

СОДЕРЖАНИЕ

Анпилова К.В., Старикова М.С. Формирование и оценка корпоративной культуры.....	4
Бендерская О.Б. Методические вопросы оценки устойчивости функционирования предприятия.....	8
Богданова Ю.В., Демура Н.А. Развитие дорожной отрасли как локомотив развития российской экономики.....	17
Божков Ю.Н. Факторы формирования человеческого капитала в условиях инновационной бизнес-среды.	21
Выборнова В.В., Стадникова С.В. Проблемы материально-технического снабжения угледобывающих компаний и пути их решения.....	26
Выборнова В.В., Стадникова С.В. Коммерциализация инноваций.	30
Выборнова В.В., Стадникова С.В., Варжавинова А.А. Проблемы планирования производственных мощностей.....	36
Выборнова В.В., Стадникова С.В., Иванова И.Д. Франчайзинг как эффективный способ ведения бизнеса.....	41
Гавриловская С.П. Подход к анализу конкурентоспособности предприятия с использованием метода ELECTRE.....	46
Герасименко О.А., Авилова Ж.Н. Анализ текущего состояния развития форм государственно-частного партнерства в России.....	52
Гогина Е.А., Демура Н.А. Проблемы благоустройства дворовых территорий в г. Белгороде.....	58
Гриненко Г.П. Социально-экономические аспекты инновационного развития Белгородской агломерации.....	63
Демура Н.А., Гогина Е.А. Активизация инвестиционной деятельности как условие экономического роста.....	69
Доможирова О.В., Агеев А.С. Особенности системы «директ-костинг» в управленческом учете.....	74
Доможирова О.В., Захарова Т.В. Управление затратами как мера предотвращения банкротства предприятия.....	78
Доможирова О.В., Люлюченко М.В. Управление затратами на предприятиях малого бизнеса.....	82
Доможирова О.В., Свешникова О.А. Анализ затрат на финансирование риска.....	88

Дорошев Б.А., Демура Н.А. Онлайн трафик как способ генерации лидов	92
Дубровина Т.А. Политика импортозамещения в Белгородской области как фактор повышения конкурентоспособности региона.....	97
Кажанова Е.Ю. Факторы, влияющие на формирование и эффективное использование человеческого капитала.....	102
Карташова С.М. Сбалансированная система показателей как инструмент стратегического развития вуза.....	107
Козлова Н.В. Кастомизация товаров – как инструмент мотивации современного покупателя.....	112
Кондрашов И.Б. Роль регионального бренда в повышении конкурентоспособности территории.....	116
Костромицкая О.И. Некоторые аспекты повышения эффективности инновационной деятельности предприятий промышленности строительных материалов в условиях импортозамещения	122
Косухин М.М., Семак А.В., Косухин А.М., Богачева М.А. К вопросу о заключении и выполнении обязательств энергосервисного контракта	127
Кочетова А.М. Состояние перспективы развития инжиниринговых центров.....	132
Кравченко Л.Н., Шевченко М.В. Актуальные вопросы иностранного инвестирования в экономику России.....	138
Лычева И.М., Лычева С.В. Этапы становления системы управления взаимоотношениями с клиентами в банковском розничном бизнесе.....	143
Лычева И.М., Федорова Е.В. Совершенствование развития интернет-банкинга в России	146
Лютюченко М.В., Кузнецова И.А. Лизинг как инструмент активизации инновационной деятельности предприятий.....	150
Малыхина И.О. Развитие человеческого капитала как инструмент активизации инновационных процессов в регионе	156
Малыхина И.О. Направления стимулирования инновационной активности региона.....	160
Невзорова Т.А. Влияние современных мировых трендов на экономическое развитие топливно-энергетического комплекса России	165
Ремизова И.Н. Пути повышения инвестиционной привлекательности г. Белгорода путем создания инвестиционных площадок	175

Романович М.А., Евтушенко Е.И., Романович Л.Г. Практические аспекты обучения студентов инновационному предпринимательству	181
Романович М.А., Романович Л.Г., Осипцев П.И. Базовые понятия и проблемы в сфере инжиниринговой деятельности	187
Селиверстов Ю.И. Повышение производительности труда – ключевой фактор роста российской экономики.....	195
Сергеева С.А. Методы Форсайта и их применение в сфере управления инновациями	203
Сероштан Е.В. Анализ трудоустройства выпускников вузов в разрезе субъектов российской федерации на примере Центрального Федерального округа	209
Сероштан М.В. Трудоустройство выпускников в развитии современного университета: достижения и оценка позиций	216
Сидорин М.Ю. Региональные особенности формирования инновационных технологических укладов инвестиционной деятельности предприятий.....	224
Сидорин Ю.М. Совместная реализация инвестиционных проектов кредитных организаций и предприятий в регионах	233
Simutowe E., Rastopchina Y.L. Indicators of Effectiveness of Economic Integration of Comesa Countries	241
Скороходов К.Р., Ходукина Э.В., Косухин М.М. Практика обеспечения устойчивого развития муниципальных образований Белгородской области.....	247
Слабинская И.А., Атабиева Е.Л., Ковалева Т.Н. Источники финансирования инвестиционных активов с позиций бухгалтерского учета	259
Столярова В.А., Столярова З.В. Инновационная деятельность предприятия и ее конкурентные преимущества	264
Ткаченко Ю.А. Бухгалтерский аутсорсинг в Белгороде	269
Товстошкур А.Ю., Богданова Ю.В., Демура Н.А. Безработица в молодёжной среде как актуальная проблема современного российского общества	275
Трунова Е.В. Управление расчетами компании в современных условиях.....	279
Чикина Е.Д., Букурова А.А. Актуальные проблемы развития потребительского сегмента кредитного рынка	284
Ярмоленко Л.И. Стимулирование развития машиностроительного комплекса в России.....	289

ФОРМИРОВАНИЕ И ОЦЕНКА КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ

**Анпилова К.В., магистрант,
Старикова М.С., д-р экон. наук, доц.**
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Понятие «корпоративная культура» можно отнести к классу терминов управленческих дисциплин, не имеющих единого верного толкования. Проблемы формирования корпоративной культуры тесно связаны с развитием социальной ответственности бизнеса [11], с повышением конкурентоспособности продукции и фирмы [8], с совершенствованием системы мотивации персонала [9], с проблематикой анализа нематериальных активов [14], с системой стратегических коммуникаций компании [12] и даже с территориальным маркетингом [13]. Если рассматривать определения, которые указывают на элементы корпоративной культуры, то в данном случае, выделяется такое определение: «Организационная культура – это признанные и разделяемые убеждения, ценности, артефакты, нормы и формы поведения» [2]. В настоящее время корпоративная культура становится основным компонентом в достижении целей, реализации миссии и повышении эффективности компании. Другими словами, одним из условий роста деловой репутации становится корпоративная культура.

Организационная культура, выступая как один из возможных факторов повышения стоимости компании и их капитализации, является резервным потенциалом развития любой организации, использование которого позволяет существенно повысить его социальную и экономическую эффективность [10].

К задачам, которые решаются в ходе развития корпоративной культуры, можно отнести:

- эффективное внедрение изменений любого типа (устранение сопротивления со стороны персонала и его мотивация на достижение результата);
- формирование лояльности у персонала организации;
- качественный подбор новых сотрудников компании;
- сплочение управленческой команды (единое представление о стратегии и миссии организации);

- организационный порядок (принимаемый на всех уровнях управления регламент поведения в разных ситуациях; культура отношения с коллегами и клиентами; производственная дисциплина);

- гармония психологического климата на предприятии [5].

Многие исследователи выделяют довольно важный набор функций корпоративной культуры, которые влияют, так или иначе, на эффективность деятельности предприятия. К таким функциям относятся:

- оценочно-нормативная (на основе сравнения реального поведения человека, группы, корпорации с нормами культурного поведения);

- функция воспроизводство лучших элементов накопленной культуры, продуцирование новых ценностей, а также их накопление;

- смыслообразующая (влияние на мировоззрение работника, вступление в состояние конфликта, либо же превращение корпоративных ценностей в личные ценности);

- функция общественной памяти, сохранения и накопления опыта организации;

- познавательная (познание, усвоение корпоративной культуры, которое осуществляется на стадии адаптации работника, способствует его включению в коллективную деятельность и определяет его успешность;

- коммуникационная (через ценности, которые приняты в корпорации, нормы поведения, а также другие элементы культуры происходит обеспечение взаимопонимания сотрудников и их взаимодействие);

- регулирующая и регламентирующая (применение корпоративной культуры как индикатора и регулятора поведения работников компании);

- рекреационная (восстановление духовных сил в процессе восприятия элементов культурной деятельности организации возможно лишь в случае высокого нравственного потенциала корпоративной культуры) [3].

К ключевым факторам, оказывающим влияние на формирование корпоративной культуры, можно отнести: личность руководителя компании; сферу бизнеса и особенности технологии; этапы развития организации; нормы и требования среды [7]. Наряду с этим, согласимся с И.Н. Кузнецовым в том, что определяющую роль в решении задачи поддержания сформировавшейся корпоративной культуры играют три

фактора: отбор персонала компании; деятельность высшего руководящего звена компании; культурная адаптация и её основные стадии [6].

Систематизация существующих в различных источниках подходов, позволила нам выделить пять этапов формирования корпоративной культуры:

- выработка миссии предприятия, определение её стратегии, основных ценностей и целей;
- исследование сложившейся корпоративной культуры;
- разработка организационных мероприятий компании;
- целенаправленные воздействия на корпоративную культуру с целью ликвидировать негативные ценности, и при этом развить установки, которые способствуют воплощению созданной стратегии организации;
- оценка успешности воздействий на корпоративную культуру и внесение необходимых корректив [4].

