 1990 г. Кроме того, в июне-июле 2015 г. произошел спад на фондовом рынке КНР: с середины июня индекс Шанхайской фондовой биржи упал почти на треть [2, 3].

В соответствии с прогнозами ряда исследователей ожидаемые темпы роста экономики Китая в будущем таковы [3, 4]:

1) оптимистический сценарий (при сохранении тенденций) – среднегодовой прирост экономики Китая к 2033 г. составит 9,74 %;

2) различные варианты «регрессии до среднего значения»: средний рост экономики до 2023 г. составит 5 %, а затем он снизится до 3,28...3,89 % до 2033 г.;

3) резкое замедление: средние темпы роста снизятся до 2 %.

Проблема привлечения иностранных инвестиций актуальна и для России. В условиях финансового кризиса, экономических санкций, дефицита государственного бюджета, вывоза капитала за рубеж приток капиталовложений из-за рубежа помог бы решить определенную часть существующих проблем.

Для принятия иностранным инвестором решения о вложении капитала в государство определяющим моментом является состояние инвестиционного климата. Инвестиционный климат – это совокупность политических, экономических, правовых, административных и т.п. условий деятельности, существующих в конкретной стране, включая меры, предпринимаемые в ней в целях привлечения иностранного капитала. [5]

Составляющие инвестиционного климата - факторы, играющие положительную роль при привлечении иностранных инвестиций:

- 1) богатые и недорогие природные ресурсы;
- 2) большой внутренний рынок товаров и услуг;
- 3) дешевая квалифицированная рабочая сила;
- 4) кадры с высоким уровнем базового образования, способные к быстрому восприятию новейших технологий в производстве и управлении;
- 5) отсутствие серьезной конкуренции со стороны отечественных производителей;
- 6) возможность участия инвесторов в приватизации;
- 7) возможность получения быстрой сверхприбыли.

Кроме того, некоторые исследователи [6] определяют следующие привилегии и гарантии, имеющие значение для иностранных инвесторов:

- 1) гарантия репатриации инвестированного капитала и чистой прибыли;
- 2) гарантия репатриации иностранного капитала или капитальных вложений спустя год после начала прибыльного бизнеса исключая прибыль, полученную от продажи земли;
- 3) освобождение от реквизиции или экспроприации в течение 20 лет от начала прибыльного бизнеса при условии, что доля собственности составляет не менее 45% общего уставного капитала;

4) возможность 100% владения собственностью в стране для иностранного капитала;

5) уравнивание в правах для национального и иностранного капитала в вопросах, касающихся учредителей, директоров, руководителей компаний;

6) уравнивание в правах в области общественной защиты для местных и иностранных учредителей и держателей акций;

7) уравнивание в правах для национальных и иностранных инвесторов в области найма жилья и требований по отношению к капиталу;

8) уравнивание в правах требований минимальной доли национального капитала, условий найма национальной рабочей силы, включая предписания относительно найма директоров на вновь создаваемые предприятия, участия в совете директоров;

9) равные условия обращения и защиты, предусмотренные для местных компаний.

Именно благоприятный инвестиционный климат и его отдельные составляющие сыграли решающую роль при привлечении иностранных денежных средств в Китае.

Привлечение иностранных инвестиций в КНР началось в конце 1970-х гг. 20 века. Основоположником идей внутренней и внешней политики считают Дэн Сяопин, который возглавил Китай в 1976 году.

В конце 1978 г. третьим пленумом ЦК КПК было объявлено о проведении экономических реформ [7]. Это означало, что КНР - «закрытое» для внешних инвесторов государство с планово-административной экономикой начало проводить новую внешнеэкономическую политику. Целью этой политики стало всемерное привлечение и использование иностранных инвестиций. [8]

Можно сказать, что «политика открытости» Китая - это мероприятия по привлечению иностранного капитала в страну в виде прямых инвестиций, займов, организации совместных предприятий, привлечение капитала через свободные экономические зоны (СЭЗ).

В основе новой экономической политики – «политики открытости» - находился принцип «открытости экономики». Он реализовался на основе концепции «четырех окон»:

- 1) привлечение технологий;
- 2) привлечение мировых стандартов менеджмента;
- 3) привлечение новых знаний;
- 4) открытая внешняя политика.

Одним из основных элементов политики «открытости» является концепция взаимодополняемости хозяйственных комплексов приграничных областей сопредельных стран. Согласно этой концепции Китай должен предоставлять готовую продукцию взамен на квалифицированные трудовые ресурсы, инвестиции и новые технологии. Так, в начале 1990-х годов Китай вывозил в прилегающие к его границам регионы

одежду, обувь, посуду, мелкую бытовую утварь; затем стал расти экспорт продовольствия (при расширении его номенклатуры); в последние годы все большее место в экспорте занимают машины и оборудование. Ввозят же китайские провинции различные виды сырья: лес, жемчуг, поделочные камни — из Бирмы, минеральное и химическое сырье — из Вьетнама, лес, уголь, металл, химические удобрения — из России, лес и металлолом — из КНДР.

Политика «открытых дверей» характеризовалась следующими особенностями [9]:

- 1) создание благоприятного внешнеполитического климата;
- 2) разрешение приграничных споров (соответствующие соглашения были подписаны, в частности, с Россией, Казахстаном и Вьетнамом);
- 3) установление взаимного доверия (часть наземных границ Китая имело спорные участки, отношения с соседними странами были напряженными);
- 4) создание набора экономических институтов;
- 5) активная «пропаганда» проводимой политики среди внешних инвесторов и собственного населения (возможность приграничным регионам сравняться с наиболее развитыми южными провинциями по уровню благосостояния и экономического роста).

К началу 1980-х гг. 20 века Китай политика привлечения иностранных инвестиций велась по четырем основным направлениям:

– привлечение международных кредитов (иностранные правительственные кредиты, кредиты международных финансовых организаций, иностранные банковские ссуды на экспорт, а также ценные бумаги и акции, вложенные Китаем за рубежом для изыскания средств). Полученные кредиты используются преимущественно для финансирования объектов энергетики, транспорта и связи, нефтехимической, металлургической, легкой промышленности, сельским хозяйством, культурой, просвещением и научными исследованиями;

– интегрирование отдельных административных субъектов в процесс создания внешнеэкономических связей. Часть функций передано правительствам провинций и городов от Министерства внешнеэкономических связей и внешней торговли. В результате в провинциях созданы собственные внешнеторговые организации, которые выступают в качестве агентов китайских предприятий при осуществлении внешне-торговых операций. При этом прибыль, полученная местными предприятиями поступает в местные бюджеты;

– привлечение капиталов хуацяо – выходцев из Китая, проживающих в других странах. Имеется в виду возврат капиталов, ранее вывезенных из страны;

– создание свободных экономических зон различных типов [10]. Первоначально в зонах осваивались быстрокупаемые производства, такие как сфера

обслуживания, предприятия легкой и пищевой промышленности, туризм. После того, как в зонах был сформирован благоприятный инвестиционный климат, иностранные инвесторы стали привлекаться в более технологически сложные производства.

Китай сформировал «приграничный пояс открытости» [9]. Его основу составили открытые приграничные города и свободные экономические зоны.

Первыми (в июне 1991 г.) статус «открытых» получили города Хэйхэ, Суйфэньхэ (провинция Хэйлуцзян), Хуньчунь (провинция Цзилинь) и Маньчжоули (АРВМ), расположенные на границе с Россией. В августе 1992 г. «открытыми» стали Эрэнхот (АРВМ) на границе с Монголией; Тачэн, Болэ, Инин (СУАР) — на границе с Казахстаном; Хэкоу (провинция Юньнань), Пинсянь, Дунсин (ГЧАР) — на границе с Вьетнамом; Вандин и Жуэйли (провинция Юньнань) — на границе с Бирмой. Чуть позже к этому списку добавился Дандун (провинция Ляонин) — на границе с КНДР. Кроме того, в период с августа 1992 по март 1993 г. «пояс открытости» был укреплен административными центрами семи приграничных провинций — ГЧАР (г. Наньнин), Юньнань (г. Куньмин), СУАР (г. Урумчи), АРВМ (г. Хух\_Хото), Хэйлуцзян (г. Харбин), Цзилинь (г. Чанчунь) и Ляонин (г. Шеньян). [9]

Что касается свободных экономических зон, то в настоящее время их насчитывается: 5 специальных экономических зон, 90 зон технико-экономического развития государственного уровня, 114 зон новых и высоких технологий, 13 свободных таможенных зон, 14 зон приграничного экономического сотрудничества государственного уровня.

