



# **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РАЗЛИЧНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

**Сборник статей  
по итогам  
Международной научно - практической конференции  
24 августа 2017 г.**

**СТЕРЛИТАМАК, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ  
АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ**

2017

УДК 00(082)  
ББК 65.26  
И 72

**И 72**

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РАЗЛИЧНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ: Сборник статей по итогам Международной научно - практической конференции (Оренбург, 24 августа 2017). - Стерлитамак: АМИ, 2017. - 102 с.**

ISBN 978-5-906806-98-7

Сборник статей составлен по итогам Международной научно - практической конференции «ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РАЗЛИЧНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ», состоявшейся 24 августа 2017 г. в г. Оренбург.

Научное издание предназначено для докторов и кандидатов наук различных специальностей, преподавателей вузов, докторантов, аспирантов, магистрантов, практикующих специалистов, студентов учебных заведений, а также всех, проявляющих интерес к рассматриваемой проблематике с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Авторы статей несут полную ответственность за содержание статей, за соблюдение законов об интеллектуальной собственности и за сам факт их публикации. Редакция и издательство не несут ответственности перед авторами и / или третьими лицами и / или организациями за возможный ущерб, вызванный публикацией статьи.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

При использовании и заимствовании материалов ссылка обязательна

**Издание постатейно размещено в научной электронной библиотеке eLibrary.ru и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 1152 - 04 / 2015К от 2 апреля 2015 г.**

© ООО «АМИ», 2017  
© Коллектив авторов, 2017

*Ответственный редактор:*

Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.

*В состав редакционной коллегии и организационного комитета входят:*

Алдакушева Алла Брониславовна, кандидат экономических наук,

Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук,

Васильев Федор Петрович, доктор юридических наук

Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук,

Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук

Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук,

Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук

Кондрашихин Андрей Борисович, доктор экономических наук

Мухамадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук,

Песков Аркадий Евгеньевич, кандидат политических наук

Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук

Прошин Иван Александрович, доктор технических наук,

Сирик Марина Сергеевна, кандидат юридических наук

Янгиров Азат Вазирович, доктор экономических наук

Яруллин Рауль Рафаэлович, доктор экономических наук

**Аверина И.С.,**  
К.э.н., старший преподаватель  
кафедры экономики и менеджмента  
ВолгГМУ,  
г. Волгоград,  
Российская Федерация

## **МЕХАНИЗМЫ ГЧП В ОБЛАСТИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ: КОМПАРАТИВНЫЙ АНАЛИЗ**

### **Аннотация**

Используя метод компаративного анализа, в статье рассмотрен опыт реализации механизмов государственно - частного партнерства в области здравоохранения в развитых странах.

### **Ключевые слова**

Здравоохранение, государственно - частное партнерство, механизмы, контрактные отношения, институциональная специфика.

В настоящее время существует множество различных механизмов осуществления государственно - частного партнерства, как в целом в хозяйственной системе, так и в области здравоохранения, как частного случая.

Государственно - частное партнерство (ГЧП) – это «привлечение на контрактной основе органами власти частного сектора для более эффективного и качественного исполнения задач, на условиях компенсации затрат, разделения рисков, обязательств, компетенций» [1].

На основе вышеуказанного определения, обобщим его характеристики для сферы здравоохранения, используя следующую терминологию: контрактные отношения, эффективность решения задач, разделение рисков и обязательств и компенсация затрат.

Исходя из изложенного, ГЧП в здравоохранении представляет собой контрактные отношения, возникающие между бизнесом и властью и построенные на условиях повышения эффективности и качества услуг [2].

Мировая практика реализации моделей ГЧП в области здравоохранения включает в себя их различные вариации, а именно: контракты на строительство объектов, контракты на управление, сервисные контракты, аренду и эксплуатацию, переоборудование и различные гибридные контракты в специфических случаях [2].

Лидерами по реализации механизмов ГЧП в медицине являются Великобритания, Швеция, Канада, Германия, Франция, США. Практика реализации взаимодействия власти и бизнеса в данных странах свидетельствует о повышении эффективности лечения, снижении его стоимости и увеличении объема экономии государственных средств в среднем на 10 % [3].

Рассмотрим наиболее применимые механизмы ГЧП в данных государствах и сравним их с механизмами, осуществляемыми на территории России (Таблица 1).

Таблица 1. Модели реализации ГЧП: сравнительный анализ

Страна	Модели:				
	строительст во	реконструкц ия	управление	дизайн	владение
Великобритания	+	+			

Швеция	+		+		+
Канада	+		+		
Австралия	+		+	+	+
Франция	+		+		
США	+		+		
<b>Россия</b>	+	+			

Источник: составлено автором по [3,4].

Исходя из полученных данных, сведенных в таблицу, можно сделать вывод о том, что наибольшее распространение из механизмов ГЧП получили модели, предусматривающие строительство и управление объектами на основе взаимодействия власти и бизнеса.

Отданное предпочтение в различных странах определенным моделям, связано, в первую очередь, с институциональной спецификой, в том числе, с хорошо проработанной нормативно - правовой базой, очерчивающей рамки взаимодействия между частным сектором и государством.

Также следует отметить, что управление на основе модели «управление» в России не получило широкого распространения. Возможно, подобная особенность связана с недостаточно проработанной законодательной базой в области ГЧП.

Однако стоит отметить, что вступивший с 2016 г. в силу федеральный закон «О государственно - частном партнерстве», улучшил ситуацию с юридическим обоснованием ГЧП в сфере здравоохранения, но параметры и наиболее приемлемые форматы их реализации Министерством здравоохранения пока не утверждены.

Таким образом, можно сделать вывод о необходимости дальнейшего развития и внедрения механизмов ГЧП в России (как в институциональном, так и в экономическом аспектах) в области здравоохранения с целью повышения эффективности реализации проектов и снижения нагрузки на государственный бюджет с помощью данных контрактных отношений между государством и бизнесом.

### Список использованной литературы

1. Кузьмин, В.А. Государственно - частное партнерство: опыт реализации механизма в Германии и возможности его использования в России. URL: [http://www.pppi.ru/sites/all/themes/pppi/img/germany\\_ppp.pdf](http://www.pppi.ru/sites/all/themes/pppi/img/germany_ppp.pdf)
2. Семин, А.А. Аналитическая записка на тему: Развитие здравоохранения на основе ГЧП. Сравнительный анализ. URL: <http://docplayer.ru/30058985-Analicheskaya-zapiska-na-temu-razvitiye-zdravooxraneniya-na-osnove-gchp-sravnitelnyy-analiz.html>.
3. Садовникова, Ю.Ю. Государственно - частное партнерство как инструмент совершенствования управления здравоохранением региона. URL: [http://iupr.ru/domains\\_data/files/zurnal\\_31/Belenko%20E.I.\(socialno-ekonomicheskie%20aspekty\).pdf](http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_31/Belenko%20E.I.(socialno-ekonomicheskie%20aspekty).pdf)
4. Здоровый бизнес: как Минздрав собирается развивать государственно - частное партнерство. URL: <http://medportal.ru/mednovosti/news/2015/02/11/477private/>

© Аверина И.С., 2017

**Ахиядов З.Г.**  
магистрант кафедры «Экономика и управление образования»  
г. Грозный, ЧГПУ

**Akhiyadov Z.G.**  
Chechen state pedagogical University  
This article discusses the role of human capita  
l as one of the main factors of competitiveness of the enterprise.

## **ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

### **HUMAN CAPITAL AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE**

#### Аннотация

В данной статье рассматриваются вопросы развития человеческого капитала для выявления закономерности и путей его воздействия на повышение конкурентоспособности предприятий в современной экономике. В настоящее время формирование и развитие человеческого капитала является основным фактором, как для конкурентоспособности предприятия, так и для развития всей экономики в целом.

Ключевые слова: человеческий капитал, конкуренция предприятия, эффективное управление.

На всех этапах развития экономики предприятие является одним из основных факторов развития экономики и главным экономическим субъектом общества. В экономическом развитии страны предприятия решают следующие проблемы: проблема занятости населения, рост национального дохода, развитие науки и образования, и другие социальные проблемы. Независимо от размеров и масштабов предприятий конкуренция между ними делает рынок более совершенным. Конкурентоспособность определяется как эффективность использования своих ресурсов, получение большей прибыли за счет повышения качества и снижения издержек производства. Для того чтобы предприятие было конкурентоспособным необходимо проводить разные маркетинговые исследования, делая анализ цен и качества товаров у конкурентов, внедряя новые инновационные технологии и, прежде всего, рационально используя свои собственные средства.

Любое предприятие ставит перед собой стратегические цели, которые нужно решить для успешного развития предприятия и повышения конкурентоспособности. Одним из главных направлений для достижения стратегических задач является формирование и развитие человеческого капитала.

Человеческий капитал представляет собой совокупность способностей человека, которые приобретаются посредством образования, а также приобретением практических навыков и умений, которые позволяют выполнять ему работу различной сложности и качества.

Человеческий капитал представляет собой совокупность знаний, навыков, опыта, таланта, а также других свойств, необходимых для достижения поставленных целей.

На сегодняшний день многие предприятия отдают предпочтение развитию человеческого капитала, а не материальным и финансовым средствам. Основной особенностью в управлении человеческим капиталом является то, что объектом управления является человек.

Большую роль в эффективности управления человеческим капиталом является его постоянное, целенаправленное формирование и использование. Формирование человеческого капитала происходит еще с детского возраста, в семье, в различных кружках, школьных и учебных заведениях. В дальнейшем, трудоустроившись на работу, в развитии человеческого капитала принимает участие и предприятие. В целях повышения эффективности отдачи от своих работников предприятия используют различные средства: курсы повышения квалификации и переподготовки, курсы дополнительного образования, мотивация и т.д.

Огромную роль в эффективности управления человеческим капиталом играет его целенаправленное формирование и развитие, а также его рациональное использование. Насколько эффективно и рационально управляющий использует имеющийся у него человеческий потенциал, можно сказать по динамике изменения таких показателей как производительность труда, выручка, издержки производства, качество продукции и прежде всего, прибыли.

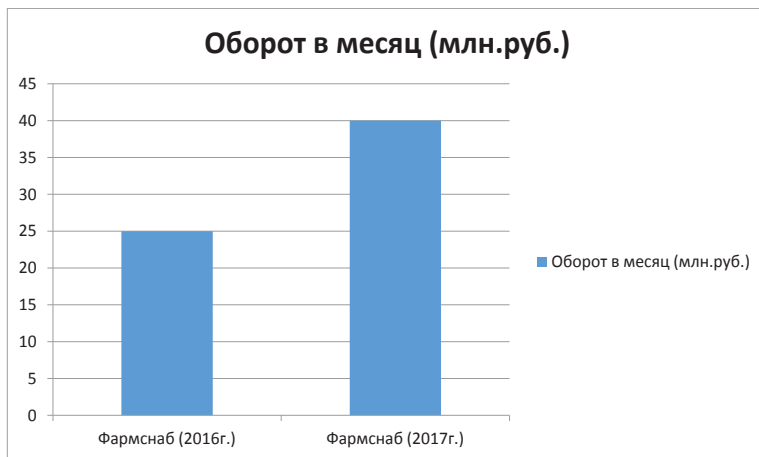
Управление человеческим капиталом в первую очередь должно быть направлено на развитие работников, начиная от обучения до самостоятельной подготовки. Руководители должны работать над высвобождением потенциала своих работников. Возникновение и внедрение в производство новых технологий нуждается в высококвалифицированных кадрах. Для развития человека не только как личности, но и как профессионального работника, сильной мотивацией является перспективы карьерного роста, высокая зарплата, осознание непосредственного участия в развитии предприятия.

Для формирования и развития человеческого капитала необходимо наличие интеллектуального потенциала с учетом факторов мотивации. Необходимо сделать так, чтобы работник максимально эффективно использовался на той позиции, где его производительность будет выше. Наряду с этим важным условием является постоянные инвестиции для развития человеческого потенциала. При высококвалифицированном менеджменте сумма прибыли от инвестирования в человеческий капитал в среднем втрое превышает прибыль от инвестиций в техническую сферу. Поэтому важно, чтобы между государством, руководителями предприятий и рабочим персоналом существовал некий симбиоз взаимоотношений.

При высококвалифицированном менеджменте сумма прибыли от инвестирования в человеческий капитал в среднем втрое превышает прибыль от инвестиций в техническую сферу. Поэтому важно, чтобы между государством, руководителями предприятий и рабочим персоналом существовал некий симбиоз взаимоотношений.

Так, например, в фармацевтической компании ООО «Фармснаб» за последние годы наблюдается рост производительности труда и сокращение издержек. Все это связано с тем, что компания каждый год проводит эффективную кадровую политику, направляя своих работников на курсы переподготовки и повышения квалификации, используя различные

мотивационные схемы для повышения интереса и стимула к работе. Благодаря эффективно проводимой финансовой, социальной, маркетинговой и кадровой политики увеличивается и финансовый оборот компании. Если в 2016 году месячный оборот ООО «Фармснаб» составлял около 20 25млн. руб., то в 2017 году эта цифра увеличилась почти в два раза, и составляет 40 - 45млн. руб. (рис. 1.) Это показывает, что компания максимально эффективно использует потенциал своего человеческого капитала.



Руководители должны понимать, что, нужно вкладывать деньги не только на укрепление технической мощи предприятия, но и в развитие человеческого капитала. Инвестирование в человеческий капитал не должен носить временный характер и не должен сокращаться с достижением поставленных целей. Ведь для дальнейшего развития предприятия и обеспечения его конкурентоспособности необходимо постоянное развитие персонала.

Умение эффективно использовать человеческий капитал не только способствует развитию предприятия, но и определяет экономическую силу страны и ее благосостояние. Понимание и выбор человеческого капитала в качестве главного фактора конкурентоспособности, диктует комплексный подход при разработке стратегии экономического развития современного предприятия.

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Александров А.А. Роль человеческого капитала в инновационном развитии // Влияние инновационных процессов на совершенствование структуры общественного воспроизводства: материалы Всероссийской научно - практической конференции. Ульяновск: УлГТУ. — 2012. – С. 6 - 12
2. Владыкина Л.Б. Человеческий капитал как один из основных факторов развития предприятия. [Электронный ресурс] URL: [http://journal.kfrgteu.ru/files/1/2012\\_5\\_11.pdf](http://journal.kfrgteu.ru/files/1/2012_5_11.pdf) (дата обращения 01.06.2015).
3. Васильева А.Н. Управление рисками организации в области человеческого капитала // Известия ИГЭА. 2010. № 6 (74). С. 110–114.

4. Верещагина Л.С. К вопросу о развитии инновационных технологий в персонал - менеджменте // Вестник Саратовского государственного социально - экономического университета. 2014. № 5 (54). С. 62–65.

5. Владыкина Л.Б. Человеческий капитал предприятия // Экономические науки: научно - информационный журнал. 2009. № 1 2 . С . 210–214.

© Ахиядов З.Г. 2017

**Бельтюкова С. М.**

Старший преподаватель  
кафедры «Экономика и финансы»

Пермский национальный исследовательский политехнический университет,  
г. Пермь, Российская Федерация

### **РОЛЬ ОТРАСЛЕВОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА В НАЦИОНАЛЬНО - ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАНЫ**

*Аннотация:* в статье рассмотрена роль отраслевой системы региона, показана трансформация отраслевой системы во времени, предложена авторская трактовка данного понятия.

*Ключевые слова:* отрасль, отраслевая система региона, национально - хозяйственная система, трансформация и классификация отраслевой системы региона.

Исследование структуры отраслевой системы региона необходимо для познания экономического развития региона в целом, а также для выработки дальнейшей стратегии его развития. Влияние особо весомых отраслей региона, несомненно, сказывается на балансе интересов государства и региона. Отраслевую систему региона можно рассматривать с позиции разных подходов.

Стоит отметить, что вопросами изучения отраслевой системы региона и её структуры занимались многие ученые - экономисты. Среди них можно выделить Партера У., Изард У., В.В. Леонтьева, А.Г. Гранберга, М.М. Ищенко, Ж.А. Мингалеву, М.М. Ищенко, О.Е. Артёмова, О.Ю. Красильникова, А.И. Татаркина, Ю.А. Яковлеву Г.А. Явлинского и т.д. [1 - 8,10 - 12].

Однако вопрос понятия отраслевой системы региона до сих пор остается открытым, так как на данный момент нет четкого определения в нормативной и экономической литературе. Трансформация отраслевой системы региона до 2000 - х годов и велась на основе Общесоюзного классификатора «Отрасли народного хозяйства» (ОКОНХ), утвержденного в начале 1976 г. Общесоюзный классификатор ОКОНХ разрабатывался в условиях плановой экономики в соответствии с отраслевой принадлежностью хозяйствующих субъектов.

С развитием в Российской Федерации рыночной экономики стало очевидно, что в новых условиях такая классификация не может достоверно отражать реально существующую хозяйственную инфраструктуру страны. Кроме того, возникла проблема затруднения международных сопоставлений статистических данных, поскольку в развитых странах экономическая статистика осуществлялась в соответствии с классификацией по видам экономической деятельности различных хозяйствующих субъектов. С 2003 г. в Российской Федерации осуществляется переход от отраслевой классификации (ОКОНХ) к единому

общероссийскому классификатору видов экономической деятельности (ОКВЭД). Структура и содержание которого были приближены к стандартам Организации Объединенных Наций и Европейского Союзов. Так, объектами классификации в ОКВЭД стали виды экономической деятельности. Далее в 2014 году был утвержден общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД ред.2), который стал входить в состав Национальной системы стандартизации Российской Федерации.

В научной литературе встречаются разные подходы к определению отраслевой системы региона (рисунок №1).

Однако, наиболее существенная на наш взгляд классификация Персневой Н.П.[9] В работах данного автора отраслевая система региона рассматривается с учетом выделения пяти секторов отраслей: финансовые предприятия, нефинансовые предприятия, государственные учреждения, домашние хозяйства; некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства (НКООДХ)». Такая секторно - отраслевая классификация, по её мнению, позволяла разработать интегрированную систему макроэкономических показателей. Причем отрасль определялась как «совокупность заведений, то есть предприятий или их подразделений, которые расположены в одном месте, заняты одним видом (не вспомогательной) производственной деятельностью или в которых на долю основной деятельности приходится большая часть добавленной стоимости»[9].



Рисунок 1. Основные подходы к изучению отраслевой системы региона.

Стоит отметить, что отраслевая система региона является подсистемой более высокого порядка – национальной хозяйственной системы. Развитие отраслевой системы региона лежит в системе отношений «государство – экономика региона - хозяйствующие субъекты (предприятия и организации отраслей)». Место отраслевой системы региона показано на рисунке №2.

Соответственно, в процессе своего развития отраслевая региональная система, как подсистема, образует взаимосвязи с элементами с элементами национальной хозяйственной системы. Взаимосвязи отраслевой региональной системы и национальной хозяйственной системы возникают в процессе их взаимодействия и раскрытия в следующих отношениях: экономических и социальных, технологических и информационных, экологических и производственных.

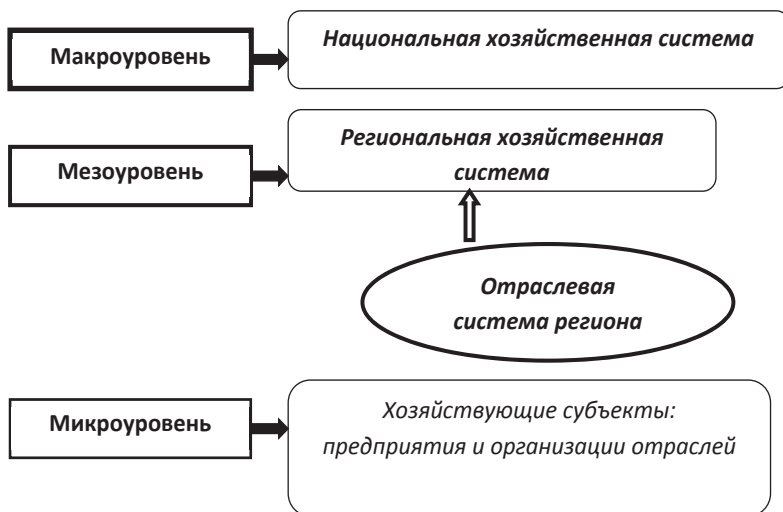


Рисунок 2. Место отраслевой системы региона в национально - хозяйственной деятельности страны

Анализ приведенных высказываний позволяет сформулировать набор общих признаков, которыми обладает отраслевая система региона. Эти признаки заключаются в обособление отраслевой системы региона как части (элемента) чего - то более общего; возможностью выделения по разным основаниям группировки (к примеру, промышленное производство).

Таким образом, можно предложить, что отраслевая система региона - это совокупность отраслей, объединенных в укрупненные блоки, где к блоку промышленность относятся все виды промышленности (обрабатывающие производства, добыча полезных ископаемых и т.д.); к блоку услуги (транспортировка и хранение и т.д.); к блоку хозяйство – сельское и лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство, к блоку инфраструктура - строительство, оптовая и розничная торговля и т.д. (рисунок №3). При этом возникающие взаимосвязи элементов системы представляют интерес баланса государства и региона в целом.



Рисунок 3. Отраслевая система региона (*авторское понимание*)

В заключении стоит отметить, что вопрос изучения отраслевой системы региона и её структуры остается актуальным по настоящее время, развитие и особо важных отраслей экономики зависит от ряда факторов, которые определяют организационно - экономические изменения.

#### Список используемой литературы:

1. Артёмов О.Е. Социальные и социально - экономические системы // Экономика региона. – 2007. - №16.
2. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики : учеб. для вузов / А.Г. Гранберг. 3 - е изд. - М. : ГУ ВШЭ, 2003. - 495 с.
3. Изард У. Методы регионального анализа: введение в науку о регионах / У. Изард. - М.: Прогресс, 1966.
4. Ищенко М.М. Региональное управление неоднородными социально - экономическими системами [Текст] / М. М. Ищенко. - М.: Изд - во «Экономика», 2011. - 187 с
5. Красильников О.Ю. Сдвиги в отраслевой и технологической структуре экономики России за годы реформ / Социально - гуманитарные знания. 2001. №5. С.277 - 286.
6. Леонтьев В.В. Баланс народного хозяйства СССР. Методологический разбор работы ЦСУ [Текст] / В.В. Леонтьев // Плановое хозяйство: Ежемесячный журнал. - М.: Госплан СССР, 1925. №12. С.254 - 258.
7. Мингалева Ж.А. Особенности региональных моделей развития в условиях структурной трансформации экономики / Ж.А. Мингалева. // Вестник ОГУ. Оренбург, 2004. № 4. С. 65—71.
8. Партер У. Современные основания общей теории систем. – М., 1971.

9. Перстнева Н.П. Критерии классификации показателей структурных различий и сдвигов [Текст] / Н.П. Перстнева *Фундаментальные исследования*. - 2012. - №3(часть2). - с.478 - 482.

10. Татаркин А.И. Крупные экономические районы в системы регионального развития и управления / А.И.Татаркин, Е.Г. Анимица // *Экономические науки*. 2008. №5.

11. Явлинский Г.А. Социально - экономическая система России и проблема ее модернизации: дис. ... д - ра экон. наук. - М., 2005.

12. Яковлева Ю. А. Эконометрическое моделирование отраслевых систем (на примере электротехнической промышленности): автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.13. - Москва, 1997. - 20 с.

© Бельтюкова С.М., 2017

**Волков С.А.**

магистрант

ИСОиП (филиал) ДГТУ

г. Шахты, Российская Федерация

**Малинина О.Ю.**

к.э.н., доцент

ИСОиП (филиал) ДГТУ

г. Шахты, Российская Федерация

## **ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ**

### **Аннотация**

В статье рассмотрен вопрос, касающийся принципов построения эффективной системы обучения персонала на предприятии. К основным принципам можно отнести: системность, комплексность, адаптивность, оперативность, инновационность, эмерджентность, экономическую обоснованность.

### **Ключевые слова**

Конкурентоспособность, предприятие, принципы, обучение, персонал.

Современные российские предприятия вынуждены осуществлять экономическую деятельность в условиях жесткой конкурентной борьбы. Факторами «выживания» в конкурентной среде являются: наличие новейших технологий производства, современного оборудования и постоянно совершенствующихся кадров предприятия. Кадры предприятия являются важнейшим фактором, оказывающим влияние на конкурентоспособность предприятия. Вследствие чего необходимо постоянно совершенствовать навыки и компетенции сотрудников, соответствующие рыночным требованиям, путем непрерывного обучения. Следует обозначить особенности главной компетенции коммерческого предприятия: возможность развития и приспособления под меняющиеся тенденции рынка; индивидуальность, отличие от конкурентов; квалифицированная база знаний в определенной сфере [1].

В настоящее время, в эпоху высокотехнологичного производства, наука становится производительной силой, а знания – главным ресурсом общества [2].

Обучение персонала предприятия представляет собой перманентный процесс подготовки к различным видам профессиональной деятельности. Научно - технический прогресс, охвативший все сферы общественного производства, постоянно требуют повышения профессионализма и систематического изменения содержания и технологии труда.

При выборе ориентиров обучения следует учитывать ряд факторов, которые могут оказать значительное влияние на предполагаемый результат. К таковым следует отнести следующие: миссия компании, стратегические цели компании, стратегические цели обучения, корпоративные ценности и традиции, возрастающие требования потребителей к товарам (услугам) компании, развитие современных достижений науки и техники и основных направлений научно - технического прогресса.

В соответствии с системой менеджмента качества ГОСТ ИСО 9001–2015 к основным принципам построения эффективной системы обучения персонала на предприятии можно отнести:

- принцип системности;
- принцип комплексности;
- принцип соответствия требованиям современного бизнеса (компетентностный мультипликативный подход);
- принцип непрерывного обучения и саморазвития (перфекционизма);
- принцип практичности и измеримости результатов обучения;
- принцип адаптивности;
- принцип оперативности;
- принцип инновационности;
- принцип эмерджентности (синергетический эффект);
- принцип вовлечения персонала в процесс обучения;
- принцип экономической обоснованности и соответствие возможностям предприятия.

Учитывая сложившиеся экономические условия, в которых функционируют различные бизнес - структуры, для достижения оперативных и стратегических целей кадровый состав предприятия должен стремиться и быть заинтересованным в получении и преумножении новых знаний, умений, навыков и компетенций. В связи с чем на предприятии необходима корпоративная система обучения, основанная на вышеуказанных принципах, которые позволят учитывать различные возможности предприятия с одной стороны и особенности различных групп персонала с другой.

#### **Список использованной литературы:**

1 Тонаканян, А.А. Малинина, О.Ю. К вопросу о «компетентности» коммерческого предприятия [Текст] / О.Ю. Малинина. - В сборнике: НАУКА И БИЗНЕС: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ сборник статей международной научно - практической конференции. 2016. С. 218 - 220.

2 Трегулова Н. Г. Реализация отношений собственности как инновационная составляющая развития потенциала социальной сферы URL: [www.gramota.net / materials / 1 / 2008 / 3 / 70.html](http://www.gramota.net/materials/1/2008/3/70.html) (дата обращения 08.08.2017)

© Волков С.А., Малинина О.Ю., 2017

**Гневко А. В.**

к.ю.н., помощник Президента

Частное образовательное учреждение высшего образования  
«Санкт - Петербургский университет технологий управления и экономики»,  
Россия, Санкт - Петербург

**Воскресенская Е. В.**

д.ю.н., доцент, директор Юридического института

Частное образовательное учреждение высшего образования  
«Санкт - Петербургский университет технологий управления и экономики»,  
Россия, Санкт - Петербург

## **О СООТНОШЕНИИ ГРАЖДАНСКОГО И НАЛОГОВОГО ПРАВА**

### **ABOUT THE RATIO OF THE CIVIL AND TAX LAW**

#### **Аннотация**

В рамках данной статьи рассмотрены отдельные аспекты соотношения гражданского и налогового права, имеющие место в правоприменительной практике с целью разрешения спорных ситуаций

#### **Ключевые слова**

налог, гражданское право, налоговое право, финансы

#### **Summary**

Within this article the separate aspects of a ratio of the civil and tax law taking place in law - enforcement practice for the purpose of permission of disputable situations are considered

#### **Keywords**

tax, civil law, tax right, finance

Анализ исследований в сфере гражданского и налогового права позволяет прийти к выводу о том, что коллизии при применении налогового законодательства в судебной практике зачастую связаны с сочетанием отношений, регулируемых гражданским правом, с одной стороны, и, налоговым правом - с другой. В связи с этим появляются трудности при применении к общественным отношениям налогового и гражданского законодательства. Казалось бы, вопрос разграничения применения гражданского и налогового законодательства решен однозначно. В соответствии с п. 3 ст. 2 Гражданского кодекса РФ к имущественным отношениям, основанным на административном или ином властном подчинении одной стороны другой, в том числе к налоговым и другим финансовым и

административным отношениям, гражданское законодательство не применяется, если иное не предусмотрено законодательством.