Для того чтобы на практике оценить корпоративную культуру исследователями были разработаны три подхода:

- использование образцов языка, документов или отчётности, бытующих в фирме бесед и рассказов в стремлении выявить элементы культуры;
- «погружение» в культуру и сопричастное наблюдение в попытке стать «аборигеном» организации;
- использование вопросников в процессе собеседования для оценки конкретных проявлений культуры [1].

Помимо методов опроса и социометрии для оценки корпоративной культуры применяют: метод системного анализа (функционально-параметрическое и морфологическое описание корпоративной культуры); статистические методы (сравнительный метод, нормативный метод, метод случайной оценки, метод отслеживания изменений по схеме «было – стало – должно быть», конструктивно-критический метод). В частности, к методам системного анализа относится приводимый К. Камероном [3] метод OCAI (Organization Culture Assessment Instrument), получивший повсеместное распространение в силу возможности изучения не только текущего, но также и будущего (предпочитаемого) состояния культуры в компании.

Оценка корпоративной культуры предприятия позволяет руководителям всех структурных подразделений организации отслеживать обстановку как внутри, так и вне компании и

соответственно принимать рациональные управленческие решения как в текущем периоде, так и в перспективе.

Список литературы:

1. Бехар Г. Дело не в кофе: корпоративная культура Starbucks. Альпина Бизнес Букс, 2008. 186 с.
2. Гибсон Дж.Л., Иванцевич М., Доннелли Д.Х. Организация: поведение, структура, процессы: пер. с англ. 8-е изд. М.: ИНФРА-М, 2000. 662 с.
3. Камерон К. Диагностика и изменение организационной культуры / Пер. с англ. под ред. И.В. Андреевой. СПб: Питер, 2001. 320 с.
4. Козлов В.В. Корпоративная культура: опыт, проблемы и перспективы развития. М.: Гардарика, 2004. 269 с.
5. Корпоративная культура [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.aleader.ru/consalting/korporativ_culture/. Дата обращ. 02.09.2016.
6. Кузнецов И.Н. Формирование корпоративной культуры в организации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.elitarium.ru/formirovanie_korporativnojj_kultury/. Дата обращ. 02.09.2016.
7. Латфуллин Г.Р. Теория организации и организационное поведение: учебник для магистров. М.: Изд-во Юрайт, 2014. 471 с.
8. Пономарева Т.Н., Дубино Н.В. Управление конкурентоспособностью промышленного предприятия: подходы к оценке и выбору показателей // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2016. № 1. С. 178-184.
9. Трунова Е.В. Ключевые факторы мотивации персонала по КРП на предприятии промышленности строительных материалов // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2016. № 10. С. 214-219.
10. Шаповалов А.А., Шаповалова И.С. Оценка влияния организационной культуры на социально-экономическую эффективность // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2012. № 3. С. 199-203.
11. Щетинина Е.Д. Социально-экологический маркетинг как инновационная концепция управления бизнесом // Белгородский экономический вестник. 2014. № 1 (73). С. 27-30.
12. Щетинина Е.Д., Дубино Н.В., Дадалова М.В. Экономические основы формирования стратегических коммуникаций промышленного предприятия // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2015. № 2. С. 181-185.
13. Щетинина Е.Д., Козлова Н.В. Маркетинг региона как инструмент капитализации экономических ресурсов территории // Белгородский экономический вестник. 2015. № 4 (80). С. 218-222.
14. Щетинина Е.Д., Кондрашов И.Б. Нематериальные активы как инновационно-стратегические ресурсы предприятия: методы анализа и оценки // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2016. № 1. С. 214-218.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Бендерская О.Б., канд. экон. наук, доц.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Устойчивость функционирования предприятия – это его способность сохранять в условиях внешних и внутренних отрицательных воздействий такие параметры функционирования, которые позволяют ему продолжать хозяйственную деятельность неопределенно долго и достигать поставленных реально достижимых целей [3]. Для измерения этой способности нужна комплексная система показателей, всестороннее характеризующих уровень устойчивости всех подсистем и процессов предприятия.

Рассмотрим, какие показатели должны быть включены в эту систему в качестве индикаторов устойчивого функционирования финансовой подсистемы предприятия. Под устойчивым функционированием системы финансов будем понимать способность этой подсистемы в условиях воздействия внешних и внутренних отрицательных факторов неопределенно долго обеспечивать достаточное для жизнеспособности предприятия финансирование хозяйственной деятельности и удовлетворительные финансовые результаты.

К признакам устойчивого функционирования системы финансов следует отнести:

- достаточный уровень чистых активов;
- обеспеченность основной деятельности стабильными источниками финансирования [7];
- обеспеченность предприятия собственным капиталом;
- платежеспособность;
- сбалансированность денежных потоков;
- интенсивное и эффективное использование капитала;
- прибыльность (или хотя бы безубыточность) деятельности предприятия;
- способность к наращиванию (или хотя бы сохранению) собственного капитала.

Рассмотрим каждую из перечисленных характеристик, выберем показатели для их описания, определим нормальный уровень этих показателей и оговорим методические особенности их расчета.

Достаточность величины чистых активов (*ЧА*) организации определяется сравнением их с размером ее уставного капитала (*УК*) и минимального уставного капитала ($УК^{\min}$), установленного для таких организаций. Если величина чистых активов меньше уставного капитала, это означает, что непокрытые убытки «съели» не только весь накопленный в результате деятельности организации капитал, но и часть средств, вложенных участниками [5, с. 179]. По законодательству, хозяйственное общество в таком случае должно уменьшить свой уставный капитал до величины чистых активов (чтобы кредиторы видели реальный размер средств, возврат которых им гарантируется) или принять решение о ликвидации. Если величина чистых активов меньше минимально разрешенного уставного капитала (для публичных акционерных обществ это 100 тыс. руб., для непубличных акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью – 10 тыс. руб.), общество должно принять решение о своей ликвидации.

Исходя из вышесказанного, для оценки достаточности уровня чистых активов мы предлагаем показатели

$$K = \frac{ЧА}{УК^{\min}} \quad (1)$$

и

$$K = \frac{ЧА}{УК} \quad (2)$$

Порядок расчета величины чистых активов в настоящее время регламентируется Приказом Минфина России от 28.08.2014 г. № 84н «Об утверждении Порядка определения стоимости чистых активов» [2], [8]. После упрощающих преобразований он выглядит следующим образом:

$$ЧА = KuP + ДБП^* - ДЗ^{yc} \quad (3)$$

где *KuP* – итог раздела «Капитал и резервы» бухгалтерского баланса (строка 1300); *ДБП** – государственная помощь и безвозмездно полученное имущество в составе доходов будущих периодов (*ДБП*, строка 1530 баланса); *ДЗ^{yc}* – задолженность участников по взносам в уставный капитал (паевой фонд, складочный капитал) в составе дебиторской задолженности (*ДЗ*, строка 1230 баланса).

Если показатель (1) имеет значение меньше единицы, это является свидетельством невозможности продолжать функционирование [10]. Соответственно, данный показатель необходимо рассчитывать на предварительном этапе оценки и переходить к расчету остальных индикаторов устойчивости функционирования только, если величина показателя – единица или больше. Для устойчивого функционирования показатели (1) и (2) должны быть больше единицы.

Обеспечение финансированием процесса производства является одной из главных функций системы финансов предприятия, а бесперебойность этого процесса – основным условием достижения желаемых финансовых результатов. По нашему мнению, для устойчивого функционирования все необходимые для процесса производства элементы оборотных активов должны финансироваться из стабильных источников (*СОС*), к каковым мы относим собственный капитал (*СК*):

$$СК = КиР + ДБП, \quad (4)$$

и долгосрочный заемный капитал (*ДЗК*, строка 1400 баланса), свободные от вложения в активы с длительными сроками оборота. Обычно к таким активам относят внеоборотные активы (*ВНА*, строка 1100 баланса), но мы считаем правильным относить к ним также долгосрочную дебиторскую задолженность (*ДДЗ*) из состава оборотных активов. Тогда порядок расчета стабильных оборотных средств будет следующим:

$$СОС = СК + ДЗК - ВНА - ДДЗ. \quad (5)$$

Необходимыми для обеспечения процесса производства элементами оборотных активов являются производственные запасы (сырье, материалы, полуфабрикаты, топливо и прочие аналогичные ценности) и расходы будущих периодов (расходы, связанные с горно-подготовительными работами; подготовительными к производству работами в связи с их сезонным характером; освоением новых производств, установок и агрегатов и др.) в составе запасов (*З*, строка 1210 баланса). Обозначим их сумму как $З^н$.

Для оценки обеспеченности необходимых запасов *СОС* предлагаем использовать коэффициент, нормальное значение которого, исходя из вышесказанного – не меньше единицы:

$$K = \frac{СОС}{З^н} \geq 1 \quad (6)$$

Проводя оценку на основе внутренней информации, следует обосновывать величину Z^H , исходя из потребностей производства (по данным бизнес-плана, например [11]), потому что фактическая величина может быть как избыточной, так и недостаточной. При внешней оценке величина Z^H определяется как фактическая величина производственных запасов и расходов будущих периодов по данным пояснений к балансу.

Обеспеченность предприятия собственным капиталом измеряют с помощью коэффициента автономии. Неоднократно, в том числе в работе [6], мы обосновывали, что требования к уровню данного показателя следует определять из потребностей в финансировании активов и устанавливать индивидуально. Исходя из (4–6), норматив данного показателя для оценки устойчивости функционирования предприятия должен быть следующим:

$$K = \frac{CK}{CovK} \geq \frac{ВнА + ДДЗ + Z^H - ДЗК}{CovK}, \quad (7)$$

где $CovK$ – совокупный капитал, итог бухгалтерского баланса (строка 1600 или 1700).