Таким образом, проводимая политика «открытости» включала несколько этапов. Первый начался в середине 70-х годов 20 века и продолжался до конца 80-х годов. На этом этапе государство активно участвовало в создании СЭЗ и приграничных городов открытого типа. Для этого разрабатывались масштабные проекты с учетом опыта других стран и создавалась инфраструктура, необходимая предпринимателям для создания и развития производств. Иностранным инвесторам предоставлялись налоговые, таможенные и административные льготы. Основные затраты по созданию СЭЗ пришлось на государственный бюджет.

В конце 80-х гг. 20 века начался второй этап развития государственной политики привлечения инвестиций.

СЭЗ должны были перейти от государственного финансирования своей деятельности к самофинансированию, банковскому кредитованию и использованию средств, полученных от иностранных предпринимателей. При этом благоприятный инвестиционный климат, созданный для инвесторов, должен был сохраниться.

Следует отметить, что в это время меняется принцип привлечения инвестиций с территориального на отраслевой. Начинается поддержка недостаточно развитых отраслей. Поэтому поощряются предприниматели, вкладывающие средства в сферы, выгодные государству. Такая инвестиционная политика ориентировалась на наиболее эффективные технико- и наукоемкие проекты в приоритетных отраслях (электронной, энергетической, легкой, пищевой, транспорт, связь и др.).

Исследователи отмечают, что в результате в КНР намечился переход от количественного наращивания внешних ресурсов к многосторонней системе поощрения иностранных капиталовложений с учетом их качественных характеристик. Итогом этого стала диверсификация инвестиций и вложений в среднесрочные и долгосрочные проекты [8]

Третий этап инвестиционной политики Китая отмечают с середины 90-х годов 20 века до настоящего момента. Этот период связан с вступлением Китая в ВТО. Прямые иностранные инвестиции стали привлекаться в: розничную торговлю, недвижимость (долгосрочную аренду земельных участков под застройку), транспортные, страховые, консультационные, финансовые услуги и т. д. в крупнейших торговых-промышленных центрах страны – Пекине, Тяньцзине, Шанхае, Гуанчжоу, Шэньчжэне.

Характерной особенностью последних лет после вступления в ВТО является интенсивный приток зарубежных портфельных инвестиций, сопровождающий выход ведущих китайских компаний (Ping An Insurance, Great Wall Auto, China Resources Power, China Life Insurance) на иностранные фондовые рынки.

Следует отметить проблемы, которые, по мнению некоторых исследователей, усугубляют существующие диспропорции в экономике Китая [1]:

1. Дисбаланс внешнего и внутреннего спроса. Происходит преимущественная ориентация на внешний рынок. Внутренний рынок при этом недостаточно развивается. На протяжении многих лет темпы прироста потребления населения были в два раза медленнее, чем темпы роста экспорта. При сужении внешнего спроса невозможно ускорить внутренний спрос.

2. Диспропорция чрезмерной зависимости экономики от инвестиций в основной капитал и небольшое потребление со стороны населения.

3. Дисбаланс структуры распределения доходов. Темпы доходов государства и предприятий выше темпов доходов населения. Распределение доходов между различными группами населения не равномерное (недостаточное развитие деревни по сравнению с городом, диспропорции в развитии регионов). Один из этапов реформ предусматривал приватизацию (частичную) государственного имущества, которой может воспользоваться номенклатура.

В результате замедляется внутренний спрос.

4. Дисбаланс нерациональной структуры производства.

5. Реформы привели к увеличению СЭЗ. Стала происходить миграция населения в развивающиеся обеспеченные районы.

Существуют и другие проблемы:

1. Необходимость разработки высоких технологий, позволяющих обходиться минимальным количеством природных ресурсов.

2. Недостаток высококвалифицированной рабочей силы (в Китае работники в основном со средним и неоконченным средним образованием).

Таким образом, итогом проводимой в Китае политики стимулирования иностранных инвестиций стало привлечение достаточно большого количества средств из-за рубежа. Причем около 60% иностранного капитала в Китай поступает именно с помощью свободных экономических зон [11]. Но этому способствует не только проводимая политика «открытых дверей». Факторами, способствующими привлечению иностранных инвесторов в Китае являются [9]:

1) политическая стабильность;

2) долгосрочный экономический рост;

3) государственный контроль за экономической деятельностью на территории всего государства;

4) государственные вложения в развитие инфраструктуры, человеческий капитал, научные исследования;

5) дешевая рабочая сила и доступность природных ресурсов.

В России при наличии части подобных факторов (например, дешевая рабочая сила), отсутствует достаточная государственная поддержка тех территорий и производств, которые испытывают «острый» недостаток в финансовых ресурсах. Незрелая инфраструктура дотационных регионов, недофинансирование научных исследований в провинциальных ВУЗах, недостаточный государственный контроль за экономической деятельностью в части субъектов Федерации и пр., а главное неблагоприятный инвестиционный климат (вызванный в том числе и внешними воздействиями), препятствуют поступлению иностранных инвестиций на территорию Российской Федерации. Опыт Китая в привлечении иностранных инвестиций и в проведении политики по типу политики «открытых дверей», вероятно мог бы способствовать привлечению иностранных капиталовложений в наше государство.

### Литература

1. Сюй Люмэй, Сунь Гоцзе Стратегия привлечения иностранных инвестиций в экономику Китая [Текст] / Сюй Люмэй, Сунь Гоцзе // Барнаульский Вестник. – 2015. - С.29-35.

2. Ардаев, В. Как обвал китайских рынков повлияет на Россию / В. Ардаев. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ria.ru/analytics/20150804/1162022316.html> (06.08.2015 г.)
3. Намханова, Н.В. Азиатский вектор Евразийской интеграции [Текст] / Н.В. Намханова, О.А. Каурова, О.А. Осодаева // Вестник ЗабГУ. - 2015 - № 08 (123). - С. 129-136
4. Саммерс: экономическому чуду Азии недолго жить. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.interfax.ru/business/342331> (27.07.2015 г.)
5. Коробова, О.В. Проблема привлечения иностранных инвестиций в экономику РФ [Текст] / О.В. Коробова // Труды ТГТУ: Сборник научных статей молодых ученых и студентов / Тамб. гос. техн. ун-т. Тамбов, 2005. Вып.18. - С.92-95.
6. Абдельхалим Мохаммед Ахмед Юсеф. Свободные экономические зоны в странах Восточной, Юго-Восточной Азии, арабского мира: возможности использования их опыта в Судане. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Москва, 2003. – 19 с.
7. Селищев, А. С. Китайская экономика в XXI веке [Текст]: учеб. пособие / А.С. Селищев. СПб: Питер, 2004. – 185 с.
8. Болдырев, Д.С. Историко-статистический анализ динамики и структуры иностранных капиталовложений в экономику Китая как фактора экономического роста страны [Текст] / Д.С. Болдырев // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. - № 17(272). - С.52-60.
9. Рыжова, Н.П. «Политика открытых дверей» в приграничных районах КНР [Текст] / Н.П. Рыжова // Политика. – 2008 - №4(51) - С.95-104.
10. Ли Цзи Шен, Козаринова О. В. Экономические реформы в Китае: учеб. пособие М: Дело 2002 – 220 с.
11. Лю И. Свободные экономические зоны Китая: применение опыта Китая в России // Развитие сотрудничества приграничных регионов России и Китая Маньчжурский институт Университета Внутренней Монголии, 2014, Иркутск: Байкальский государственный университет экономики и права. – С. 162-168.