Таким образом, общественные отношения, включаемые в предмет гражданско - правового регулирования, в современном законодательстве выходят за классические границы, и в сферу гражданско - правового регулирования включаются отношения, входящие в предмет других отраслей права. Вместе с тем различия природы налоговых и гражданских правоотношений определяют их одновременное существование и, как следствие, необходимость урегулирования нормами надлежущей отрасли права [1, с. 140].

В силу разнообразия экономических сфер деятельности хозяйствующих субъектов и появляющихся в связи с этим имущественных и иных отношений, налоговое законодательство тесно взаимосвязано с гражданским законодательством. Причем можно увидеть, что взаимосвязь эта обусловлена, в первую очередь, сходством предметов правового регулирования. Действительно, налоговые отношения складываются в процессе осуществления экономической деятельности, в которой в качестве доминанты прочно закрепились правоотношения, имеющие гражданско - правовой характер, в том числе предпринимательские, что неизбежно влечет их тесное сплетение с налоговыми отношениями.

Налоговые обязанности хозяйствующих субъектов, осуществляющих предпринимательскую деятельность, в подавляющем большинстве являются прямым следствием именно их предпринимательства, и воспринимаются как неразрывно с ним связанные. Непосредственно обязанность по уплате налога может быть исполнена налогоплательщиком в виде отчуждения денежных средств, принадлежащих ему на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления.

Итак, делаем вывод, гражданско - правовые отношения, предшествуют лежат в основе возникновения налоговых правоотношений. Налоговое право, так же как и гражданское право, регулирует, по сути, имущественные отношения. Налоговое право осуществляет этот процесс совершенно иными способами, основанными на властном подчинении одной стороны другой, в связи с чем, можно заключить, что соотношение налогового и гражданского права являет собой пример соотношения разных средств правового регулирования имущественных отношений. Различия в методологических основах регулирования общественных отношений, осуществляемых гражданским и налоговым законодательством, продиктованы, в первую очередь разными направлениями в целях, поставленных перед этими правовыми явлениями [2, с. 92]. Целью налогового права является обеспечение государственных интересов за счет формирования государственных фондов денежных средств с помощью налогообложения. Налогообложение в любом государстве влечет определенные ограничения права собственности, так как взимание налога влечет за собой изъятие дохода или прибыли, на систематическое получение чего (п. 1 ст. 2 ГК РФ) нацелена деятельность хозяйствующих субъектов.

### **Список использованной литературы**

1. Воскресенская Е.В. Использование гражданско - правовых конструкций в налоговом праве // Наука, образование, инновации: Сборник статей XIV международной научно - практической конференции. 28 октября 2016 г. – Уфа: Изд - во «Международный центр инновационных исследований», 2016. – с. 139 - 141.

2. Воскресенская Е.В. Правовая природа отступного как основания прекращения гражданско - правовых обязательств // Законы России: опыт, анализ, практика», 2011. - № 3. – с. 91 - 95.

© Гневко А.В., 2017  
© Воскресенская Е.В., 2017

**Галанцева И. В.**

к.э.н., доцент кафедры  
«Информационных технологий, экономики и менеджмента» Бугульминский филиал  
«Казанский национальный исследовательский технологический университет» РТ,  
г. Бугульма

## **ИССЛЕДОВАНИЕ ПОДХОДОВ К КЛАССИФИКАЦИИ ИНСТИТУТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН**

**Ключевые слова:** институт малого и среднего бизнеса, анализ управления, алгоритм исследования проблем анализа управления, классификация проблем.

**Аннотация:** В статье был разработан авторский подход к выделению этапов эффективного регионального развития, ключевыми элементами которого являются: сфера регионального развития, фактор регионального развития, перечень типовых сфер и факторов регионального развития, ось времени и ось многофакторного эффекта развития региона.

При выделении оснований классификации использовано определение института малого и среднего бизнеса, разработанное автором исследования - определенный класс хозяйствующих субъектов с численностью персонала не более двухсот пятидесяти человек, осуществляющий инициативную предпринимательскую деятельность, приносящую на систематической основе доход в виде валовой выручки не более 1000 млн. рублей или иные выгоды в ретроспективном периоде времени.

На основе данных были обозначены подходы к классификации институтов малого и среднего бизнеса в регионах. Содержание данных подходов изложено в таблице 1.

Таблица 1 - Подходы к классификации институтов малого и среднего бизнеса в регионах

Наименование подхода	Описание сущности подхода	Основания классификации
Нормативно - правовой	Основан на использовании элементов классификации, содержащихся в нормативно - правовой базе	Вид экономической деятельности Организационно - правовая форма Необходимость лицензирования деятельности Отношение к банкротству
Финансово - экономический	Основан на использовании элементов, относящихся к анализу финансово - хозяйственной деятельности института	Форма собственности Организационно - экономическая форма Структура себестоимости выпускаемой продукции Финансовое состояние

		Уровень ликвидности активов Уровень оборачиваемости активов Доля участия иностранного капитала
Инфо - технологический	Основан на использовании элементов относящихся к производственно - информационной деятельности института	Уровень автоматизации деятельности Уровень инновационной активности Уровень риска в деятельности
Подход на основе HR	Основан на использовании элементов относящихся к человеческим ресурсам в деятельности института	Уровень квалификации персонала Уровень эффективности управления
Рыночно - стратегический	Основан на использовании элементов стратегического планирования и анализа рынка в деятельности института	Цель создания Масштаб деятельности Срок функционирования Стратегический период развития Доля участия иностранного капитала

Для анализа подходов, представленных в таблице 1 был разработан ряд специальных критериев, пригодных для их комплексного сравнения:

- учет фактора времени в функционировании института;
- учет источника ресурсной базы института;
- учет нормативно - правовой основы функционирования института;
- учет причастности института к инновационному процессу;
- учет рисков в деятельности института;
- учет уровня комплексной независимости деятельности института;
- учет уровня эффективности деятельности института;

Сравнение подходов к классификации институтов малого и среднего бизнеса по ряду разработанных критериев приведено в таблице 2.

Таблица 3 - Сравнение подходов к классификации институтов малого и среднего бизнеса по ряду разработанных критериев<sup>1</sup>

Критерии сравнения подходов	Подходы				
	Нормативно - правовой	Финансово - экономический	Инфо - технологический	Подход на основе HR	Рыночно - стратегический
1. Учет фактора времени в функционировании института	К	К	К	К	Н
2. Учет источника ресурсной базы института	К	Н	К	К	Н

<sup>1</sup> В таблице 2 «П» - прямое сопоставление, «К» - косвенное сопоставление, « - » - сопоставление отсутствует.

3. Учет нормативно - правовой основы функционирования института	Н	Н	-	-	К
4. Учет причастности института к инновационному процессу	К	К	Н	К	К
5. Учет рисков в деятельности института (частные показатели)	К	К	Н	К	К
6. Учет рисков в деятельности института (комплексные показатели)	-	-	-	-	-
7. Учет уровня комплексной независимости деятельности института (частные показатели)	К	Н	-	-	К
8. Учет уровня комплексной независимости деятельности института (комплексные показатели)	-	-	-	-	-
9. Учет уровня эффективности деятельности института (частные показатели)	-	К	-	К	К
10. Учет уровня эффективности деятельности института (комплексные показатели)	-	-	-	-	-
11. Учет региональной специфики (частные показатели)	К	-	К	-	К
12. Учет региональной специфики (комплексные показатели)	-	-	-	-	-

Из таблицы 2 видно, что рассматриваемые подходы отражают различные сферы деятельности институтов малого и среднего бизнеса, однако данное рассмотрение происходит не в комплексе, а дифференцированно, что явно свидетельствует о существовании определенных заделов дополнения и улучшения в основаниях классификации институтов.

Ввиду этого, в целях данного исследования, были разработаны следующие основания классификации институтов малого и среднего бизнеса:

- уровень эффективности деятельности института малого и среднего бизнеса;
- уровень независимости деятельности института малого и среднего бизнеса;
- уровень риска в деятельности института малого и среднего бизнеса.

Уровень эффективности деятельности института малого и среднего бизнеса мы предлагаем оценить на основе абсолютного изменения интегрального ранга значений ключевых показателей экономической эффективности:

$$\Delta R = R_{t+1} - R_t, (1)$$

где  $\Delta R$  – абсолютное изменение интегрального ранга экономической эффективности деятельности института малого и среднего бизнеса;

$R_t$  – интегральный ранг экономической эффективности деятельности института малого и среднего бизнеса по состоянию на период времени  $t$  (базовый период);

$R_{t+1}$  – интегральный ранг экономической эффективности деятельности института малого и среднего бизнеса по состоянию на период времени  $t+1$ .

Интегральный ранг эффективности деятельности института малого и среднего бизнеса ( $R$ ) измеряется на основе частных рангов показателей эффективности его деятельности за выбранный период времени (задается исследователем, исходя из поставленных перед ним целей):

$$R = \sum_{i=1}^n R_i \times YR_i, (2)$$

где:  $R_i$  – ранг эффективности деятельности института малого и среднего бизнеса по показателю эффективности  $i$  ( $i = 1, n$ ). Определяется на основе экспертного сопоставления следующих фактических и оптимальных показателей эффективности деятельности института малого и среднего бизнеса (таблица 4) (изменяется от 0 до 10);

$YR_i$  – удельный вес ранга эффективности деятельности института малого и среднего бизнеса по показателю эффективности  $i$  (определяется экспертно).

Таблица 3 - Основные показатели экономической эффективности деятельности института малого и среднего бизнеса

Наименование показателя	Методика расчета	Ед. измерения	Оптимальное значение	Пояснение
1. Рентабельность продаж	[прибыль от продаж / выручку от продаж] × 100 %	%	Определяются индивидуально для конкретного института малого и среднего бизнеса	Показывает, сколько прибыли от продаж приходится на 1 рубль выручки в процентном выражении
2. Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности	[бухгалтерскую прибыль / валовую выручку] × 100 %	%		Показывает, сколько бухгалтерской прибыли приходится на 1 рубль выручки в процентном выражении
3. Чистая рентабельность (норма чистой прибыли)	[чистая прибыль / валовая выручка] × 100 %	%		Показывает, сколько чистой прибыли приходится на 1 рубль выручки в процентном выражении

Также в целях данного исследования был разработан комплекс количественных и качественных критериев, позволяющих отнести институт малого и среднего бизнеса в РФ к категории независимого (таблица 4).

Таблица 4 - Критерии независимости институтов малого и среднего бизнеса в Российской Федерации

Критерий	Уд. вес, ед.	Характеризующие критерий показатели	Вид показателя	Границы показателей
1. Внешняя независимость				
1.1. Политическая независимость	0,8	Независимость деятельности института от органов региональной власти	Качественный	Высокая
1.2. Юридическая независимость	0,9	Принадлежность учредителей к компаниям, осуществляющим финансирование институтов малого и среднего бизнеса (холдинги, ФПГ)	Качественный	Отсутствие указанных лиц в составе учредителей
1.3. Коммерческая независимость	0,9	Характер сбыта готовой продукции	Качественный	Свободный
2. Внутренняя независимость				
2.1. Финансовая независимость	0,9	Коэффициент соотношения заемных и собственных средств ФН <sub>1</sub>	Количественный	$\leq 1,5$
		Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования ФН <sub>2</sub>	Количественный	[0,1; 0,5]
		Коэффициент финансовой независимости (автономии) ФН <sub>3</sub>	Количественный	[0,7; 0,9]
		Коэффициент финансирования (платежеспособности) ФН <sub>4</sub>	Количественный	$\geq 1,5$
		Коэффициент финансовой устойчивости ФН <sub>5</sub>	Количественный	$\geq 0,6$
2.2. Технологическая независимость	0,9	Доля основных фондов, подверженных активному моральному устареванию	Качественный	Индивидуальный
2.3. HR - независимость	0,8	Доля персонала, обладающего уникальными знаниями, умениями и навыками	Качественный	Высокая

Формулы расчета коэффициентов финансовой независимости института малого и среднего бизнеса приведены в таблице 5.

Таблица 5 - Формулы расчета коэффициентов финансовой независимости института малого и среднего бизнеса

Наименование	Методика расчета	Границы изменения (рекомендуемые)	Пояснение
1. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (ФН <sub>1</sub> )	[(долгосрочные обязательства) + (краткосрочные обязательства)] / (капитал и резервы)	≤ 1,5	Показывает сколько заемных средств института приходится на 1 рубль вложенных в активы собственных средств
2. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования (ФН <sub>2</sub> )	[(капитал и резервы) - (внеоборотные активы)] / (запасы)	[0,1; 0,5]	Показывает, какая часть запасов института финансируется за счет собственных источников
3. Коэффициент финансовой независимости (автономии) (ФН <sub>3</sub> )	(капитал и резервы) / (валюта бухгалтерского баланса)	[0,4; 0,6]	Показывает удельный вес собственных средств института в общей сумме источников финансирования
4. Коэффициент финансирования (платежеспособности) (ФН <sub>4</sub> )	(капитал и резервы) / [(долгосрочные обязательства) + (краткосрочные обязательства)]	≥ 1,5	Показывает долю собственных средств института в заемных источниках финансирования
5. Коэффициент финансовой устойчивости (ФН <sub>5</sub> )	[(капитал и резервы) + (долгосрочные обязательства)] / (валюта бухгалтерского баланса)	≥ 0,6	Показывает, какая часть деятельности института финансируется за счет устойчивых источников финансирования

Для количественного измерения уровня независимости института малого и среднего бизнеса в Российской Федерации была предложена следующая методика:

$$УННК_t = \frac{\sum_{j=1}^k (УННК_{ВК_j} \times Y_{ВК_j})}{k} + \frac{\sum_{i=1}^n (УННК_{ВНК_i} \times Y_{ВНК_i})}{n}, \quad (3)$$

где  $УННК_t$  – уровень независимости института малого и среднего бизнеса за период времени  $t$  (от 0 до 200 %);

$УННК_{ВК}$  – уровень независимости института малого и среднего бизнеса по внешним критериям своей деятельности (определяется экспертно за период времени  $t$  и находится в пределах от 0 до 100 %);

$УННК_{ВНК}$  – уровень независимости института малого и среднего бизнеса по внутренним критериям своей деятельности (определяется экспертно за период времени  $t$  и находится в пределах от 0 до 100 %);

$j$  – порядковый номер внешнего критерия независимости института малого и среднего бизнеса (от 1 до  $k$ );

$i$  – порядковый номер внутреннего критерия независимости института малого и среднего бизнеса (от 1 до  $n$ );

$У_{ВКj}$  – удельный вес уровня независимости института малого и среднего бизнеса по внешним критериям (определяется экспертно для каждого пространства деятельности за период времени  $t$  и находится в пределах от 0 до 1);

$У_{ВНКi}$  – удельный вес уровня независимости института малого и среднего бизнеса по внутренним критериям своей деятельности (определяется экспертно для каждого пространства деятельности за период времени  $t$  и находится в пределах от 0 до 1).

Для определения уровней  $УННК_{ВК}$  и  $УННК_{ВНК}$  автор предлагает использовать вариант механизма экспертных оценок на основе применения инструментария Microsoft Excel.

Была предложена ранговая методика учета рисков в деятельности института малого и среднего бизнеса в регионе:

$$R = R_1 + R_2 + \dots + R_n, \quad (4)$$

где:  $R$  – совокупный уровень рисков по всем наименованиям (1 – 60 единиц: для шести сфер проявлений риска);

$R_i$  – совокупный уровень риска в рамках одной сферы его проявления (0 - 10 единиц). Значение данного показателя определяется экспертным путем, при этом количество наименований рисков может быть изменено, исходя из целей, строящих перед конкретным исследователем;

$i$  – количество сфер проявления риска ( $i = 1, n$ ).

Далее отметим, что исходя из многообразия видов рисков, затрагивающих деятельность института малого и среднего бизнеса на уровне региона, была предложена авторская классификация, основанная на возможности / невозможности количественной оценки их последствий в денежном эквиваленте.

Исходя из данного основания, которое будет являться родовым признаком для классификации рисков функционирования институтов малого и среднего бизнеса в регионах были выделены следующие частные основания - сферы проявления рисков: предпринимательство; коммерческая деятельность; финансы; социум; техническая сфера; природно - экологическая сфера.

Подчеркнем, предпринимательские риски, коммерческие риски, финансовые риски, на наш взгляд, могут быть отнесены к экономическим аспектам, а последующие три к неэкономическим аспектам рисков функционирования институтов малого и среднего бизнеса в регионах.

Сводная классификация рисков функционирования институтов малого и среднего бизнеса в регионах с указанием перечня их наименований в рамках обозначенных оснований приведена в таблице 6.

Таблица 6 - Сводная классификация рисков функционирования институтов малого и среднего бизнеса в регионах

Основания		Наименование риска
Возможность однозначной оценки в денежном выражении	Сфера проявления	
Экономические	1. Предпринимательские риски	1.1. Нарушение обязательств контрагентами
		1.2. Злоумышленные действия
		1.3. Ошибки персонала
		1.4. Износ оборудования
	2. Коммерческие риски	2.1. Неустойчивость спроса
		2.2. Снижение цен конкурентами
		2.3. Изменение цен на услугу после заключения контракта
		2.4. Отказ заказчика от оплаты
	3. Финансовые риски	3.1. Валютные риски
		3.2. Кредитные риски
3.3. Инфляционные риски		
Неэкономические	4. Социальные риски	4.1. Конфликт с заказчиками
		4.2. Конфликт между сотрудниками института
		4.4. Угрозы забастовок
		4.5. Социальная инфраструктура
		4.6. Недостаточный уровень зарплаты
		4.7. Трудности в подборе персонала
		5. Технические риски
	5.2. Сбой в компьютерных сетях	
	5.3. Сбои в работе транспортных организаций	
	5.4. Состояние дорог	
	6. Природно - экологические риски	6.1. Вероятность возникновения стихийных бедствий в регионе

Таким образом, можно сделать вывод, что основаниями классификации институтов малого и среднего бизнеса являются: вид экономической деятельности, организационно - правовая форма, необходимость лицензирования деятельности, форма собственности, доля участия иностранного капитала, организационно - экономическая форма юридическая состоятельность, срок функционирования, цель создания, уровень инновационной

активности, структура себестоимости выпускаемой продукции, уровень квалификации персонала, стратегический период развития, уровень финансовой устойчивости, уровень автоматизации деятельности, уровень ликвидности активов, уровень оборачиваемости активов, уровень риска в деятельности масштаб деятельности, уровень эффективности управления.

В целом отметим, что из содержания экономической литературы было обозначено три подхода к выделению этапов эффективного регионального развития. В рамках первого подхода развитие региона сводится к развитию отдельных региональных компонент разделенных по отдельным сферам. Этапы развития региона, соответственно, рассматриваются лишь в рамках его отдельно взятой сферы, без осуществления попыток какой либо их интеграции. Во втором подходе этапы развития определяются по ряду универсальных показателей, характеризующих деятельность региона в различных аспектах, в рамках которых осуществляется процесс их описания. В рамках третьего подхода этапы эффективного регионального развития определяются исходя из этапов жизненных циклов находящихся там предприятий по ряду проекций.

Проведя сравнение указанных подходов по разработанному автором перечню критериев был разработан авторский подход к выделению этапов эффективного регионального развития, ключевыми элементами которого являются: сфера регионального развития, фактор регионального развития, перечень типовых сфер и факторов регионального развития, ось времени и ось многофакторного эффекта развития региона.

Исследование понятия института малого и среднего бизнеса по ряду оснований позволило прийти к выводу, что это определенный класс хозяйствующих субъектов с численностью персонала не более двухсот пятидесяти человек, осуществляющий инициативную предпринимательскую деятельность, приносящую на систематической основе доход в виде валовой выручки не более 1000 млн. рублей или иные выгоды в ретроспективном периоде времени.

По результатам рассмотрения существующих оснований классификации института малого и среднего бизнеса, были предложены следующие основания: возможность оценки интегрального эффекта, уровень экономического эффекта, уровень интегрального эффекта, масштаб распространения функции, уровень вовлечения инноваций.

#### **Список использованных источников**

1. Галанцева И.В. Роль региона в национальной экономике // Материалы Всероссийской научно - практической конференции «Актуальные вопросы развития современной Российской науки» Казань, апрель, 2016г; Стр.7 - 9
2. Галанцева И.В. Практический опыт анализа управления функционированием малого и среднего бизнеса на примере РТ // Научно - практический экономико - правовой журнал «Торговля, предпринимательство и право», Уфа - № 3, 2016г. Стр.72 - 79
3. Галанцева И.В. Авторский подход к анализу и формированию управления функционированием институтов малого и среднего бизнеса / Изд - во КНИТУ (Вестник Казанского Технологического университета), 2014 – Т.17 №24 - С.390 - 395
4. Галанцева И.В. Предложения по модернизации анализа управления функционированием институтов малого и среднего бизнеса на примере Республики

**Давыдов В.В.**

магистрант 3 курса

факультет управления и социально - технических сервисов

НГПУ им.К.Минина,

г.Н.Новгород, Российская Федерация;

**Яшкова Е.В.,**

к.п.н., доцент

факультет управления и социально - технических сервисов

НГПУ им.К.Минина,

г. Нижний Новгород, Российская Федерация

## **ДИАГНОСТИКА СИСТЕМЫ ОБУЧЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА В ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

### **Аннотация**

В статье определены аспекты диагностики системы обучения и развития торговой организации. Рассмотрены внутриорганизационные стандарты по обучению и развитию персонала. Предложены инновационные подходы в обучении новых сотрудников.

### **Ключевые слова**

Диагностика, обучение, развитие, персонал, эффективность

В настоящее время абсолютно все организации ищут новые решения в конкурентной борьбе: снижают цены на товар и услуги, устраивают акции и делают скидки. Но есть ещё один немаловажный фактор, без которого невозможно выиграть эту борьбу – это обучение и развитие персонала — одно из основных направлений системы управления персоналом (СУП) организации или проводимой кадровой политики предприятия [2]. Как доказывают исследования [1,3,4,5], результативность деятельности организации определяется действиями руководства по оценке знаний и определению компетентности персонала; обеспечению подготовки персонала и оценке результативности предпринятых мер. Эффективная система обучения и развития требует не столько конкретной квалификации менеджера по управлению человеческими ресурсами, сколько помощи со стороны руководства фирмы. Чтобы достичь желаемого результата специалисты по персоналу обязаны инвестировать в образование сотрудников. Но очевидно, что без стандартизированной системы обучения персонала организация не сможет эффективно развиваться.

Для того, чтобы выявить особенности функционирования системы обучения и развития проводится диагностика данной системы, которая заключается в оценке кадрового потенциала организации, определения у сотрудников необходимых знаний, умений и

навыков в своей области, соответствия целям и стратегии организации. Объектом диагностики является трудовой коллектив организации, имеющий разнообразный функционал.

В качестве объекта исследования по проведению анализа системы обучения и развития выбран персонал организации ООО «Касторама - РУС» (магазин оптовой и розничной торговли строительного материала). Задача сотрудников фирмы помочь покупателям обустроить собственное жилье и сделать его более комфортным, превратить трудозатратный и дорогостоящий процесс ремонтных работ и обустройства жилья в удовольствие.

Обучение персонала в данной организации является процессом постоянным по приобретению сотрудниками теоретических знаний и практических навыков в соответствии с квалификационными требованиями. Внутриорганизационные стандарты по обучению и развитию персонала пошагово применяются при поступлении нового сотрудника в организацию. Как правило это «Инструктаж по технике безопасности», поскольку магазин продаёт строительные материалы, вывоз которых осуществляет специальная техника. Второй инструктаж по адаптации нового сотрудника в компании, он содержит планы развития компании, рабочего места, функционала и т.д. В дальнейшем параллельно с процессом работы на протяжении месяца проводят тренинги, которые помогут новичкам исполнять свой функционал.

Диагностика данной системы показала, что определенный ранее период прохождения тренинга длится слишком долго, существует необходимость сокращения процесса его прохождения до минимума, что в свою очередь значительно снизит затраты и увеличит прибыль за счет работы нового сотрудника в полную силу. Это возможно посредством подхода «от сложного к простому», который позволяет справляться новичкам со сложными трудноразрешимыми задачами в первую очередь и затем с легкостью переходить к простым. Кроме этого обращение к такому подходу как «обучение действием» (action learning), который состоит из обучения через проживание ситуаций, решения проблемных и инновационно - креативных задач, получения соответствующих знаний, также будет иметь положительные результаты.

Таким образом, профессиональное развитие персонала в торговой организации ориентировано на постоянное обучение сотрудников, но необходимо сокращение периода прохождения длительных тренингов для новых работников и применение инновационных подходов.

### **Список использованной литературы**

1. Викулина М.А., Яшкова Е.В. Профессиональная подготовка менеджера образования в вузе (аксиологический аспект) / Нижний Новгород, 2005.
2. Глухенькая Н.М. Обучение и развитие персонала: принципы, подходы, методы // Профессиональное образование. Столица. №1. 2015. с.42 - 44.
3. Синева Н.Л., Яшкова Е.В. Инновационные подходы к развитию персонала в контексте управления знаниями // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 7 - 4. – С. 648 - 651.

4. Синева Н.Л., Яшкова Е.В. Управление развитием интеллектуально - креативной деятельности персонала современной организации // Интернет - журнал Науковедение. 2015. Т.7. № 5 (30). С. 90.

5. Синева Н.Л., Яшкова Е.В., Перова Т.В. Управление системой креативного менеджмента (менеджмента творчества персонала) как фактор формирования конкурентных преимуществ инновационной организации // Интернет - журнал Науковедение. 2014. № 5 (24). С. 115.

© Давыдов В.В., 2017

© Яшкова Е.В., 2017

**Дохнадзе Т.З.,**  
старший лаборант,  
кафедра налогообложения и бухгалтерского учета  
ЮРИУ РАНХиГС,  
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

## **ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ, ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА, ОРГАНИЗАЦИОННО - ПРАВОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ**

### **Аннотация**

В статье рассматривается государственное регулирование деятельности современных экономических систем внутри государства, нормативно - правовая эволюция государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в РФ, организационные аспекты предпринимаемых мер по реализации поддержки. По материалам исследования автором разработаны таблицы «Сущностные признаки субъектов малого и среднего предпринимательства» и «Эволюция нормативно - правовых и организационных аспектов государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»

### **Ключевые слова**

Государственная поддержка предпринимательства, малое и среднее предпринимательство в РФ, организационный аспект государственной поддержки, нормативно - правовые особенности государственной поддержки, государственное регулирование предпринимательства

В современных условиях турбулентности внешнеполитических отношений с западноевропейскими партнерами Российской Федерации, - одним из самых действенных и необходимых инструментов является государственное регулирование деятельности современных экономических систем внутри государства. Испытывая сложности с организацией своей деятельности, внутренний рынок постепенно может и вовсе потерять возможности к ее активизации.

«Современное предпринимательство» - с одной стороны, двигатель в механизме развития социально - экономических отношений в государстве, с другой стороны, - вид деятельности, требующий высоких затрат и значительных усилий по обеспечению своего развития.

В общемировой практике сложился определенный подход к поддержке предпринимательства, где теоретические и практические основы государственной поддержки предпринимательства разветвлены на две составляющие:

- а) комплексная поддержка в отношении малого предпринимательства;
- б) адресная поддержка в пользу среднего и крупного бизнеса.

В условиях кризиса изоляции от европейского фондового рынка, - в рамках развития экономической системы государства, - адресную поддержку широко получает банковский сектор.[1] Безусловно, данный аспект регулирования крайне важен для развития российского предпринимательства, источниками финансирования деятельности которых являются российские коммерческие банки.[2]

Малое и среднее предпринимательство в западноевропейских социально - экономических системах являет собой своеобразный «мотор», «акселератор» и «трансмиссию» единого блока производственных и хозяйственных функций.[3] Около 65 % бюджета регионов западноевропейских стран сформированы благодаря малым и средним предприятиям.[4] Сопоставление развития малого и среднего предпринимательства в России и мире (см.: диагр. 1.) подтверждает то, что, в настоящее время, в Российской Федерации вышеуказанные показатели - недостижимы, а российское малое и среднее предпринимательство «еще только нащупывает собственные пути развития в динамично изменяющейся рыночной среде»[5].