Выполнение общепринятого требования

$$K = \frac{CK}{CovK} \geq 0,5 \quad (8)$$

обязательно в период ликвидации предприятия для успешного ее завершения, но в этот период уже не идет речи об оценке устойчивости функционирования. При реорганизации юридического лица выполнение условия (8) ранее было необходимо из-за того, что при реорганизации у кредиторов возникает право требовать досрочного исполнения реорганизуемым предприятием обязательств перед ними, и собственный капитал должен быть достаточным, чтобы покрыть эти требования (даже если они равны всей сумме заемного капитала), иначе реорганизация не могла быть завершена. Теперь в Гражданском Кодексе РФ [1, ст. 60, п. 2] есть оговорка, что предъявление требований кредиторами не является основанием для приостановления реорганизации, поэтому соблюдение требования (8) в случае реорганизации необязательно.

Платежеспособность – необходимое условие устойчивого функционирования предприятия. Выполнение условия (7) автоматически гарантирует выполнение условия

$$KЗК \leq OA - ДДЗ - Z^H, \quad (9)$$

где $KЗК$ – краткосрочный заемный капитал; $ОА$ – оборотные активы. Переписав условие (9) в виде коэффициента

$$K = \frac{ОА - ДДЗ - З''}{KЗК} \geq 1 \quad (10)$$

получим показатель платежеспособности по текущим обязательствам, нормальное значение которого – не меньше единицы. Его смысл таков: когда предприятие финансирует необходимые запасы за счет $СОС$, ликвидной части оборотных активов ($ОА - ДДЗ - З''$) достаточно для погашения краткосрочных обязательств.

Для детальной оценки платежеспособности по внешним обязательствам с разными сроками погашения ($П1$ – самые срочные; $П2$ – краткосрочные; $П3$ – долгосрочные обязательства) мы предлагаем использовать 3 коэффициента покрытия внешних обязательств:

$$K = \frac{A1}{П1}; K = \frac{A2}{П2}; K = \frac{A3}{П3}, \quad (11)$$

где $A1$ – наиболее ликвидные; $A2$ – быстрореализуемые; $A3$ – медленно реализуемые активы. Платежеспособность предприятия обеспечивается полным покрытием активами соответствующих им по сроку пассивов, то есть каждый из показателей (11) должен быть не меньше единицы [4].

Проводя оценку на основе внутренней информации предприятия, следует группировку активов и пассивов проводить по данным платежных календарей по дебиторам и кредиторам и по справочным данным о составе оборотных активов. При оценке по финансовой отчетности следует группировать активы и пассивы следующим образом:

$A1$ – денежные средства и их эквиваленты (строка 1250), краткосрочная дебиторская задолженность (из пояснений к балансу) и финансовые вложения (строка 1240);

$A2$ – запасы (строка 1210) за вычетом $З''$, НДС по приобретенным ценностям (строка 1220) и прочие оборотные активы (строка 1270);

$A3$ – $З''$ и ДДЗ (из пояснений к балансу);

$П1$ – кредиторская задолженность (строка 1520);

$П2$ – заемные средства (строка 1510), оценочные обязательства (строка 1540) и прочие обязательства (строка 1550);

$П3$ – ДЗК (строка 1400).

Здесь везде указаны коды строк бухгалтерского баланса.

Сбалансированность денежных потоков характеризует способность организации к генерации денежных доходов, а также дополняет оценку платежеспособности предприятия в части денежных обязательств. Для устойчивого функционирования важно покрытие денежных платежей предприятия денежными поступлениями в целом по всем видам операций и особенно – по текущим операциям, связанным с производством. Поэтому для оценки сбалансированности денежных потоков предлагаем использовать относительные показатели чистого денежного потока

$$K = \frac{\text{Поступления } ДСр}{\text{Платежи } ДСр} ; \quad (12)$$

$$K = \frac{\text{Поступления } ДСр^{тек\ op}}{\text{Платежи } ДСр^{тек\ op}} \quad (13)$$

где $ДСр$ – денежные средства по всем видам операций; $ДСр^{тек\ op}$ – денежные средства по текущим операциям. Суммы поступлений и платежей денежных средств за период в целом и по видам операций зафиксированы в отчете о движении денежных средств предприятия [9].

Нормальные значения показателей (12–13) – не меньше единицы.

Интенсивность использования капитала предлагаем оценивать с помощью коэффициента оборачиваемости совокупного капитала. Обычно его рассчитывают по выручке. Однако более адекватной нам представляется оценка по совокупным доходам предприятия ($СовД$):

$$K = \frac{СовД}{СовК} , \quad (14)$$

где $СовД$ – суммы по строкам 2110, 2310, 2320 и 2340 отчета о финансовых результатах. Величина совокупного капитала должна быть взята в среднем за период получения доходов.

Следует заметить, что рост скорости оборота капитала приводит к увеличению финансовых результатов деятельности – к росту прибыли или убытка. Поэтому с точки зрения устойчивости функционирования предпочтительны высокие значения данного показателя у рентабельного предприятия и низкие – у убыточного.

Для оценки эффективности [12] использования капитала предлагаем использовать показатель отдачи совокупного капитала, рассчитанный по объему продаж продукции в денежном выражении, то есть по выручке ($В$, строка 2110 отчета о финансовых результатах):

$$\frac{B}{СовК} \quad (15)$$

Предпочтительны высокие значения данного показателя.

Прибыльность (безубыточность) предприятия предлагаем оценивать в целом и по основной деятельности. Для обобщающей оценки прибыльности предлагаем использовать показатель рентабельности совокупного капитала по чистой прибыли ($Pr^ч$)

$$\frac{Pr^ч}{СовК} \cdot 100 \quad (16)$$

Признаком устойчивого функционирования являются положительные значения показателя.

Для оценки основной деятельности предлагаем использовать показатель запаса безубыточности, который рассчитывается на основании данных о фактической и безубыточной выручке (B и $B^{\delta/y}$):

$$\frac{B - B^{\delta/y}}{B} \cdot 100 \quad (17)$$

где $B^{\delta/y} = \frac{З^{пост}}{1 - З^{неп} / B}$; $З^{пост}$ и $З^{неп}$ – соответственно, постоянные и переменные затраты в составе себестоимости проданной продукции. При оценке по внутренней информации они определяются из данных управленческого учета, а при внешней – по данным отчета о финансовых результатах [5, с. 97].

Показатель (17) отражает риск получения убытка по основной деятельности в случае снижения объема продаж. Убыток – неудовлетворительный финансовый результат, признак неустойчивого функционирования системы финансов, а индикатором устойчивого функционирования является достаточный запас безубыточности. Предлагается считать достаточным запас на уровне 50 % и более [5, с. 270].

Сохранение и преумножение собственного капитала является стратегической целью любого коммерческого предприятия, поэтому признаком устойчивого функционирования должно считаться неснижение его величины. Предлагаем измерять динамику собственного капитала с помощью расчета его индекса за период

$$\frac{СК^{на\ конец\ периода}}{СК^{на\ начало\ периода}} \quad (18)$$

Нормальные значения данного показателя – не меньше единицы.

Итак, мы получили систему из 15 показателей-индикаторов устойчивого функционирования системы финансов предприятия. Рассмотрим еще некоторые методические особенности их расчета.

Показатели (1), (2), (6), (7), (10) и (11) являются моментными, показатели (12), (13), (14), (15), (16), (17) и (18) – периодными. Моментные показатели следует рассчитывать в среднем за тот период, за который исчислены показатели периодные. Это, во-первых, обеспечивает однородность всех показателей системы по охвату времени, а во-вторых, исключает случайные значения моментных показателей.

Для пользователей финансовой отчетности предприятия информация о суммах ДБП*, ДЗ^{нч}, ДДЗ, КДЗ и З^н доступна только в том случае, если предприятие подробно составляет и раскрывает пояснения к бухгалтерскому балансу и расшифровки по соответствующим показателям отчетов.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс РФ. Часть 1, введена в действие Федеральным законом РФ № 52-ФЗ от 30.11.1994 г.
2. Приказ МФ РФ «Об утверждении Порядка определения стоимости чистых активов» № 84н от 28.08.2014 г.
3. Бендерская О.Б. Устойчивое функционирование: основа или альтернатива устойчивому развитию? // Белгородский экономический вестник. 2016. № 1 (81). С. 132-137.
4. Бендерская О.Б., Анисимов А.И. Новые показатели и методика комплексной оценки для анализа и управления платежеспособностью предприятий // Белгородский экономический вестник. 2013. № 4 (72). С. 63-83.
5. Бендерская О.Б., Слабинская И.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности на предприятии промышленности строительных материалов. Белгород: Изд-во БГТУ, 2011. 452 с.
6. Бухонова С.М., Дорошенко Ю.А., Бендерская О.Б. Комплексная методика анализа финансовой устойчивости предприятия // Экономический анализ: теория и практика. 2004. № 7. С. 8-15.
7. Кравченко Л.Н. Подходы к определению сущности финансовой устойчивости, ее виды и формы проявления // Белгородский экономический вестник. 2013. № 4. С. 84-91.