**E-mail:** ovk77@list.ru

**Ключевые слова:** инвестиции, иностранные капиталовложения, иностранные инвесторы, политика «открытых дверей», инвестиционный климат, экономический рост, свободные экономические зоны

## АНАЛИЗ МИРОВОГО РЫНКА ЭЛЕКТРОННЫХ КОМПОНЕНТОВ

Н.Н. Хромых, студент

Воронежский государственный технический университет

*Создание современных электронных устройств не представляется возможным без новейших электронных компонентов, определяющих успешную разработку и рыночную востребованность соответствующей требованиям времени высокотехнологичной продукции. В связи с тем, что отрасль электронных компонентов движется вперед, создаются все больше инновационных продуктов, а конкуренция ужесточается, глобализация является ключевым фактором для выживания компаний. Не стоит забывать и об обеспечении импортнезависимости, актуальной задачей является разработка российских электронных компонентов, по конструктивно-технологическому уровню соответствующих современным зарубежным интегральным преобразователям*

Иностранные рынки электронных компонентов  
Электронная промышленность является новейшей и ведущей отраслью современной индустрии,

которая производит электронные компоненты. Объем общемирового рынка электронных компонентов в 2013 году составил 450 млрд. долларов США [1].



Рис.1. Объем общемирового рынка электронных компонентов на 2013 г. (Frost & Sullivan)

Производство электронных товаров растет и производственно-технологические потоки все больше сдвигаются в сторону Азии, в особенности в Китай. Затраты на производственные операции в Азии становятся все более эффективными с точки зрения получаемого технологического эффекта, и для того чтобы нивелировать рост расходов на сырье, компании начинают перемещать свои заводы в данный регион. Некоторые из них перевозят и штаб-квартиры, чтобы быть ближе к производственным площадкам. Сырье и затраты на рабочую силу до сих пор составляют существенный процент себестоимости продуктов, и компании делают все для снижения производственных затрат, чтобы оставаться конкурентоспособными в этой отрасли.

Большую роль в глобализации рынков и отрасли играют современные коммуникационные технологии, которые позволяют транснациональным компаниям привлекать квалифицированные кадры и использовать лучшие научные школы в разных странах мира, управлять международной системой продвижения и

продаж продукции. Развитая система международной логистики позволяет создавать сети производственных предприятий, выбирая для размещения производственных мощностей регионы близкие к основным рынкам продаж, с низкой стоимостью труда, благоприятным налоговым режимом и развитой инфраструктурой.

В настоящее время инвестиции транснациональных компаний многократно превосходят совокупный объем государственных инвестиций в развитие отрасли микроэлектроники. Различные страны мира конкурируют между собой за привлечение инвестиций транснациональных компаний, создавая благоприятные для их развития условия. С другой стороны, государства поддерживают выход национальных производителей на зарубежные рынки, помогая им преодолеть отставание в уровне используемых технологий и масштабе деятельности и добиться конкурентоспособности в глобальной экономике.

Неосновные виды деятельности предприятия стремятся передать на аутсорсинг, формируя, таким

образом, спрос на различные услуги, связанные с производством, разработкой, закупками и логистикой, системной интеграцией. Так, по состоянию на конец 2014 г., наибольшее распространение на рынке электроники получили следующие аутсорсинговые услуги: контрактное производство электронной аппаратуры, производство печатных плат, контрактное производство полупроводниковых компонентов (foundry), контрактная разработка программного обеспечения.

Сервисные компании, оказывающие эти услуги, в настоящее время оказывают большое влияние на развитие отрасли, их доля в формировании стоимости конечной продукции постоянно увеличивается.

В среднем, уровень прибыльности сервисных компаний намного меньше прибыльности IDM-компаний при сопоставимых объемах бизнеса, поэтому таможенный и налоговый режим оказывают существенно большее влияние на выбор страны размещения контрактного производства или контрактной разработки.

В настоящее время в денежном исчислении более 60% мирового рынка электронной аппаратуры приходится на рынок потребительской электроники, в общем объеме поставок электронных компонентов на производителей потребительской электроники приходится более 70%, и эта доля растет вместе с проникновением электроники во все сферы жизнедеятельности человека.

### **Азиатский рынок электронных компонентов**

Китай является крупнейшим игроком в Азии на рынке ЭК. В связи с быстрым развитием сектора информационных коммуникационных технологий, Китай стал крупнейшим в мире центром производства электронных изделий.

Доля потребления Китаем продукции рынка ЭК продолжает расти. По данным исследовательского агентства IC Insights, закупки Китаем микросхем достигли в 2012 году 28% общего потребления микросхем в мире. [2]

Китайские производители электронных компонентов по-прежнему остаются за пределами круга ведущих игроков рынка. Существенный уровень экспорта товаров по этому направлению объясняется высокими показателями производства не китайских компаний, а фабрик иностранных конкурентов, расположенных на территории страны. Среди известных китайских производителей полупроводниковых интегральных схем, способных в перспективе вступить в конкуренцию с ведущими игроками рынка электронных компонентов, можно назвать Semiconductor Manufacturing International Corporation (SMIC), Hua Hong Grace и ее совместное предприятие с японской

NEC Shanghai Hua Hong NEC Electronics. С 2005 года на уровне провинций действуют специальные условия инвестирования для компаний, заинтересованных в создании производств микросхем и электронных деталей полного цикла, а не только сборки. Кроме того, существует программа «Виртуальный завод», согласно которой полностью или частично за счет государства создаются производственные мощности, передаваемые в пользование перспективным производителям микросхем и электронных компонентов. На сегодня уже построено 2 завода по производству 300 мм и 200 мм полупроводниковых изделий для китайской компании SMIC. Компания пользуется заводами в обмен на отчисление в казну определенного процента от прибыли.

Сейчас SMIC является крупнейшим китайским производителем микросхем и электронных компонентов и одним из мировых лидеров среди контрактных производителей микроэлектроники и микроэлектронных компонентов. В 2012 году доходы компании достигли рекордного уровня, составив \$1,7млрд. [3] За год доходы компании выросли на 29%. Рост стал возможен благодаря укреплению имиджа компании, повышению качества производства и обслуживания клиентов. Однако говорить о серьезных успехах на мировой арене пока не приходится.

В настоящее время китайские производители совокупно в натуральных и стоимостных показателях занимают незначительную долю мирового рынка. Задача китайских компаний – выйти на мировой рынок уже в качестве самостоятельных производителей, а не только в качестве контрактных исполнителей крупных заказчиков. Для этого властями Китая создаются благоприятные условия для fabless бизнеса, тем не менее, результаты этих стимулирующих мер все еще не достаточно эффективны.

Ведущие игроки рынка представлены крупными, часто международными компаниями, ТНК, что позволяет им извлекать выгоду, в том числе и от масштабов своей деятельности.

Кроме того и сами китайские частные производители быстро развиваются в последние годы. В 2014 году китайские производители электроники приобрели на 23 % больше компонентов, чем в 2013 году. [4] Это совпадает с данными дистрибьюторов компонентов: их продажи в материковом Китае и Гонконге составили в среднем 385 млн. долларов США в 2014 году.

Также одними из ключевых игроков в Азии остаются Малайзия и Тайвань (рис. 2,3).

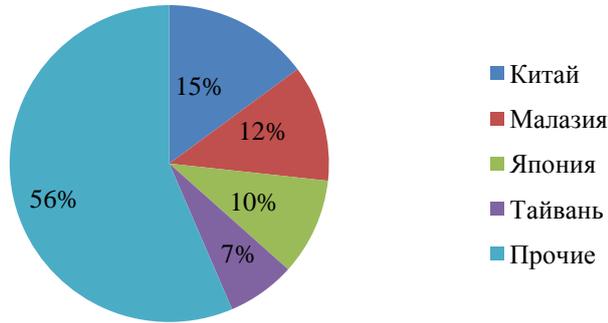


Рис. 2. Объемы международного экспорта ЭК (Источник: IBISWorld)

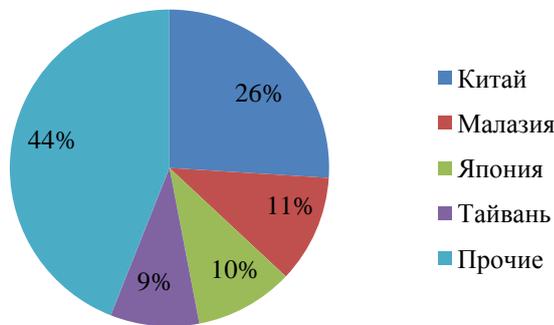


Рис.3. Объем международного импорта ЭК (Источник: IBISWorld)

#### Рынок электронных компонентов США

США является мировым лидером в развитии новейших технологий и играет большую роль на рынке ЭК.