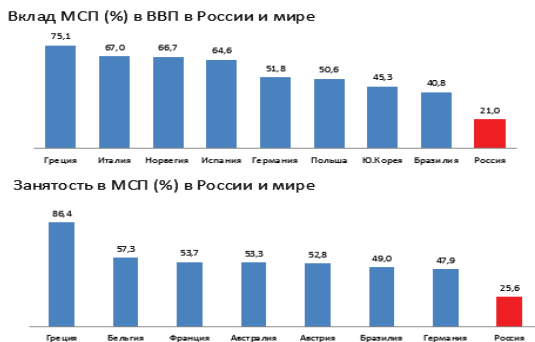


Диаграмма 1. Сопоставление развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации и мире[6]

Малое и среднее предпринимательство в Российской Федерации берет свое начало с 1989 года. Государственные меры по поддержке малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации, соответственно, начались официально реализовываться только с 1989 года, и в настоящее время насчитывают чуть более 25 лет истории своего развития (прим. авт. – с 1989 по 2016 гг.). Безусловно, историю становления и развития

государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации целесообразно подразделить на основные этапы становления и развития системы.

Подготовительным или нулевым этапом развития государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации считается начало 1989 года, когда еще в СССР был сформирован «Союз малых государственных предприятий СССР». Также, в 1989 году было принято «Положение об организации деятельности малых предприятий»[7]. В соответствии с вышеобозначенным Положением, малыми «предприятиями считались фирмы, создаваемые учредителями и работающие на принципе самокупаемости и самофинансирования», а численность трудящихся на предприятии не должна была превышать 100 человек. Положением был определен порядок открытия, реорганизации, ликвидации малых предприятий, а также форматы планирования, сроки и органы для подачи отчетности о деятельности фирм. Вместе с тем, определение «малого предприятия» было сформулировано размыто, что не позволяло малым предприятиям иметь явно - выраженный статус.

Первый этап ознаменован получением юридического статуса у малых предприятий, посредством принятого Постановления Совета Министров СССР от 08.08.1990 г. № 790 «О мерах по созданию и развитию малых предприятий»[8]. Вышеуказанное Постановление разъясняет пороговые числа работников на предприятии, в зависимости от отраслевой принадлежности фирмы, а также отражает правила регистрации и состав возможных учредителей малого предприятия.

На втором этапе, в 1991 году – принято Постановление Совета Министров РСФСР от 18.07.1991 г. №406 «О мерах по поддержке и развитию малых предприятий в РСФСР»[9]. Малые предприятия, в соответствии с обозначенным Постановлением, разрешалось создавать на основе всех форм собственности, а именно: государственной, муниципальной, частной, смешанной; - и осуществлять любую деятельность, не нарушающую законодательство.

В 1992 - 1993 годах был дан старт третьему этапу развития государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации. По инициативе Правительства Российской Федерации в 1992 году, при активном содействии Фонда «Нору-хау» Правительства Соединенного Королевства Великобритании было создано «Российское агентство поддержки малого и среднего бизнеса»[10] (АО «РАПМСБ»). В рамках информационного направления поддержки АО «РАПМСБ» предоставляло консалтинговую помощь малым и средним предприятиям Российской Федерации, содействовало установлению деловых связей российских и зарубежных партнеров; в рамках инфраструктурного направления – развивало информационную инфраструктуру малого предпринимательства, налаживало межрегиональный и международный деловой информационный обмен между малым и средним предпринимательством; способствовало и содействовало принятию ряда решений по вопросам экономическим, финансовым, правовым, организационным и управленческим.

На третьем же этапе, Постановлением Правительства РФ от 03.08.1992 г. № 548 было утверждено «Положение о Комитете поддержки малых предприятий и предпринимательства при Госкомимуществе РФ»[11], а также утверждено Постановление

Правительства РФ от 11.05.1993 г. № 446 «О первоочередных мерах по развитию и государственной поддержке малого предпринимательства в РФ»[12].

На четвертом этапе, в рамках инфраструктурной поддержки малого и среднего предпринимательства Постановлением Правительства РФ от 03.02.1994 г. № 65 было утверждено «Положение о Фонде содействия развитию малых форм предпринимательства в научно - технической сфере»[13].

Именно с 1994 года, Правительство РФ начинает утверждать Федеральные программы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации. Первой Федеральной программой стала утвержденная Постановлением Правительства РФ от 29.04.1994 г. № 409 «Федеральная программа государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации на 1994–1995 гг.»[14].

Указ Президента РФ от 06.06.1995 г. № 563 «О Государственном комитете Российской Федерации по поддержке и развитию малого предпринимательства»[15], - положил начало пятому этапу развития государственной поддержки малого и среднего предпринимательства.

Еще одним немаловажным нормативно - правовым актом, принятым на пятом этапе исторической эволюции господдержки предпринимательства в Российской Федерации, является Федеральный закон от 14.06.1995 г. № 88 «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации»[16], определяющий основные положения в области государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации, установивший формы и методы государственного стимулирования и регулирования деятельности субъектов малого предпринимательства. Необходимо отметить, что принятие вышеуказанного закона привнесло появление новых критериев определения предприятий и организаций, относящихся к субъектам малого предпринимательства.

В это же время, Постановлением Правительства РФ от 04.12.1995 г. № 1184 «О Федеральном фонде поддержки малого предпринимательства»[17] был учрежден «Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства», который являлся одновременно и финансовым институтом, который аккумулирует бюджетные и внебюджетные ресурсы, направляемые на развитие и поддержку малого предпринимательства; - и организацией, уполномоченной Правительством РФ по осуществлению от имени Российской Федерации гражданско - правовых отношений с субъектами малого предпринимательства.

К концу года, Постановлением Правительства РФ от 18.12.1995 г. № 1256 была принята следующая «Федеральная программа государственной поддержки малого предпринимательства в РФ на 1996–1997 гг.»[18]. Также немаловажным для субъектов малого предпринимательства стало принятие Федерального закона от 29.12.1995 г. № 222 -ФЗ «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства»[19].

Шестой этап озаглавлен изданием Указа Президента РФ от 04.04.1996 г. № 491 «О первоочередных мерах государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации»[20], которым в рамках финансового направления было определено ежегодное выделение государственных гарантий (на сумму не менее 200 млн. долларов США) иностранным банкам и другим кредитным организациям, занимающимся кредитованием малого бизнеса в Российской Федерации. В этом же году было утверждено Постановление Правительства РФ от 12.04.1996 г. № 424 «Вопросы Федерального фонда поддержки малого предпринимательства»[21].

В 1998 году начался седьмой этап развития государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации, когда было утверждено Постановление Правительства РФ от 03.07.1998 г. № 697 «О Федеральной программе государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации на 1998 - 1999 годы»[22], основными задачами которой стало формирование общих благоприятных социально - экономических, а также правовых условий развития российского малого предпринимательства, формирование полноценной системы его государственно - общественной поддержки на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.

Постановление Правительства РФ от 14.02.2000 г. № 121 «О Федеральной программе государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации на 2000–2001 гг.»[23], - утверждение которого послужило началу восьмого этапа в историческом анализе становления господдержки малого и среднего предпринимательства в РФ и продолжительность которого составила 6 лет, - была нацелена на инфраструктурное развитие и создание благоприятных условий для развития малого предпринимательства в России.

В 2007 году принятие Федерального закона № 209 - ФЗ от 24.07.2007 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»[24] (далее - ФЗ от 24.07.2007 № 209 - ФЗ), положило начало девятому историческому этапу развития господдержки предпринимательства в РФ. Данный Федеральный закон претерпел немало корректив и редакций, внесенных принятыми Федеральными законами, а именно: от 18.10.2007 № 230 - ФЗ, от 22.07.2008 № 159 - ФЗ, от 23.07.2008 № 160 - ФЗ, от 02.08.2009 № 217 - ФЗ, от 27.12.2009 № 365 - ФЗ, от 05.07.2010 № 153 - ФЗ, от 01.07.2011 № 169 - ФЗ, от 06.12.2011 № 401 - ФЗ, от 02.07.2013 № 144 - ФЗ, от 02.07.2013 № 185 - ФЗ, от 23.07.2013 № 238 - ФЗ, от 28.12.2013 № 396 - ФЗ, от 29.06.2015 № 156 - ФЗ, от 29.12.2015 № 408 - ФЗ, от 23.06.2016 № 222 - ФЗ, от 03.07.2016 № 265 - ФЗ.

ФЗ от 24.07.2007 № 209 - ФЗ впервые вводит и определяет новые понятия, а именно:

- ✓ «субъекты малого и среднего предпринимательства»;
- ✓ «инфраструктура поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства»;
- ✓ «программы развития субъектов малого и среднего предпринимательства».

Также, ФЗ от 24.07.2007 № 209 - ФЗ определяет виды, формы и инфраструктуру поддержки «субъектов малого и среднего предпринимательства».

Законом установлены новые критерии отнесения предприятий к «субъектам малого и среднего предпринимательства», которые приведены в таблице 1(составлено автором по материалам исследования).

*Таблица 1.*

**Сущностные признаки субъектов малого и среднего предпринимательства**

<b>Признак</b>	<b>Субъекты микро - предпринимательств а</b>	<b>Субъекты малого предпринимательств а</b>	<b>Субъекты среднего предпринимательств а</b>
1.Суммарная доля участия в уставном капитале других организаций, %	<ul style="list-style-type: none"> <li>• иностранных организаций — ≤ 49;</li> <li>• российских организаций, не являющихся субъектами малого и среднего бизнеса — ≤ 49;</li> <li>• российских организаций, муниципальных образований, общественных, религиозных организаций, фондов — ≤ 25</li> </ul>		

2. Выручка от реализации (без НДС), млн	≤ 120	≤ 800	≤ 2 000
3. Средняя численность, чел	≤ 14	≤ 100	≤ 250

В 2015 году Указом Президента Российской Федерации от 05.06.2015 №287 «О мерах по дальнейшему развитию малого и среднего предпринимательства»[25] было создано акционерное общество «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства»[26] (далее - Корпорация МСП). Корпорация МСП была создана в качестве института развития в сфере малого и среднего предпринимательства с целью координации оказания субъектам малого и среднего предпринимательства поддержки, предусмотренной ФЗ от 24.07.2007 № 209 - ФЗ.

Базируясь на вышеприведенном анализе развития государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации, возможным, на наш взгляд, становится выделение следующих базовых направления государственной поддержки предпринимательской деятельности в Российской Федерации, а именно:

1. нормативно - правовой поддержки;
2. финансовой поддержки;
3. информационной поддержки;
4. имущественной поддержки;
5. инфраструктурной поддержки.

Рассмотрев, как нормативно - правовую эволюцию государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в РФ, так и организационные аспекты предпринимаемых мер по реализации поддержки, можно сделать, на наш взгляд определенные обобщения, представленные в таблице 2(составлено автором по материалам исследования).

*Таблица 2.*

**Эволюция нормативно - правовых и организационных аспектов государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации**

<i>Этап</i>	<b>Нормативно – правовой аспект</b>	<b>Организационный аспект</b>
<i>0 этап (1989 г.)</i>	Принятие «Положения об организации деятельности малых предприятий»	Формирование в СССР «Союза малых государственных предприятий СССР». Малыми «предприятиями считаются фирмы, создаваемые учредителями и работающие на принципе самокупаемости и самофинансирования», в которых численность трудящихся не должна превышать 100 человек. Определен порядок открытия, реорганизации, ликвидации малых предприятий, а также форматы

<i>Этап</i>	Нормативно – правовой аспект	Организационный аспект
		планирования, сроки и органы для подачи отчетности о деятельности фирм.
<i>I этап (1990 г.)</i>	<p>Постановление Совета Министров СССР от 08.08.1990 г. № 790 «О мерах по созданию и развитию малых предприятий»</p> <p>Закон РСФСР от 25.12.1990 № 445 - 1 «О предприятиях и предпринимательской деятельности»</p>	<p>Уточнены пороговые числа работников на предприятии, в зависимости от отраслевой принадлежности фирмы, а именно:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• в промышленности и строительстве <math>\geq 200</math> человек;</li> <li>• в научных учреждениях <math>\geq 100</math> человек;</li> <li>• в остальных отраслях производственной сферы <math>\geq 50</math> человек;</li> <li>• в отраслях непроизводственной сферы <math>\geq 15</math> человек</li> </ul> <p>Также отражены правила регистрации и состав возможных учредителей малого предприятия</p>
<i>II этап (1991 г.)</i>	<p>Постановление Совета Министров РСФСР от 18.07.1991 г. №406 «О мерах по поддержке и развитию малых предприятий в РСФСР»</p>	<p>Малые предприятия разрешается создавать на основе любой формы собственности: государственной, муниципальной, частной, смешанной, - а также заниматься не нарушающим законодательство любым видом деятельности. Местным органам самоуправления рекомендовалось:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• представлять малым предприятиям льготы по налогу на прибыль;</li> <li>• разрешать списание в первый год эксплуатации до 50 % амортизационных отчислений основных фондов со сроком службы свыше 3 - х лет;</li> <li>• проводить ускоренную амортизацию активной части производственных фондов и др.</li> </ul>
<i>III этап (1992 г. □ 1993 г.)</i>	<p>Постановлением Правительства РФ от 03.08.1992 г. № 548 утверждено «Положение о Комитете поддержки малых предприятий и предпринимательства при Госкомимуществе РФ»</p> <p>Постановление Правительства РФ от 11.05.1993 г. № 446 «О</p>	<p>Создано «Российское агентство поддержки малого и среднего бизнеса» (АО «РАПМСБ»). Данная организация является закрытым акционерным обществом, учредителями которого стали:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Торгово - промышленная палата Российской Федерации</li> <li>• Российская экономическая академия им.Г.Плеханова</li> <li>• ПО «Уралмаш»</li> <li>• АвтоВАЗбанк</li> <li>• Тульский машиностроительный завод «Штамп»</li> <li>• Сибирский региональный фонд поддержки предпринимательства</li> </ul>

<i>Этап</i>	<b>Нормативно – правовой аспект</b>	<b>Организационный аспект</b>
	первоочередных мерах по развитию и государственной поддержке малого предпринимательства в РФ»	<ul style="list-style-type: none"> <li>• другие предприятия и организации.</li> </ul>
<i>IV этап (1994 г.)</i>	<p>Постановлением Правительства РФ от 03.02.1994 г. № 65 утверждено «Положение о Фонде содействия развитию малых форм предпринимательства в научно - технической сфере»</p> <p>Постановлением Правительства РФ от 29.04.1994 г. № 409 утверждена «Федеральная программа государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации на 1994–1995 гг.»</p>	<p>Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно - технической сфере являлся некоммерческой организацией, основными задачи которого были:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• проведение государственной политики развития и поддержки малых предприятий в научно - технической сфере;</li> <li>• оказание прямой финансовой, информационной и иной помощи малым инновационным предприятиям, реализующим проекты по разработке и освоению новых видов наукоемкой продукции и технологий на основе принадлежащей этим предприятиям интеллектуальной собственности;</li> <li>• создание и развитие инфраструктуры поддержки малого инновационного предпринимательства.</li> </ul> <p>Федеральная программа отражала политику государственного патернализма по отношению к малому бизнесу. Основными направлениями государственной поддержки малого предпринимательства являлись:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства;</li> <li>• создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства государственных финансовых, материально - технических и информационных ресурсов, а также научно - технических разработок и технологий;</li> </ul> <p>установление упрощенного порядка регистрации субъектов малого предпринимательства, лицензирования их деятельности, сертификации их продукции, представления государственной статистической и бухгалтерской отчетности; поддержка внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства, включая</p>

<i>Этап</i>	Нормативно – правовой аспект	Организационный аспект
		содействие их торговым, научно - техническим, информационным, производственным связям с зарубежными государствами; организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малых предприятий
<i>V этап (1995 г.)</i>	<p>Указ Президента РФ от 06.06.1995 г. № 563 «О Государственном комитете Российской Федерации по поддержке и развитию малого предпринимательства»</p> <p>Федеральный закон от 14.06.1995 г. № 88 «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации»</p> <p>Постановление Правительства РФ от 04.12.1995 г. № 1184 «О Федеральном фонде поддержки малого предпринимательства»</p> <p>Постановление Правительства РФ от 18.12.1995 г. № 1256 об утверждении «Федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства в РФ на 1996–1997 гг.»</p> <p>Федеральный закон от</p>	<p>Комитет занимался разработкой и реализацией федеральных программ по поддержке малого предпринимательства.</p> <p>Государственная поддержка малого предпринимательства согласно статье 6 ФЗ от 14.06.1995 г. № 88 осуществлялась по следующим направлениям:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства;</li> <li>• создание льготных условий использования государственных финансовых, материально - технических и информационных ресурсов, а также научно - технических разработок и технологий;</li> <li>• установление упрощенного порядка регистрации, лицензирования деятельности, сертификации продукции, представления статистической и бухгалтерской отчетности;</li> <li>• поддержка внешнеэкономической деятельности, включая развитие торговых, научно - технических, производственных, информационных связей с зарубежными государствами;</li> <li>• организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малых предприятий</li> </ul> <p>Положениями Федеральной программы на 1996 - 1997 гг. предусматривалось целевое финансирование малого бизнеса, на 1996 год в этих целях Федеральному фонду поддержки малого предпринимательства было выделено 386,6 млрд. рублей. Эти средства в свою очередь отныне должны перераспределяться по региональным фондам поддержки малого предпринимательства для осуществления конкретной поддержки предприятий малого бизнеса. Таким образом, программа предусматривала формирование единой государственной системы по поддержке и развитию малого бизнеса.</p>

<i>Этап</i>	<b>Нормативно – правовой аспект</b>	<b>Организационный аспект</b>
	29.12.1995 г. № 222 - ФЗ «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства»	В соответствии с ФЗ от 29.12.1995 г. № 222 - ФЗ, исключительно по добровольному желанию предпринимателям было предложено перейти на упрощенную систему налогообложения, при которой значительно упрощалась отчетность и снижалась налоговая ставка. Вместо нескольких видов налога стало возможным уплачивать единый налог. Позднее приказами соответствующих министерств и государственных служб были разработаны и утверждены механизмы реализации УСН, формы необходимых документов для уплаты налогов и предоставления отчетности предприятиями малого бизнеса.
<p><i>VI этап (1996 – 1997 гг.)</i></p>	<p>Указ Президента РФ от 04.04.1996 г. № 491 «О первоочередных мерах государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации»</p> <p>□</p> <p>Постановление Правительства РФ от 12.04.1996 г. № 424 «Вопросы Федерального фонда поддержки малого предпринимательства»</p>	<p>Указом Президента РФ были определены первоочередные меры государственной поддержки малого предпринимательства в РФ, а именно:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ежегодное выделение государственных гарантий (на сумму не менее 200 млн. долларов США) иностранным банкам и другим кредитным организациям, занимающимся кредитованием малого бизнеса в России;</li> <li>• ежегодное выделение из федерального бюджета государственного льготного инвестиционного кредита (на сумму не менее 500 млрд. рублей) на поддержку и развитие малого бизнеса;</li> <li>• ежегодное выделение из государственного фонда занятости населения РФ средств (не менее 40 % ) на создание новых рабочих мест в сфере малого предпринимательства;</li> <li>• и ряд других первоочередных мер.</li> </ul> <p>В Постановлении рассматривались вопросы относительно Федерального фонда, а также был утвержден Устав Федерального фонда.</p>
<p><i>VII этап (1998 – 1999 гг.)</i></p>	<p>Постановление Правительства РФ от 03.07.1998 г. № 697 «О Федеральной программе государственной поддержки малого предпринимательства</p>	<p>Федеральная программа была нацелена на формирование общих благоприятных социально - экономических, правовых условий развития малого предпринимательства в Российской Федерации и создание целостной системы его государственной и общественной поддержки на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.</p>

<i>Этап</i>	<b>Нормативно – правовой аспект</b>	<b>Организационный аспект</b>
	в Российской Федерации на 1998 - 1999 годы»	
<b>VIII этап (2000 – 2006 гг.)</b>	Постановление Правительства РФ от 14.02.2000 г. № 121 «О Федеральной программе государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации на 2000–2001 гг.»	Программа предусматривала реализацию мер по инфраструктурному развитию и формированию благоприятной среды для развития малого предпринимательства, - в два этапа. Первый этап предусматривал создание всех организационных структур и отладку механизмов их взаимодействия при выполнении программных мероприятий. Второй этап предусматривал реализацию мероприятий на основе результатов первого этапа с учетом отраслевых, социальных и территориальных приоритетов.
<b>IX этап (2007 по н/вр.)</b>	Федеральный закон № 209 - ФЗ от 24.07.2007 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»  Указ Президента Российской Федерации от 05.06.2015 №287 «О мерах по дальнейшему развитию малого и среднего предпринимательства»	Федеральным законом определены новые критерии отнесения предприятий к субъектам малого и среднего предпринимательства, где: <ul style="list-style-type: none"> <li>• к средним предприятиям относятся с численностью от 101 до 250 человек;</li> <li>• к малым предприятиям - до 100 человек;</li> <li>• к микропредприятиям - до 15 человек;</li> </ul> и, - выручку от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС или балансовая стоимость активов за предшествующий календарный год, которая не должна превышать предельные значения, установленные правительством РФ для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства. Федеральный закон предусматривает создание реестров субъектов малого и среднего предпринимательства – получателей поддержки, определяются цели и порядок создания государственными органами и органами местного самоуправления координационных и совещательных органов в области развития субъектов малого и среднего предпринимательства. В Федеральном законе приведен исчерпывающий перечень оснований для отказа субъектам малого и среднего предпринимательства в оказании поддержки, установлены особенности оказания некоторых форм поддержки. Федеральный закон четко регулирует отношения,

<i>Этап</i>	Нормативно – правовой аспект	Организационный аспект
		<p>возникающие между юридическими и физическими лицами, органами государственной власти РФ, субъектами РФ и органами местного самоуправления по вопросам развития субъектов малого и среднего предпринимательства. Также, установлены и особенности правового регулирования субъектов малого и среднего предпринимательства, а именно:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• специальные налоговые режимы, упрощенные правила ведения налогового учета, налоговые декларации по упрощенной форме по отдельным налогам и сборам;</li> <li>• упрощенные способы ведения бухгалтерского учета и составления отчетности;</li> <li>• упрощенный порядок составления статистической отчетности;</li> <li>• льготный порядок расчетов за приватизированное государственное и муниципальное имущество;</li> <li>• формы участия в процедурах размещения заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд;</li> <li>• меры по обеспечению прав и законных интересов при осуществлении государственного контроля (надзора);</li> <li>• меры финансовой поддержки;</li> <li>• меры для развития инфраструктуры поддержки;</li> <li>• иные меры, обеспечивающие реализацию заявленных законопроектом целей.</li> </ul> <p>В соответствии с Указом Президента РФ создано АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства».</p>

Как видно, на протяжении более чем 25 - летней истории развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации, а также формирования целостной системы государственной поддержки, развивались в основном нормативно - правовое и инфраструктурное направления. Нормативно - правовое регулирование касалось в основном создания и развития законодательной базы, закрепления основных понятий и терминов, схем порядка регистрации предприятий, их реорганизации и ликвидации, а также ведения учета и форм подачи отчетности. Инфраструктурное развитие было направлено в

сторону создания институтов будущей системы целостной государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в РФ, а также установления связей между всеми уровнями вышеуказанной системы.

### Список используемой литературы:

1.Фейгин Г.Ф. Глобализация экономики: перспективы развития национальных хозяйственных систем / Г.Ф. Фейгин. - СПб.: Инфо - да, 2007. - 126 с.

2.Фабричнова Т.Г. Конкурентная стратегия предпринимательской структуры // Правовое поле современной экономики № 2. СПб.: Фонд поддержки науки и образования в области правоохранительной деятельности «Университет». - 2011 – с.34 - 38

3.Баснукаев М.Ш. Финансовый анализ и финансовая устойчивость предприятия // Мир экономики и права. 2013. № 11 - 12. С. 9 - 15.

4.Богомолов, О.Т. Глобализация и уроки экономического кризиса // О.Т. Богомолов. - СПб.: Изд - во СПбГУП, 2009. - 60 с.

5.Семенова Е.В. Эффективность сбалансированной системы показателей в процессе управления реализацией стратегии предприятия // Вестник Самарского Муниципального института управления. №2 Самара.: Самарская академия государственного и муниципального управления. – 2011. – с. 36 - 42

6.Мастер - класс С.Р. Борисова (Председателя Попечительского совета Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ») «Малое и среднее предпринимательство в Российской Федерации: текущее состояние и перспективы». // от 16 марта 2016 г.

7.Письмо Минобразования РСФСР от 25.12.1989 № 09 - 14 / 897 «О направлении Положения об организации деятельности малых предприятий» (вместе с «Положением...», одобренным Комиссией по совершенствованию хозяйственного механизма при Совмине СССР 06.06.1989, протокол № 14) // <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=ESU&n=16696&dst=100006#0>

8.Постановления Совета Министров СССР от 08.08.1990 г. № 790 «О мерах по созданию и развитию малых предприятий» // <http://docs.cntd.ru/document/9006100>

9.Постановление Совета Министров РСФСР от 18.07.1991 г. №406 «О мерах по поддержке и развитию малых предприятий в РСФСР» // [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_110/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_110/)

10.Официальный сайт акционерного общества «Российское агентство поддержки малого и среднего бизнеса» (АО «РАПМСБ») // <http://www.siora.ru/istoriya-agentstva>

11.Федеральные органы власти. Правительство. Структурный справочник / Государственный комитет Российской Федерации по управлению государственным имуществом (Госкомимущество России) // <http://www.panorama.ru/prav/gki.shtml>

12.Постановление Правительства РФ от 11.05.1993 г. № 446 «О первоочередных мерах по развитию и государственной поддержке малого предпринимательства в РФ» // [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_1953/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1953/)

13.Постановление Правительства РФ от 03.02.1994 г. № 65 об утверждении «Положения о Фонде содействия развитию малых форм предпринимательства в научно - технической сфере» // <http://base.garant.ru/102860/>

14.Постановление Правительства РФ от 29.04.1994 г. № 409 об утверждении «Федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации на 1994–1995 гг.» // <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docview&page=1&print=1&nd=102029806&rdk=0&&empire>

15.Указ Президента РФ от 06.06.1995 г. № 563 «О Государственном комитете Российской Федерации по поддержке и развитию малого предпринимательства» // [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_6793](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6793)

16.Федеральный закон от 14.06.1995 г. № 88 «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» // [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_6857/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6857/)

17.Постановление Правительства РФ от 04.12.1995 г. № 1184 «О Федеральном фонде поддержки малого предпринимательства» // <http://www.szrf.ru/doc.phtml?nb=edition00&issid=1995050000&docid=1902>

18.Постановлением Правительства РФ от 18.12.1995 г. № 1256 утверждена «Федеральная программа государственной поддержки малого предпринимательства в РФ на 1996–1997 гг.» // <http://www.consultant.ru/cons/CGI/online.cgi%3Ffreq%3Ddoc%3Bbase%3DESU%3Bn%3D6374%3Bframe%3D701?req=doc&base=EXP&n=232263&dst=100011#0>

19.Федеральный закон от 29.12.1995 г. № 222 - ФЗ «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства» // <http://base.garant.ru/10105770/>

20.Указ Президента РФ от 04.04.1996 г. № 491 «О первоочередных мерах государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации» // [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_9928/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9928/)

21.Постановление Правительства РФ от 12.04.1996 г. № 424 «Вопросы Федерального фонда поддержки малого предпринимательства» // [http://bankstandartov.ru/preview/normativnye\\_dokumenty/ustav/postanovlenie\\_pravitelstva\\_rf\\_ot\\_12041996\\_n\\_424/page-3.html](http://bankstandartov.ru/preview/normativnye_dokumenty/ustav/postanovlenie_pravitelstva_rf_ot_12041996_n_424/page-3.html)

22.Постановление Правительства РФ от 03.07.1998 г. № 697 «О Федеральной программе государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации на 1998 - 1999 годы» // <http://www.szrf.ru/doc.phtml?nb=edition00&issid=1998028000&docid=369>

23.Постановление Правительства РФ от 14.02.2000 г. № 121 «О Федеральной программе государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации на 2000–2001 гг.» // [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_26237/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_26237/)

24.Федеральный закон № 209 - ФЗ от 24.07.2007 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // [http://www.consultant.r/document/cons\\_doc\\_LAW\\_52144/](http://www.consultant.r/document/cons_doc_LAW_52144/)

25.Указ Президента Российской Федерации от 05.06.2015 № 287 «О мерах по дальнейшему развитию малого и среднего предпринимательства» // <https://rg.ru/2015/06/09/predprinimatelstvo-dok.html>

26.Официальный сайт АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» // <http://corpmsp.ru/>

© Дохнадзе Т.З., 2017

## УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЯМИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

### **Аннотация**

Актуальность данной статьи обусловлена необходимостью применять на практике в условиях инновационной экономики современные алгоритмы инвестирования в развитие человеческого капитала. В статье предложены этапы инвестирования в человеческий капитал, позволяющие эффективно управлять человеческим капиталом в целях развития деятельности компании.