8. Слабинская И.А. О расчете стоимости чистых активов в 2015 году // Белгородский экономический вестник. 2015. № 3 (79). С. 146-150.
9. Ровенских В.А., Слабинская И.А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность. М.: Дашков и К, 2015. 364 с.
10. Ткаченко Ю.А., Шевченко М.В. Кузубова А.И. Угрозы экономической безопасности предприятия // Актуальные проблемы экономического развития: сборник докладов VII Международной научно-практической конференции. 2016. С. 254-258.
11. Тупикин П.Н., Ткаченко Ю.А. Бюджетирование в обеспечении экономической безопасности организации // Белгородский экономический вестник. 2016. № 1 (81). С. 141-146.
12. Чижова Е.Н., Шевченко М.В. Интегральная эффективность системы управления промышленным предприятием // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2011. № 1. С. 95-99.

РАЗВИТИЕ ДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ КАК ЛОКОМОТИВ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Богданова Ю.В.,

Демура Н.А., доц.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

С развитием научно-технического прогресса ускоряется темп жизни современного человека, который находится в постоянном движении. Жизнь современного человека невозможно представить без транспорта передвижения. Каждый день люди пользуются личным автомобилем или прибегают к общественному транспорту. Поэтому одной из самых важных частей инфраструктуры страны выступают объекты автодорожного хозяйства, которые включают сеть автомобильных дорог общего и ведомственного пользования, а также мосты, тоннели, эстакады, транспортные развязки и другие объекты. В целом по России и в отдельных регионах имеются существенные проблемы, касающиеся количества, качества автодорог, организации движения транспорта, перемещения пассажиров и перевозки грузов. Подавляющее большинство автомобильных дорог и других объектов автодорожного хозяйства являются федеральной или региональной собственностью, на поддержание и развитие должны направляться средства соответствующих бюджетов.

«Дураки и дороги»- всемирно известная фраза, которая в основном ассоциируется с Российскими дорогами. Иностранцы, приезжавшие в Россию, часто дают комментарии дорог. Так, например, после приезда американцев в нашу страну появилась такая сакральная фраза: «Мы думали, что у вас плохие дороги, а у вас вообще дорог нет!..». На автомобильной выставке в Японии один представительный японец не отходил от советского УАЗ-469: и вокруг ходил, и мосты щупал, и заглядывал под машину. Когда обратились к нему через переводчика, японец выдал перл: «Чего только вы, русские, не придумаете, чтобы не делать хороших дорог!».

Проблема дорог хоть и имеет далекие корни, но до сих пор остается одной из самых актуальных.

В ведущей международной компании The Boston Consulting Group считают, что решать транспортные проблемы нужно сейчас, не дожидаясь структурных изменений в экономике, которые произойдут не раньше, чем через 10–20 лет.

Данные показывают, что России протяженность автодорог общего пользования примерно 610 тыс. км, в то время как в США — 6200 тыс. км, а в Китае — 1900 тыс. км. Среди российских автодорог преобладают дороги с асфальтобетонным покрытием (то есть мягким) и лишь 1,3% имеют цементобетонное жесткое покрытие. По мнению различных специалистов, для нормального развития экономики в России уже сейчас нужно иметь как минимум 1500 тыс. км дорог. При таких темпах прироста длины дорог, как сейчас, на это понадобится не менее 100 лет.

Каждый день в городах население сталкивается с трещинами, сдвигами, выбоинами, вспучиваниями, впадинами асфальтированного покрытия, что часто приводит к плохим последствиям. По статистике из-за таких дорог происходит около 75% аварий, это более 130 тысяч аварий, где погибает более 20 тысяч человек. Россия теряет на плохих дорогах 6-8% ВВП.

Министр экономического развития Эльвира Набиуллина говорит, что «на строительство и реконструкцию дорог в России понадобится 270 лет», она так же дает оценку «Автодора» и предлагает разумные меры для изменения ситуации. Ведь чтобы «активно привлечь частные компании к строительству, особенно учитывая проявленный с их стороны интерес», нужно создать им благоприятный экономический «климат». При этом нужно учитывать срок окупаемости дорожных объектов — не меньше 30-35 лет. Компании должны быть уверены, что в течение этих лет в стране будет сохраняться экономическая стабильность. Но в нашей стране при полном безволии и нерешительности высших властей в вопросах борьбы с коррупцией, при процветающем в Думе РФ лоббистском беспределе в это трудно поверить. Наши автодороги помогли бы нам не только выйти из кризиса, но и развиваться уверенными шагами в экономике. Отдельные программы на какой-либо срок не спасут положение. Нужен полноценный национальный проект «Дороги России», выполнение которого постоянно и строго контролировалось бы при адекватном финансировании со стороны государства при широком участии частных компаний [2].

В российских реалиях асфальтовое покрытие служит приблизительно 5-6 лет, в некоторых регионах 2-3 года, причинами могут быть следующие факторы:

1. Природные условия. Россия по территории самая большая страна и самая холодная, и структура почвы состоит на 86% из связных грунтов (глины) и на 14% из песчаных грунтов. Глина имеет недостаток хорошо набирать воду и плохо её отдавать. Это говорит о том, что из

почвы вода поднимается, просачиваясь по пустотам связанного грунта тем самым, подбираясь к дорожному полотну, зимой вода замерзает, расширяется и появляются трещины. Весной вода наоборот тает, появляются пустоты под асфальтом и колёса грузовиков запросто проламывают эти пустоты, в результате чего появляются ямы.

2. Технология строительства дорог. Специалисты говорят, что технология дорожных работ, которая была принята Минтрансом, давно устарела. Из-за большого количества транспорта нагрузка на дороги сейчас не та как раньше, дороги не справляются с современными нагрузками техники и её количества. Они требуют повышения стандарта плотности по ГОСТу на 5%.

3. Бесчестная работа чиновников и дорожников. Какой бы ни была классификация дорожно-строительных работ необходимо понимать, что в строительстве дорог и асфальтировании дорог не может быть экономии на технологиях. Например, если уменьшить слой, скажем, щебня, всего на 10 сантиметров, то каждый новый километр приносит в карман воров 10 000 долларов.

Так же существует такое убеждение дорожников, как невыгодность строительства хороших дорог, так как если нечего будет ремонтировать, они не будут получать ежегодные субсидии на ремонт дорог. Но не только дорожные рабочие не заинтересованы в строительстве хороших дорог, но и чиновники невыгодно изменение Госстандарта. Так как две трети дорожного бюджета страны тратится на ремонт дорог.

Укладка асфальта с соблюдением технологий может продлить службу дорожного покрытия до 6-7 лет. Существуют определенные критерии и требования по строительству и улучшению дорог, не соблюдение которых ведет к быстрому ухудшению дорожного покрытия. Пример: «ямочный» ремонт дороги, который, как показывает практика, не долговечен.

По результатам социальных опросов население Российской Федерации считает, что основная проблема российских трасс - большое количество колдобин, ям и других дефектов. Этот фактор опередил такие неприятные моменты, присущие нашим дорогам, как, например, отсутствие адекватной разметки, узкоколейность и отсутствие адекватных дорожных знаков. При этом процент людей, которые называли главной проблемой наличие колдобин, составляет больше половины от всех опрошенных, тогда как на остальные ответы пришлось по 3 – 5%.

Президент Российской Федерации Владимир Путин отмечает: «Дорожная отрасль по-прежнему остаётся трудным, проблемным

вопросом. А задача сделать её опережающей, новаторской, прорывной отраслью – ещё впереди в своём решении. Чтобы она, эта отрасль, служила одним из мощных локомотивов развития экономики всей страны, нужно ещё многое сделать» [1].

В 2015 году было проведено социологическое исследование, результаты которого показали мнения людей о методах решения проблемы плохих дорог. Самыми многочисленными оказались ответы, что нужно меньше воровать и разобраться с коррупцией. На втором месте по популярности стал ответ: «Дороги нужно качественно строить и регулярно ремонтировать: «открывать новые дороги, а старые тем временем ремонтировать», «отслеживать состояние и ремонт дорог». Другие предлагают «вкладывать деньги в строительство дорог», «выделить больше денег и качественнее строить, на более современном уровне», а также применять технологии других стран: «пример брать с Европы, Японии, Штатов, они же как-то решают эту проблему!».

Среди участников опроса нашлись и такие, кто видит решение дорожной проблемы в повышении компетентности руководителей или отдать решение этой проблемы в частные руки.

Специалисты считают, что внедрение новых технологий и материалов позволит увеличить сок службы дорожного покрытия. Специалисты предлагают ввести такие новшества как армирование оснований, использование геосинтетики, использование гладковальцового статического катка и др.

Список литературы:

1. Российская газета №6866 29 декабря 2015 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://rg.ru/gazeta/rg/2015/12/29.html>
2. Храбров О. Последняя пятилетка //Эксперт. - № 20 (607), май 2008 г. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2008/20/#>
3. Янковский А. Дороги в России // Энциклопедический словарь Брокгауза Ф.А., Ефрона И.А., СПб, 1893, т. XI, [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.runivers.ru/lib/book3182/10152/>

ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ БИЗНЕС-СРЕДЫ

Божков Ю.Н., канд. экон. наук, доц.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Мировое сообщество вступило в новейший этап своего развития, отличающийся кардинальными изменениями в структуре производительных сил, содержании человеческой деятельности, закономерностях экономической конкуренции, корпоративном менеджменте. В этой связи менеджмент в его теоретическом и практическом аспектах стремительно меняется под влиянием процессов, происходящих в мире, особенно с конца XX века, и одним из факторов, трансформирующих научные и методические подходы к управлению предприятием выступают инновации – в самом широком смысле этого слова [1].

В глобальном масштабе НТП является главнейшим фактором перехода к устойчивому экономическому росту и все больше и больше связывается с формированием инновационных механизмов, которые объединяют науку, технику, предпринимательство и менеджмент. Освоение новейших технологий направлено на оптимизацию деятельности субъектов рынка по таким основным параметрам как прибыль, время и производительность, что является стратегической задачей в становлении национальной инновационной системы.