Глобализация, высокая заработная плата, существенные затраты на производство - все эти факторы

привели к тому, что все больше компаний переносят свое производство на более дешевые рынки труда. Как результат - снижение экспорта США (рис.4.). Так, по сравнению с 2005 г. экспорт ЭК в 2016 г. снизился на 14 %.



Рис. 4. Экспорт электронных компонентов, произведенных США [5]

Из-за снижения объемов национального производства ЭК внутренняя доля импортных ЭК неуклонно растет, однако сам объем импорта ЭК по отношению к 2005 г. снизился на 22,7% в 2016 г. (Диаграмма 4). Возможности продолжать производить продук-

цию, сохраняя высокую прибыль, внутри страны снижаются, но это по-прежнему осуществимо на международном уровне.

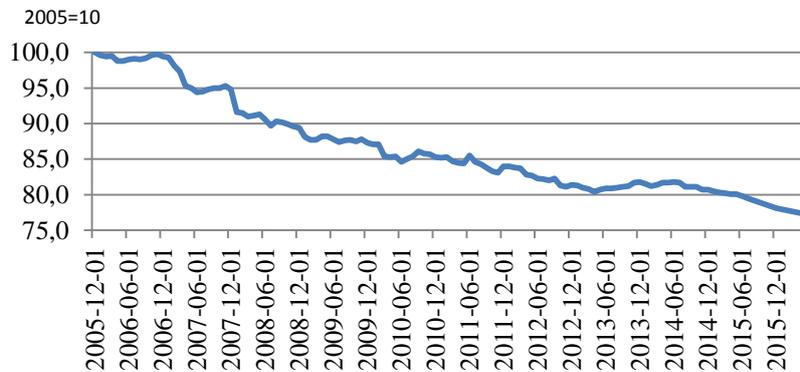


Рис.5. Импорт электронных компонентов США [6]

Одним из наиболее известных производителей электронных компонентов в США является компания Texas Instruments. Выручка от продаж ЭК в 2015 году составила 13 млрд. долларов США из них 8,1 млрд. – аналоговые компоненты, 2,7 млрд. - встраиваемые системы [7]. Штаб-квартира компании находится в г. Даллас, штат Техас, США. Микросхемы Texas Instruments находят применение практически во всех типах электронной техники, наиболее важными из которых, в том числе и для российского рынка, являются устройства промышленной электроники, телекоммуникационное оборудование, системы безопасности, автомобильная электроника, медицинская техника, измерительная аппаратура.

**Европейский рынок электронных компонентов**

Производство электронных компонентов в Европе составляет порядка 10% от ВВП региона. В 1990-х доля европейских стран в производстве электронных компонентов постоянно увеличивалась и составляла более чем 15% от мирового производства. В последнее десятилетие она упала ниже 10% из-за снижения инвестиций в отрасль и переориентирования производства на фабрики Азии.

В 2014 г. в Европейском Союзе было создано объединение ECSEL (*Electronic Components and Systems for European Leadership*). Оно представляет собой партнерство между рыночными и квазигосударственными секторами промышленности в отрасли производства электронных компонентов и систем. ECSEL призвано сохранить производство ЭКБ в Европе, увеличить рост доли европейских электронных компонентов на мировых рынках, обеспечить лидирующие

позиции в области проектирования и инженерных систем, а также способствовать созданию благоприятных условий для развития малых и средних предприятий, занимающихся инновационной деятельностью. Бюджет, выделенный в рамках объединения ECSEL, на достижение поставленных целей, составляет 4,8 млрд. евро, из которых взнос частных компаний равен 2,4 млрд. евро

В настоящее время в ECSEL частные компании представлены тремя ключевыми промышленными объединениями: ARTEMISIA, AENEAS и EPoSS.

Крупнейшим европейским производителем электронных компонентов является немецкая компания Infineon Technologies. Выручка от продаж ЭК за 2014 год составила 6,95 млрд. долларов США [8]. Штаб-квартира находится в Нойбиберге, юго-восточном пригороде Мюнхена. В 2015 году выкупила американскую компанию разработчика и производителя электронных компонентов – International Rectifier.

На сегодняшний день на европейском рынке ЭК наблюдается рост. По данным международной ассоциации дистрибьюторов электроники IDEA, 2014 год стал успешным для европейского рынка электронных компонентов [9]. Объем отгруженной потребителям продукции вырос на 5,7% по сравнению с 2013 г., а объем заказов увеличился на 3,7%. Рост рынка во Франции составил 8,3%, рынок Германии показал рост до 6,5%, Италии - до 4,1%, а в Великобритании - до 2,6%.

Мировой рынок электронных компонентов сталкивается с рядом проблем. Основными проблемами, которые негативно влияют на перспективы рынка, остаются контрафактная продукция, вопросы межго-

сударственного регулирования, достаточность сырья и цены на него.

**Российский рынок электронных компонентов.**

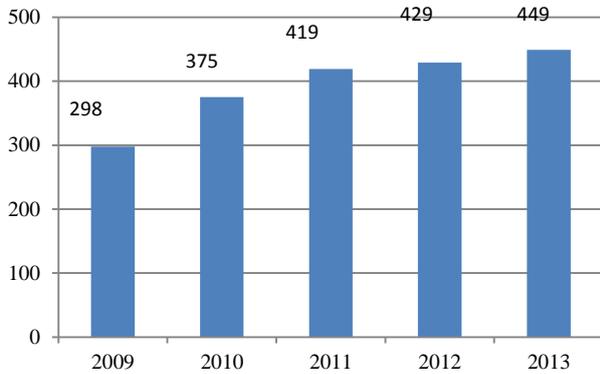
Доля российского рынка ЭК в мировом в 2013 г., по данным Frost & Sullivan, составила около 0,6%, что в абсолютном выражении составило 2,7 млрд. долларов США. Среди основных причин, сдерживающих рост отечественного рынка необходимо отметить следующие:

- отсутствие в России современной технологической базы для создания собственных электронных компонентов;
- слабый внутренний спрос, не позволяющий окупить инвестиции в капиталоемкое микроэлектронное производство;
- преобладание импорта готовой техники и крупных узлов и модулей для «отверточной» сборки;

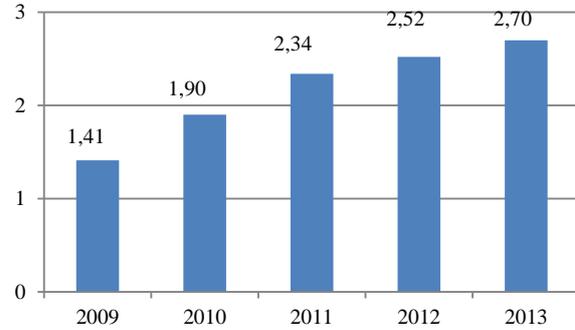
— переход отечественных разработчиков аппаратуры на импортную ЭКБ ввиду недостатка качественного предложения.

Вышеперечисленные факторы, а также слабая конкуренция со стороны отечественных производителей позволила иностранным компаниям быстро расширить свое влияние на российском рынке, увеличить поставки электронных компонентов по сравнительно низкой цене, зачастую монополизируя своей продукцией целые сегменты отечественной радиоэлектронной отрасли.

Но стоит отметить и некоторую положительную динамику, наблюдаемую в последнее время. Так, среднегодовые темпы роста мирового рынка электронных компонентов с 2009 г по 2013 составили 11%, в то время как аналогичные показатели роста российского рынка превосходят мировые почти на 7% (рис. 6).



Мировой рынок потребления ЭК, млрд. долларов США CAGR 2009 – 2013 гг. 11 %



Российский рынок потребления ЭК, млрд. долларов США CAGR 2009 – 2013 гг. 18 %

Рис. 6. Динамика роста объема мирового и российского рынков потребления электронных компонентов

Такая стратегия догоняющего развития на рынке ЭК имеет ряд преимуществ и позволяет быстро преодолевать научно-технологическую отсталость, учиться на «чужих ошибках», экономить инвестиции и пользоваться глобальной системой подготовки кадров.

При сохранении тех же условий и тенденций доля российского рынка электронных компонентов к 2020 году может составить 0,9%, по отношению к мировому.