### **Ключевые слова:**

Человеческий капитал, инновации, инвестиции, экономика.

Разработка эффективного алгоритма управления инвестициями в человеческий капитал является одним из основных направлений стратегической деятельности компании. Алгоритм управления инвестициями в человеческий капитал должен быть всеобъемлющим и отвечать требованиям инновационно - развивающейся экономики.

Эффект от инвестиций в человеческий капитал не всегда может быть положительным, это происходит в том случае, когда вложенные затраты не оправдывают полученные результаты. На эффективность вложений в человеческий капитал влияют как внутренние факторы, так и внешние, управлять которыми мы не можем. Алгоритм управления инвестициями в человеческий капитал должен быть направлен, в первую очередь, на оптимизацию и модернизацию системы показателей оценки человеческого капитала, его использования и развития [1].

Алгоритм управления инвестициями в человеческий капитал есть комплекс взаимосвязанных между собой этапов, выполняемых для достижения определенной величины человеческого капитала (в количественном и качественном измерении) и создания устойчивого конкурентного преимущества компании. Он включает в себя следующие этапы:

1 этап:

Профессиональная ориентация и обучение в учебных организациях будущих работников. Данный этап может финансироваться за счет средств госбюджета; средств самого работника; средств компании, направляющей на обучение. В условиях инновационного развития экономики, данный этап может проводиться дистанционно (онлайн), что, несомненно, уменьшает сроки подготовки и переквалификации работников без потери качества и расширяет диапазон возможных учебных заведений (возможность обучаться не только в другом городе, но и за рубежом) [3].

2 этап:

Затраты на поиск и наем работников. Данный этап ведется кадровыми службами компании, которые ежемесячно составляют потребность в трудовых ресурсах. Затраты на

данном этапе равны заработной плате за 2—3 месяца по соответствующей вакансии. Бесплатные современные системы поиска и подбора персонала (HH.ru, SuperJob и другие) позволяют существенно сократить время на подбор персонала и снизить расходы на поиск.

3 этап:

Затраты на работника в период его адаптации в компании. Как правило, этот период занимает 2–3 месяца и на это время работнику устанавливают испытательный срок. Размер затрат в данном этапе приблизительно на 30 % ниже, чем предполагаемая в дальнейшем заработная плата. Существенно сократить срок адаптации работника в условиях инновационного развития экономики позволяют специально обученные специалисты, именуемые как «Бади» (от англ. body – тело). Такие сотрудники проводят различные тренинги по сплочению коллектива, рассказывают новым работникам о компании, предлагают варианты организации эффективной работы в организации, что способствует быстрой адаптации сотрудника и улучшает его психологическое состояние нахождения в новом коллективе.

4 этап:

Затраты в период накопления потенциала работника. На данном этапе профессиональные качества работника еще не обеспечивают получение работодателем прибавочного продукта, формирующего прибыль. Размер затрат будет равен затратам на оплату труда. Данный этап является переходным между этапом адаптации сотрудника и этапом наиболее эффективной его работы [2].

5 этап:

На данном этапе работник достигает период достижения своего профессионализма. Компания оплачивает затраты не только на оплаты труда работника, но также на мероприятия связанные с мотивацией и стимулированием труда (премии, вознаграждения).

6 этап:

Затраты на работника в период его обучения и повышения квалификации. В целях эффективного использования вложенных в обучение средств, компании необходимо рассчитать прибавочную стоимость от посещения данных курсов и выявить необходимость их реализации. Также следует иметь постоянную обратную связь с уже обучившимися работниками и регулярно составлять рейтинг эффективных и востребованных курсов для дальнейшего их использования. В целях экономии средств на обучение и переквалификацию необходимо организовывать в компании систему передачи знаний, при которой недавно обучившиеся сотрудники будут проводить семинары и круглые столы для своих коллег. Этот способ также позволяет значительно сэкономить время, так как подразумевает непрерывное обучение во время производственного процесса на территории местонахождения работников. На данном этапе происходит получение максимально возможной прибыли от использования труда и знаний работников [4].

7 этап:

На данном этапе наблюдается снижение и «моральное устаревание» профессионализма работника. Необходимо возвращаться к этапам 5 или 6.

Целью компании является удержать максимально долго по времени пятый и шестой этап и сократить другие этапы. В случае долгого «застревания» на седьмом этапе, компания рискует потерять своего работника, либо попасть в то положение, когда затраты на работника превышают получаемую за счет него прибыль.

### Список использованной литературы:

1. Гапоненко Н. Инновации и инновационная политика на этапе перехода к новому технологическому порядку // Вопросы экономики. 2015. № 3. С. 84–97.
2. Комаров, В.Ф. Проблемы и методы внедрения управленческих инноваций / В.Ф. Комаров, К.П. Корсунь // Регион: экономика и социология. – 2016. - №1. - С. 248 - 267.
3. Краковская И. Н. Инвестиции в человеческий капитал: теория и значение в современной экономике // Международный, федеральный и региональный рынки труда: механизмы формирования и функционирования: Сб. материалов Междунар. науч. - практ. конф. Пенза, 2015. С. 38 – 40.
4. Михнева С. Г. Интеллектуализация экономики: инновационное производство и человеческий капитал // Журнал «Инновации», № 1, 2015 // [stra.teg.ru / lenta / innovation / 514/](http://stra.teg.ru/lenta/innovation/514/)

© Дрейман А.А. , 2017

**Дробышевская Л.Н.**,  
д.э.н., профессор  
**Ключников О. А.**,  
студент  
экономический факультет КубГУ  
г. Краснодар, Российская Федерация

### ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОСИСТЕМЫ В СТРАНАХ АЗИИ: УРОКИ ДЛЯ РОССИИ

**Аннотация.** В данной статье рассматривается формирование и развитие инновационных экосистем Японии и КНР, их отличительные особенности, которые могут быть полезны для развития инновационной экосистемы РФ.

**Ключевые слова:** инновационная экосистема, Япония, Китай, государственно - частное партнёрство, финансирование.

Как показывает мировой опыт, региональные инновационные системы не складываются стихийно из разнородных усилий экономических субъектов. Их формирование является следствием целенаправленной экономической политики, учитывающей, с одной стороны, имеющиеся в регионе условия, с другой – принципы и закономерности создания РИС, существующие в зарубежной практике.

В странах Востока накоплен позитивный опыт формирования инновационной экосистемы. Например, в Японии в 1990 - е гг. кабинет министров инициировал разработку новейшей стратегии инновационного развития. Данная стратегия была нацелена, в первую очередь, на повышение результативности НИОКР. Для достижения этой цели стало осуществляться крупное переустройство государственного аппарата. Выделим ее особенности [3].

1. Текущий курс развития инновационной деятельности Японии предопределил принятый в 1995 г. закон о науке и технике, основные методы которого гарантируют

объединение усилий в сфере исследований и разработок (ИиР). Кроме того, был принят пятилетний план развития науки и технологии, в котором выделены приоритетные направления, такие как:

- необходимость существенного увеличения федеральных расходов на ИиР;
- сосредоточение усилий государственных органов на развитии межотраслевых фундаментальных разработок;
- обязательность разграничения первостепенных сфер изучения с дальнейшей фигурацией приоритетов внутри основных областей исследований.

2. Существенно возросла роль Совета по научной и технологической политике при премьер - министре, который представляет собой объединение уполномоченных шести министров. Следует отметить, что в Совет по научной и технологической политике входит президент Научного совета Японии. Кроме того, было образовано семь экспертных групп, система государственного управления ИиР была кардинально изменена.

3. В формировании и развитии японской инновационной экосистемы основополагающим звеном выступают национальные университеты. С 2004 г. каждый национальный университет Японии был акционирован, тем самым став самостоятельной обособленной единицей. Система перевода начального капитала инновационных технологий в производство передовых товаров и услуг эффективно функционирует исключительно по принципу улучшения совместной работы государства, научного общества и частного предпринимательства. В настоящее время почти все национальные университеты Японии вовлечены в объединённые с частным сектором проекты. В данный момент их суммарное число приближается к 10 тыс.

4. Количество департаментов и ведомств в значительной степени уменьшилось в соответствии с постановлением государственного управления Японии. Именно так образовалось Министерство просвещения, культуры, спорта, науки и технологии (МЕХТ), которое объединило в себе Министерство просвещения и Управление по науке и технологиям. В данный момент данная структура контролирует фундаментальные, а также прикладные исследования. Данный подход является новым в сфере образования национальных ИиР, которые нацелены на поддержание их эффективности. Результативность создания инновационной экосистемы характеризуется системой показателей, которые приведены в таблице 1.

Таблица 1. Прогнозные оценки развития инновационной экосистемы Японии [3]

Категория	Показатель	200	201	201	202	202	203
		8	0	5	0	3	0
Затраты	1. Число исследователей (тыс. чел.)	879	880 - 885	900 - 950	100 0- 110	120 0- 130	140 0- 150
Затраты	2. Расходы на НИОКР (млрд. долл.)	192	190 - 195	210 - 220	230 - 250	260 - 300	390 - 440
Затраты	3. Доля расходов на НИОКР в ВВП (%)	3.6	3.6	3.7- 4.0	4.0- 4.5	4.2- 4.6	4.5- 5.0

Уровень кооперации между предпринимательским и научными кругами	4. Доля университетских расходов на НИОКР, финансируемая промышленностью (%)	2.9	3.0 - 3.2	3.5 - 4.0	4.5 - 5.5	6.0 - 8.0	10 - 15
Выпуск	5. Число патентных заявок (тыс. штук)	816	800 - 820	850 - 900	900 - 950	950 - 1000	950 - 1050
Выпуск	6. Число опубликованных научных работ (тыс.)	78.5	75 - 80	85 - 90	95 - 100	100 - 105	110 - 120
Выпуск	7. Стоимость технологического экспорта (млрд. долл.)	12.8	12.0 - 13.0	15 - 20	25 - 35	40 - 50	60 - 80
Выпуск	8. Доля высокотехнологичной продукции в экспорте (%)	14.5	20 - 25	35 - 40	40 - 45	45 - 50	55 - 60

В течение последних двух десятилетий Китайская Народная Республика значительно преуспела не только в области разработки инноваций, но и в развитии всей экономической системы в целом. Большая часть исследователей полагает, что активное экономическое развитие КНР связано с наличием дешёвой рабочей силы, сравнительно нестрогим трудовым законодательством, а также способностью накапливать финансовые ресурсы. Кроме того, следует обратить внимание на определяющую роль научно - технического прогресса в развитии государства. Также стоит отметить, что особое место в экономике КНР занимают крупные, наукоёмкие предприятия, в особенности те, которые специализируются на коммуникационных и информационных технологиях. В свою очередь, активно развиваются такие отрасли как: нанотехнологии, биотехнологии, а также медицина [4].

Этапы формирования инновационной экосистемы Китая:

- 1) реформа системы планирования (1978 – 1984 г.) заключается в модификации китайской системы ИиР, направленной на повышение эффективности деятельности вузов, а также научно - исследовательских институтов;
- 2) переход инновационной экосистемы КНР на рыночные нормы регулирования науки и технологий (1985 – 1991 гг.). Он предполагает создание инновационных структур, а также расширение взаимодействия науки и промышленности при помощи разработки новейших аппаратов финансирования;
- 3) объединение компонентов научной деятельности в единую систему «рыночной экономики социалистического образца» (1992 – 1998 гг.) повышение качества прикладных НИИ посредством обеспечения их независимости;

4) крупномасштабные преобразования НИИ (с 1999 г.). Реорганизация научно - исследовательских институтов в коммерческие учреждения. Основные показатели экономического и научно - технического развития КНР в 2010 - 2015 гг. приведены в таблице 2.

Таблица 2. Основные макроэкономические и научно - технические показатели развития КНР в 2010–2015 гг. [4]

Год	2010	2012	2015
ВВП трлн. дол. базисного 2010 г.	5,931	8,229	10,298
ВВП на душу населения дол. базисного 2010 г.	9252	11252	14340
Внутренние затраты на научные исследования и разработки, % от ВВП - включая затраты частного сектора на НИОКР, (% от ВВП)	1,9 1,56	2,32 1,88	3,7 2,22
Экспорт высокотехнологичной продукции (млрд. дол.)	771,7	835,93	948,3

Известный китайский политический деятель Чжан Чжидун писал: «китайцы хотят исследовать сущность вещей, в то время как западная цивилизация подчинена идее практического применения знаний». Однако в инновационном бизнесе Китая, наряду с установленными ценностями активно используется опыт стран Запада. Данное сочетание различных по своей природе культур обеспечивает продуктивное функционирование бизнеса, а также образованию инновационных кластеров, таких как Чжанцзян, а также кластеры в Пекине и Шанхае [5].

В настоящее время правительство Китая особое значение придает грантовой системе поддержки. Бюджет крупнейшего Национального фонда естественных наук Китая, распределяющего около 70 % грантовой поддержки индивидуальных ученых и исследовательских групп, в 2012 г. насчитывал 15 млрд юаней, который вырос с 6,43 млрд в 2009 г. и 12 млрд в 2011 г. Данная организация предоставляет средства только для развития наиболее значимых направлений промышленности и науки. Сегодня в Национальный фонд естественных наук Китая поступают ассигнования из государственного бюджета. Они во много раз превышают расходы на прочие целевые программы Министерства науки и технологий КНР. Кроме того, он активно сотрудничает с западными партнерами, помимо всего прочего, с Научно - исследовательским сообществом Германии и Национальным научным фондом США [6].

Подводя итоги, отметим, что в настоящий момент научно - техническая политика постепенно превращается в базисный компонент системы регулирования социально - экономических методов правительства. Также она выступает первостепенным фактором сохранения национальной безопасности [1]. Для создания и дальнейшего успешного развития инновационной деятельности целесообразно использовать открытую модель системы инноваций. В то же время не следует забывать и о системном развитии инновационной инфраструктуры (бизнес - инкубаторов, технопарков, технополисов, а также стимулирование инновационной деятельности в университетах и НИИ), поиске новых источников финансирования, венчурного инвестирования, развитии стратегического альянса государства и бизнеса и т.д.

В современных условиях, инновационная экосистема РФ развивается неметодично, основные составляющие системы практически не взаимодействуют друг с другом. Они во многом зависят как от политической конъюнктуры, так и от экономической стабильности [2].

По нашему мнению, России целесообразно использовать опыт Китая и Японии, где созданы эффективные модели взаимодействия инноваторов и бизнеса в рамках государственно - частного партнёрства и развития инновационной экосистемы.

### **Список использованной литературы**

1. Абрамова М.И. Национальная инновационная система России: современное состояние и перспективы развития // Инновации в науке: сб. ст. по матер. IV междунар. науч. - практ. конф. – Новосибирск: СибАК, 2012.
2. Дробышевская Л.Н. Инновационная система России: концепция построения // Финансы и кредит. 2006. С. 45 - 50.
3. Зайцев В., Чебанов С. Инновационная политика Японии // Мировая экономика и международные отношения, № 12, декабрь 2013, с 24.
4. Ключихин Е. Научная и инновационная политика Китая // Международные процессы, № 2, Vol. 11, 2013, с 37 - 55.
5. Lu, D. and Hu, A.G. 2008. China's regional variations in patenting. In: E. Thomson and J. Sigurdson (Eds.), China's science and technology sector and the forces of globalization. Singapore: World Scientific Publishing: 31 - 46.
6. World Economic Forum (WEF). 2012. The Global Competitiveness Report 2012 - 2013. Geneva: World Economic Forum.

© Дробышевская Л.Н., Ключников О.А., 2017

**Зайцева О.В.**, К.э.н., Магистрант  
Факультет государственного управления и международных отношений ЮЗГУ,  
г. Курск, Российская Федерация

## **ВЫЯВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА МОНОПРОФИЛЬНОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

### **Аннотация**

Статья раскрывает проблемы развития малого и среднего предпринимательства монопрофильных муниципальных образований. Грамотное выявление проблем малого и

среднего предпринимательства позволит перевести монопрофильные муниципальные образования на новый уровень взаимодействия государства и общества в целом.

### **Ключевые слова**

Ключевые слова. монопрофильное муниципальное образование, малое и среднее предпринимательство, государственная поддержка, государственная инфраструктура.

Развитие малого и среднего предпринимательства играет важнейшую роль в стабилизации социально - экономического состояния монопрофильных муниципальных образований, активно способствует решению задачи ухода от монопрофильной экономики монопрофильных муниципальных образований. Это также ключевое мероприятие по увеличению объема собственных доходов местного бюджета, снижению напряженности на рынке труда, росту доходов населения.

Формулируемые и реализуемые администрацией монопрофильного муниципального образования «город Железнодорожск» направления поддержки должны в полной мере соответствовать ожиданиям предпринимателей и современному состоянию развития каждого сектора экономики. В настоящее время в монопрофильном муниципальном образовании «город Железнодорожск» созданы ключевые организационные и правовые основы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства.

Систему государственной поддержки малого и среднего предпринимательства монопрофильного муниципального образования «город Железнодорожск» в настоящее время составляют:

- государственные нормативно - правовые акты, направленные на поддержку и развитие малого предпринимательства;

- государственный аппарат, представляющий собой совокупность государственных институциональных структур, которые ответственны за развитие малого и среднего предпринимательства, обеспечивают реализацию государственной политики в этой сфере и осуществляют регулирование сферы малого и среднего предпринимательства и управление инфраструктурой его поддержки;

- государственная инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства, включающая в себя некоммерческие и коммерческие организации, созданные с участием или без участия государства, деятельность которых иницируется, поощряется и поддерживается государством, и предназначенная для осуществления государственных мер по развитию малого и среднего предпринимательства и оказания услуг предпринимателям на безвозмездной, льготной или коммерческой основе.

Систематизируем все формы и методы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства монопрофильного муниципального образования «город Железнодорожск»:

- финансовая поддержка: субсидии;
- имущественная поддержка: аренда помещений на льготных условиях;
- административная поддержка: взаимодействие бизнеса и власти;
- информационно - консультационная поддержка: оформление предпринимательства и сопровождение при сдаче отчетов в органы, бизнес - навигатор, обучение;
- правовая поддержка: совершенствования правовых актов;
- налоговая поддержка: консультации по выбору системы налогообложения, патентная система налогообложения, единый налог на вменённый доход.

Финансовая поддержка малому бизнесу осуществляется из местного бюджета предоставлением субсидий для реализации бизнес - проектов и участия в выставочных и ярмарочных мероприятиях посредством отдела потребительского рынка и развития предпринимательства администрации города Железногорска, разовых субсидий на открытие своего дела для безработных через Центр занятости населения города Железногорска.

Имущественная поддержка заключается в предоставлении производственных помещений, сооружений, на определенных условиях аренды для использования по целевому назначению в Управлении муниципального имущества города Железногорска.

Административная поддержка заключается в эффективном взаимодействии субъектов малого и среднего бизнеса города Железногорска с органами исполнительной власти Курской области, органами местного самоуправления и другими организациями в целях осуществления согласованных действий по реализации программ и проектов поддержки и развития малого бизнеса. Это обеспечивает Совет по малому предпринимательству при главе города Железногорска, который занимается:

- взаимодействием с субъектами малого предпринимательства, действующими на территории города Железногорска, и выработка согласованных решений и действий в сфере поддержки малого предпринимательства;

- анализом проектов и программ в сфере поддержки малого предпринимательства;

- осуществлением общественного контроля за ходом реализации программ поддержки малого предпринимательства на территории города Железногорска;

- поиском методов поддержки малого предпринимательства в городе Железногорске.

Административная поддержка является разносторонней, однако, практически отсутствует деятельность по содействию создания и развития организаций, образующих инфраструктуру имущественной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, и популяризации деятельности таких организаций.

Информационно - консультационная поддержка заключается в создании сайтов с официальным представлением актуальных материалов, действующих программ, законодательных изменений, а также в оказании необходимых консультаций. Данный вид поддержки оказывают Совет по малому предпринимательству при главе города Железногорска, ОБУ «Многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг городского округа Железногорск Курской области», Отдел потребительского рынка и развития предпринимательства администрации города Железногорска.

Следует отметить недостаток знаний у предпринимателей города Железногорска по закупкам товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц и о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, а также недостаток информированности о программах регионального и федерального уровня.

Правовая поддержка заключается в совершенствовании правовых актов, регулирующих деятельность субъектов малого предпринимательства, и осуществляется Железногорской городской Думой в согласовании и с подачи Совета по малому предпринимательству при главе города Железногорска.

Вместе с тем, отсутствует комплексный подход к развитию предпринимательской среды монопрофильного муниципального образования «город Железнодорожск». В апреле — мае 2017 года в ходе нашего исследования в рамках выпускной квалификационной работы был проведен опрос среди предпринимателей монопрофильного муниципального образования «город Железнодорожск».

По результатам опроса, на первый вопрос о том, какие факторы препятствуют предпринимательской деятельности, ответы распределились следующим образом: недостаток собственных средств — по мнению 21 % опрошенных; - высокий уровень налогообложения — 17 % ; рост (высокий уровень) тарифов — 15 % ; слабая информированность об оказываемой государственной поддержке — 12 % ; дефицит квалифицированных кадров — 11 % .

На вопрос, что необходимо сделать для эффективного развития бизнеса: 21 % считают, что необходимо снизить налоговое бремя; 18 % - необходимо оказать финансовую поддержку со стороны государства; 12 % - оказать помощь в привлечении инвестиций; 10 % - расширить инфраструктуру бизнеса; 9 % - снижение тарифов; 8 % - содействовать расширению рынков сбыта; 7 % - организовать доступ к программам регионального и федерального уровня.

Анализ ответов указывает следующие недостатки государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства монопрофильного муниципального образования «город Железнодорожск» по основным направлениям.

- финансовая поддержка: недостаток собственных средств, отсутствие инвесторов, высокий уровень налогообложения;

- административная и имущественная поддержка: недостаток организаций, образующих инфраструктуру имущественной поддержки, низкая платежеспособность населения и недостаток рынков сбыта, низкая квалификация кадров;

- информационно - консультационная поддержка: недостаток знаний по закупкам у юридических лиц, о контрактной системе в сфере закупок для обеспечения муниципальных нужд, недостаток информации предпринимателей о региональных программах государственной поддержки малого предпринимательства

Кроме того, данные объекты инфраструктуры зачастую работают, конкурируя друг с другом, в то время как в регионах необходимо создание взаимоувязанной системы поддержки: от начинающих предпринимателей до бизнеса, направленного на дальнейшее развитие.

Целью формирования инфраструктуры поддержки малых и средних предприятий монопрофильных муниципальных образований является создание оптимальных условий для функционирования на основе обеспечения комплексной помощи малым и средним предприятиям в различных направлениях: информационном, консультационном, административном, финансовом, имущественном. Эффективность функционирования инфраструктуры поддержки малого предпринимательства возможна только лишь в том случае, если заранее продуманы схемы ее создания и механизмы функционирования.

#### **Список использованных источников**

1. Быкова Н. Н., Рогозина Л. С. Проблемы развития малого бизнеса в России [Текст] // Молодой ученый. — 2016. — №3. — С. 479 - 483.

2. Бурлуцкая Ю. А. Проблемы развития малого и среднего бизнеса в России [Текст] // Молодой ученый. — 2016. — №2. — С. 436 - 439.

3. Бартош А. А., Верхушина Е. Н. Об эффективности мер государственной поддержки малого и среднего предпринимательства [Текст] // Молодой ученый. — 2015. — №14. — С. 691 - 693.

© Зайцева О.В., 2017

**Коваленко А.В.,**

Студент 3 курса

ИТЭ и МЭО

СГЭУ,

г. Самара, Российская Федерация

**Научный руководитель: Кузьмина О.Ю.**

К.э.н., доцент

Кафедра экономической теории

СГЭУ,

г. Самара, Российская Федерация

## **ПЕРСПЕКТИВЫ ВЛИЯНИЯ АВТОМАТИЗАЦИИ НА СОВРЕМЕННУЮ ЭКОНОМИКУ**

За последние годы в мире растёт интерес компаний к автоматизации ради сокращения издержек. PwC рассчитывает, что прирост мирового ВВП в \$6,6 трлн к 2030 году будет связан с ростом производительности, который обусловит автоматизация процессов производства и увеличение трудовых ресурсов благодаря искусственному интеллекту[3]. Увеличивающаяся автоматизация производственного процесса и стремительное развитие технологий искусственного интеллекта может привести к увеличению безработицы и ещё сильнее усилить существующее неравенство. Автоматизация устранил 47 % рабочих мест в США по мнению авторов книги “Only humans need apply”, и это может негативно сказаться на доходах граждан[9].

Ярким примером автоматизации может выступать появление автомобиля под управлением роботизированных операционных систем, которые помогут снизить количество аварий. На данный момент стоят задачи увеличения точности системы машинного обучения до 99,9999 % и снижения стоимости установки оборудования, необходимого для функционирования беспилотных автомобилей[8]. При этом при внедрении такой технологии представители таких профессий как водители - дальнбойщики, таксисты, автостраховщики, инструкторы по вождению останутся без работы. Сейчас в мире в ДТП погибает 1,2 миллиона человек в год: почти столько же человек, сколько в совокупности гибнет из - за войн, наркотиков и от рук преступников[8]. Также современный автомобиль 95 % времени проводит на парковке и ведёт к негативным эффектам, таким как загрязнение воздуха, уменьшение места для общественных пространств[8].

И, скорее всего, мы увидим беспилотные машины в действии уже скоро, к примеру, в городе Эйнховен в Нидерландах к середине 2018 года появятся беспилотные автомобили компании Amber, известная своим каршеринговым сервисом Amber Mobility. Вместе с Amber эту инициативу будут реализовывать такие компании, как TomTom, KPN, TNO, NVIDIA, Microsoft[5].

В других областях также можно автоматизировать многие процессы: к примеру, компания Momentum Machines в полностью автоматизированных ресторанах использует роботов, которые в состоянии приготовить и сервировать до 360 гамбургеров в час[1]. И хотя сейчас внедрению таких технологий повсеместно мешают достаточно низкие заработные платы в этой отрасли, в будущем вполне возможно использование таких технологий. Сокращение низкооплачиваемых рабочих мест даст обществу стимул к развитию технологий: придётся повышать эффективность и в других отраслях, чтобы обеспечить достаточный уровень благосостояния для граждан.

Ещё одним значимым примером является компьютерная программа WorkFusion, которая оценивает сложные проекты и определяет, какую часть работы передать на аутсорсинг, а какую – автоматизировать. Без вмешательства человека эта программа просматривает сайты поставщиков услуг, нанимает фрилансеров и контролирует рабочий процесс. Остальные задачи WorkFusion распределяет между штатными сотрудниками компании. Ещё она управляет реализацией проекта и деятельностью проектной группы, следит за эффективностью работы и при необходимости передает ее другим исполнителям[1].

Как видим, автоматизация может существенно сократить количество рабочих мест, и безработные люди останутся без средств к существованию и начнут бунтовать. Для преодоления таких последствий можно использовать безусловный основной доход. Странник такого подхода, Гай Стэндинг, считает, что стабильные выплаты без каких-либо условий - это проявление социальной справедливости и гарантия свободы личности. Интеллектуальную собственность нужно облагать налогами, а из этих налогов формировать фонд, который и станет ресурсом для безусловных выплат[6].