Информационная экономика, экономика знаний и инновационная экономика – эти категории нового времени тесно связаны между собой и близки по смысловому содержанию. Они определяют сегодня вектор социально-экономического движения, научные и практические трансформации, концепции и подходы во всех областях жизни.

И сегодня управление инновационными процессами на предприятии – это реакция на вызовы бизнес-среды, с ее изменчивостью в области НТП. В литературе есть определение инновационной сферы: она представляет собой систему взаимодействия инноваторов, инвесторов, товаропроизводителей конкурентоспособной продукции и развитой инфраструктурой [5]. С ней тесно связано понятие инновационной бизнес-среды как совокупности факторов и условий, вытекающих из необходимости организации и поддержания отношений по поводу создания и использования инновационных продуктов. Это факторы как стихийно-рыночного плана, так и

сознательно формируемые с помощью государства и специальных институтов. Именно этот срез среды имеет пионерный характер, быстро реагирует на новшества и готов осуществлять расходы, связанные с инновациями, а также нести релевантные этому риски [2].

Современными инвесторами, в условиях постоянно растущей роли знаний в глобализирующемся обществе, все выше оценивается умение предприятия привлекать и сохранять у себя высококвалифицированных компетентных сотрудников. Происходит смещение акцентов и в инвестиционной политике предприятий, которые имеют целью развивать свои устойчивые конкурентные преимущества.

Научно обоснованное управление инновационным развитием подразумевает как обновление технологий управления, его форм и методов, так и использование новейших прогрессивных видов ресурсов, капитала, и особенно, человеческого. Именно он выступает посредником между средствами и предметами труда, между производством и потреблением, а также является носителем самых прогрессивных активов – нематериальных, интеллектуальных, то есть, по сути, неисчерпаемых. А они, как известно, играют ведущую роль в инновационной экономике [4].

Следует отметить, что сегодня человеческий капитал является качественно новой – инновационной – категорией, отражающей эволюцию отношений в производстве и обществе, прогресс теории и практики менеджмента в соответствии с изменениями в социуме, природе, сознании современного человечества [3]. Под человеческим капиталом мы предлагаем понимать совокупность социально-экономических отношений индивида в процессе производства и реализации благ с другими индивидами и их группами, со средствами и предметами труда и другими видами капитала, формирующих его уникальный ресурс, способный приносить доход.

С точки зрения наиболее современной экономической науки и менеджмента инноваций, ядром структуры корпоративных активов становится инновационный человеческий капитал – ценные знания, навыки, которые позволяют персоналу быть изменчивым и активным, а также обладать готовностью к совместной новаторски-творческой деятельности с другими членами организации, а также с клиентами и бизнес-партнерами. Особенности структуры человеческого капитала в условиях инновационной бизнес-среды отражены на рис.1.

Мы полагаем, что в условиях инновационной среды структура человеческого капитала должна с необходимостью включать такие компоненты, как творческие способности, способности к развитию,

деловую и когнитивную активность, что охватывает общее понятие «инновационные компетенции».



Рисунок 1 – Структура человеческого капитала в условиях инновационной бизнес-среды

В результате исследования категории «человеческий капитал» появляется необходимость изучения факторов ее формирования и развития в условиях инновационной бизнес-среды.

Нами выявлена структура факторов, влияющих на формирование человеческого капитала, вытекающих из трех стадий его кругооборота: это формирование – использование – воспроизводство и развитие (см. рис. 2). Итак, какие это факторы?



Рисунок 2 – Кругооборот человеческого капитала

Во-первых, это факторы индивидуально-личностного и физиологического характера.

Вторая группа факторов – это факторы среды как совокупности историко-культурных, природно-географических и социально-политических процессов, причем они могут быть прослежены и различаться в зависимости от рассматриваемых срезов: это на уровне региона, на уровне национальных экономик и на глобальном уровне.

И третья группа – это факторы, формируемые менеджментом предприятия, к которым можно отнести мотивацию, достаточные инвестиции в человеческий капитал, развитие персонала и т. д.

Классификация основных факторов, влияющих на человеческий капитал в условиях инновационной экономики, представлена на рис. 3.



Рисунок 3 – Основные факторы, влияющие на человеческий капитал

Кроме того, факторы, влияющие на человеческий капитал в условиях инновационной бизнес-среды можно разделить:

– на внешние (макросреда, законодательные условия, культурно-социальные ценности, развитость инновационной среды, доступность и стоимость образования, информационных ресурсов и сетей, экология);

– внутренние (организационно-управленческие: наличие политики и стратегии развития человеческого капитала, инвестирование в человеческий капитал, мотивационные программы, проектные и процессные методы; наличие команд и творческой атмосферы);

– смешанные (научная открытость и активность, интеграция бизнеса и образования, PR-деятельность в сфере человеческого капитала, инновационное партнерство и интрапренерство, отношенческий маркетинг, коучинг и прочие инновационные методы развития человеческого капитала, временные творческие коллективы межфирменного и межрегионального характера).

Таким образом, инновационная бизнес-среда является и «входом», и «выходом» для инновационной деятельности любого предприятия [6], определяя требования к системе управления и структуре капитала, в частности, человеческого капитала, участвуя во всех фазах процесса его менеджмента, выступая источником накопления человеческого капитала, способом воспроизводства и формами его использования.

Список литературы:

1. Божков Ю.Н. Инновационная бизнес-среда и ее влияние на систему управления человеческим капиталом промышленного предприятия // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2015. № 5 С. 281-285.
2. Бухонова С.М., Дорошенко Ю.А., Слабинская И.А., Шаповалова Т.А. Методики оценки и способы повышения эффективности использования инновационного потенциала организации. Белгород: Изд-во БГТУ, 2012. 133 с.
3. Дорошенко Ю.А., Калашников А.Н. Инвестирование в человеческий капитал как фактор инновационного развития // Белгородский экономический вестник. 2011. № 3. С. 13-16.
4. Лобачева Е.Н., Борисенкова Л.Н. Роль человеческого капитала в инновационной экономике // Гуманитарный вестник. 2013. Вып. 8. [Электронный ресурс]. URL: <http://hmbul.bmstu.ru/catalog/econom/hidden/101.html> (дата обращения: 10.09.2016).
5. Румянцев А.А. Стратегические инновации – путь к технологическому прорыву в экономике. СПб.: ГУАП, 2012. 47 с.
6. Щегина Е.Д., Старикова М.С. Управление издержками инновационной деятельности как элемент бизнес-стратегий // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2015. № 1. С. 93-98.

ПРОБЛЕМЫ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО СНАБЖЕНИЯ УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ КОМПАНИЙ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

**Выборнова В.В., канд. экон. наук, проф.,
Стадникова С.В., канд. экон. наук, доц.**
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Важное условие существования любого существующего на данный момент производства - присутствие производственных запасов. Это средства производства, которые предназначены для производственного потребления, но ещё не вступившие в производственный процесс.

Актуальная проблема, касающаяся эффективного управления производственными запасами для угледобывающей промышленности, не перестает быть важной день ото дня [1]. Нельзя сказать, что сейчас, в 21 веке, все угледобывающие компании России не уступают своим зарубежным коллегам, как по производительности труда, так и по издержкам производства. Возможно, это по причине первого проявления мирового экономического кризиса. Для устранения подобной ситуации в будущем нужен поиск новых резервов повышения экономической эффективности, в том числе и в сфере материально-технического снабжения.

В период социалистической экономики системы управления запасами характеризовались наличием избыточных запасов, то есть «на всякий случай», для устранения задержек производства в условиях глобального дефицита. Попытки внедрения современных систем управления запасами сталкивались с явлениями социалистического снабжения, возвращая даже передовые предприятия к практике формирования избыточных резервов материально-технических ресурсов.

В угольной промышленности возникновение вертикально-интегрированных холдинговых структур дало начало новому этапу в развитии материально-технического снабжения. Новое поколение менеджеров, которые имели весьма приблизительные представления о производственных системах угледобывающих компаний, создавали принципы бизнес оптимизации, не учитывая особенностей производственного процесса. Результатом данной оптимизации являются постоянные остановки угледобывающих предприятий, таких как шахт и разрезов, по причине недостатка запчастей, неопытности в сфере работы и других причин. Ярким примером послужила остановка

Лучегорского бурогольного разреза. Причиной такого происшествия послужила неподготовленность фронта очистных работ к зимнему периоду, которая привела к энергетическому кризису в Приморье зимой 2000-2001 гг.

Организационно – производственный опыт, приобретенный угледобывающими компаниями, допустил перейти к более новому этапу развития систем управления материально-техническим снабжением на горных предприятиях. Это образование систем, которые учитывают особенности каждого индивидуального производства [2]. В наиболее продвинутых компаниях такие системы уже созданы, в других – процесс только начинается. Зачастую и для тех и для других представляет большой интерес исследования, позволяющие найти какие-либо дополнительные резервы экономии материально-технических ресурсов.

Большое значение в увеличении затрат на материально-техническое обеспечение угледобывающих предприятий в последнее время оказывают 90-е годы прошлого столетия. На протяжении последних пятнадцати лет фактически не обновлялся экскаваторный парк. Во многих компаниях горнотранспортная техника работает со 100% износом. Для поддержания такой техники в работоспособном состоянии требуется все больше ремонтов и, соответственно, все больше средств.