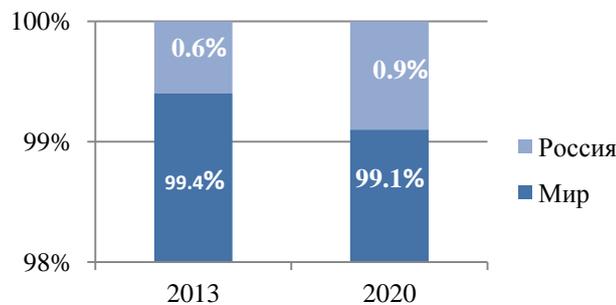


Рис. 7. Доля России в структуре мирового рынка электронных компонентов

По данным Информационно-аналитического центра современной электроники, объем российского рынка электронных компонентов постоянно растет и

на конец 2014 года составил 2786 млн. долларов США.

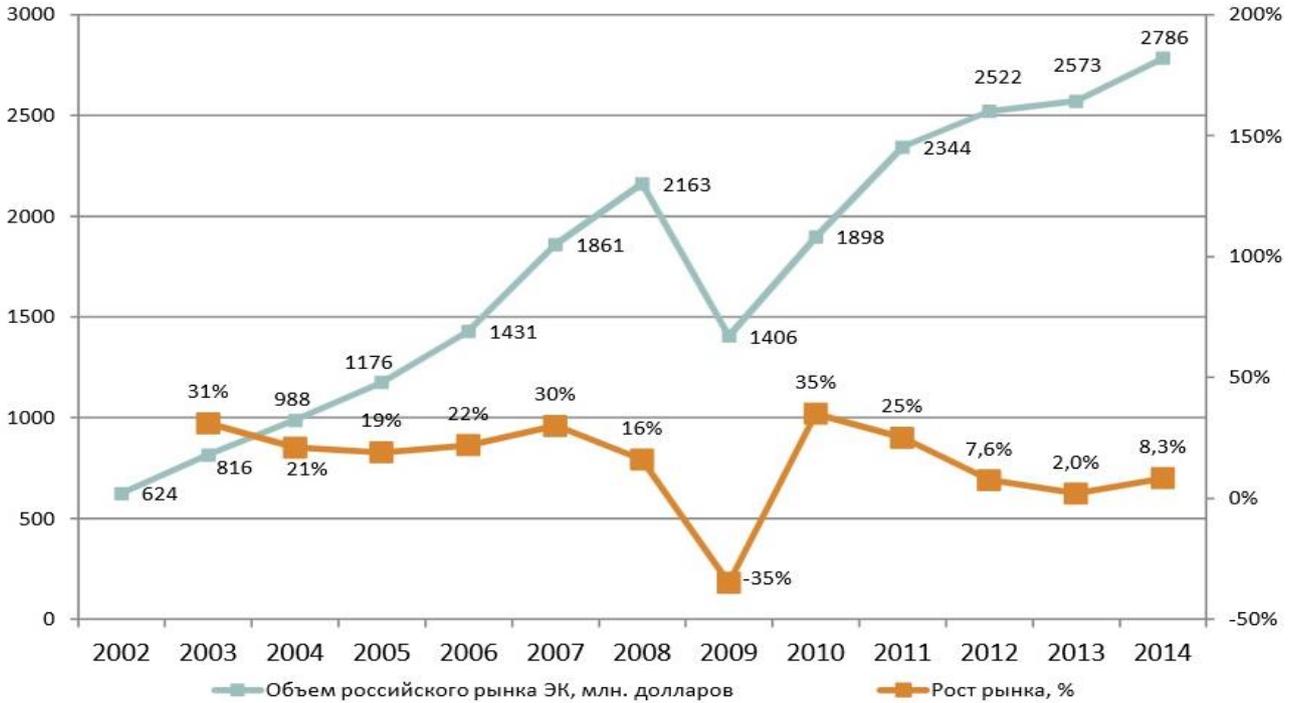


Рис. 8. Объем и темп роста российского рынка электронных компонентов (по отношению к предыдущему году)

В 2014 г. рост закупок электронных компонентов на целые 8% был связан не столько с ростом объемов производства, сколько с закупками для создания страховых складских запасов в период повышения рисков экспортных ограничений и роста курса валют. По сегодняшним данным еще сложно оценить, какой вклад в рост рынка компонентов в 2014 г. внесли закупки с целью создания страховых запасов. По грубым оценкам, это около 10%, что означает что абсолютные показатели чистого производства электронной аппаратуры в 2014 г. сохранилось на уровне 2013 г., т. о. компенсировав бурный восстановительный рост после рецессии 2008-2009 гг.

Важной тенденцией последних лет была милитаризация отрасли. Каждый год рост производства во-

енной техники опережал рост производства оборудования гражданского назначения. 2014 год не стал исключением. Объем производства гражданской техники сократился в 2014 г. на 10–15%, а рост производства военной и аэрокосмической техники превысил 15%.

На 2015 год на данную статью расходов было запланировано потратить 3 трлн 286,8 млрд руб., или 4,2%. В 2016 году планируется направить на оборонку 3,7% ВВП, в 2017 году — 3,6% [10].

Основным драйвером роста в сегменте является унификация ЭКБ и ее импортозамещение.

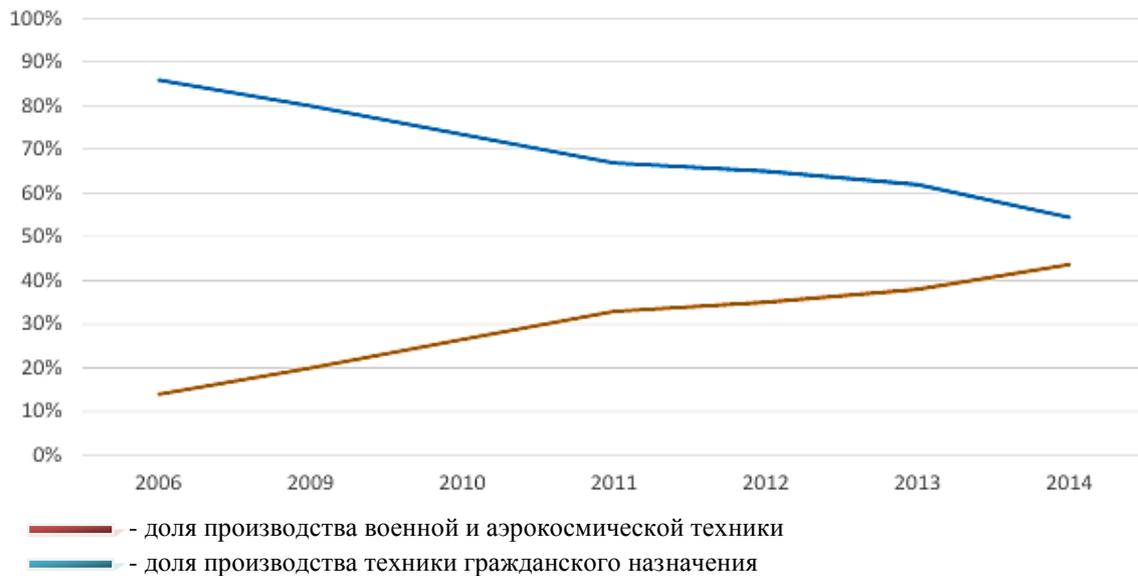


Рис. 9. Доли российских рынков ЭК различного назначения

Почти весь объем продаж электронных компонентов российского производства связан с производством оборудования военного и аэрокосмического назначения. Более 95% комплектующих, используемых в производстве оборудования гражданского назначения, импортные, что является негативным фактором для развития отечественной отрасли микроэлектроники в целом. С точки зрения обеспечения импортнезависимости в сфере ЭК, одной из актуальных задач для российских предприятий является разработка преобразователей, по конструктивно-технологическому уровню соответствующих современным зарубежным рынкам. Работе в этом направлении способствует проводимая Министерством промышленности и торговли РФ ФЦП «Развитие электронной и радиоэлектронной промышленности до 2025 года» в отношении специальной и профессиональной электроники

Итак, в частности помимо достижения разработческих и производственных целей, также, необходимо снизить импортозависимость от зарубежных вендоров и производителей ЭК в гражданских секторах российской радиоэлектронной промышленности, в частности в сегменте промышленной электроники.