Альтернативным методом может быть монетизация природных ресурсов, которую предлагает футуролог Золтан Иштван. По его оценкам, такой подход полностью обеспечит жителей Калифорнии безусловным основным доходом. Чистая стоимость природных ресурсов в Калифорнии оценивается от \$10 до \$20 трлн. Как известно, 45 % земель находится под контролем государства, которое редко занимается их развитием. Если сдать в аренду 75 % земель и зарабатывать на этом хотя бы 5 % годовых, то каждое домохозяйство сможет в месяц получать БОД в размере 5000 долларов США[7].

Не смотря на вполне реалистичные сценарии реализации безусловного основного дохода, многие люди опасаются, что сохранить социальную стабильность не удастся из-за слишком быстрой автоматизации. Здесь можно отметить, что снижающаяся рождаемость в развитых странах смягчает этот переход, и, к примеру, в Японии не опасаются таких событий, а наоборот надеются на их положительные эффекты для общества[4].

Если же рассматривать более негативный сценарий, когда государства будут не успевать перестраивать социальные программы из-за быстрых технологических изменений, то такую ситуацию также можно преодолеть благодаря людям с выдающимися способностями. Создав компьютерную томографию мозга с разрешением 1 мкм, можно

выяснить точное строение мозга человека и на основе базы сведений об индивидуальной изменчивости сделать объективную оценку его способностей[2].

Таким образом, автоматизация – это неизбежный, объективный процесс, несущий наряду с выгодами и ряд недостатков, избежать от которых невозможно, но можно минимизировать их негативные последствия. И для решения этой задачи государство и общественность должны скоординировать свои действия.

#### **Список использованной литературы.**

1. Мартин Форд. Роботы наступают. Развитие технологий и будущее без работы, Альпина нон - фикшн 2016 – 430с.
2. Савельев С.В. Церебральный сортинг, Веди 2016, 232с.
3. Bloomberg[Электронный ресурс] : AI Will Add \$15.7 Trillion to the Global Economy: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-06-28/ai-seen-adding-15-7-trillion-as-game-changer-for-global-economy>, свободный, Загл. с экрана
4. Gadgets Now[Электронный ресурс] : This country is not 'scared' of robots taking away jobs: <http://www.gadgetsnow.com/jobs/this-country-is-not-scared-of-robots-taking-away-jobs/articleshow/60086107.cms>, свободный, Загл. с экрана
5. Hightech.fm[Электронный ресурс] : В Нидерландах запустят беспилотные автомобили в 2018 году: <https://hightech.fm/2017/08/07/Amber>, свободный, Загл. с экрана
6. Hightech.fm[Электронный ресурс] : Гай Стэндинг: В России тоже можно ввести БОД: [https://hightech.fm/2017/02/15/guy\\_standing](https://hightech.fm/2017/02/15/guy_standing), свободный, Загл. с экрана
7. Hightech.fm[Электронный ресурс] : Монетизация природных ресурсов обеспечит людей БОДом: [https://hightech.fm/2017/04/11/ubi\\_land](https://hightech.fm/2017/04/11/ubi_land), свободный, Загл. с экрана
8. Hod Lipson, Melba Kurman. Driverless: Intelligent Cars and the Road Ahead, MIT Press 2016 – 328p.
9. Thomas H. Davenport, Julia Kirby. Only humans need apply, HarperBusiness 2016 – 288p.

© Коваленко А.В., 2017

**Коваленко А.В.**

Ведущий специалист отдела международного сотрудничества  
ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»  
г. Москва, РФ

### **ОПРЕДЕЛЕНИЕ НОВЫХ ФОРМ СОТРУДНИЧЕСТВА В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ МЕЖДУНАРОДНОГО СЕТЕВОГО УНИВЕРСИТЕТА SPITSE**

#### **Аннотация**

Актуальность развития системы высшего образования определяется требованиями, предъявляемыми к инновационной экономике XXI века. Целью исследования является определение новых форм сотрудничества в сфере высшего образования.

**Ключевые слова:**

Конкуренция, экспорт образовательных услуг, международные университетские рейтинги.

В процессе перехода к инновационной модели экономики особое внимание уделяется модернизации и интернационализации национальной системы образования. Развитая система образования, отвечающая требованиям, предъявляемым инновационной высокотехнологичной экономикой, и интегрированная в международное образовательное и научное пространство, способна стать одним из важнейших конкурентных преимуществ государства[1].

На данный момент наблюдается значительное обострение конкуренции не только между национальными университетскими системами и учебными центрами, но и с вузами, научными и образовательными центрами, находящимися за рубежом. Российская высшая школа при всех ее национальных традициях, при том опыте, который был накоплен, находится сегодня в системе координат общемирового образовательного пространства.

В нынешних условиях существует необходимость развития многоплановых связей с зарубежными вузами: создание сетевых университетов, развитие обменных программ с зарубежными вузами - партнерами, привлечение зарубежных преподавателей и студентов, публикация результатов научных исследований профессорско - преподавательского состава в ведущих зарубежных журналах [2, с. 3].

В соответствии с решением Коллегии Минобрнауки «О мерах по развитию и совершенствованию экспорта российских образовательных услуг» от 12 ноября 2008 г., Министерство образования и науки РФ при поддержке Национального фонда подготовки кадров разработало «Концепцию экспорта образовательных услуг Российской Федерации на период 2011 – 2020 гг».

Экспорт образовательных услуг, как усиление показателей международной активности в деятельности вузов является наиболее важным индикатором признания престижа высшей школы на национальном и мировом рынках, а также способствует реализации геополитических и экономических интересов страны[3].

Неотъемлемой частью глобальной системы высшего образования являются международные университетские рейтинги (QS, THE WUR, ARWU, RUR и т.д.). В методологию оценки международных университетских рейтингов входит большое количество индикаторов, среди которых индикатор международной активности, характеризующийся такими показателями как:

- оценка академической мобильности;
- оценка уровня международной образовательных программ;
- оценка международной репутации вуза.

С 2008 года директорат высшего образования стран ОЭСР (организация экономического сотрудничества и развития) осуществляет специальную исследовательскую программу «Оценка учебных результатов высшего образования». В результате реализации данной программы выработана общая тенденция в отношении к рейтингам состоящая в стремлении создания новой, многомерной и максимально объективной системы оценки вклада университетов в экономический рост конкретных стран и мира в целом. Цель программы состоит в поиске новых форм обеспечения качества высшего образования.

Университеты этих стран разбиты на 3 специализированные группы, одна из которых – область междисциплинарных проектов, наиболее актуальная для будущей глобальной инновационной системы.

Примером сотрудничества в области совместных научных исследований и реализации междисциплинарных проектов является сетевой университет SPITSE. Совместная работа Национального исследовательского университета «Московский энергетический институт» и Технического университета Ильменау представляет положительный опыт развития многоплановых связей с полувековой историей.

С 1998 года Национальный исследовательский университет «МЭИ» в содружестве с ТУ Ильменау (ФРГ) начал реализацию программы дополнительного образования по направлению «Информатика и вычислительная техника» на немецком языке, которая в 2007 году была преобразована в «Германский инженерный факультет МЭИ – ТУ Ильменау».

Основной целью «Германского инженерного факультета МЭИ – ТУ Ильменау» является поддержка квалифицированных учащихся в получении диплома магистра ТУ Ильменау и НИУ «МЭИ». Студенты факультета заканчивают в рамках своей подготовки в дополнение к основному обучению в НИУ «МЭИ» соответствующий блок по индивидуальному учебному плану в ТУ Ильменау, а также производственную практику в компании.

Направлениями подготовки в рамках «Германского инженерного факультета МЭИ – ТУ Ильменау» являются все направления подготовки магистров в ТУ Ильменау. Выпускники факультета успешно прошедшие полный курс обучения получают дипломы магистра двух вузов[4].

Логическим продолжением развития многоплановых связей НИУ «МЭИ» с ТУ Ильменау послужил проект сетевого университета SPITSE (стратегическое партнерство инженерных факультетов Технического университета Ильменау с Национальным исследовательским университетом «МЭИ» и Санкт - Петербургским государственным электротехническим университетом «ЛЭТИ»). Структура сетевого университета SPITSE представлена на рисунке 1.



Рис. 1. Структура сетевого университета SPITSE

SPITSE – сетевой университет, деятельность которого направлена на реализацию стратегического трехстороннего взаимодействия между университетами России и Германии в области образования и науки, а также координацию сотрудничества, усиление конкурентоспособности и повышение международной репутации, в частности, путем реализации программ «двух дипломов» и совместных научно - исследовательских проектов. Целью сотрудничества является проведение совместных научных исследований и реализация междисциплинарных проектов[5].

Проект был запущен в марте 2013 года и реализуется при поддержке Федерального министерства образования и научных исследований ФРГ, Германской службы академических обменов DAAD и Немецкого научно - исследовательского сообщества DFG.

### **Список использованной литературы:**

1. См.: Путин В. Россия и меняющийся мир // Российская газета. 2012. 27 февраля. URL: <http://www.rg.ru/2012/02/27/putin-politika.html> / .
2. Торкунов А.В. Образование как инструмент «мягкой силы» во внешней политике России. Вестник МГИМО - Университета, 2012.
3. Проект Концепции экспорта образовательных услуг Российской Федерации на период 2011 - 2020 гг. URL: <http://russia.edu.ru/information/analit/official/3783/> .
4. Германский инженерный факультет. URL: <http://german.mpei.ru/> .
5. Международный сетевой университет SPITSE. URL: <http://www.tu-ilmenau.de/spitse/po-ruski/> .

© Коваленко А.В., 2017

**Лиховидова Е.А.,**

Магистрант,

факультет экономики и финансов

ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)»,

г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

## **АНАЛИЗ ДИНАМИКИ СРЕДНЕВЗВЕШЕННОЙ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ ПО КРЕДИТАМ, ПРЕДОСТАВЛЕННЫМ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ, В РУБЛЯХ ПО ИТОГАМ 1 ПОЛУГОДИЯ 2017 Г.**

**Аннотация:** В статье анализируется динамика средневзвешенных процентных ставок по рублевым кредитам, предоставленным коммерческими банками населению, по итогам первого полугодия 2017г. Рассмотрены колебания процентных ставок в указанном периоде в разрезе сроков предоставления кредитов.

**Ключевые слова:** средневзвешенная процентная ставка; кредиты, предоставленные физическим лицам; кредиты населению; кредиты в рублях; динамика процентных ставок; тенденции средневзвешенной процентной ставки.

Процентные ставки по рублевым кредитам населению (см. табл. 1) с начала 2017г. имеют тенденцию к сокращению на фоне снижения ключевой ставки Банка России с 10,0 % до 9,75 % 26.03.2017г., с 9,75 % до 9,25 % 01.05.2017г., с 9,25 % до 9,0 % 19.06.2017г.[1]

Средневзвешенные процентные ставки по кредитам населению до 1 года за 1 полугодие 2017г. сократились в абсолютном выражении на 2,51 % (что соответствует 11,21 % в относительном выражении). Наибольшее сокращение % ставок за рассматриваемый период кредитования (до 1 года) наблюдается при предоставлении кредитов населению на срок от 181 дня до 1 года: сокращение на 2,8 % в абсолютном выражении.

Таблица 1 – Динамика средневзвешенных процентных ставок по рублевым кредитам, предоставленным населению коммерческими банками, за 1 полугодие 2017г.[2]

	до 30 дней	от 31 до 90 дней	от 91 до 180 дней	от 181 дня до 1 года	до 1 года	от 1 года до 3 лет	свыше 3 лет	свыше 1 года
Январь	18,26	18,17	22,81	22,76	22,40	18,08	15,58	16,23
Февраль	18,22	17,70	23,33	21,18	21,06	17,87	15,45	16,00
Март	18,62	16,13	20,29	20,62	20,37	17,64	15,10	15,66
Апрель	17,81	16,42	20,53	20,87	20,57	17,54	14,86	15,42
Май	17,63	16,55	19,55	20,31	20,07	17,28	14,77	15,32
Июнь	17,47	18,94	20,37	19,96	19,89	16,82	14,60	15,08

Несмотря на общую понижительную тенденцию % ставок, по кредитам, предоставляемым банками населению, на срок от 31 дня до 90 дней и от 90 до 180 дней отмечается рост % ставок в июне 2017г. на 2,39 % и 0,82 % (в абсолютном выражении) соответственно по сравнению с данными за май 2017г. Колебания % ставок по кредитам, предоставленным на срок до 180 дней, связано с их большей чувствительностью к кредитному и иным рискам, экономической ситуацией в стране, действиям Правительства и ЦБ РФ, нежели по кредитам от 181 дня и более.

По кредитам свыше 1 года процентные ставки сократились в абсолютном выражении на 1,15 % (в относительном выражении – на 7,09 %) по итогам 6 месяцев 2017 г. При этом по кредитам от 1 года колебаний в сторону увеличения процентных ставок в анализируемом периоде не наблюдается, поскольку они менее чувствительны к краткосрочным изменениям влияющих на них факторов и отражают общую динамику процентных ставок по рублевым кредитам населению.

Разница в процентных ставках по кредитам до 1 года и свыше 1 года в январе 2017г. составила 6,17 % в абсолютном выражении, феврале - 5,06 % , в марте – 4,71 % , в апреле – 5,15 % , в мае – 4,75 % , в июне – 4,81 % . Можно сделать вывод, что тенденции изменений процентных ставок по кредитам до 1 года и свыше 1 года сбалансированы, в свою очередь, это отражает стабильный характер тенденции сокращения процентных ставок по кредитам населению.

Учитывая снижение ключевой ставки ЦБ РФ 19 июня 2017г. до 9,0 % , тенденция сокращения средневзвешенных процентных ставок по рублевым кредитам населению сохранится. В свою очередь, это отразится на росте спроса населения на потребительские кредиты, необходимости кредитных организаций корректировать свою политику предоставления кредитов физическим лицам с учетом существующих рисков и нормативных требования Банка России.

#### **Список использованной литературы:**

1. Ключевая процентная ставка ЦБ РФ / Банковский портал «Единый банк» [Электронный ресурс] URL: <http://1eb.ru/kluhevaya-stavka.html> (Дата обращения: 20.08.2017г.)

2. Статистика. Сведения по кредитам в рублях в целом по Российской Федерации, физические лица, 2017 / Банк России [Электронный ресурс] URL: [http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=int\\_rat](http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=int_rat)

3. Данные сайта Банкир.ру: [Электронный ресурс] URL: <http://bankir.ru/>

© Лиховидова Е.А., 2017

**Ляменков А.К.,**

к.э.н., доцент кафедры мировой экономики

Экономический факультет Московского государственного университета  
имени М.В. Ломоносова,

г. Москва, Российская Федерация

## **ИНДЕКС ВЫЯВЛЕННОГО СРАВНИТЕЛЬНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА КАК ИНСТРУМЕНТ АНАЛИЗА ПОЗИЦИИ СТРАНЫ В МЕЖДУНАРОДНОМ РАЗДЕЛЕНИИ ТРУДА**

### **Аннотация**

В статье рассматривается такой полезный инструмент анализа внешнеторговых отношений любой национальной экономики, как индекс выявленного сравнительного преимущества. Обосновано, что данный инструмент базируется на положениях рикардианской модели международной торговли, однако, в отличие от самой модели, сохраняет свою значимость в современной мировой экономике.

### **Ключевые слова**

Сравнительное преимущество, рикардианская модель международной торговли, международное разделение труда, индекс выявленного сравнительного преимущества.

Одной из первых научных концепций международной торговли стала рикардианская модель, разработанная в рамках классической школы экономической теории (см., например, [1, с. 20 - 38]). Именно в рамках данной концепции появилось понятие сравнительного (относительного) преимущества национальной экономики, участвующей в международном разделении труда. Напомним эволюцию теории внешней торговли. Одно из первых

объяснений причин торговых отношений между странами было дано британским экономистом А. Смитом в XVIII в., подход которого принято называть концепцией абсолютных преимуществ. Согласно Смигу, страна обладает абсолютным преимуществом, если есть такой товар, которого на единицу затрат она может производить больше, чем иные страны. После установления торговых отношений каждая из стран будет специализироваться на производстве товара, по которому она имеет абсолютное преимущество, экспортировать его в обмен на тот товар, по которому абсолютное преимущество имеет страна-партнер.

В отличие от Смита, подход к анализу международной торговли другого британского экономиста классической школы – Д. Рикардо, предложенный в начале XIX в., принято называть концепцией сравнительных преимуществ. Им был поставлен вопрос, сможет ли одна страна участвовать в международной торговле, если она не имеет абсолютного преимущества ни по одному товару. И наоборот, захочет ли другая страна участвовать в международной торговле, если она обладает абсолютным преимуществом по всем товарам. В обоих случаях каждая из этих стран будет обладать сравнительным (относительным) преимуществом по одному из товаров – в производстве которого относительные издержки (в сравнении со вторым товаром) ниже, чем у страны – торгового партнера. Говоря по-другому, сравнительное преимущество национальная экономика будет иметь по тому товару, по уровню производительности в изготовлении которого она опережает своих торговых партнеров в большей степени либо отстает от них в меньшей степени, чем по иным товарам.

С современных позиций рассмотренная выше рикардианская модель однозначно представляется устаревшей. Действительно, предпосылки научного анализа, используемые как Смитом, так и Рикардо, явно нереалистичны. В их моделях предполагается наличие только одного фактора производства – труда. Понятно, что в процессе производства не меньшую роль играет и капитал в различных своих формах, и земля в виде природных ресурсов, и научно-технический потенциал, и др. Отсюда существенный недостаток рикардианской модели – это невозможность определить, как внешняя торговля влияет на доходы различных групп населения, представляющих разные факторы производства. Даже относительно труда представители классической школы считали, что не требуется дополнительных издержек при его перемещении и использовании в других отраслях экономики, что он не мобилен между странами (вспомним о современных проблемах мировой миграции населения). Предполагалась совершенная конкуренция на рынках.

В то же время на положениях рикардианской теории международной торговли базируется один из удобных инструментов анализа внешнеторговых связей национальных экономик и их места в международном разделении труда – индекс выявленного сравнительного преимущества, который сохраняет свою прикладную значимость и по сей день (см., например, [2, с. 365]. Он представляет собой отношение доли экспорта определенного товара в совокупном экспорте рассматриваемой национальной экономики к доле экспорта того же товара во всем объеме мирового экспорта. В формализованной форме данный индекс, рассчитываемый для  $j$ -го товара, можно представить следующим образом:

$RCAj = (Xj / TotalX) : (WorldXj / WorldTotalX)$ , где  $X$  – обозначение для стоимостного объема экспортных операций (по  $j$ -му товару в рассматриваемой национальной экономике, совокупного экспорта из страны либо те же показатели для мира в целом).

Если для определенного конкретного товара, экспортируемого страной, значение рассчитываемого показателя выявленного сравнительного преимущества  $RCA_j$  превышает единицу, то это означает, что указанная страна специализируется именно по данному товару в рамках международного разделения труда. А в соответствии с рикардианской теорией международной торговли можно сделать вывод, что именно по этому товару страна имеет сравнительное преимущество. То есть данное сравнительное преимущество было «выявлено» в ходе исследования структуры внешней торговли страны. Рост индекса будет, очевидно, свидетельствовать о том, что рассматриваемая национальная экономика расширяет использование в международной торговле своего сравнительного преимущества по  $j$ -му товару.

Отметим, правда, что фиксация наличия сравнительного преимущества по каким-либо продуктам, входящим в структуру внешнеторгового оборота страны, по состоянию на каждый данный момент времени вовсе не означает, что сложившиеся позиции страны в международном разделении труда оптимальны с точки зрения национальных интересов. Например, усиление специализации России по углеводородам и иным видам сырьевых продуктов будет отражаться ростом индекса  $RCA_j$ , однако по многим соображениям, очевидным для любого резидента России, роль сырьевого придатка не является абсолютным благом для страны.

#### Список использованной литературы

1. Колесов В.П., Кулаков М.В. Международная экономика. – М.: ИНФРА - М, 2011. – 423 с.
2. Киреев А.П. Международная микроэкономика. – М.: Междунар. отношения, 2013. – 712 с.

© Ляменков А.К., 2017

**Мамонтов С.А.**

д.э.н., доцент ОмГУ им. Ф.М. Достоевского»,  
г.Омск, РФ

#### **НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ И НОРМАТИВНЫХ АКТОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКОВ<sup>2</sup>**

*В статье рассмотрены отдельные вопросы, связанные с проблемой оценки влияния законодательных и нормативных актов на развитие конкуренции на региональных рынках. Выделены проблемы декомпозиции понятия конкуренции, связанные в том числе с многозначностью противоречивых ожиданий участников рынка от развития конкуренции. Структурированы разработанные ОЭСР параметры оценки правовых норм рыночного регулирования, показаны некоторые ограничения оценки ОЭСР.*

---

<sup>2</sup> Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ, Правительства Омской области, № проекта 17 - 12 - 55007

Ключевые слова: конкуренция, регулирование конкуренции, оценка воздействия на конкуренцию.

Развитию внутрирегиональной конкуренции уделяется значительное внимание в практике государственного регулирования экономики. Правительством РФ внедрен «Стандарт развития конкуренции в субъектах Российской Федерации» (2015 г.) [2], которым предусмотрена ежегодная оценка развития конкуренции в регионе. Эта оценка направлена, в том числе, на выявление проблемных зон конкуренции, которые обусловлены недостаточным или, наоборот, чрезмерным участием государства в регулировании рынков.

Одним из важных изначальных вопросов оценки конкуренции является определение и фиксирование содержания этого термина. Определение Федерального закона: «Конкуренция - соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке» [3], является достаточно общим. Например, в нем лишь косвенно обозначено, что участниками конкуренции являются не только соперничающие предприятия, но и другие субъекты рынка.

Сложность, многоаспектность и неоднозначность сущности конкуренции обуславливает тот факт, что понимание и структурирование сущности конкуренции в разных исследованиях различается и зависит, прежде всего, от направленности и цели соответствующего исследования. Но во всех моделях конкуренции значительное место отводится деятельности государства (рисунок 1), влияние которого на развитие конкуренции двояко. С одной стороны, оно поддерживает конкуренцию, создавая соответствующую законодательную, инфраструктурную и т.д. регулируемую среду. С другой стороны, оно должно принимать правовые акты иного характера, ограничивающего конкуренцию в целях нивелирования негативного влияния нерегулируемой рыночной стихии.

Оценивание конкуренции приводит к необходимости рассмотрения интересов различных участников рынка. Например, для производителей продукции усиление конкуренции между ними приводит к необходимости снижения цен и / или увеличению затрат на неценовые формы конкуренции, инновации. Для потребителей товаров и услуг более высокий уровень конкуренции среди производителей – скорее позитивно: развитие конкуренции при прочих сопоставимых условиях означает снижение цен, борьбу продавцов за потребителей, в т.ч. путем расширения возможностей выбора продукции, улучшения ее качества и т.д. Органы государственного регулирования в качестве цели развития конкуренции ориентируются на цели (интересы) потребителей.

Одним из значимых комплексов инструментов по оценке влияния правовых норм на развитие конкуренции является разработка Организация экономического сотрудничества и развития [1].

В этой работе предлагаются параметры оценки правовых норм рыночного регулирования, применение которых потенциально ограничивает конкуренцию (таблица 1).

Этот инструментарий основное внимание уделяет оценке конкретных норм воздействия на конкуренцию, зафиксированных в правовых документах, а также оценке конкретных

решений воздействия на рынок и связанных с ними возможных последствий для конкуренции. В то же время в подходах, рассмотренных в этих документах, нет разработок по агрегированной оценке конкурентной среды и характера конкуренции, несмотря на то, что в работе констатируется сложный неоднозначный интегрированный характер комплексного воздействия различных норм регулирования рынка: «существенное воздействие на конкуренцию может оказать сочетание различных видов барьеров; если же сконцентрироваться только на одном конкретном барьере, эти последствия могут не показаться очевидными» [1].

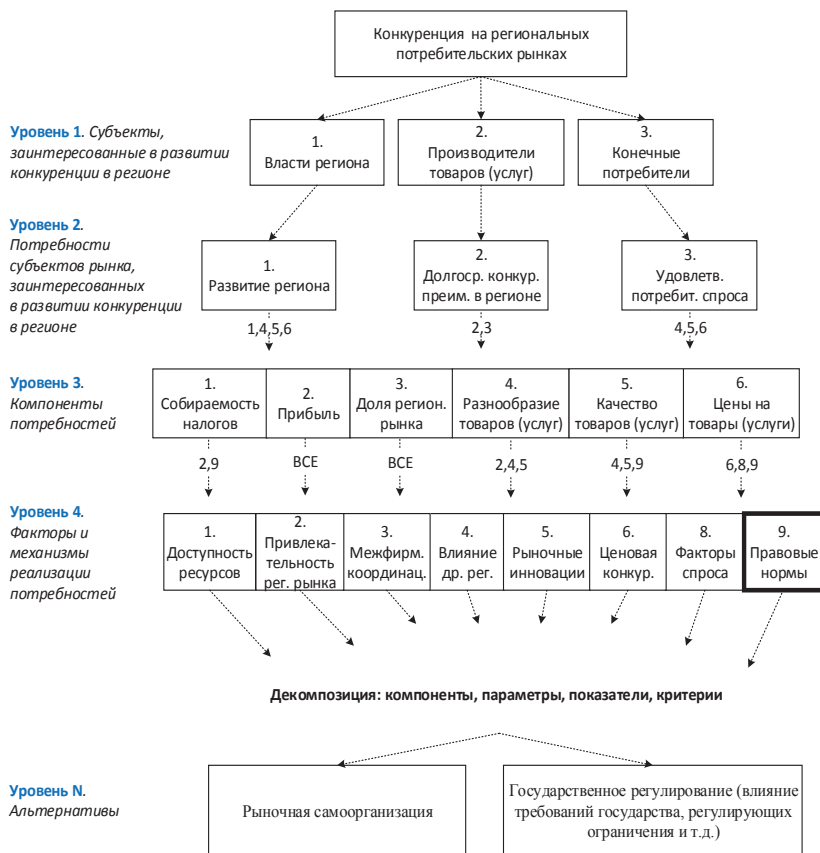


Рисунок 1 – Декомпозиция сущности рыночной конкуренции на региональном потребительском рынке (фрагмент)

В работе также не выделяются два сопряженных рынка, на которых конкурируют фирмы: рынок ресурсов и рынок конечных потребителей, что сужает сферу рассмотрения конкуренции и не позволяет выявить специфику влияния на конкуренцию факторов, связанных с этими рынками.

Таблица 1 – Параметры оценки правовых норм рыночного регулирования, применение которых потенциально ограничивает конкуренцию (источник [1], реструктурировано)

Оцениваемый фактор	Признаки возможного ограничения конкуренции со стороны требований нормативно - правовых документов
Барьеры для входа фирм на рынок и требования, принуждающие к уходу с рынка	<ul style="list-style-type: none"> <li>– прямой запрет (непреодолимый барьер) на открытие фирм, использования ресурсов или производства / продажи товаров и услуг;</li> <li>– требования стандартов, нормативов, выполнение которых требует от предприятия привлечения существенных ресурсов, особенно если нормативы содержат различающиеся требования для новых и действующих предприятий;</li> <li>– предоставление или продление срока эксклюзивных прав и экономических возможностей для отдельных предприятий;</li> <li>– плата за вход на рынок (выход с рынка);</li> <li>– изменения действующих норм, в том числе ограничивающие круг поставщиков и / или потребителей, меняющие потоки товаров и ресурсов, особенно с участием государственных предприятий</li> </ul>
Влияние на производство	– требования технологического характера
Ограничения на маркетинг	<ul style="list-style-type: none"> <li>– влияние на цены и ценообразование (прямое и косвенное)</li> <li>– ограничения рекламы;</li> <li>– требования по ассортименту (ограничения или, наоборот, требование полноты ассортимента); запрет на продажу отдельной составляющей продукта (требование комплексности продукта);</li> <li>– территориальные ограничения размещения предприятий.</li> </ul>
Стимулирование межфирменной координации	<ul style="list-style-type: none"> <li>– создание структур, содействующих сотрудничеству потенциальных конкурентов;</li> <li>– смягчение антимонопольных требований, в т.ч. для отдельных компаний</li> </ul>

Отметим также, что описанная в указанной работе методика не предполагает явного разделения факторов конкуренции и результатов конкуренции. Несмотря на то, что эти два аспекта конкуренции взаимосвязаны, особенно при рассмотрении конкуренции как процесса, развивающегося во времени (например, результаты конкуренции в этом случае могут выступать как факторы конкуренции для последующего периода), тем не менее сама постановка проблемы: оценка влияния правовых норм регулирования рынков на конкуренцию обуславливает необходимость выявления цели регулирования и, как следствие, связанных с этой целью результирующих показателей. В инструментарии цели не носят агрегированного характера, а связаны исключительно с целями конкретных регулирующих норм.