В условиях необходимости технического перевооружения предприятий и, соответственно, больших инвестиционных вложений основной задачей является повышение эффективности существующей системы материально-технического снабжения в целом и всех ее составляющих. Например, выбор поставщиков, логистика доставки, условий хранения и размещения материальных ресурсов.

Практика показывает, что, исходя из экономических соображений, потребитель, а именно, угледобывающее предприятие, в контрактах поставки требует увеличенного срока эксплуатации продукции, а завод-изготовитель старается этот срок снизить, особенно при отсутствии конкурентов. Если в конкретных условиях срок службы материалов или механизмов оказывается больше указанного в заводских нормативах, целесообразно скорректировать объемы закупок таких материально-технических ресурсов в сторону уменьшения.

Еще одной немало важной задачей, связанной с совершенствованием материально-технического обеспечения угледобывающих компаний, является формирование эффективных

логистических схем доставки и распределения материально-технических ресурсов (МТР).

В случае территориальной близости предприятий друг к другу представляется целесообразным формирование оптовых потоков МТР на централизованные склады, что несомненно позволит снизить закупочные цены, затраты на транспортировку, сократить затраты, связанные с разгрузочно-погрузочными работами и хранением, снизить количество обслуживаемых площадей и потребность в складском персонале.

Кроме централизации складов важно грамотное, с точки зрения производства, управление запасами расходных материалов и запасных частей. Производственные запасы материалов по своей сущности находятся в непрерывном движении вследствие того, что материальные ценности все время поступают на склады и непрерывно расходуются. Большая номенклатура потребляемых материалов крайне усложняет решение задачи постоянного контроля над уровнем запасов каждого вида МТР.

При организации контроля над состоянием производственных запасов необходимо[3]:

- а) своевременно получать сведения о величине запасов и их отклонениях от нормативов;
- б) получать информацию о состоянии процесса материально-технического снабжения (поступлении, расходе) каждого материала;
- в) стремиться к максимальному сокращению стоимости информации о движении запасов.

Таким образом, совершенствование системы материально-технического снабжения угледобывающих предприятий представляет собой весьма эффективный путь повышения их конкурентоспособности и финансовой устойчивости. При этом наибольшие резервы связаны с совершенствованием системы нормирования и учета материально-технических ресурсов, а также с оптимизацией логистических затрат на основе централизации складского хозяйства.

Список литературы:

1. Романов С.М. Перспективы и основные проблемы развития угольной промышленности России на период до 2020 г. / Энергетическая политика. 2010. № 2. С. 63-65.
2. Романов С.М. Стратегия развития добычи, переработки и использования бурных углей в России / М. МГУ, ГИАБ. 2012. 166 с.

3. Серебряков Н.В. Механизмы распределения материально-технических ресурсов в угледобывающих компаниях и пути их развития №ОВ6 2012. 412 с.
4. Селивёрстов Ю.И., Левченко А.С., Королёва Н.В. Проблемы совершенствования системы государственной антикризисной поддержки малого и среднего предпринимательства Белгородской области: монография. Белгород: БГТУ им. В.Г. Шухова. 2015. 209 с.
5. Демура Н.А. К вопросу о классификации факторов экономического роста и развития // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2013. № 5. С. 130-134.

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИЙ

Выборнова В.В., канд. экон. наук, проф.,

Стадникова С.В., канд. экон. наук, доц.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

На сегодняшний день так сложилось, что наука является важным инструментом экономического развития любого субъекта. Наука превратилась в специфическую сферу товарного производства, где товаром является объект интеллектуальной собственности.

Внедряя научные разработки хозяйствующие субъекты, регионы, государство повышают свою конкурентоспособность. Если рассматривать непосредственно предпринимательский сектор, то следует помнить, что предпринимателю важно заинтересовать потенциального клиента, привлечь новые группы потребителей, - тем самым повысить уровень конкурентоспособности, это все возможно с помощью применения инноваций и инновационных технологий. Инновации являются результатом труда ученых, но этот труд необходимо оформить в проект и внедрить, т. е. реализовать на рынке. Однако научное и предпринимательское сообщество находятся на разных сторонах пропасти. Если ученые научатся мыслить в категориях рынка, то они смогут зарабатывать на «интеллекте».

Как показывает мировой опыт, одним из основных источников новых технологий и инноваций, без которых не может обойтись ни одна инновационная экономика, являются предприятия, осуществляющие инновационную деятельность. Они не только обеспечивают развитие научно-технической сферы страны, наряду с научно-исследовательскими институтами, но также имеют огромное значение для социально-экономического развития. Предприятия инновационной сферы формируют здоровую конкурентную среду, содействуют занятости населения, за счет налогов пополняют государственный бюджет, создают и поддерживают инновационную активность в стране, и самое главное обеспечивают экономический рост.

Но в современных условиях для эффективного развития и сохранения собственной конкурентоспособности предприятиям недостаточно только разрабатывать инновационные продукты, но и жизненно необходимо реализовывать их на рынке.

Именно слова Томаса Эдисона: «Я не стану изобретать то, что нельзя продать» должны быть лозунгом для научного сообщества в современных рыночных условиях.

Внедрение инноваций может осуществляться несколькими путями:

1. На коммерческой основе - коммерциализация инноваций.
2. На некоммерческой основе.

Коммерциализация, по определению представляет собой процесс превращения объекта собственности (инновации) в товар и прибыль средствами торговли. Но это весьма специфическая торговля!



Рисунок 1 – Процессинговое содержание коммерциализации инноваций

Данный процесс включает в себя несколько последовательных этапов. На первом этапе, если предприятие ведет разработку нескольких инновационных продуктов, происходит оценка и отбор тех, которые наиболее выгодны для выведения на рынок. Оценка осуществляется в виде проведения экспертизы по определенным критериям: потенциал инновационного продукта, востребованность данного продукта в обществе, востребованность продукта у потенциального покупателя (в определенном сегменте рынка), потенциальную экономическую эффективность от реализации продукции (чистая текущая стоимость, внутренняя норма рентабельности, срок окупаемости и т.д.). Вторым этапом процесса коммерциализации является формирование необходимых финансовых средств. Поскольку только единицы инновационных предприятий имеют достаточный объем средств для

самостоятельного финансирования разработок, то основной задачей предприятия на этом этапе является привлечение инвестора. На третьем этапе происходит закрепление прав на созданную инновацию с их распределением между всеми участниками процесса. Наконец, четвертый и последний этап коммерциализации предполагает организацию производства инновации либо ее внедрение в производственный процесс с дальнейшей ее доработкой при необходимости.

В целом всех участников процесса коммерциализации инновационных продуктов условно можно разделить на две категории – разработчики инноваций и их покупатели (или инвесторы). Разработчики инноваций и покупатели связаны между собой деловыми отношениями, результатом которых является с одной стороны получение прибыли, а с другой удовлетворение потребностей в товаре.

Таблица 1 – Классификация деловых связей в процессе коммерциализации инноваций

Виды деловых связей	Функции	Участники	По характеру постоянства	Внутренние или внешние	По важности в процессе коммер. Инноваций
Между разработчиками (предприятием) и государственные фонды и программы	Обеспечения разработчиков финансовым и, информационными и другими ресурсами, а также оказания помощи при коммерциализации разработок	Государственные фонды	постоянные	внешние	важные
Между разработчиками (предприятием) и негосударственные фонды,	Обеспечения финансовым и, информационными и другими ресурсами, а также	Негосударственные фонды	постоянные	внешние	важные

гранты и программ	оказания помощи при коммерциализации разработок				
Между разработчиками (предприятием) и венчурные фонды	Финансовая помощь	Венчурные фонды	постоянные	внешние	важные
Между разработчиками (предприятием) и крупные и средние фирмы	Полностью финансируют создание и продвижение инноваций	Крупные и средние фирмы	постоянные	внешние	важные
Между разработчиками и рекламными агентствами	Обеспечивают рекламой новый товар	Крупные и средние рекламные агентства	постоянные	внешние	важные

Можно выделить еще одного участника процесса коммерциализации инновационных продуктов, который выступает посредником между разработчиками и покупателями инноваций – это центры трансферта и коммерциализации инноваций, консалтинговые компании, инновационные центры и бизнес-инкубаторы, оказывающие разнообразные брокерские, консультационные или юридические услуги, включая защиту и продвижение на рынок интеллектуальной собственности разработчиков.

Крайне важно взвешенно подойти к выбору деловых связей в сфере диффузии инноваций. Выбор производится по следующей схеме



Рисунок 1 – Критерии оценки выбора деловых связей в процессе коммерциализации инноваций

Как видно из приведенной схемы, завершающим этапом для принятия решения о выборе деловых связей является определение их рейтинга и ранжирование. Однако этот процесс является неоднозначным и носит творческий характер. Здесь возможно применение экспертных суждений об удельном весе данного показателя по сравнению с другими показателями, определяющими рейтинг данного посредника.

Расчет эффективности i - того посредника укрупненно можно вычислить по формуле:

$$\mathcal{E}_i = \text{ОИ} / \text{Зк}, \quad (1)$$

где \mathcal{E} – эффективность посредника.

Таким образом, оценка удельной значимости каждого фактора при расчете рейтинга инновационного посредника для конкретной задачи является творческим и неформализованным актом. Здесь не обойтись без экспертной оценки.

Индивидуальность инновационных продуктов требует от каждого предприятия разработки своего собственного подхода к данному процессу. Поэтому для эффективной коммерциализации инноваций предприятиям необходимо уделять особое внимание выбору способа коммерциализации, а также уделять большое внимание деловым связям. Также следует отметить, что бурный технологический прогресс и динамичные изменения внешней среды заставляют организацию продуцировать новые маркетинговые подходы в целях ускорения коммерциализации инноваций. Возникают новые профессии, такие как

инноватор – это лицо, принявшее новшество к потреблению, то есть к дальнейшему преобразованию или использованию.