#### Литература

1. MEMS in the Russian semiconductor industry landscape. - Режим доступа: [http://www.semiconrussia.org/en/sites/semiconrussia.org/files/docs/SemiCon2014\\_MEMS\\_Pokhlebin\\_EN.pdf](http://www.semiconrussia.org/en/sites/semiconrussia.org/files/docs/SemiCon2014_MEMS_Pokhlebin_EN.pdf)

2. China's IC Market Growth Continues to Outpace Its IC Manufacturing // Сайт аналитического агентства IC Insights. 28.01.2013.-Режим доступа: <http://www.>

[icinsights.com/news/bulletins/Chinas-IC-Market-Growth-Continues-To-Outpace-Its-IC-Manufacturing](http://www.icinsights.com/news/bulletins/Chinas-IC-Market-Growth-Continues-To-Outpace-Its-IC-Manufacturing)

3. SMIC Reports 2012 Fourth Quarter Results. Press Release // The Wall Street Journal. 6.02.2013. – Режим доступа: <http://online.wsj.com/article/PR-CO-20130206-908563.html>

4. Survey says electronic components distributors expect double-digit sales growth in China in 2015. – Режим доступа: <http://www.prnewswire.com/news-releases/survey-says-electronic-component-distributors-expect-double-digit-sales-growth-in-china-in-2015-300090062.html>

5. Export (NAICS): Semiconductor and other electronic component manufacturing. – Режим доступа: <https://research.stlouisfed.org/fred2/series/IY3344#>

6. Import (NAICS): Semiconductor and other electronic component manufacturing – Режим доступа: <https://research.stlouisfed.org/fred2/series/IZ3344>

7. Texas Instruments. – Режим доступа: [http://newscenter.ti.com/download/TI+FACT+SHEET\\_1Q+2015.pdf](http://newscenter.ti.com/download/TI+FACT+SHEET_1Q+2015.pdf)

8. Infineon at a glance. – Режим доступа: [https://www.infineon.com/dgdl/IFX\\_2015\\_Q3\\_web\\_en.pdf?fileId=5546d4614815da88014855cbf595171a](https://www.infineon.com/dgdl/IFX_2015_Q3_web_en.pdf?fileId=5546d4614815da88014855cbf595171a)

9. Режим доступа: [http://app.efo.ru/storage/efo/news/NEWSLETTER\\_IDEA-2014-results.pdf](http://app.efo.ru/storage/efo/news/NEWSLETTER_IDEA-2014-results.pdf)

10. Ключевой компонент. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2896710>

**E-mail:** khromykh.nat@yandex.ru

**Ключевые слова:** электронные компоненты, иностранный рынок электронных компонентов, российский рынок электронных компонентов, импортозамещение

# **ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА**

## **LOGISTICS INFRASTRUCTURE IN CHINA**

**V.V. Kachin, Administrative Assistant**

**Y.V. Kachina, Administrative Assistant**

*Lindenwood University*

**T.V. Shchegoleva, Candidate of Economic Science, Assistant Professor**

**N.L. Volodina, Candidate of Economic Science, Assistant Professor**

*Voronezh State Technical University*

*China plays a crucial role in the global economy representing one of the key centers for international trade and logistics. In the past two decades, the country has significantly developed its transportation system, including motor, rail, air, and water ways and pipelines. The major logistics terminals, logistics parks, and warehousing facilities have been built to enable domestic and global commerce. The prime development areas are located around the largest Chinese seaports. However, the current state of logistics infrastructure is still insufficient to provide value added services in many areas across the country. The current research examines logistics infrastructure in China across its advantages, disadvantages, and perspectives*

Over the past twenty years, China has become the second-largest global economy after the United States, an emerging big power, and one of the key centers for international trade and logistics. Even though China's economic growth has slowed down in 2014-2015 finally hitting a 25-year low in January, 2016 and sending shocking waves across the globe, the country has been maintaining a strategic focus on innovative development of the logistics infrastructure and stability overall. According to the National Bureau of Statistics of China (2016), despite a decrease in imports (13.2 %) and exports (1.8 %), China holds a surplus trade balance in 2015. Income per capita shows a steady growth of 7.4%. Chinese middle class is growing as well as consumption. The retail sales of consumer goods rose by 10.6%; the online retail demonstrated a boost of 33%. To facilitate the emerging market, the national strategy specifies logistics infrastructure development among the priorities. In 2015, investments in fixed assets for storage, post, and transportation rose by 14% [10]. The current research purposes to examine logistics infrastructure in China from domestic and international perspective. The prime discussion concerns Chinese transportation system, logistics terminals, and warehousing facilities that enable domestic and global commerce.

China's motor transportation system has public and toll roads. Despite the rapid expansion, the roads' capacity is still insufficient with routes concentrated in the developed coastal areas and inland cities in close proximity to the major rivers. Total length of national expressway systems in China is 70,000 miles versus 64,000 miles in the USA. China's freight trucking industry accounts for \$86B in revenues in 2015. With annual growth of 12.3% in the last five years and over 62,500 companies, the industry can be considered fragmented, immature, and unbalanced. Modernly equipped and logistically advanced for hire trucking companies inside the ports and special industrial parks contrast with ones that operate outside these zones. Often, a company, which functions outside

the ports, possesses the only truck and competes with the similar ones on the low-cost delivery basis. Small freight companies rely on a network of agency relationships and participate in the bidding process to win a delivery order. It is common to see tricycle carts that move cargo from manufacturing sites to airports in the third tier cities. Foreign corporations and global 3pls, as UPS, FedEx, and DHL, operate their private fleet to secure reliable and effective freight service within the country [1, 2, 6]. Even though investments in road infrastructure and fleet are significant, e-commerce growth requires much more capacity than the current and projected motor transportation infrastructure and requires integration of rural areas.

In 2007, China did not have high speed railways. However, today, the country accounts for over 10,000 kilometers of track and has the world's largest high speed network. According to Reuters, by 2020, the Chinese government plans to execute the construction of standard railways to connect cities with more than 200,000 residents and high-speed railways to connect cities with more than 500,000 residents (2014). The plan is to have 25,000 km of high speed rails track available, including passenger and freight carriage lines. In 2015, China rail freights volumes were 3.4 billion tones. In order to decrease costs of transportation while expanding to Europe, China executes construction of several railroads across the continent. In November 2014, the first train left China's Zhejiang province, the world's largest wholesale hub for small consumer goods, towards Madrid, Spain. Compared to the ocean mode, the transit time was reduced in half. The costs of railway transportation are also competitive. The major problem with railways concerns security as several accidents occurred in the past years. China needs to focus on developing a safer and more reliable high speed tracks in order to move freight internationally by railroads.

In 2013, China had become the world's largest trading nation. The volume of international trade between China and other countries has significantly increased.

Water routes, both the inland and the ocean, play a crucial role not only for the China's development but also for the rest of the world. The lives of over seven billion people are connected to this part of the world, and every country dreams of having a growth rate and logistics opportunities of that in China. China's government strategy includes efficiency of water transport logistics as its priority. The country plans a major expansion of port facilities by 2020 aiming the over a hundred percent growth in capacity of container terminals compared to the current level as 90% of all merchandise is transported by the ocean. China's major ports are located in Shanghai, Dalian, Dandong, Fuzhou, Guangzhou, Haikou, and Tianjin. Shanghai is number one of the top world container ports. Over 500 million tons of raw materials arrive in Shanghai only every year by sea: supplies of crude steel, coal, wood, and other scarce minerals. In the port zones of the major cities in the North China, factories convert raw materials into consumer goods, as furniture, paper products, and electronics, and manufacturing products, as steel and auto parts, perform assembly, and pack all products to deliver across the world by sea [1]. China Ocean Shipping Company (COSCO) is one of the largest enterprises in the world. The company owns eight vessels with 400 million tons in carrying capacity and operates various logistics facilities, including consolidation centers, storages (over 2.5 million square meters), warehouses (over 3 million square meters), shipyards, repairing workshops, and other engineering constructions. The company has over 4,000 logistics vehicles and a giant cargo vehicle with 289 axes to deliver advanced services to their clients [4].