Таким образом, существует и теоретическая, и практическая потребность в адаптации предложенной ОЭСР методики, прежде всего с учетом необходимости включения в нее декомпозиции интересов всех субъектов рыночной конкуренции с последующим их оценкой и агрегированием результатов.

### **Список использованной литературы**

1. Инструментарий для оценки воздействия на конкуренцию. Том I. Принципы., Том II. Руководство. Версия.2.0. – Организация экономического сотрудничества и развития. - OECD 2011. - <http://www.oecd.org/competition/toolkit>
  2. Стандарт развития конкуренции в субъектах Российской Федерации. Утвержден распоряжением Правительства РФ от 5 сентября 2015 г. № 1738 - р
  3. Федеральный закон "О защите конкуренции" от 26.07.2006 N 135 - ФЗ
- © Мамонтов С.А., 2017

**Мирза Д.Д.,**  
аспирант

кафедры экономики и управления  
Адыгейского государственного университета,  
г. Майкоп

## **ИМПЕРАТИВ УСТОЙЧИВОСТИ КАК ЦЕЛЕВАЯ УСТАНОВКА СИСТЕМЫ АДАПТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ СУБЪЕКТОМ СФЕРЫ УСЛУГ**

### **Аннотация**

В статье показано, что в нестабильной внешней среде неопределенность является внутренне присущей процессу сервисной деятельности характеристикой. Организация учета воздействия внешних и внутренних факторов неопределенности предполагает необходимость формирования системы адаптивного управления организацией сферы услуг, при этом целевые ориентиры деятельности субъекта сферы услуг, реализующего процесс адаптивного управления, должны обеспечить состояния его долгосрочной устойчивости, а не только максимизацию прибыли.

### **Ключевые слова:**

Сфера услуг, система адаптивного управления, условия неопределенности, устойчивость организации.

Одной из ключевых характеристик процесса функционирования организаций сферы услуг в современных условиях является постоянное возрастание нестабильности внешней среды их деятельности, а также усложнение проявлений воздействия ее факторов. При этом внешняя среда сервисной организации определяется как совокупность объектов, находящихся вне пределов данной структуры, изменение важнейших свойств которых может обусловить трансформацию ее состояния [1].

В нестабильной внешней среде неопределенность является имманентно присущей процессу сервисной деятельности характеристикой, так как не представляется возможным с достаточно высоким уровнем точности спрогнозировать направленность тенденций развития ключевых рыночных факторов, оказывающих непосредственное влияние на функционирование бизнес - структуры в рамках определенного сектора сферы услуг.

Факторы неопределенности, которые являются ее объективными источниками, по мнению Е. Л. Горопцева и О. Н. Семенской, можно подразделить на следующие группы:

- относящиеся к системной среде;
- относящиеся к свойствам мыслительной деятельности индивида;
- обусловленные внутренней информационной неопределенностью экономической системы [2].

Также необходимо отметить, что в условиях глобальной экономики и единого информационного пространства даже локальные события обуславливают взаимопроникновение рисков в масштабах мировой экономики. Таким образом, в современной экономике отмечаются процессы не просто аккумуляции рисков, а их мультипликации.

При принятии решений в условиях неопределенности необходимо выбрать конкретный вариант из определенной совокупности возможностей, последствия которых не представляется возможным определить достаточно точно, т.е. можно говорить о проблеме неполного знания. В этой связи для принятия решений необходима как можно более точная информация о состоянии объекта управления и об окружающей его внешней среде, которая помогает снизить уровень имеющейся неопределенности.

Факторы, влияющие на деятельность организации, В. Г. Золотоголов определяет как возможности и опасности внешней и внутренней среды, которые могут помочь или затруднить реализацию поставленных организацией задач [3]. Как отмечает указанный автор, к основным внешним факторам относятся составляющие бизнес - среды предприятия: политика, экономика, рынок, конкуренция, технология, темпы инфляции и дефляции, международные и социальные условия, платежный баланс, уровень занятости, налоговые ставки, стабильность национальной валюты и др. При этом в случае исключения из анализа какого - либо фактора внешней среды оценка влияния других факторов и соответствующие выводы об успешности дальнейшей деятельности организации может оказаться недостаточно объективной [4].

Организация учета воздействия этих факторов предполагает необходимость формирования системы адаптивного управления организацией сферы услуг, нацеленной на обеспечение развития бизнеса в условиях нестабильной внешней среды на основе формирования качественно нового подхода к организации взаимодействия с внешней средой. К основным особенностям адаптивной системы управления организацией сферы услуг относится то, что:

- политика организации по организации взаимодействия с внешней средой выступает в качестве интегративного элемента ее деятельности;
- у сотрудников организации сферы услуг, функционирующей в адаптивном режиме, существует постоянная готовность к изменениям трансформационного характера;
- в организации отсутствует четкое разграничение обязанностей работников, характерных для конкретной должностной единицы;

- в случае изменения задач, стоящих перед организацией, происходит корректировка должностных обязанностей работников;
- взаимодействию между иерархическими уровнями присущ консультативный характер;
- взаимодействие работников организации осуществляется по горизонтальному признаку;
- групповое взаимодействие работников и их групповая ответственность играют ключевую роль в процессе деятельности организации сферы услуг.

Для системы адаптивного управления организацией сферы услуг характерно многообразие формирующих ее элементов, гибкость внутриорганизационных связей, децентрализация процесса разработки и принятия решений, а также ориентация на учет тенденций изменения внешней среды. Именно поэтому адаптивная система управления намного реже нуждается во внешней корректировке и способствует более успешному достижению целей, стоящих перед организацией сферы услуг [5].

Формирование адаптивной модели управления предполагает переориентацию целевых установок деятельности организации, функционирующей в сфере услуг. Отметим, что со времен Адама Смита абсолютное большинство специалистов, исследовавших феномен предпринимательства, ключевой, а зачастую и единственной его целью считали получение прибыли. Однако в условиях усиления волатильности внешней среды целевая установка бизнеса исключительно на получение прибыли уже не может являться абсолютным постулатом, что отмечается многими современными экономистами.

В этой связи, представляется вполне обоснованным, что в условиях все большей нестабильности экономической системы, целевые ориентиры деятельности субъекта сферы услуг, реализующего процесс адаптивного управления, предполагают необходимость обеспечения состояния его долгосрочной устойчивости [6,7], а не только максимизацию прибыли, как это констатировали положения классической экономической теории. Подтверждением этого являются опросы руководителей глобальных корпораций, результаты которых демонстрируют, что для 93 % из них обеспечение устойчивости бизнеса выступает в качестве важнейшей целевой установки.

В соответствие с наиболее распространенным в экономической науке подходом под устойчивостью понимается способность системы эффективно противостоять комплексу внутренних и внешних возмущающих воздействий [8]. При этом устойчивость организации, с одной стороны, выступает как регулируемый, а с другой, - как саморегулируемый процесс. Подобная ситуация объясняется зависимостью экономического субъекта от воздействий внешней среды и способностью противостоять им. Однако указанное противоречивое единство формируется только в рамках системы адаптивного управления, развивающей способность организаций сферы услуг преодолевать негативные флуктуации внешней среды, в то же время, впитывая из нее все то, что способствует развитию организации в изменившихся условиях и, как следствие, повышению устойчивости ее функционирования.

### **Список использованной литературы**

1. Нагорянская Н. В. Основы формирования адаптивного управления промышленным предприятием // Экономика строительства и городского хозяйства. – 2008, т. 2, № 3. – С. 180.

2. Торощев Е. Л., Семенская О. Н. Факторы неопределенности моделирования макроэкономических систем // Финансы и кредит. – 2011, № 37. – С. 8.
3. Золотогоров В. Г. Организация производства и управление предприятием. - Мн.: Книжный Дом, 2005. – С. 261.
4. Федотова М. А., Родионова В. М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. - М.: Перспектива, 1995. – С. 13.
5. Архипов А. Ю., Семин А. А. Управление деятельностью предпринимательской структуры в условиях нестабильной внешней среды // Terra Economicus. – 2012, № 2. – С. 97.
6. Захарова Е.Н. Разработка методологии решения системных задач устойчивого развития региональных социально - экономических систем на основе когнитивных технологий и анализа симплициальных структур. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. Ростовский государственный экономический университет. Ростов - на - Дону. 2006.
7. Захарова Е.Н., Барташевич А.А. Управление эколого - экономическими рисками в системе инструментов регионального устойчивого развития // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. 5, Экономика. – Майкоп: Изд - во АГУ, 2011. – Вып. 4. – С. 158 - 166.
8. Захарова Е.Н. Разработка методологии решения системных задач устойчивого развития региональных социально - экономических систем на основе когнитивных технологий и анализа симплициальных структур. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. Ростов - на - Дону, 2006.

© Мирза Д.Д., 2017

**Михайлова О.С.**  
Студентка 3 курса КубГАУ  
г. Краснодар, РФ  
Научный руководитель: **Васильченко Е.И.**  
Доцент КубГАУ  
г. Краснодар, РФ

## **ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОАО «ЗНАМЯ ОКТЯБРЯ»**

### **Аннотация**

Статья посвящена изучению финансовой устойчивости предприятия. Финансовая устойчивость в условиях рыночной экономики является важнейшей характеристикой предприятия. В статье рассмотрено 4 типа финансовой устойчивости. На примере предприятия рассмотрены состав и структура имуществ и состав и структура источников формирования имущества. Была произведена оценка финансовой устойчивости предприятия.

### **Ключевые слова:**

Финансовая устойчивость, ликвидность, платёжеспособность, организация, оценка финансовой устойчивости

Финансовая устойчивость – это определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность [1].

Финансовая устойчивость является главной составной частью оценки финансового положения организации для своих инвесторов и владельцев.

Финансовая устойчивость является важной составной частью оценки финансового положения организации в рамках своих инвесторов и владельцев [5].

На сегодняшний день существует 4 типа финансовой устойчивости, которые используются для определения финансовой устойчивости организации [1]:

1. Абсолютная финансовая устойчивость. Она означает, что предприятие платежеспособно и независимо от внешних кредитов.
2. Нормальная финансовая устойчивость, которая гарантируется её платежеспособностью.
3. Неустойчивое финансовое состояние, при котором имеются сбои в платежеспособности, но еще есть возможность восстановления предприятия.
4. Кризисное финансовое состояние. Полное отсутствие платёжеспособности.

Актуальность исследования вопросов анализа финансовой устойчивости заключается в том, что в период кризисных явлений, которые происходят в экономике России с 2014 г. по настоящее время, управление финансовой устойчивостью приобретает главное значение для поддержания ликвидности, платежеспособности и конкурентоспособности организаций [4].

Анализ финансовой устойчивости организации — важнейшая стадия управленческого процесса и неотъемлемый элемент финансового менеджмента. Он обеспечивает поступление более актуальной информации и является основой для принятия решений. Таким образом, анализ финансовой устойчивости выполняет две важные функции: информационную, связанную с поступлением необходимых данных, и аналитическую, связанную с разработкой и обоснованием управленческого решения [6].

Рассмотрим состав и структуру имущества ОАО «Знамя Октября» за три года (таблица 1) [3].

Таблица 1 – Состав и структура имущества  
ОАО «Знамя Октября», тыс. руб.

Показатель	2014 год		2015 год		2016 год		Темп роста, %
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	
Внеоборотные активы - всего	286146	50,94	293550	41,62	264413	39,23	92,4
В том числе: - основные средства	286136	50,93	293540	41,61	264403	39,22	92,4
Финансовые вложения	10	0,01	10	0,01	10	0,01	100
Оборотные активы – всего	275610	49,06	411805	58,38	409616	60,77	148,62

Запасы	239817	42,69	361687	51,28	291302	43,22	121,47
Дебиторская задолженность	35699	6,35	49776	7,06	118034	17,51	330,64
Денежные средства и денежные эквиваленты	94	0,02	342	0,04	282	0,04	300
Всего имущества	561756	100,00	705355	100,00	674031	100,00	119,98

Таблица 2 – Состав и структура источников формирования имущества, тыс. руб.

Показатель	2014 год		2015 год		2016 год		Темп роста, %
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	
Собственные средства - всего	252295	44,91	307218	43,56	594098	88,14	235,48
В том числе: - уставный капитал	2656	0,47	2656	0,38	2656	0,39	100
- резервный капитал	133	0,03	133	0,02	133	0,02	100
- нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	249506	44,41	304429	43,16	591309	87,73	236,99
Заемные и привлечённые средства – всего	309461	55,09	398137	56,44	79933	11,86	25,83
В том числе краткосрочные обязательства - всего	309461	55,09	398137	56,44	79933	11,86	25,83
Из них: - заемные средства	168375	29,97	219609	31,13	1202	0,18	0,71
- кредиторская задолженность	132117	23,52	167390	23,73	63648	9,44	48,17
- доходы будущих периодов	1705	0,30	1990	0,3	2173	0,32	127,45
- оценочные обязательства	7264	1,30	9148	1,28	12910	1,92	177,73
Всего источников формирования имущества	561756	100,00	705355	100,00	674031	100,00	119,88

\*Таблица составлена на основе данных финансовой отчетности предприятия [3].

На основании приведенных данных оценим финансовую устойчивость ОАО «Знамя Октября» с помощью следующих показателей [2]:

1. Коэффициент концентрации собственного капитала.  $KCK = СК / ВБ$ ;
2. Коэффициент концентрации заемного капитала.  $KЗК = ЗК / ИБ$ ;
3. Коэффициент финансовой зависимости.  $KФЗ = ИБ / СК$
4. Коэффициент финансовой устойчивости.  $KФУ = (СК + ДО) / ИБ$
5. Коэффициент отношения собственных и заемных средств.  $КСЗС = ЗК / СК$

Таблица 3 – Коэффициенты для определения финансовой устойчивости  
ОАО «Знамя Октября»

Показатель	2014	2015	2016	Норма показателя
КСК	0,45	0,44	0,88	$\geq 0,6$
КЗК	0,55	0,56	0,12	$\leq 0,5$
КФЗ	2,23	2,30	1,13	$< 2$
КФУ	0,45	0,44	0,88	$\geq 0,8$
КСЗС	1,23	1,30	0,13	$\leq 1$

На основании приведенных коэффициентов можно сделать выводы.

Коэффициент концентрации собственного капитала в 2014 г. и 2015 г. значение меньше, чем по нормативу. А вот уже в 2016 году у данного показателя наблюдается положительная динамика. (0,88) это говорит о том, что ОАО «Знамя Октября» стало активно использовать в 2016 году собственные средства.

Рассчитав коэффициент концентрации заемного капитала ОАО «Знамя Октября» наблюдается, что в 2014 г. и 2015 г. финансовые ресурсы организации состоят из заемных ресурсов, но в 2016 году ситуация улучшается и организация использует собственные средства.

Коэффициент финансовой зависимости говорит о том, что в 2014 г. и 2015 г. наблюдается зависимость в привлеченных средствах, а в 2016 году зависимость исчезает.

Коэффициент финансовой устойчивости говорит о том, что в 2014 г. и 2015 г. показывает преобладание заемного капитала над собственным. А в 2016 году собственный капитал преобладает над заемным капиталом.

На основании проведенных расчетов можно сделать общий вывод, что организация начинает в 2016 году использовать собственные средства, оставляя заемный капитал в прошлом. Организация выходит на новый уровень развития, и становится наиболее финансово устойчивой.

### Список использованной литературы:

1. Гиляровская Л. Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: учеб. пособие для студентов вузов, / Л. Т. Гиляровская, А. В. Ендовицкая. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2012
2. Береговая А.Д., Никулина В.В. Финансовая устойчивость предприятия. // Экономические исследования и разработки. – 2016.
3. Финансовая отчетность ОАО «Знамя Октября» - [www.e-disclosure.ru](http://www.e-disclosure.ru)

4. Смирнова А.А. Методологические основы анализа финансовой устойчивости организации. // Молодой учёный. – 2016 г. - №16. - С.201 - 2015.

5. Мельникова Л.А., Ечина Н.С. Методические подходы к оценке финансовой устойчивости организации. // Экономические науки. – 2015 г. - С. 90 - 92.

6. Оценка основных механизмов формирования финансовой устойчивости развития организаций аграрного сектора экономики Краснодарского края / Коллективная монография / Под редакцией Н.В. Липичу. Краснодар, 2013. Сер. 90 лет Кубанскому ГАУ. - 87с.

© Михайлова О.С., 2017

**Нехорошева А.М.,**

к.ф.н., магистрант кафедры политической экономики и современных бизнес - процессов  
ТГУ им. Г.Р. Державина, г. Тамбов, РФ

## **ОСНОВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ГЕНПОДРЯДНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

### **Аннотация**

Настоящая статья посвящена изучению вопроса управления рисками в генподрядной деятельности. Рассмотрены актуальные факторы, виды рисков, а также механизмы управления рисками в генподрядной деятельности.

### **Ключевые слова**

Строительная отрасль, генподрядная деятельность, управление рисками.

В современных условиях повышенной неопределенности в строительной отрасли, в сфере оказания генподрядных услуг в том числе, особую значимость приобретает умение управлять рисками, своевременно выявлять, оценивать риски и применять необходимые механизмы по их управлению [1, с. 5; 2, с. 17].

Управление рисками, первоначально закрепленное за банковской сферой, в строительстве стало применяться в конце прошлого века для всех стадий реализации проекта: аквизиции, подготовки и согласования коммерческого предложения, выполнения работ, сдаче объекта [3, с. 737] (ср.: управление на этапе маркетингового и производственного бизнес - процессов [4, с. 16] и др.).

Основными этапами управления рисками являются выявление факторов рисков, идентификация и анализ рисков, применение механизмов управления рисками [5, с. 69 - 72; 6, с. 36]. К факторам возникновения рисков принято относить факторы внешней среды (внутри и внешнеполитическая обстановка, цикличность экономики, темпы инфляции, конкуренция), факторы внутренней среды (финансовое состояние организации, качество управления, квалификация персонала, инновационная деятельность (см., например: [7, с. 123] и др.).

Среди определяющих рисков, идентифицируемых в генподрядной деятельности, выделяются: (1) риски калькуляции коммерческого предложения (Angebotskalkulation), калькуляции договора (Auftragskalkulation), рабочей калькуляции (Arbeitskalkulation),

посткалькуляции (Nachkalkulation); (2) строительные риски (высокий уровень конкуренции, снижение объемов строительства); (3) договорные риски (неточные формулировки договора); (4) финансовые риски (отказ устранения дефектов по гарантийным обязательствам, невозврат авансового платежа субподрядными организациями, рост стоимости материалов, плохое платежное поведение заказчика); (5) персональные риски (проблемы коммуникации); (6) специфические риски отдельных организаций (потеря клиента, изменение спроса) [8, с. 16 - 27].

По результатам анализа рисков рассматривается возможность применения определенных механизмов по их управлению: (1) уход от риска: отказ от ненадежных партнеров, инновационных проектов; (2) уменьшение риска: а) диверсификация – расширение территориальных зон хозяйствования, видов деятельности, проектов, технологий, квалификации персонала, б) диссипация – распределение ответственности между отдельными участниками, отделами, подразделениями, бизнес - единицами, в) сбор, анализ информации о потенциальных заказчиках, конкурентах; (3) перенос риска (превращение убытков в небольшие постоянные издержки) – страхование рисков (финансирование и передача риска страховым организациям), аутсорсинг (передача части внутренних операций и связанных с ними рисков сторонней организации на договорной основе); (4) принятие риска – создание финансовых, персональных, материальных резервов [9, с. 8 - 22 и др.].

Выбор применяемых механизмов управления рисками многообразен, обуславливается определяющими задачами, которые ставит перед собой генподрядчик и направлен на уменьшение негативных последствий возможных рисков. Так, например, такой финансовый риск генподрядчика как плохое платежное поведение заказчика регулируется механизмом уменьшения риска за счет включения плана финансирования в договор, в свою очередь технический риск определения количества свай под основание решается механизмом переноса риска за счет привлечения опытного инженерного бюро с детализированными расчетами [9, с. 28], риск задержки срока выполнения работ субподрядными организациями возможно отрегулировать за счет включения в договор соответствующих штрафных санкций [10, с. 158].

Таким образом, в условиях повышенной неопределенности в сфере генподрядных услуг необходимым конкурентоспособным условием становится своевременное выявление наступления возможных рисков, их последующая оценка и применение соответствующих механизмов управления рисками.

#### **Список использованной литературы**

1. Хохлов Н.В. Управление риском. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2001. – 239 с.
2. Schach R. Einfuehrung in das Risikomanagement. – Dresden: TBU, 2012. – 48 S.
3. Girmscheid G. Strategisches Bauunternehmens Management. – Berlin: Springer Verlag, 2010. – S. 695 - 806.
4. Деркач С.В. Развитие генподрядных услуг в конкурентной среде (на примере ОАО «ВО «Технопромэкспорт»): Дис. ... к.э.н. – Москва, 2008. – 132 с.
5. Баранов В.В., Соколов С.Н. Особенности построения организационно - экономического механизма управления риском генподрядной организации // Вестник университета. – М.: Изд - во ГУУ, 2012. – С. 69 - 75.

6. Кондраков О.В. Теоретико - методологические основы оценки риска в топливно - энергетическом комплексе // Социально - экономические явления и процессы. – Тамбов: ТГУ им Г.Р. Державина, 2015. – С. 36 - 42.
7. Казакова Н.А. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски. – М.: ИНФРА - М, 2013. – 208 с.
8. Weingand K. Entwicklung eines Risikomanagementsystems fuer ein Bauunternehmen. – Norderstedt: Books an Demand, 2017. – S. 7 - 27.
9. Flemming Ch. Risikosteuerung. – Dresden: TBU, 2012. – 31 S.
10. Курочка П.Н., Суровцев И.С., Борисов Ю.М. Моделирование взаимодействия генподрядчика и субподрядчика в строительстве // Научный журнал строительства и архитектуры. – Воронеж: ВГТ, 2010. – С 157 - 163.

© Нехорошева А.М., 2017

**Самарина М.А.,**  
Магистрант 2 курса  
Кафедра прикладного менеджмента  
СГЭУ,  
г. Самара, Российская Федерация  
**Научный руководитель: Смолина Е.С.**  
к.э.н., доцент  
Кафедра прикладного менеджмента  
СГЭУ,  
г. Самара, Российская Федерация

## **СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ ПРЕДПРИЯТИЯ**

### **Аннотация**

В данной статье рассматриваются вопросы устойчивого развития предприятия с точки зрения системного подхода, даётся характеристика свойств предприятия как системы, а также выделены виды устойчивости деятельности предприятий. Осуществлена систематизация понятийного аппарата устойчивого развития предприятия, определены показатели устойчивости предприятий.

### **Ключевые слова**

Устойчивое развитие предприятия, система, системный подход, показатели устойчивости.

Бескризисное функционирование национальной экономики вероятно в случае перехода всех её отраслей к устойчивому развитию. В свой черед, устойчивое развитие отрасли может быть достигнуто лишь с помощью результативного функционирования первичных звеньев экономической системы – предприятий, играющих важнейшую роль в жизнедеятельности современного общества. Предприятия – главный структурообразующий элемент экономики, связывающий для производства продуктов трудовые, материальные и финансовые ресурсы [3, с.456].

На данный момент появилась надобность обеспечить устойчивое прогрессивное развитие организаций для достижения поставленной задачи ускоренного развития нашей страны. Наравне с созданием благоприятных внешних условий функционирования организаций – совершенствование законодательства, формирование конкурентного рынка инвестиций, понижение банковских процентов, оптимизация таможенной политики – наиболее важное значение имеет совершенствование управления организацией.

Недостаток адекватного механизма хозяйствования, инструментов и методов влияния на экономические субъекты значительно замедляют экономическое развитие страны. Менеджеры предприятий нуждаются в оказании помощи при избрании стратегических направлений деятельности предприятия.

Решение проблемы выживания организации в новых условиях быстроизменяющейся среды невыполнимо без выработки механизма устойчивого развития организации, обеспечивающего бескризисное, стабильное её функционирование независимо от различного рода влияний.

Анализируя экономическую литературу, видим, что на данный момент подход к изучению проблемы устойчивого развития организации носит двойственный характер. С одной стороны, проблема достаточно актуальна и сосредоточена в центре внимания экономистов. С другой стороны, в научных исследованиях остается недостаточно разработанной методическая и теоретическая база вопросов устойчивого развития предприятия[2,с.155].

Преимущественно на уровне управления необходимо понять, какой потенциал имеет хозяйствующая единица по поддержанию устойчивого и результативного развития экономики. А главное – решение данных проблем оказывает влияние на развитие экономики всей страны.

В данный момент организации действуют в определенных юридических границах. Системный подход к анализу деятельности экономических единиц показывает, что любая такая единица – сложная система элементов с множеством связей как друг с другом, так и с внешней средой.

Системе, находящейся в постоянном движении, присущи следующие свойства: ограниченность, целостность, структурность, взаимозависимость со средой, иерархичность, множественность описаний, состояние, поведение, равновесие, устойчивость, развитие, эмергентность, функционирование.

Изучая устойчивость предприятия, рационально изобразить ее как совокупность производственной, управленческой, экологической, маркетинговой и социально – экономической устойчивости.

На основе данных видов устойчивости можно определить следующие показатели устойчивости организации: рентабельность, коэффициент использования производственной мощности, показатель конкурентоспособности продукции, коэффициент оборота по приему персонала на работу, коэффициент экологической устойчивости, комплексный показатель финансовой устойчивости и др[1,с.168].

Организация может быть устойчива к влиянию различных факторов, но не развивающимся, чаще всего это приводит к гибели или кризису. Организацию нужно анализировать как развивающуюся систему с особыми свойствами.

Так как деятельность организации играет роль необратимого, направленного, закономерного перевода системы из одного состояния в другое, разнящегося от первого повышениями или понижениями отдельных параметров, то устойчивое развитие формируется из устойчивости системы и устойчивости её процессов. В свою очередь устойчивость системы состоит из её структурно – организационной и функциональной устойчивости.

Структурно - организационная устойчивость включает в себя устойчивость связей и взаимоотношений между различными элементами и характеризуется следующими показателями: оперативностью, централизацией, периферийностью, живучестью, объемом.

Функциональную устойчивость можно охарактеризовать равновесием, целью, результатом и эффективностью.

Устойчивость процессов, характеризуется следующими параметрами: направлением; длительностью; траекторией; качеством происходящих в процессе развития системы преобразований; скоростью; адаптивностью.

Главная цель деятельности предприятия состоит в достижении устойчивого развития, характеризующейся повышением показателей устойчивости в динамике. Для того чтобы исследовать деятельность предприятия достаточно проанализировать изменение показателей устойчивости за несколько лет.

Так, устойчивость развития организации обязана обеспечиваться на основе учета воздействия внешней среды и улучшения хозяйствования внутри организации в целях роста результативности её деятельности и постоянного развития. Каждой организации необходимо сохранять устойчивость, а также достигать устойчивого развития. Дабы оценить возможность устойчивого развития организации надо проанализировать влияющие на неё факторы.

### **Список использованной литературы**

1. Васильева Л.С. Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. - 2 - е изд., перераб. и доп. - М.: КНОРУС, 2012. - 168 с.
2. Дятлов С.А. Основы концепции устойчивого развития: Учеб. пособие / СПб.: изд - во СПбГУЭФ, 2011. - 155 с.
3. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – 4 - е изд., перераб. и доп. М.: Изд - во Проспект, 2013. – 456 с.

© Самарина М.А., 2017

**Сорокина А.В.**

к.э.н., доцент

Российский университет транспорта  
гор. Москва, РФ

## **СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ**

### **Аннотация**

В статье рассматривается сбалансированная система показателей как инструмент результативности стратегического управления компании. Особое внимание уделено

декомпозиции ключевых показателей системы по уровням управления, а также разделению показателей оценки эффективности и процесса стратегического управления.

### **Ключевые слова**

Сбалансированная система показателей, стратегическое управление, декомпозиция показателей, результативность.

Для любого предприятия основной задачей является создание условий, которые будут способствовать эффективному функционированию и укреплению конкурентных позиций компании на рынке. Для реализации данной задачи необходимо [4] определить стратегическое направление компании (цели), а также установить взаимосвязь между целями и их показателями на различных уровнях управления.