Кроме того, мы полагаем. Что для целей распространения инноваций всё большее значение будет иметь краудфандинг – поиск и привлечение заинтересованных масс потребителей, которые внесут пусть минимальный, но вклад в финансирование инновации с последующим получением прибыли и этого товар-новинки в первую очередь.

Список литературы:

1. Бухонова С.М., Дорошенко Ю.А., Томилина Э.И., Табурчак А.П. Обеспечение реализации стратегий инновационного развития // Вестник БГТУ им. В. Г. Шухова. 2007. № 1. С. 130-133.
2. Козловский В.А. Производственный менеджмент / М.: ИНФРА-М, 2010. 156 с.
3. Левченко А.С., Рудычев А.А., Кузнецова И.А., Лычёв А.Ю. Разработка системы управления деловой активностью предприятия // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2015. № 1.С. 211-213.
4. Модернизация экономики: стратегический аспект: монография / С.Н. Глаголев, Ю.А. Дорошенко, П.П. Табурчак и др.; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Ю.А. Дорошенко. Белгород: Изд-во БГТУ, 2011. 216 с.
5. Развитие науки об организации производства в России [Электронный ресурс] - <http://legkoprom.ru/>
6. Трифилова А.А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия: монография / М. Финансы и статистика, 2015. 304 с.
7. Туровец О.Г. Родионов В.Б. Организация производства / М.: «Экономика и финансы», 2005. 207 с.

ПРОБЛЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ

**Выборнова В.В., канд. экон. наук, проф.,
Стадникова С.В., канд. экон. наук, доц.,
Варжавинова А.А.**

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Исходным пунктом планирования производственной программы предприятия является производственная мощность, которая отражает вероятные возможности объединений, предприятий, цехов по выпуску продукции. Кроме того главное место в выявлении и оценке резервов производства занимает определение величины производственной мощности. В процессе деятельности предприятий особую роль играют расчеты показателей производственной мощности предприятий как этапы планирования

Под производственной мощностью понимается максимально допустимый годовой объем производства продукции, который рассчитывается на основе полного использования всего установленного оборудования, полного использования времени его работы в течение года при применении технических норм производительности оборудования и современной организации производства и труда.

Производственная мощность служит для подтверждения реальной производственной программы предприятия и рассчитывается в натуральных и условно-натуральных единицах измерения [3].

Производственная мощность может измениться в течение каждого планируемого периода. Из чего можно сделать вывод, что чем дольше планируемый период, тем возможность таких изменений выше. К основными причинами изменений относятся:

- износ оборудования;
- ввод в действие новых мощностей;
- установка новых единиц оборудования, взамен устаревших или аварийных;
- изменения в структуре исходных материалов, состава сырья или полуфабрикатов;
- модернизация оборудования;

– продолжительность работы оборудования в течение планового периода с учетом остановок на ремонт, профилактику, технологические перерывы;

– режим работы оборудования (циклический, непрерывный);

– специализация производства [4].

Также на величину производственной мощности оказывает влияние ряд следующих факторов:

1. Технические факторы, к которым относится количественный состав основных фондов и их структура; качественный состав основных фондов; качество исходного сырья; степень механизации и автоматизации технологических процессов.

2. Организационные факторы, к которым относится степень специализации, концентрации, кооперирования производства и уровень организации производства, труда и управления.

3. Экономические факторы, т.е. формы оплаты труда и стимулирования работников.

4. Социальные факторы, т.е. квалификационный уровень работников, их профессионализм и общеобразовательный уровень подготовки [5].

Кроме того не стоит забывать различать при расчете производственной мощности два вида участков:

1) производственные участки, которые построены по технологическому принципу;

2) производственные участки, которые построены по предметному принципу и характеризуются наличием оборудования, разным по назначению [1].

По данным баланса производственных мощностей определяются:

1) мощность входная (на начало года) – Мн.г.;

2) мощность выходная (на конец года) – Мк.г.;

3) среднегодовая производственная мощность – Мср.

Также для расчета производственной мощности следует определить фонд времени работы оборудования, среди которого различают: календарный фонд времени (Фк), режимный (номинальный) фонд времени (Фр), эффективный (плановый, действительный) фонд времени (Фэф).

Производственная мощность предприятия определяется по мощности ведущих цехов, участков, агрегатов, в которых происходят основные наиболее трудоемкие технологические процессы и операции по изготовлению изделий или полуфабрикатов.

Кроме того большую роль играет наличие «узких мест», т.е. несоответствия производственной мощности отдельных цехов, участков, агрегатов возможности основного оборудования. Так же не стоит забывать, что присутствие «узких мест» на промежуточных стадиях производственного процесса не учитывается в расчетах производственной мощности предприятия [8].

Важную роль в достижении долгосрочного успеха организации играет планирование производственных мощностей. Так же следует принимать во внимание, что слишком большие производственные мощности могут быть не менее вредны, чем слишком маленькие. Исходя из этого, можно сделать вывод, что менеджерам предприятия следует исследовать три измерения стратегии выбора производственной мощности перед принятием целесообразных решений: выбор размера запаса производственной мощности, выбор времени и размера расширения и связывание решений по производственной мощности с другими принимаемыми решениями [7].

Ведущие пути улучшения использования производственных мощностей заключаются во вскрытии экстенсивных и интенсивных резервов.

Экстенсивные резервы находят свое конкретное выражение в следующем:

- повышение сменности работы цехов и участков;
- увеличение количества единиц установленного и фактически работающего оборудования;
- улучшение складирования и рациональном использовании производственных площадей;
- совершенствование организации ремонта оборудования;
- развитие рационального кооперирования заводов, цехов и участков;
- сокращение производственных циклов сборочно-монтажных работ;
- изменение технологии и передаче части работ на менее загруженные группы оборудования в цехе.

Интенсивные резервы в отличие от экстенсивных резервов почти безграничны. Они находят свое определенное выражение в следующем:

- углубление специализации заводов, цехов и участков с целью увеличения серийности производства и внедрения прогрессивной технологии;
- повышение технической оснащенности производства;

- расширение унификации, нормализации и стандартизации изделий;
- совершенствование конструкции выпускаемых изделий;
- внедрение научной организации труда на рабочих местах;
- обновление и модернизации оборудования [6].

Так же для понимания более полной картины на предприятиях, следует обратить свое внимание на такие данные, как:

1. В 2014 году по сравнению с 2012 годом произошло снижение производственных мощностей отечественных предприятий.

2. Почти треть предприятий в России убыточно.

3. В 2014 году не было закупок оборудования на протяжении двух и более месяцев почти у половины предприятий.

Из чего можно сделать вывод, что необходимо техперевооружение предприятий [2].

На сегодняшний день совершенствование нашей экономики на современном этапе и в ближайшем будущем влечет за собой потребность в совершенствовании организации интенсивного использования производственных мощностей действующих предприятий. Поэтому планирование фирмой применения производственных мощностей играет важную роль в достижении успеха в долгосрочной перспективе. Кроме того необходимо использовать маркетинг, чтобы знать черты рыночных сегментов и прогнозирования спроса, и финансового анализа, потому что каждое увеличение производства требует крупных капиталовложений. Так же следует не забывать и про анализ людских ресурсов, потому что в результате улучшения использования производственных мощностей, появится необходимость в найме новых рабочих и их обучению.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод что из каждого комплекса мероприятий по улучшению использования производственных мощностей необходимо рассчитывать гарантию роста объемов производства продукции, в первую очередь за счет более полного и эффективного использования внутрихозяйственных резервов и путем более полного использования машин и оборудования, возрастания коэффициента сменности, устранении простоев, снижения сроков овладения вновь вводимых в действие мощностей, дальнейшей интенсификации производственных процессов.

Список литературы:

1. Выборнова В.В. Производственный менеджмент на предприятии: учебное пособие. Белгород: Изд-во БГТУ, 2014. 154 с.

2. Дорошенко Ю.А. Технологическая модернизация предприятия как фактор повышения его конкурентоспособности // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2016. № 4. С. 186-190.
3. Душенькина Е.А. Экономика предприятия: конспект лекций. Электронное издание. Эксмо, 2009. 85 с.
4. Ильенкова С.Д. Производственный менеджмент. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. 583 с.
5. Пути улучшения использования производственной мощности [Электронный ресурс]. – <http://www.paragononstate.com/shpargalka-po-planirovaniyu-na-predpriyatii/723-puti-uluchsheniya-ispolzovaniya-proizvodstvennoj.html>
6. Факторы влияющие на производственную мощность [Электронный ресурс]. – http://barmashova.ru/diplom/planir_proizvod_moshnosti_promish_predpriatia/aktori_vliaushi_proizvod_moshnost/
7. Фролова Т.А. Конспект лекций по курсу «Экономика предприятия». Таганрог: Изд-во ТТИ ФЮУ, 2012. 112 с.

ФРАНЧАЙЗИНГ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

**Выборнова В.В., канд. экон. наук, проф.,
Стадникова С.В., канд. экон. наук, доц.,
Иванова И.Д.**

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Любой человек, даже занимаясь малым предпринимательством, становится вовлеченным в крупные игры монополистов. Заниматься малым предпринимательством сегодня вовсе не означает работать в тени, полулегально или изобретать что-то самостоятельно, кустарно. Подобно полуфабрикатам, рынок предлагает готовые схемы малого бизнеса. Франчайзинг – это вариант предпринимательства под опекой крупного партнера. Достаточно новый, но активно развивающийся сектор экономики.