Inland water transportation is critical for China's entire transportation network due to the country's geography and its population location. China has two main rivers – the Yangtze River to the south and the Yellow river in the north – that link together many of the country's major cities. The primary sector of China's economy served by the inland water transportation includes but not limited to mining, forestry, and farming. Also, the water ways have high efficiency to carry large volumes of bulk cargo from the rural areas to processing plants located in the major cities. Advantages of the inland water transportation comprise efficiency, capacity, and environmental friendliness compared to the rail or road transportation. Moreover, many producers of raw materials in China are located in river deltas where no road or railway transportation alternative is available. The demand for the inland water transportation in China has remained substantial for the last two decades. Moreover, Chinese government has implemented a plan developed to increase water transportation efficiency by expanding canals, deepening rivers, and modernizing fleet [12].

The major obstacle that challenges further expansion of water infrastructure refers to China's water problem. Due to decades of rainfall decline, prolonged droughts, excessive population growth, and wide industrial expansion,

several rivers in China have dried and even disappeared. In order to continue its industrialization, the country has started to divert billions of tons of water from the Yangtze River to the Yellow River since 2014. The South to North Project is the largest water transfer project ever conducted. The goal is to divert almost 50 billion cubic meters of water every year, which is more than the River Thames has. The overall distance is almost 3,000 miles, about the distance between the East and the West coast of the U.S. [8, 12]. After several years of aggressive infrastructure investments, China has not solved the water problem yet. It slows down the inland water transportation as the entire logistics infrastructure development in China.

Air transportation is advantages because of high speed. The air transit time from China to Europe varies by hours and days, whereas other modes measure time in weeks and even months. With development of e-commerce, the role of air transportation has grown significantly. China plays a leading role in this field as the seller and the consumer. The largest cargo airlines today include Air China Cargo, China Cargo Airlines, and China Southern Cargo. In 2014, China's cargo and mail turnover reached a year-on-year increase of 8.8%. The air carriers are expanding by adding routes and planes. In the early 1990's, China had only 94 airports, whereas in 2014, China had over 202 airports. The plan is to add over 100 airports in the next decade. The most popular airports comprise Beijing Capital International airport, Guangzhou Baiyun International Airport, Shanghai Pudong International Airport, Shanghai Hongqiao International Airport, and Chengdu Shuangliu International Airport. In 2014, the total air cargo volume grew by 4.9% and reached an overall of 12.58 million tons. Beijing, Shanghai, and Guangzhou airports handled over a half of the total air cargo. The Shanghai Pudong International Airport plans to provide a more valuable and unique services by building a temperature controlled terminal to carry pharmaceuticals and other perishable goods [5].

Pipeline infrastructure is strategically critical for China since it supplies important energy resources as oil and natural gas, refined products, and fresh water to people and the entire manufacturing system. Originally, Chinese were the first to utilize bamboo as a pipe. Today, China has a wide net of pipelines and maintenance facilities to transport oil and gas. The oil and gas pipeline infrastructure belongs to the major national, state-owned companies as China National Petroleum Company, Sinopec, and National Offshore Oil Corporation. Internationally, the country changed its prime role of exporter to importer as it accumulated the manufacturing power. The leading international projects in the industry involve Russia, Central Asia, Middle East, and Myanmar. Power of Siberia natural gas pipeline is planned to be fully operational by 2018 to supply 38 billion cubic meters of gas annually. In collaboration with Iran and Pakistan in the

Middle East, China builds the oil pipeline. In 2015, Myanmar oil link was launched to bypass Malacca, the most recent cradle of pirates who attack the oil tankers. In addition, China has a wide net of pipelines for chemicals and refined products to utilize cost benefits of economies of scale. Moreover, due to increased manufacturing needs in water and drying rivers, the most recent pipeline project refers to the undersea water pipeline that is planned to supply fresh water from Taiwan to China: 15,000 tons of water per day with a gradual increase to 34,000 tons per day by 2027 [7, 11].

Storage and warehousing industry in China employs approximately 445,000 workers compared to 840,000 in the U.S., while the Chinese warehouse space per capita is approximately twelve times less than the U.S. one [13, 15]. Despite a steady growth in Chinese warehousing infrastructure in the five last years, the territory coverage is still unbalanced. The warehouse facilities predominate in Northern and Eastern China due to better transportation network and close proximity to seaports and manufacturing plants. In many locations throughout China, demand on warehousing services significantly surpasses the supply [15, 16]. In general, warehousing infrastructure includes logistics parks, distribution centers, and storage facilities that perform a variety of functions ranging from storage and packing to integrated supply chain solutions. To facilitate international trade, China has bonded warehouses located usually in industrial parks, logistics parks, and ports. Zhangjiagang in Jiangsu province, Yantian Port Bonded Logistics Park in Guangdong province, and China-ASEAN Bonded Trade Industrial Park in Yunnan have highly developed infrastructure, including warehouses, special railways, trade zones, and supporting facilities.

State-owned logistics companies lead the market in highly regulated industries and usually provide a wide range of service benefits to clients. For example, a Corporate member of China Chengtong Group – China National Materials Storage and Transportation Corporation (CMST) – has over 40 years operational history, 6000 staff members, over 50 million tons throughput annually, and the largest land area of 10 million square meters. The company's logistics network includes over a hundred affiliates and 63 warehouses in major cities and ports. CMST's storage facilities have capacity of 1.5 million square meters; freight yard occupies 3 million square meters. The company owns 80 km of 90 special railways, 800 units of heavy-duty lifting equipment, and 3,000 load-carrying vehicles. Logistics professionals operate the advanced facilities and provide the wide-ranging logistics services, including storage, processing, distribution, delivery, and international freight clearance [17].

The majority of modern warehouses belong to global corporations as Wal-Mart and Carrefour and 3PLs as UPS, DHL, and FedEx that consistently invest in assets and technologies improvement. For example, in 2011,

Nike achieved LEED Platinum certification for the China Logistics Center in Taicang. With 200,000 square meters space, the newest equipment, and modern technologies, this facility represents the company's largest DC in Asia to operate the domestic shipping. Not only it provides sophisticated services, the DC is sustainably built to reserve rain water, the necessity in China [18]. However, according to experts, about 80 percent of all warehouses lack modern technologies and utilize primitive machinery and cheap human labor [14]. The majority of them are private companies with facilities that are poorly constructed and often transformed from factories lacking office space and any sophisticated technology. Furthermore, they have inefficient layout design and inadequate material handling equipment. Their poor inventory management negatively affects inventory turnover and transparency of information flows [16]. According to experts, almost a half the surveyed enterprises carried their inventories for longer than one month in 2011[14]. Accidents as explosion and fire are among the key problems. Therefore, storage and warehousing infrastructure in China represents a huge bottleneck for the entire logistics system.

The current state of logistics and warehousing industry in China can be considered its "Achilles' heel" providing great opportunities to develop and representing a great challenge for all countries and companies involved. The key factor that drives the future of logistics infrastructure development in China is growth in cross-border e-commerce, both inbound and outbound, which is expected to account one fifth of the country's foreign trade in 2016 correspondingly increasing demand for transportation and warehousing services [10]. Moreover, China has been acquiring foreign companies at an unmatched rate [3, 9]. The most recent announcements include (a) a complete purchase of GE Appliance Division, an American icon among home appliances and a business unit with over 11,500 employees located in the U.S.; (b) a purchase proposal to Terex Corporation, a global manufacturer of heavy equipment for various industries with headquarters in Westport, CT; (c) a purchase of a major stake in Hollywood's Legendary Entertainment; (d) a definitive agreement to acquire the Chicago Stock Exchange; and (e) a bid for Syngenta, a Swiss giant corporation. With the growing number of cross-border acquisitions and trade, China's critical role in the global trade and the global logistics infrastructure is expected to increase furthermore.

## References

1. Chen, Y. Chinese infrastructure: The big picture. McKinsey Quarterly / Y. Chen, S. Matzinger & Woetzel. URL: [http://www.mckinsey.com/insights/winning\\_in\\_emerging\\_markets/chinese\\_infrastructure\\_the\\_big\\_picture](http://www.mckinsey.com/insights/winning_in_emerging_markets/chinese_infrastructure_the_big_picture) (2013).