Результативность реализации стратегических целей заключается в грамотном управлении распределения ресурсов компании по направлениям деятельности. В настоящее время для группировки показателей по направлениям деятельности компании, наиболее распространенной является модель сбалансированной системы показателей, предложенная Д. Нортоном и Р. Капланом [2].

Первоначально сбалансированная система показателей была разработана как инструмент измерения производительности компании, способная выявлять и использовать ключевые факторы, влияющие на основные ценности компании.

Сбалансированная система показателей в классическом варианте содержит четыре перспективы [2]: финансы; клиенты; внутренние процессы компании; обучение и развитие. Применительно к оценке результативности и эффективности стратегического управления сбалансированная система показателей должна оценивать действия компании по направлениям:

- «финансы»: оценка вклада от реализации стратегических мероприятий на достижение финансовых целей;
- «клиенты»: оценка вклада от реализации стратегических мероприятий позиционирования компании на целевых рынках;
- «внутренние процессы»: оценка соответствия стратегически важных процессов целям компании;
- «обучение и развитие»: оценка вклада от реализации стратегических мероприятий в формирование технологий и ключевых компетенций, необходимых для достижения целей стратегии компании.

Хервиг Р. Фридаг, Вальтер Шмидт [5] при анализе сбалансированной системы показателей выделили следующие пять основных ее задач:

- 1) комплексная регистрация событий компании и сведение их к понятным всем сотрудникам аспектам;
- 2) измерение видения и вытекающих из него стратегических целей;
- 3) объяснение всем сотрудникам стратегических целей;
- 4) закрепление стратегий в повседневной жизни предприятия;
- 5) адаптация стратегий к изменяющимся условиям жизни.

По мнению автора, классический вариант сбалансированной системы показателей не в полной мере отражает архитектуру процесса стратегического управления: реализация проекта развития в текущем времени приводит к затратам, эффект от которых мы получим

только лишь в последующие периоды. В связи с влиянием внешней среды и постоянными изменениями конъюнктуры рынка целесообразно сбалансированную систему показателей дополнить декомпозицией показателей по каждой перспективе с учетом иерархии и стратегической направленности каждого уровня управления. Цели по каждой направленности компании следует представлять в отдельных проекциях с учетом причинно - следственных связей между ними.

Показатели являются важнейшим элементом сбалансированной системы компании, которые закрепляются в среднесрочном и годовом бюджетах, а также являются целевыми значениями для многих оперативных и стратегических направлений. Именно поэтому следует различать

- ✓ показатели, которые отражают результативность стратегического управления и
- ✓ показатели, которые являются индикаторами оценки всего процесса стратегического управления.

Показатели, которые используются для оценки результативности и эффективности стратегического управления, должны содержать экономический смысл для компании и соответствовать следующим требованиям: достижимость, мотивация, и управляемость.

Целями показателей - индикаторов оценки процесса стратегического управления являются:

- сбалансированность целевых значений оперативных нормативов, прежде всего, через бюджетное управление;
- мотивация сотрудников на реализацию стратегии развития компании;
- направленность ключевых индикаторов риска.

Сбалансированная система показателей является инструментом стратегического управления и в целом отражает эффективность стратегии компании. Результативность сбалансированной системы показателей заключается в балансе финансовых и нефинансовых показателей, а также внешних и внутренних перспектив; формировании причинно - следственных связей между целями; мониторинге всего процесса стратегического управления (рис.1).

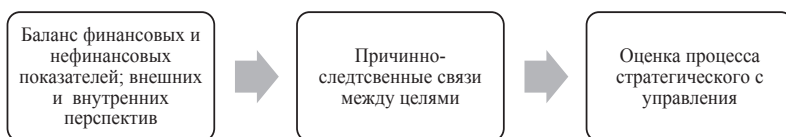


Рисунок 1. Результативность сбалансированной системы показателей

В настоящее время условия высокой конкуренции требуют от компаний повышения эффективности во всех аспектах их деятельности. Стратегическое управление является основой для эффективной реализации всех планов компании. Грамотно сформированная система управления показателями, их декомпозиция, разделение по направлениям (результативность и индикаторы оценки стратегического управления) позволит реализовать комплекс стратегических инициатив и повысить эффективность стратегического управления.

### Список использованной литературы

1. Ершов Д.М. Количественная модель оценки эффективности стратегии предприятия // Электронный журнал «Труды МАИ». 2013. Выпуск №66.
2. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – 2 - е изд., испр. и доп. / пер. с англ. М. Павловой. – М.: ЗАО «Олимп - Бизнес», 2008. – 320 с.
3. Сорокина А.В. Концепция взаимосвязи стратегии, оперативного планирования и системы ключевых показателей компании // Экономика и предпринимательство. 2016. № 10 - 2 (75 - 2). С. 311 - 314.
4. Эффективность стратегии фирмы: учеб. пособие / под ред. А.П. Градова. – СПб.: Специальная Литература, 2006, 414 с.
5. Фридаг Хервиг Р. Сбалансированная система показателей / Хервиг Р. Фридаг, Вальтер Шмидт ; пер. с нем. М.В. Лапшинова. – М. : Изд - во «Омега - Л», 2006. – 144 с.

© Сорокина А.В., 2017

**Тамбовская Д.В.**

студент магистр НГУЭУ

г.Новосибирск, РФ

## РЕАКЦИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ НА НЕФИНАНСОВЫЕ СОБЫТИЯ

### **Аннотация.**

В статье рассмотрен метод прогноза рынка ценных бумаг, с точки зрения зависимости с различного рода событиями. Не всегда только экономические события влияют на рынок. Любое событие, может повлиять на те или иные акции компании.

### **Ключевые слова:**

Нефинансовое событие. Рынок ценных бумаг. Акции. Индекс РТС. Мосбиржа.

Нефинансовое событие – это явление или значительное происшествие, как факт общественной, социальной, политической правовой и иной жизни, не имеющей прямого отношения к финансам.

Нефинансовые события можно классифицировать на несколько видов:

- события социального характера;
- события политического характера;
- события правового характера;
- события религиозного характера;
- события государственного характера;
- события природного характера.

Российский рынок ценных бумаг пережил немало взлетов и падений. Все взлеты и падения были связаны с нефинансовыми событиями в стране. Самые чувствительные из них были во время всемирных финансовых кризисов 1995 и 1997 - 98 гг., но помимо финансового кризиса в стране присутствовали убийства генеральных директоров компаний

(например череда убийств владельцев нефтедобывающих и нефтеперерабатывающих компаний), разделение Черноморского флота, крупные землетрясения.

В настоящее время отечественный рынок ценных бумаг находится на стадии подъема. Это связано с повышением интереса к российским корпоративным бумагам зарубежных инвесторов, развитием рынка депозитарных расписок, повышением инвестиционного рейтинга страны.

Российский рынок ценных бумаг молодой и многократно меняющийся рынок, его весьма сложно исследовать традиционными способами, так как они требуют стабильной и долговременной статистики.

Каждый террористический акт сопровождался изменением финансового состояния биржи. Теракт 11 сентября 2001 года в США сопровождался снижением биржевых индексов в первые дни после теракта: с 17 по 21 сентября 2001 г. индекс «Standard and Poor's» снизился на 11,6 % и индекс NASDAQ - на 16,1 % . За тот же период европейский индекс «Dow Jones Euro STOXX» снизился на 17,1 % .

Сильнее всего от теракта в Московском метро 29 марта 2010 года пострадала капитализация российских компаний. Индекс фондовой биржи РТС снизился на 1,58 % до 616,43 пункта. Практически все котировки самых ликвидных бумаг упали более чем на 2 % : цена акций ПАО "ЕЭС" снизилась на 3 % , "ЛУКОЙЛ" - на 2,03 % , "Сургутнефтегаз" - на 2,27 % . По словам начальника аналитического отдела инвестиционной компании "Велес Капитал" Михаила Зака, падение началось с момента открытия фондовых бирж и длилось в течение часа. Потом инвесторы поняли, что цены упали столь сильно, что уже выгодно бумаги откупать обратно[7].

Трагедия в Ницце, произошедшая, 14 июля 2016 года, жертвами которой стали свыше 80 человек, за которой последовало падение стоимости акций туроператоров, авиакомпаний и гостиничных сетей. Основные фондовые индексы опустились в красную зону.

Основной фондовый индекс Франции CAC40, при расчете которого учитывается стоимость акций 40 крупнейших компаний на бирже Euronext Paris, в первые минуты торгов 15 июля 2016 года опустился примерно на 0,75 % . Это логично, так как после теракта наблюдается резкий спад возможных туристов в страну.

Стоимость акций оператора сетей гостиниц и ресторанов Ассог снижалась в пятницу на 4,5 % , авиакомпании easyJet — на 3,3 % , группы авиакомпаний Air France - KLM — на 2,5 % , туроператора Thomas Cook — на 2,4 % , туроператора TUI — на 1,3 % , гостиничного оператора InterContinental Hotels Group — на 1 % . В ходе торгов котировки отступили от минимумов, в результате чего фондовым индексам также удалось несколько скорректироваться, а некоторые из них даже вышли в зеленую зону.

Как сказал нефтяной аналитик Investec Securities (Лондон) Брюс Эверс, «когда есть обеспокоенность тем, что, возможно, имел место террористический акт, возникает слепая паника».

Теракт в Санкт - Петербургском метро не стал исключением - в понедельник, 3.04.2017 котировки российских ценных бумаг на фондовых биржах снизились.

Но все же, единого мнения о влиянии террористических актов на финансовый рынок нет. Одни считают, что Россия, которая стала мишенью для террористов

теперь перестанет быть привлекательной для иностранных инвесторов. Другие уверены, что инвесторы, работающие на российских рынках, стали настолько циничными после целой серии терактов в России за последние 20 лет, что биржевые индексы и рубль просто проигнорируют это событие. Кому верить?

В 2014 году экономическое положение российских компаний было подвержено влиянию санкций, последовавших со стороны некоторых стран мирового сообщества, как реакция на обострение политического конфликта на территории Украины. Данные ограничения вводились с целью нарушения сложившейся системы финансово - хозяйственного взаимодействия России с постоянными торговыми партнерами. Безусловно, наряду с оказываемым внешним воздействием, на развитие российской экономики влияло и множество других факторов, либо абсолютно не связанных, либо условно или неявно связанных с вышеуказанными ограничениями, поэтому нельзя с полной уверенностью утверждать, что произошедшие события являлись основополагающими в определении дальнейшего роста. Иными словами, оценки последствий от введенных ограничений неоднозначны, однако представляется возможным выявить определенную взаимосвязь между ними и изменениями, произошедшими на российском фондовом рынке с начала 2014 года.

Как известно, движение фондового рынка крайне чувствительно к новостям и событиям различного характера, в особенности политического, поэтому изменение котировок ценных бумаг и, соответственно, поведения участников рынка – показатель, пригодный с определенной долей вероятности и условности для количественной оценки последствий введенных ограничений.

По мнению других, во время теракта в Санкт - Петербургском метро, был замечен отсутствовавший оптимизм на финансовой бирже, но выраженного негатива не было, но во всяком случае, инвесторы будут реагировать. По данным журнала «Финмаркет», анализ завершения торговли 3 апреля показал, что индекс РТС корректируется вниз после роста. По состоянию на 18:45 мск индекс РТС повысился на 9,22 пункта (0,828 % ) по сравнению с закрытием предыдущего торгового дня и составляет 1122,98 пункта.

Торги идут с активностью ниже средней. Объем торгов по акциям на ФБ ММВБ на 18:45 составил 90429,02 млн рублей, что примерно находится на среднем уровне за последний месяц.

Цены на 49 % бумаг, торгующихся в секторе Основных торгов ФБ ММВБ, выросли, 42 % акций – снизились [5]. Падали все акции, кроме акций Polymetal, но авторы считают что акции этой компании не падали, так как наблюдался рост цены на золото. Так же проследив объем торгов в период дат, в которые произошли общественно политические события, можно увидеть, что объем торгов на Московской бирже резко падает, вне зависимости российского события или зарубежом.

Углубившись в историю можно увидеть взаимосвязь некоторых общественно значимых событий и рост или спад цен на финансовом рынке, так как любой социально - политический дисбаланс отражается на инвестиционной

привлекательности государства. Но нельзя с уверенностью сказать, что все события влияют на рынок ценных бумаг.

### Список использованной литературы

1. Организаторы терактов в США, зная об их последствиях, успешно играли на бирже // Интерфакс - аиф. 2001. 18 сентября.
2. Электронный журнал «Известия» теракт в Париже ударит по евро и по акциям - ноябрь 2015г.
3. Джонстон Р.Б., Неделеску О.М. влияние терроризма на финансовые рынки. журнал Россия и современный мир. №4. с. 138 - 146.
4. Finam.ru
5. <http://www.finmarket.ru>
6. Зиненко Анна Викторовна 2006 / Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М.Ф. Решетнева
7. Газета «Известия» № 2, 2004 г.

© Тамбовская Д.В., 2017

**Хайруллина Л.Р.**

Студент 2 курса магистратура, КФУ, г.Казань, РФ

## ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

**Аннотация.** В данной статье поднимаются вопросы развития малого и среднего предпринимательства в России и за рубежом. Выдвигаются проблемы, возникающие при развитии малого предпринимательства и предложены способы их решения.

**Ключевые слова:** малое и среднее предпринимательство; малые инновационные предприятия; государственные и муниципальные программы; инструменты поддержки

На сегодняшний день основным фактором роста экономики выдвигается развитие малого предпринимательства. Данный сектор образует точку опоры при формировании основы инновационного регионального развития, при соответствующих условиях конкуренции. По предварительным данным в России малых и средних предприятия насчитывают около 1 млн. предприятий. Сравнивая показатели с другими странами, то процент ВВП в Росси доходит всего лишь до 11 - 13 %, к примеру в Америке 52 - 54 %, в Японии - 57 %, в Европе - 55 %. В России малые предприятия трудоустраивают около 16 % трудоспособного населения, при этом в Америке этот показатель - 55 %, Японии - 80 %, Германии - 69 %. Рентабельность малых предприятий очень низкая, что показывает не проработанность уровня менеджмента управления в данном секторе.[2]

Рост малых предприятий способствует росту экономики, путем рационального использования ресурсов, с минимальными издержками, применению новых стратегических решений. Предприятия, которые используют инновации, формируются за счет определенных структур и определенной категорий граждан.(Рис 1)

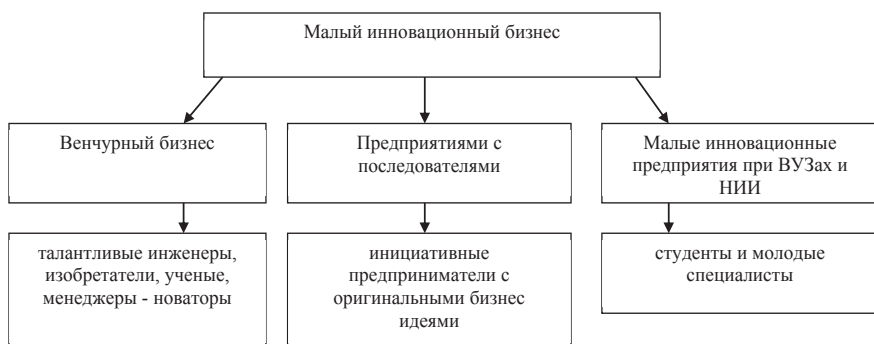


Рисунок 1 - Структура малой инновационной организации

Далее рассмотрим проблемы, с которыми сталкивают малые инновационные предприятия при осуществлении своей деятельности (Рис. 2)

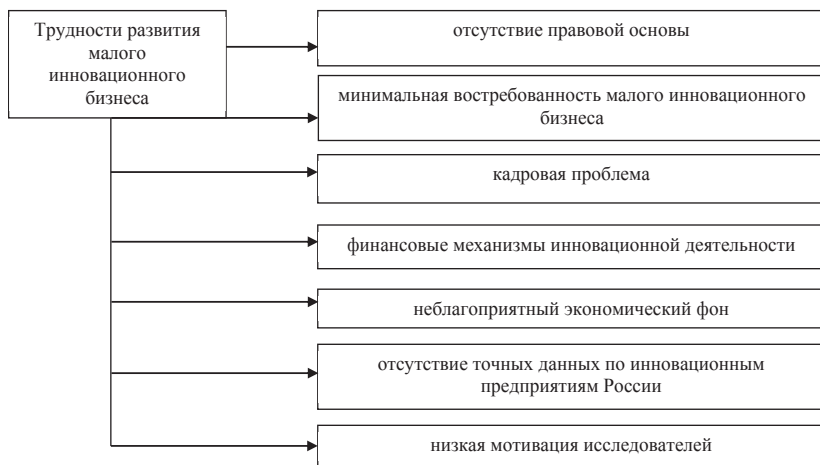


Рисунок 2 - Трудности при осуществлении деятельности инновационного малого предпринимательства

Для стимулирования малого инновационного бизнеса важными факторами остаются создание технопарков, бизнес - инкубаторов инструментарии инновационной инфраструктуры, которые способствуют решению части этих проблем. [1] Для поддержания должного уровня и темпа роста необходимо непрерывно развивать, привлекать больше инвестиционных программ как федеральных так и региональных.

За рубежом разрабатывают системы коррективке условий благоприятные для малых предприятий. Характеристиками таких систем являются: снижение монополии; повышение уровня конкурентоспособности предприятия, а также улучшении конкуренции в целом; льготное кредитование; финансовая поддержка со стороны государства и т.д. [4]

Для развития и устранения проблем развития малого инновационного предпринимательства необходимо модернизация всего сектора, а не отдельных участков или направлений. Далее на рисунке 3 представлены варианты решений вышеперечисленных проблем

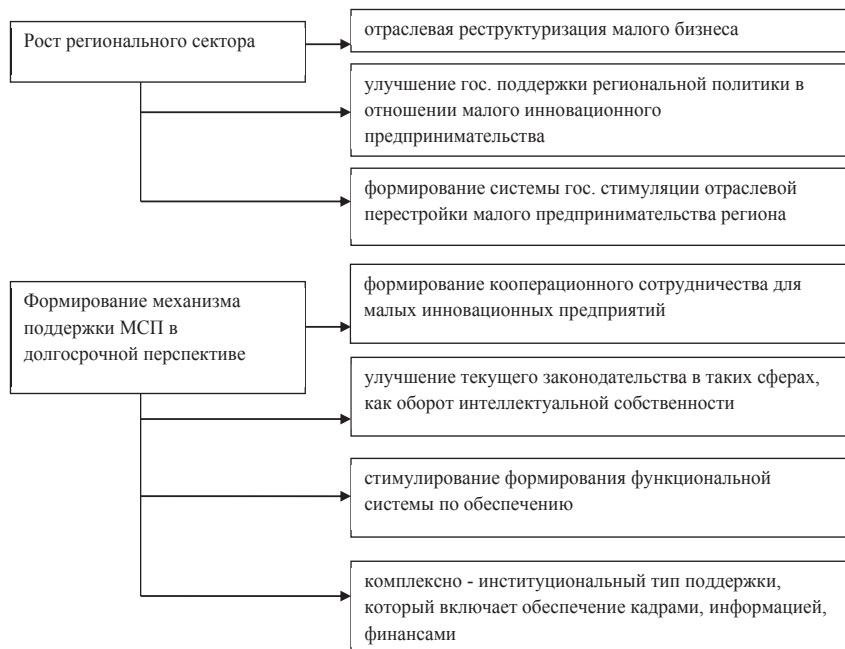


Рисунок 3 - Факторы, способствующие развитию инновационного малого предпринимательства

Важно создать условия, при которых аутсорсинг станет основным вектором по экономии затрат государственных и муниципальных предприятий, а также крупного частного бизнеса по реализации, как минимум, второстепенных и обслуживающих функций. В качестве инструментария по улучшению институциональной среды сектора малого и среднего предпринимательства предложены механизмы венчурного финансирования, с описанием его проблем в нашей стране на современном этапе и механизмы по предоставлению льгот в большем объеме, чем имеющийся, при этом льготы относятся не только к налоговой сфере, но и к различным финансовым и нефинансовым сферам деятельности малого предпринимательства. [3]

В заключение хотелось бы отметить, что инновационный бизнес одновременно и уникален, и сложен, так как включает в себя все сферы предпринимательской деятельности: и производство, и торговлю, и менеджмент, и маркетинг. Аккумулируя эти сферы, инновационный бизнес, с одной стороны, использует весь национальный потенциал этих отраслей, с другой стороны, собирает все возможные проблемы этих сфер.

### Список использованной литературы

1. Байрамов В.Д. РОССИЯ: путь к социальному хаосу или модернизации? / Монография / В.Д. Байрамов. Москва, 2015. - 249 с.
2. Богуславский И.В., Синельникова Е.А. Инвестиции в инновации: перспективы венчурного капитала / В сборнике: Инновации, экология и ресурсосберегающие технологии материалы XI международного научно - технического форума, 2016. - С. 879 - 884.
3. Головач Л.Г. Регулирование инновационных процессов в регионе / Л.Г. Головач, Г.А. Краюхин [и др.]. СПб.: СПбГИЭА, 2013.
4. Давыдов А.Е. Разработка и внедрение региональных инструментов регулирования малого предпринимательства: дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук по спец. 08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством. - Казань: Акад. управления "ТИСБИ", 2014. - 213 с.

© Хайруллина Л.Р. , 2017г

**Хамзатов В.А.**

к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»  
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»  
г.Грозный, Российская Федерация

### ИНФОРМАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ АПК

**Аннотация.** В статье рассмотрены проблемы формирования информационной структуры, более детально рассмотрена информационная составляющая стратегического управления деятельностью хозяйствующих субъектов АПК

**Ключевые слова:** информационная база, информационный ресурс, информационная составляющая, стратегическое управление, предприятия АПК.

В условиях 21 века не одна сфера жизнедеятельности в современном обществе не способна функционировать и развиваться без совершенной информационной структуры. Конечно, это, в первую очередь, касается экономической сферы, ибо национальный информационный ресурс есть наиважнейший источник экономической стабильности, так как дает возможность при ее умелом задействовании компенсировать главный рычаг негативного влияния на состояние стабильного развития субъектов рынка, а именно - касательно фактора необходимости разработки и принятия эффективных стратегических управленческих решений в условиях неопределенности и возрастающей конкуренции [1, 3, 7, 11]. Американский исследователь G. Kovacich [14] в качестве основных факторов роста значимости информации для устойчивого наращивания экономического потенциала государства рассматривает:

1. Перевод ведущих стран из индустриальной в постиндустриальную эпоху (данный процесс довольно часто называется «информационной революцией, в виду высокой скорости ее трансформации);

2. Исчерпаемость традиционных ресурсов бизнеса, что усиливает международную борьбу за контроль над людскими, природными и иными ресурсами. При этом в 21 веке особенностью этой борьбы станет то, что ее участниками являются скорее не государства, а предприятия монополисты и всевозможные корпорации;

3. Неисчерпаемость информации (она способна к неограниченному воспроизведению, быстро трансформируется и передается и т.д., что делает ее новой силой и эффективным инструментом для Правительств и предпринимателей.

Существует множество разнообразных подходов, позволяющих выявить ее значимые свойства, определить количественные и качественные оценки, необходимые для проектирования информационной базы [2, 4, 6, 9].

Надо отметить, что социально - экономические системы сопряжены не только с динамикой фактических параметров, но и с перспективами развития. В связи с этим, в определенные моменты довольно трудно установить границы полезности информации во временном и пространственном аспектах, и отдельные сведения, являющиеся сегодня как бы бесполезными излишними, в будущем периоде могут быть интерпретированы совсем иначе.

Другой проблемой касательно исследования социально экономических систем, в частности, при анализе стратегического управления, часть информации невозможно определить лишь в символическом эквиваленте.

Наиболее популярным определением информации является то, что информация рассматривается как мера расширения и развития тезауруса (указание логических и смысловых связей) получателя. При этом информацию исследуют не только как новую и необходимую, но также и определенные, понятные, сопряженные с имеющимися у получателя информационной базы.

Информацию можно рассматривать в виде меры полезности полученных и усвоенных знаний. Здесь речь идет о применении информации, необходимой для решения конкретных задач, т.е. прагматической информации [5, 8, 10, 12].

В соответствии с ФЗ «Об информации, информатизации и защите информации» понятие информация рассматривается как «сведения о лицах, предметах, фактах, событиях, явлениях и процессах независимо от формы их представления. . .».

С понятием категория тесно сопряжен ряд других понятий, и в первую очередь, категория «неопределенность», активно используемая в менеджменте. Философы проблему неопределенности рассматривают с позиции - является ли она объективной или субъективной характеристикой бытия [12, 13, 15]. Нас интересует иной аспект - информационное обеспечение стратегического управления, под которым мы понимаем процесс удовлетворения потребностей аналитиков в информации необходимой и достаточной для принятия стратегических решений.

Предлагаемая нами модель информационного обеспечения процесса формирования стратегического управления хозяйствующими субъектами АПК предполагает ряд принципиальных положений и уточнений:

- информационное обеспечение не сводится лишь к техническим задачам передачи данных и информационным технологиям;
- в понятии «информационное обеспечение» имеется более широкий смысл, чем в терминологии, принятой в теории информации.

- информационная система и система информации, а наш взгляд, это разноуровневые категории.

Проведенные нами исследования на разнопрофильных предприятиях АПК Чеченской республики показали, что из-за отсутствия полной информационной базы при разработке управленческих решений, созданной на единых принципах, привело к тому, что на высший уровень системы управления довольно часто поступает несопоставимая, невзаимосвязанная, а порой - и противоречивая информация. На наш взгляд, подобная информация скорее относится к дезинформации. Все это говорит об актуальности качества информации.

### Список литературы

1. Абросимова, М.А. Информационные технологии в государственном и муниципальном управлении. - М.: КноРус, 2013. - 248 с.
2. Гаврилов, М.В. Информатика и информационные технологии. Люберцы: Юрайт, 2016. - 383 с.
3. Гертер И.К., Мисаков В.С. Особенности и основные факторы, влияющие на развитие сельской инфраструктуры горных регионов Северного Кавказа. *Terra Economicus*. 2012. Т. 10. № 3 - 2. С. 123 - 126.
4. Максимов, Н.В. Современные информационные технологии. М.: Форум, 2013. - 512 с.
5. Мисаков А.В., Моламусов З.Х., Мисаков В.С. Некоторые методы моделирования инвестиционной деятельности промышленных предприятий в условиях неопределенности. *Экономика и предпринимательство*. 2016. № 1 - 2 (66 - 2). С. 606 - 610.
6. Мисаков В.С., Бетрозов М.Х. Факторы и условия, способствующие возрастанию угроз экономической безопасности региональной экономики. *Terra Economicus*. 2012. Т. 10. № 4 - 3. С. 169 - 172.
7. Мисаков В.С., Гертер И.К. Критерии и показатели устойчивого развития территорий. В сборнике: Системный кризис на Северном Кавказе и государственная стратегия развития макрорегиона: материалы Всероссийской научной конференции. Ответственный редактор: Г.Г. Матишов. 2011. С. 190 - 193.
8. Мисаков В.С., Дзагоева И.Т., Кушбокова Р.Х. Особенности управления агропромышленным комплексом депрессивного региона. *Terra Economicus*. 2009. Т. 7. № 3 - 2. С. 247 - 251.
9. Мисаков В.С., Мисаков А.В. Формирование управленческой политики стратегического развития предприятий. В сборнике: Моделирование устойчивого регионального развития. Материалы III Международной конференции. 2009. С. 185 - 193.
10. Мисаков В.С., Расумов В.Ш. Формирование приоритетных направлений повышения отраслевой конкурентоспособности перерабатывающих предприятий АПК // *Terra Economicus*. 2013. Т. 11. № 2 - 3. С. 45 - 48.
11. Мисаков В.С., Хапаева Ж.Б. Анализ качества и объема аудиторской выборки. *Известия Кабардино - Балкарского научного центра РАН*. 2013. № 5 (55). С. 121 - 127.
12. Уянаев Б.Б., Мисаков В.С. Новая модель развития сельских территорий и обеспечения продовольственной безопасности России. *Известия Кабардино - Балкарского научного центра РАН*. 2015. № 3 (65). С. 135 - 140.

13. Чикатуева Л.А., Тоторкулов Ш.М., Мисаков В.С. Системный анализ прогнозных оценок показателей эффективности деятельности предприятий малого бизнеса. Terra Economicus. 2012. Т. 10. № 1 - 3. С. 137 - 141.