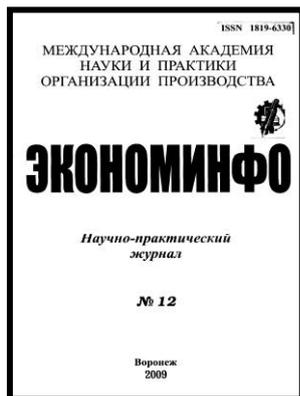
2. Coates, R. Nine rules for logistics in China. China Business Review. URL: <http://www.chinabusinessreview.com/nine-rules-for-logistics-in-china> (2012, April 1).
3. Crowe, P. China is buying up companies around the world at a record rate – and it's great news for Wall Street. Business Insider. URL: <http://www.businessinsider.com/china-is-buying-a-lot-of-foreign-companies-2016-2> (2016, February 6).
4. COSCO Group. About COSCO. URL: <http://cosco.com> (n.d.)
5. Jiang, S. China key to revival in air-cargo growth. URL: <http://www.scmp.com/business/economy/article/1585178/china-key-revival-air-cargo-growth> (2016, February 8).
6. JOC. China's freight trucking industry shows strong growth. URL: [http://www.joc.com/trucking-logistics/chinas-freight-trucking-industry-shows-strong-growth\\_20121210.html](http://www.joc.com/trucking-logistics/chinas-freight-trucking-industry-shows-strong-growth_20121210.html) (2012, December 10).
7. Karpukhin, S. China begins construction of Power of Siberia pipeline for gas delivered from Russia. URL: <https://www.rt.com/business/270352-russia-china-gas-pipeline> (2015, June 30).
8. Kuo, L. China has launched the largest water-pipeline project in history. The Atlantic. URL: <http://www.theatlantic.com/international/archive/2014/03/china-has-launched-the-largest-water-pipeline-project-in-istory/284300> (2014, March 7).
9. Mchugh, J. China economy 2016 forecast: after slowdown, stock market uncertainty continues. International Business Times. URL: <http://www.ibtimes.com/china-economy-2016-forecast-after-slowdown-stock-market-uncertainty-continues-2297303> (2016, February 7).
10. National Bureau of Statistics of China. China's economy realized a moderate but stable and sound growth in 2015. URL: [http://www.stats.gov.cn/english/Press\\_Release/201601/t20160119\\_1306072.html](http://www.stats.gov.cn/english/Press_Release/201601/t20160119_1306072.html) (2016, January 19).
11. The pipelines feeding China's burgeoning economy. Pipelines International. URL: [http://pipelinesinternational.com/news/the\\_pipelines\\_feeding\\_chinas\\_burgeoning\\_economy/055358](http://pipelinesinternational.com/news/the_pipelines_feeding_chinas_burgeoning_economy/055358) (2011, March).
12. VanderMey, A. China's new infrastructure. Fortune. URL: <http://fortune.com/2013/05/23/chinas-new-infrastructure> (2013, May 23).
13. United States Department of Labor. (2016, January). Warehousing and storage: NAICS 493. URL: <http://www.bls.gov/iag/tgs/iag493.html>
14. Zito, M. (2014, June 13). Logistics, warehousing and transportation in China (Part 1). China Briefing. URL: <http://www.china-briefing.com/news/2014/06/13/logistics-warehousing-transportation-china-part-1.html>
15. IBISWorld. (2015, March). Storage & warehousing in China: Market research report. URL: <http://www.ibisworld.com/industry/china/storage-warehousing.html>
16. DBS Group. (2014, July 23). China warehouse sector. URL: [https://www.dbs.com/aics/GenericArticle.page?dcrPath=templatedata/article/generic/data/en/GR/092015/150728\\_insights\\_logistically\\_speaking.xml](https://www.dbs.com/aics/GenericArticle.page?dcrPath=templatedata/article/generic/data/en/GR/092015/150728_insights_logistically_speaking.xml)
17. China National Materials Storage and Transportation Corporation. (n.d.). About us. URL: <http://www.gzzc-logistics.com/en/aboutus.asp>
18. Wilson, N. (2015, August 19). The first LEED Platinum warehouse in China: Nike's Logistics Center. USGBC. URL: <http://www.usgbc.org/articles/first-leed-platinum-warehouse-china-nike%E2%80%99s-logistics-center>

**E-mail:** [kyul1979@gmail.com](mailto:kyul1979@gmail.com)  
[bosyanyka@mail.ru](mailto:bosyanyka@mail.ru)

**Key words:** *logistics infrastructure, transportation system, transportation infrastructure, logistics terminals, logistics parks, seaports, warehousing, 3PLs, global logistics*

# ЭКОНОМИНФО

Научно-практический журнал  
Издается с 2004 года



**Учредители журнала:** Международная академия науки и практики организации производства (секция молодых ученых), МАТИ – Российский государственный технологический университет им. К.Э. Циолковского, Воронежский государственный технический университет.

Журнал предназначен для руководителей и специалистов предприятий, ученых и преподавателей вузов и техникумов, студентов, аспирантов и молодых ученых. На страницах журнала печатаются теоретические статьи и самые разнообразные материалы, имеющие практическую направленность.

**Издание входит в национальную библиографическую базу данных научного цитирования (РИНЦ).**

## Основные рубрики журнала:

- Теория и методы организации производства;
- Управление предприятием;
- Инновации и инвестиции;
- Логистика и управление цепями поставок;
- Информационные технологии в экономике;
- Управление наукоемким производством;
- Экономика предприятия;
- Маркетинг;
- Управление предприятием;
- Региональная экономика;
- Интервью номера.

## При подготовке статей в журнал просим Вас руководствоваться следующими правилами:

- Объем статьи не может быть меньше 3 страниц и не должен превышать 5 полных страниц.
- Материал статьи должен быть представлен в электронном виде или прислан по электронной почте.
- Текст должен быть набран на компьютере на русском языке в редакторе Microsoft Word шрифтом Times New Roman 10 на белой бумаге формата А4 через одинарный интервал, начало абзаца с отступом в 0,75 см. Параметры страницы: верхнее и нижнее поле по 3,5 см, правое и левое по 2 см.
- Название статьи должно быть напечатано прописными буквами по середине страницы, инициалы и фамилии авторов – в одну строку строчными буквами, также после текста по середине печатается СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ (обязательно). Основной текст печатается с отступом от инициалов и фамилии автора в 2 интервала.
- Количество таблиц, схем и рисунков в статье не должно превышать 3-х единиц. В тексте на них должны содержаться ссылки. Таблицы должны иметь названия, написанные над ними, а схемы и рисунки – подрисовочную подпись;
- Научные статьи проверяются системой «Антиплагиат» (требуемая оригинальность материала не менее 65%).

К статье в ОБЯЗАТЕЛЬНОМ порядке прилагаются: аннотация, ключевые слова и авторская справка (на русском и английском языках)

## АВТОРСКАЯ СПРАВКА

Фамилия	
Имя	
Отчество	
Место работы (учебы)	
Занимаемая должность и звание	
Адрес для рассылки	Индекс, .....
E-mail:	
Телефон и удобное время для звонка	
Название статьи	

Примечание: в случае, если авторами статьи являются несколько человек, каждый из них представляет отдельную авторскую справку.

Оргкомитет оставляет за собой право отклонить материал статьи, не соответствующий требованиям по оформлению и содержанию.

## Контакты

По всем вопросам обращайтесь к ответственному секретарю канд. экон. наук, доценту Рыбкиной Ольге Владимировне и/или техническому секретарю Лукашовой Екатерине Сергеевне по адресу: 394066, Воронеж, Московский пр. 179, Воронежский государственный технический университет, кафедра ЭУПМ, тел/факс: (473)243-76-67

E-mail: [oskar-turovets@yandex.ru](mailto:oskar-turovets@yandex.ru)

**ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ АВТОРОВ ЖУРНАЛА**

## **ЭКОНОМИНФО**

### **Научно-практический журнал**

Подписано в печать 15.12.2016. Формат 60 × 84 / 8.  
Бумага офсетная. Усл. печ. л. 15,6. Уч. - изд. л. 13,4.  
Тираж 1000 экз. Заказ № \_\_\_\_.

ЗАО Информационно-издательский и юридический центр  
«Экономика и финансы»  
121552 Москва, Оршанская улица, дом 3, МАТИ, корпус В, комн. 326  
Телефон / факс (495) 417-28-31

Отпечатано в ФГБОУ ВО «Воронежский государственный  
технический университет»  
394026 Воронеж, Московский просп., 14