14. Hurwitz Group Inc. Risk management: The New IT Challenge - Bind View. Mar. 2000.

15. Misakov V. State regulation as factor and condition of modernization and formation of a long - term trajectory of development of national economy. В сборнике: economy modernization: new challenges and innovative practice. Conference Proceedings. scope academic house b&m publishing; Science editor: R. Berton. 2013. С. 15 - 18.

16. Misakov V.S., Kuyantsev A.I., Dikinov A.H., Kazancheva H.K., Misakov A.V. National agriculture modernization on the basis of import substitution / International Business Management. 2016. Т. 10. № 10. С. 1946 - 1951.

© Хамзатов В.А. 2017

**Чехин Д.В.**

Студент, СПбГЭУ

г. Санкт - Петербург, РФ

## **АНАЛИЗ ЦЕПОЧКИ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ ЭЛЕКТРОМОБИЛЕЙ**

### **Аннотация**

В данной статье рассмотрена проблема воздействия электромобилей на цепочку создания стоимости в автомобильной промышленности. Проанализированы экономические последствия включения электромобилей в продуктовый ряд крупнейшими автомобильными компаниями, в частности изменения в разработке, производственном процессе и реализации. Рассмотрены отличия автомобилей с двигателем внутреннего сгорания и электрической силовой установкой. Проанализирована цепочка создания стоимости в автомобильной промышленности через призму модели цепочки создания стоимости М. Портера.

Автомобильная промышленность, автомобильное производство, электромобиль, цепочка создания стоимости

Объектом исследования являются цепочки создания стоимости в автомобильной промышленности на примере крупных мировых автопроизводителей. Предмет исследования – новые практики мировых автопроизводителей, к которым они вынуждены обращаться под давлением расширяющегося парка электромобилей.

Целью исследования является описание новых явлений в мировой автомобильной промышленности, связанных с появлением и распространением электромобилей, определение возможных путей развития автомобильных компаний и разработка рекомендаций для лиц, принимающих решения в сфере предпринимательства и законодательства.

Методология исследования: качественное исследование. Методы: 1) анализ документов (отчеты компаний, аналитические обзоры, статьи в научной литературе), 2) сравнительный анализ и 3) изучение кейсов. Ограничения исследования, представляемые выбранной методологией: 1) ограниченный доступ к информации, относящейся к теме исследования и представляющей коммерческую тайну, 2) невозможность сбора первичной информации, 3) ограниченное количество включаемых в исследование объектов (компаний, связанных с автомобильным производством).

### РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Ход исследования была проанализирована деятельность ведущих мировых автомобильных производителей, предлагающих электрические автомобили, занимающие сравнительно высокие позиции по результатам продаж. В число исследуемых объектов входят модели: Nissan Leaf, Mitsubishi i - MiEV, General Motors Chevrolet Bolt и Volt, Volkswagen e - Golf, Tesla Model S. Были проанализированы следующие виды деятельности данных компаний: исследование и разработка новых моделей, производство комплектующих и сборка электромобилей, сети поставщиков компонентов и систем для электромобилей, а также второстепенные операции, входящие в цепочку создания стоимости.

Результаты полностью подтверждают гипотезу, выдвинутую перед началом исследования: электромобили приводят к существенным операционным и структурным сдвигам в деятельности автопроизводителей и значительно влияют на автомобильную отрасль. Обобщённые результаты представлены на Рис. 3.

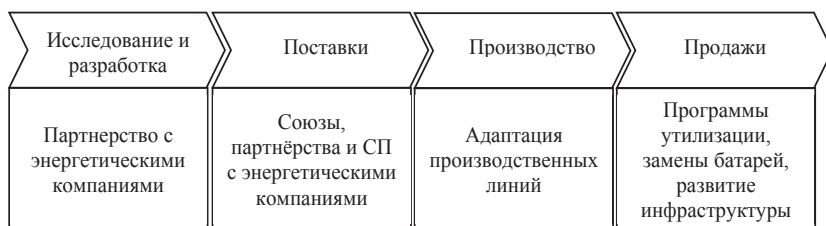


Рисунок 3 – Выводы о влиянии электромобилей на автомобильное производство

Исследования и разработки – это первый этап в цепочке создания нового продукта. Электромобили, как и любые другие транспортные средства, проходят весь процесс от чертежа до финальных полевых испытаний. Тестирование электромобилей представляет сложность, состоящую в определении оптимального пробега, который сильно зависит от стиля вождения и внешних условий. Так, прототипы электромобилей помещают в холодильные камеры, чтобы изучить поведение источников питания в экстремальных условиях.

В части разработок автопроизводители нередко обращаются к опыту энергетических компаний и производителей электроники, заключая с ними стратегические соглашения и устанавливая партнёрские связи в различных формах (совместное предприятие, альянс, аутсорсинг). Это дает автомобильным компаниям доступ к проверенным технологиям аккумуляторных батарей, электромоторов и комплектующих. Такие организации как LG,

Panasonic, NEC Corporation и другие становятся разработчиками основных систем автомобиля, что значительно увеличивает их роль в автомобильной промышленности [14].

Увеличивающееся значение энергетических компаний и производителей электроники также можно рассматривать с позиции их практик, как поставщиков оборудования. General Motors передает на аутсорсинг производство электромоторов и аккумуляторных батарей своему стратегическому партнеру, компании LG. Это означает, что ключевая компетенция традиционно принадлежавшая автопроизводителю в настоящее время переходит к организации, не имеющей прямого отношения к автомобильной промышленности и ранее выступавшей только в качестве поставщика сопутствующего оборудования. Кроме того, в данном случае General Motors исключает всякую стратегическую гибкость бизнеса, ставя себя в зависимость от LG как безальтернативного партнера.

Другие автопроизводители (Nissan, Tesla, Volkswagen) предпочитают избегать подобных рисков и производят электромоторы, трансмиссии и аккумуляторные батареи (на самом деле происходит сборка батарей из поставляемых литий - ионных ячеек) на полностью контролируемых собственных площадках. Постройка новых заводов требует значительных инвестиций, но дает необходимое конкурентное преимущество в долгосрочной перспективе. Однако производство аккумуляторных батарей все еще невозможно без участия энергетических компаний и производителей электроники [8, 12, 17].

Производство электромобилей вызывает незначительные изменения в непосредственной сборке, осуществляемой предприятиями автомобильных компаний. Наименее затратный способ – постройка электромобиля на существующей платформе [7, 17], однако некоторые компании создают новые платформы с целью дифференцировать электромобили от остальных продуктов и создать базу для дальнейших разработок и новых моделей [8]. Независимо от выбранного варианта сборки происходит мощностями существующих линий на существующих площадках. Аккумуляторные батареи как правило монтируются вместо топливного бака на тех же станциях, ДВС заменяются на электрические силовые установки. Отличной ото всех исследованных компании является Tesla, Inc.: только она построила новые заводы - но это обусловлено тем, что данная организации никогда ранее не занималась автомобилями и специализируется только на электрических транспортных средствах.

Итоги исследования мероприятий, предпринимаемых автопроизводителями для внедрения электромобилей в продуктовые линейки представлены в Таблице 2. Tesla, Inc. не включается в данный обзор, так как компания не выпускает автомобили с ДВС.

Таблица 2 – Практики ведущих автомобильных компаний по производству электромобилей

<b>Производитель</b>	<b>Поставки</b>	<b>Производство</b>	<b>Второстепенная деятельность</b>
Nissan	Поставщики уровня 1: совместное предприятие с производителем батарей Поставщики уровня 2: новые поставщики компонентов	Адаптация существующих производственных линий	Обширная работа отдела разработок

Mitsubishi	Поставщики уровня I: совместное предприятие с производителем батарей. Аутсорсинг производства батарей, инвертеров и электромоторов	Адаптация существующих производственных линий	Партнёрство с энергетическими компаниями в сфере разработок
General Motors	Поставщики уровня I: аутсорсинг производства батарей	– Адаптация существующих производственных линий – Новая производственная площадка	– Обширная работа отдела разработок – Соглашения с правительством
Volkswagen	Собственное производство комплектующих	Выпуск э / м на одной линии с другими а / м	-

Таким образом, самые существенные изменения, вызываемые распространением электромобилей, происходят в сфере разработок новых моделей и взаимодействия с поставщиками, энергетическими компаниями и производителями электроники, со значительным увеличением роли последних.

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Cheng, M., Sun, L., Buja, G., & Song, L. (2015). Advanced Electrical Machines and Machine - Based Systems for Electric and Hybrid Vehicles.
2. Gefferi, G., Humphrey, J., Kaplinsky, R., & Sturgeon, T. (2001). Introduction: Globalisation, Value. Institute of Development Studies.
3. Kampker, A. (2014). Elektromobilproduktion. Springer.
4. Legner et al, C. (2009). Evolving Value Chains in the Automotive Industry – Implications for Business Processes and Information Systems. European Business School.
5. Leskova, A., & Kovacova, L. (2012). Automotive Supply Chain Outline.
6. McKinsey & Company. (2016). Automotive revolution – perspective towards 2030.
7. Mitsubishi Motors. (2011). i - MiEV Specifications.
8. Nissan Motor Company Ltd. (2016). Sustainability Report 2016.
9. Porter, M. (1985). Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance.
10. Silver, D. (2016). The Automotive Supply Chain, Explained.
11. Sturgeon, T. J. (2013). Global Value Chains and Economic Globalization. Massachusetts Institute of Technology.
12. Tesla, Inc. (2016). Annual Report 2016.
13. Tian, Y. (2011). Automotive Supply Chain Evaluation with.
14. Toshiba Corporation. (2011). Annual Report 2011: Operational Review.
15. Toyota Motor Corporation. (2016). Annual Report 2016.
16. Veloso, F., & Kumar, R. (2002). The Automotive Supply Chain
17. Volkswagen AG. (2015). Annual Report 2015.

## **АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА РЫНКЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ**

### **Аннотация**

В данной статье проведен анализ основных инвесторов на рынке ценных бумаг, чтобы узнать какова доля коммерческих банков среди них. Так же проведен анализ эмитентов ценных бумаг, сделки с которыми проводились наиболее активно, с целью выявления основных сегментов и финансовых инструментов вложения инвестиций.

### **Ключевые слова**

Финансовые инструменты, акции, облигации, ценные бумаги, инвестиционные операции, коммерческие банки.

К концу 2016 г. на фондовом рынке Московской биржи количество российских эмитентов акций уменьшилось до 242 компаний (на 3,6 % в сравнении с предыдущим годом). Максимальное количество публичных эмитентов зафиксировано в 2011 г. – 320 компаний. Во многом это было обусловлено синергическим эффектом слияния двух торговых площадок – ММВБ и РТС. Затем происходило постоянное уменьшение количества эмитентов, акции которых обращаются на внутреннем биржевом рынке со средней скоростью 5 % в год. С 2011 г. фондовый рынок «Московской биржи» покинули 78 эмитентов акций (24,4 % в относительном исчислении). Вместе с тем количество выпусков акций, включенных в котировальные списки, более стабильно, хотя тоже имеет тенденцию к сокращению. Всего с 2011 г. котировальные списки (первый и второй уровни) сократились на одиннадцать выпусков ценных бумаг. Сокращение обусловлено как уменьшением числа эмитентов, так и ужесточением требований к листингу акций.

Рассмотрев таблицу 1 со списком эмитентов, чьи акции торговались в прошлом году наиболее активно, можно сделать вывод, что основными секторами инвестиционных вложений являются банковский и нефтегазовый сектора, такой же вывод можно сделать по таблице 2 со списком эмитентов корпоративных облигаций.

Таблица 1 - Список эмитентов, сделки с акциями которых на фондовом рынке группы «Московская биржа» проводились наиболее активно (по итогам 2016 г.) [1]

№	Эмитент	Объем сделок, млрд.руб	Доля в суммарном объеме, %
1	ПАО «Банк ВТБ»	14 636,6	22,1
2	ПАО «Газпром»	8 597,9	13,0
3	ПАО «Сбербанк России»	7 462,9	11,2
4	Polymetal International	6 810,6	10,3
5	ПАО «Группа Компаний ПИК»	3 868,2	5,8

Таблица 2 - Список эмитентов, сделки с корпоративными облигациями которых на фондовом рынке группы «Московская биржа» проводились наиболее активно (по итогам 2016 г.)[1]

№	Эмитент	Доля в суммарном объеме торгов
1	ПАО «НК «Роснефть»	19,6
2	VEB Finance	6,4
3	АО «Россельхозбанк»	6,0
4	ОАО «Российские железные дороги»	5,3
5	Gaz Capita	5,1

В 2016 г. продолжился рост объема рынка государственных облигаций, и по итогам года он составил по номиналу 6100 млрд руб., на 9,5 % больше, чем в 2015 г. В сравнении с ВВП рынок государственных облигаций за год вырос до 9,9 % , на 0,8 п.п. больше, чем годом ранее. Следует отметить, что темп роста рынка государственных облигаций уменьшился, годом ранее прирост составлял 18,8 % . Вместе с тем объем сделок с государственными облигациями на фондовом рынке группы «Московская биржа» вырос существенно – на 33,5 % и составил без учета первичных размещений и сделок РЕПО 4774 млрд. руб, немногим меньше, чем объем сделок с корпоративными, субфедеральными и муниципальными облигациями – 5074 млрд. руб.[1]

Объем внешнего рынка российских облигаций не растет уже третий год, по итогам 2016 г. он составил 185 млрд долл., как и годом ранее. Среди причин такого сокращения можно отметить общие макроэкономические проблемы страны и введение против нее экономических санкций. Пропорции между различными типами облигаций изменяются мало: в среднем 75 % составляют корпоративные облигации, а 25 % – суверенные; субфедеральные и муниципальные облигации занимали остаточную нишу, а в 2016 г. такие заимствования прекратились.

В последние годы российские корпорации по известным причинам в большей степени ориентируются на внутренние облигационные заимствования. Так, если в 2005 г. внешние заимствования составляли 70,8 % общего облигационного рынка, то в 2011–2016 г. этот показатель составляет в среднем 50 % .

Из общего числа профучастников, имеющих лицензию брокеров, дилеров и доверительных управляющих 47,7 % организаций являются банками. По данным Банка России, за 2016 г. общий портфель ценных бумаг кредитных организаций оценивается в 13330 млрд руб., что на 17,7 % больше, чем годом ранее. Сумма долговых ценных бумаг в портфеле банков составила 9614 млрд руб., а доля их выросла на 4 п.п. и составила 72,1 % . Динамика долевых ценных бумаг в совокупном портфеле остается отрицательной. За 2016 г. объем долевых ценных бумаг сократился на 4,1 % и составил 307 млрд руб., а доля в общем портфеле снизилась до 2,3 % (минус 0,5 п.п)[1].

Если говорить об основных инвесторах, то результаты можно выразить с помощью таблиц 3, 4:

Таблица 3 - Наибольший объем сделок с акциями (по итогам 2016 г.)[1]

№	Наименование организации	Объем операций (покупка+продажа), млрд руб	Доля в суммарном объеме, %
1	Группа «Открытие»	24 148	18,2
2	Группа «ВТБ»	12 330	9,3
3	Группа «БКС»	9 152	6,9
4	ОАО «Альфа - Банк»	7 731	5,8
5	Группа «Ренессанс»	7 494	5,6

Таблица 4 - Наибольший объем сделок с облигациями (по итогам 2016 г.)[1]

№	Наименование организации	Объем операций (покупка+продажа), млрд руб	Доля в суммарном объеме, %
1	Группа «Открытие»	74 221	14,6
2	Банк России	55 450	10,9
3	Группа «ВТБ»	52 213	10,3
4	Группа Сбербанка России	47 547	9,4
5	Группа «Юникредит»	15 080	3,0

Как и ожидалось, основными инвесторами на рынке ценных бумаг являются коммерческие банки. Учитывая первую часть нашей статьи, можно утверждать, что коммерческие банки преимущественно вкладываются в акции банковского и нефтяного сектора, не смотря на низкую стоимость за баррель. В остальном же объемы операций с корпоративными облигациями превалируют над инвестициями в акции, а те в свою очередь, над вложениями в акции, что показывает осторожность инвесторов на фоне кризиса и санкций касательно нашей страны.

#### Список литературы

1. Российский фондовый рынок : 2016 год. События и факты. Источник: <http://www.naufor.ru/download/pdf/factbook/ru/RFR2016.pdf> (дата обращения 23.08.2017)

© Щербакова А.И., 2017

## СОДЕРЖАНИЕ

Аверина И.С. МЕХАНИЗМЫ ГЧП В ОБЛАСТИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ: КОМПАРАТИВНЫЙ АНАЛИЗ	4
Ахиядов З.Г. Akhiyadov Z.G. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ HUMAN CAPITAL AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE	6
Бельтюкова С. М. РОЛЬ ОТРАСЛЕВОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА В НАЦИОНАЛЬНО - ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАНЫ	9
Волков С.А., Малинина О.Ю. ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ	13
Гневко А. В., Воскресенская Е. В. О СООТНОШЕНИИ ГРАЖДАНСКОГО И НАЛОГОВОГО ПРАВА ABOUT THE RATIO OF THE CIVIL AND TAX LAW	15
Галанцева И. В. ИССЛЕДОВАНИЕ ПОДХОДОВ К КЛАССИФИКАЦИИ ИНСТИТУТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН	17
Давыдов В.В., Яшкова Е.В. ДИАГНОСТИКА СИСТЕМЫ ОБУЧЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА В ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	26
Дохнадзе Т.З. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ, ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА, ОРГАНИЗАЦИОННО - ПРАВОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ	28
Дрейман А.А. УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЯМИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ	42
Дробышевская Л.Н., Ключников О. А. ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОСИСТЕМЫ В СТРАНАХ АЗИИ: УРОКИ ДЛЯ РОССИИ	44

Зайцева О.В. ВЫЯВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА МОНОПРОФИЛЬНОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	48
Коваленко А.В. ПЕРСПЕКТИВЫ ВЛИЯНИЯ АВТОМАТИЗАЦИИ НА СОВРЕМЕННУЮ ЭКОНОМИКУ	52
Коваленко А.В. ОПРЕДЕЛЕНИЕ НОВЫХ ФОРМ СОТРУДНИЧЕСТВА В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ МЕЖДУНАРОДНОГО СЕТЕВОГО УНИВЕРСИТЕТА SPITSE	54
Лиховидова Е.А. АНАЛИЗ ДИНАМИКИ СРЕДНЕВЗВЕШЕННОЙ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ ПО КРЕДИТАМ, ПРЕДОСТАВЛЕННЫМ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ, В РУБЛЯХ ПО ИТОГАМ 1 ПОЛУГОДИЯ 2017 Г.	57
Ляменков А.К. ИНДЕКС ВЫЯВЛЕННОГО СРАВНИТЕЛЬНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА КАК ИНСТРУМЕНТ АНАЛИЗА ПОЗИЦИИ СТРАНЫ В МЕЖДУНАРОДНОМ РАЗДЕЛЕНИИ ТРУДА	59
Мамонтов С.А. НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ И НОРМАТИВНЫХ АКТОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКОВ	61
Мирза Д.Д. ИМПЕРАТИВ УСТОЙЧИВОСТИ КАК ЦЕЛЕВАЯ УСТАНОВКА СИСТЕМЫ АДАПТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ СУБЪЕКТОМ СФЕРЫ УСЛУГ	65
Михайлова О.С. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОАО «ЗНАМЯ ОКТЯБРЯ»	68
Нехорошева А.М. ОСНОВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ГЕНПОДРЯДНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	72
Самарина М.А. СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	74
Сорокина А.В. СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ	76

Тамбовская Д.В. РЕАКЦИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ НА НЕФИНАНСОВЫЕ СОБЫТИЯ	79
Хайруллина Л.Р. ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ	82
Хамзатов В.А. ИНФОРМАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ АПК	85
Чехин Д.В. АНАЛИЗ ЦЕПОЧКИ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ ЭЛЕКТРОМОБИЛЕЙ	88
Щербакова А.И. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА РЫНКЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ	92

**Уважаемые коллеги!**

**Приглашаем докторов и кандидатов наук различных специальностей, преподавателей вузов, докторантов, аспирантов, магистрантов, практикующих специалистов, студентов учебных заведений (только с научным руководителем, либо в соавторстве с преподавателем), а также всех, проявляющих интерес к рассматриваемой проблематике принять участие в дискуссии по данной проблематике и опубликоваться по ее итогам в сборнике статей Международной научно-практической конференции.**

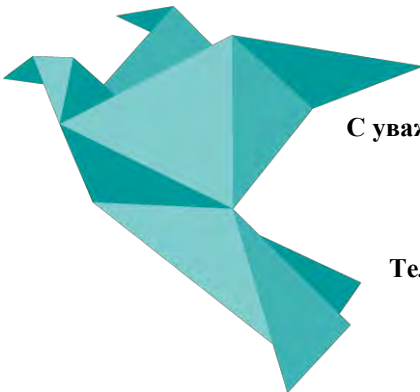
**По итогам конференции издается сборник, который будет постатейно размещён в научной электронной библиотеке [elibrary.ru](http://elibrary.ru) и зарегистрирован в базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 1152-04/2015К от 2 апреля 2015г.**

**Всем участникам конференции предоставляется диплом участника конференции**

**Стоимость публикации – 90 руб. за страницу.  
Минимальный объем 3 страницы**

**Сборникам присваиваются индексы УДК, ББК и ISBN  
Электронный сборник и диплом бесплатно.  
Публикация в течение 7 рабочих дней**

Полный перечень изданий, публикуемых Агентством международных исследований представлен на сайте <https://ami.im>



**С уважением, Оргкомитет конференции**

**e-mail: [conf@ami.im](mailto:conf@ami.im)**

**<http://ami.im>**

**Тел. +79677883883 || +7 347 29 88 999**

## Научное издание

Международное научное периодическое издание по итогам  
международной научно-практической конференции

### **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РАЗЛИЧНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

В авторской редакции

Издательство не несет ответственности за опубликованные материалы.

Все материалы отображают персональную позицию авторов.

Мнение Издательства может не совпадать с мнением авторов

Подписано в печать 28.08.2017 г. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 5,9. Тираж 500.



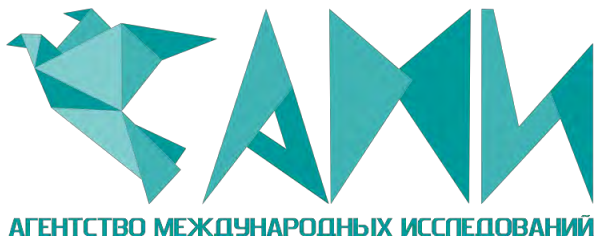
**АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ**

**Отпечатано в редакционно-издательском отделе  
АГЕНТСТВА МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ  
453000, г. Стерлитамак, ул. С. Щедрина 1г.**

**<http://ami.im>**

**e-mail: [info@ami.im](mailto:info@ami.im)**

**+7 347 29 88 999**



## АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ИНН 0274 900 966 || КПП 0274 01 001  
ОГРН 115 028 000 06 50

<https://ami.im> || +7 347 29 88 999 || [info@ami.im](mailto:info@ami.im)

Исх. N 29-06/17 | 01.07.2017

### РЕШЕНИЕ

о проведении

24.08.2017 г.

### Международной научно-практической конференции ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РАЗЛИЧНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В соответствии с планом проведения  
Международных научно-практических конференций  
Агентства международных исследований

1. Цель конференции - развитие научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья, представление научных и практических достижений в различных областях науки, а также апробация результатов научно-практической деятельности

2. Для подготовки и проведения Конференций утвердить состав организационного комитета в лице:

- 1) Алиев Закир Гусейн оглы, доктор философии аграрных наук
- 2) Агафонов Юрий Алексеевич, доктор медицинских наук, доцент
- 3) Алдакушева Алла Брониславовна, кандидат экономических наук,
- 4) Алейникова Елена Владимировна, профессор
- 5) Баишева Зилья Вагизовна, доктор филологических наук, профессор
- 6) Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук, доцент
- 7) Ванесян Ашот Саркисович, доктор медицинских наук, профессор
- 8) Васильев Федор Петрович, доктор юридических наук
- 9) Виневская Анна Вячеславовна, кандидат педагогических наук, доцент
- 10) Вельчинская Елена Васильевна, кандидат химических наук, доцент
- 11) Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук, доцент
- 12) Гетманская Елена Валентиновна, доктор педагогических наук
- 13) Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук
- 14) Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук
- 15) Датий Алексей Васильевич, доктор медицинских наук, профессор
- 16) Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук,
- 17) Закиров Мунавир Закиевич, кандидат технических наук,
- 18) Иванова Нионила Ивановна, доктор сельскохозяйственных наук,
- 19) Калужина Светлана Анатольевна, доктор химических наук, профессор
- 20) Куликова Татьяна Ивановна, кандидат психологических наук
- 21) Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук
- 22) Киракосян Сусана Арсеновна, кандидат юридических наук,
- 23) Киркимбаева Жумагуль Слямбековна, доктор ветеринарных наук



## АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ИНН 0274 900 966 || КПП 0274 01 001  
ОГРН 115 028 000 06 50

<https://ami.im> || +7 347 29 88 999 || [info@ami.im](mailto:info@ami.im)

- 24) Кленина Елена Анатольевна, кандидат философских наук
- 25) Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук
- 26) Кондрашихин Андрей Борисович, доктор экономических наук
- 27) Конопацкова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук
- 28) Маркова Надежда Григорьевна, доктор педагогических наук,
- 29) Мухамадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук,
- 30) Песков Аркадий Евгеньевич, кандидат политических наук
- 31) Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук
- 32) Почивалов Александр Владимирович, доктор медицинских наук
- 33) Прошин Иван Александрович, доктор технических наук,
- 34) Симонович Надежда Николаевна, кандидат психологических наук
- 35) Симонович Николай Евгеньевич, доктор психологических наук, академик РАЕН
- 36) Сирик Марина Сергеевна, кандидат юридических наук
- 37) Смирнов Павел Геннадьевич, кандидат педагогических наук
- 38) Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.
- 39) Старцев Андрей Васильевич, доктор технических наук
- 40) Танаева Замфира Рафисовна, доктор педагогических наук
- 41) Venelin Terziev, Professor Dipl. Eng., DSc., PhD, D.Sc. (National Security), D.Sc. (Ec.)
- 42) Хромина Светлана Ивановна, кандидат биологических наук
- 43) Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук
- 44) Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико-математических наук
- 45) Юрова Ксения Игоревна, кандидат исторических наук
- 46) Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук
- 47) Янгиров Азат Вазирович, доктор экономических наук
- 48) Яруллин Рауль Рафаэлович, доктор экономических наук

3. Для подготовки и проведения Конференций утвердить состав секретариата конференции в лице:

- 1) Киреева М.В.
- 2) Ганеева Г.М.
- 3) Носков О.Б.
- 4) Зырянова М.А.

4. Подготовить и разослать информационное письмо всем заинтересованным лицам

5. В недельный срок после каждой конференции подготовить отчет о ее проведении.

6. Опубликовать сборник по итогам Международной научно-практической конференции

7. Подготовить дипломы участникам Международной научно-практической конференции

Директор ООО «АМИ»  
Пилипчук И.Н.





## АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ИНН 0274 900 966 || КПП 0274 01 001  
ОГРН 115 028 000 06 50

АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

<https://ami.im> || +7 347 29 88 999 || [info@ami.im](mailto:info@ami.im)

Исх. N 28-08/17 | 28.08.2017

### ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ АКТ

по итогам Международной научно-практической конференции  
**«ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ  
РАЗЛИЧНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ»**,  
состоявшейся 24 августа 2017 г.

1. 24 августа 2017 г. в г. Оренбург состоялась Международная научно-практическая конференция «ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РАЗЛИЧНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ». Цель конференции: развитие научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья, представление научных и практических достижений в различных областях науки, а также апробация результатов научно-практической деятельности.
2. Международная научно-практическая конференция признана состоявшейся, цель достигнутой, а результаты положительными.
3. На конференцию было прислано 42 статьи, из них в результате проверки материалов, было отобрано 26 статей.
4. Участниками конференции стали 39 делегатов из России, Казахстана, Узбекистана, Киргизии, Армении, Грузии и Азербайджана. Всем участникам предоставлены дипломы.
5. Рекомендовано наладить более тесный контакт с иностранными учеными с целью развития международных интеграционных процессов и обмена опытом научной деятельности по изучаемой проблематике.
6. Выражена благодарность всем участникам Международной научно-практической конференции за активное участие и конструктивное и содержательное обсуждение ее материалов.

Директор ООО «АМИ»



Пилипчук И.Н.