Франчайзинг — это форма продолжительного делового сотрудничества нескольких фирм, при котором компания с известным на рынке именем (франчайзер) перепродает права на него вместе с технологией производства или продажи товара, или услуги независимым от нее предприятиям (франчайзи).

Франчайзер – это крупная компания, которая выдает лицензию или передает право пользования своим товарным знаком, ноу-хау при производстве продукции, оказании услуг.

Франчайзи – это человек или компания, который покупают возможность обучения или помощь при создании бизнеса у франчайзера и выплачивает сервисную плату (роялти) за пользование товарным знаком, ноу-хау. [2]

Франшиза – это полная бизнес-система, которую франчайзер продает франчайзи. Другой название этого термина- франчайзинговый пакет, который включает пособия о том, как вести работы, и другие важные материалы, принадлежащие франчаезеру.

Суть этой формы состоит в том, что крупная, авторитетная и известная всем потребителям компания заключает договор с мелкими предпринимателями о предоставлении ему исключительного права выпускать товары и оказывать услуги под торговой маркой данной компании.

Первая в истории подобный договор заключила компания «Зингер», которая полтора века назад применила его для сбыта

швейных машин. Сейчас же франчайзинг – это некая комбинация малого и крупного бизнеса, где, с одной стороны, есть энергия и обязательства отдельного предпринимателя, а, с другой стороны, есть мощные ресурсы, авторитет и бесценный опыт работы на рынке.

Структура любого франчайзингового договора преследует одну лишь цель – это получение прибыли обеими сторонами. Франчайзи, получив лицензию или право пользования товарным знаком или ноу-хау известной компании, прилагает максимум усилий для того, чтобы на этом заработать. Он заинтересован в огромных продажах при минимальных затратах. В свою же очередь, франчайзер получает регулярный доход от первоначального взноса и постоянных платежей от франчайзи.

При данных договорных отношениях франчайзи не платит за рекламу, так как он работает под именем всем уже известной компании. Поэтому данный вид отношений очень актуален для мелких и новых предпринимателей, позволяющий изучить бизнес изнутри, и выступать как успешный бизнесмен.

Впрочем, для фирмы, пожелавшей быть франчайзи, дальнейшая работа не покажется легкой. Для начала придется дождаться рассмотрения заявки в качестве потенциального франчайзи. Затем необходимо будет заплатить первоначальный взнос. А в дальнейшем нужно будет выполнять следующие условия, которые являются обязательными, если малый предприниматель хочет состоять в франчайзинговых отношениях:

- необходимо безоговорочно принять точку зрения франчайзера, его цели и планы;
- нужно уважать и доверять франчайзеру, тем самым, формируя уважительное отношение к себе;
- необходимо четко соблюдать все правила, описанные в договоре;
- постоянно общаться с франчайзером;
- нужно быть верным франчайзеру всегда, несмотря на хорошее или плохое финансовое положение;
- следовать всем процедурам и наставлениям франчайзера;
- необходимо стремиться стать частью системы, частью крупной компании, путем генерации новых идей и целей.

Таким образом, предпринимателю перед началом оформления франшизы необходимо реально оценить содержимое своего «кошелька» и быть готовым к очень тесным взаимоотношениям. А также не стоит забывать, что при таких отношениях франчайзи будет всегда вторым.

В тоже время, данный вид бизнеса позволит тщательнее изучить рынок, научиться правильно вести бизнес и получить бесценный опыт и знания своего партнера.

Различают следующие виды франчайзинга (табл.1).

Таблица 1 – Виды франчайзинга

Франчайзинг услуг	Франчайзинг товаров
Многие иностранные фирмы создают в городах РФ свои центры, через которые осуществляют финансирование, обучение персонала, приобретение оборудования и контролируют всю деятельность	Создание широких сетей сбыта и обслуживания. Все сбытовые фирмы пользуются фирменными знаками

Существует три вида франшиз:

1. Перепродажа товаров. Это самый распространенный вид франчайзинг для малого бизнеса. Суть состоит в том, что малый предприниматель закупает товар определенной марки и продает его в своем магазине. При этом товар будет соответствовать требованиям торговой марки. Имя бренда в данной ситуации несомненно важно, но более значимыми аспектами является доступность цен, востребованность товара и рекламная поддержка франчайзера.

Плюсами данного вида франшизы являются:

- сравнительно невысокая стоимость. Основной доход франчайзер получит от продажи товаров франчайзи, поэтому сервисный взнос будет невысоким;

- небольшой объем инвестиций. Для перепродажи чужих товаров нужно оборудовать лишь торговый зал. Но нужно помнить, что оборудование магазина в соответствии с торговой маркой будет стоит больше, чем оборудование обычного магазина.

Минусами являются:

- невысокая рентабельность. Закупочная цена будет достаточно высокая, а вот цена продажи, скорее всего, будет ограничена;

- жесткие рамки. Франчайзером могут быть выдвинуты определенные требования по цене и ассортименту. Так как он будет «выжимать все соки» из франчайзи для получения максимальной выгоды для себя;

- очередь в кассу не гарантирована. Не нужно рассчитывать на бурный успех такого бизнеса. Потому что времена купли-перепродаж

давно закончились. Рынок перенасыщен различными товарами, а потребители уже «утолили голод» покупок.

2. Работа под «чужим» торговым знаком. Данный вид говорит о том, что мелким предпринимателем покупается право производить товар под торговой маркой крупной компании, которая уже известна многим потребителям.

Плюсом данного вида франшизы будет:

- бренд гарантирует продажи. Раскрученный бренд может гарантировать повышенный интерес к вашей продукции. Это как раз тот случай, когда главную роль играет бренд.

Минусами являются:

- нужно готовое производство. Причем такое, которое будет соответствовать всем требованиям производства франчайзера;
- фактически, это обман потребителя. Качество товара от этикетки не должно меняться.

Данный вид франшизы более характерен для крупных предприятий. Так как необходим значительный вклад в бизнес, который будет соответствовать наивысшим стандартам.

3. Использование знаний и технологий. По мнению многих экспертов, данный вид франшизы является наиболее перспективным видом бизнеса для России. Суть заключается в том, что франчайзер сам оборудует для вас помещение, обучает весь персонал для успешного ведения дел. В данной ситуации имя бренда уходит на второй план. То есть здесь важно говорить о качестве товаров или предоставляемых услуг и о доступности цен.

Плюсом является:

- высокая рентабельность. Франчайзи сам является производителем товаров, а не просто перепродает чужие.

Минусом будет:

- большой объем инвестиций. То есть франчайзинг необходимо самому открывать свое производство, что требует значительного объема финансирования.

Франчайзинг в России стали использовать еще с середины прошлого века, в основном нефтяными компаниями, используя схему арендных отношений с передачей операторам прав на использование товарного знака. [3]

Франчайзинг в России уже доказал свою перспективность. Ведь благодаря ему в города Российской Федерации пришли крупные мировые бренды.

Также с помощью франшиз в нашей стране был заработано немалое количество денег, были привлечены к бизнесу ни один десяток новых предпринимателей, которые в дальнейшем принесли огромные суммы выручки. В России созданы различные программы по поддержке франчайзинга [4].

Для России очень важно развитие франчайзинга, так как наша страна стремится к ускорению темпов экономического роста. Поскольку франчайзинг – это система вертикального маркетинга, позволяющая интегрировать интересы крупного, среднего и малого бизнеса, продвигать отечественных производителей и их товары, формировать системы контроля качества товаров и услуг, создавать новые рабочие места. Именно франчайзинг позволит нам справиться еще с одной проблемой – безработицей.

Франчайзинг – это система договорных взаимоотношений, позволяющая объединить крупный и мелкий бизнес. Получая собственные выгоды, данные отношения позволяют улучшить состояние экономики в целом.

Список литературы:

1. Авилова И.П. Экономика отрасли: учебное пособие / И.П. Авилова [и др.]. Белгород: Изд-во БГТУ. 2010. 20 с.
2. Никитина Е.А. Экономика отрасли, организация производства и менеджмент: учебное пособие / Е.А. Никитина, Н.А. Демура. Белгород: Изд-во БГТУ. 2013. 16 с.
3. Рудычев А.А., Лычев А.Ю. Методы оценки эффективности функционирования предприятия // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова 2014. № 3. С. 75-78
4. Российская ассоциация франчайзинга [Электронный ресурс] / Официальный сайт // URL: <http://www.rusfranch.ru/>
5. Франчайзинг [Электронный ресурс] / Журнал / Официальный сайт // URL: <http://www.franchisee.su/>
6. Франчайзинг в России [Электронный ресурс] / Официальный сайт //URL: <http://rarf.ru/>

ПОДХОД К АНАЛИЗУ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДА ELECTRE

Гавриловская С.П., канд. экон. наук, доц.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

В условиях современного развития экономики, когда у выпускаемой продукции постоянно сокращается жизненный цикл, рынки преимущественно управляются потребителями, растет неопределенность и нестабильность конъюнктуры рынка, предприятия вынуждены работать в условиях быстрых и существенных изменений внешней среды, принятие управленческих решений происходит в ускоренные сроки, то высокая конкурентоспособность предприятия обеспечит бизнесу стабильное существование и даст трамплин для будущего развития.

Основными предпосылками для повышения конкурентоспособности предприятия по-прежнему являются [1]:

– высокая экономическая зависимость задачи повышения конкурентоспособности предприятий в условиях усиления конкуренции и динамики внешней среды;

– преодоление недостаточной теоретической и практической проработанности механизмов управления конкурентным поведением отечественных предприятий;

– необходимость практического внедрения результатов теоретических исследований в области управления предприятием с целью обеспечения жизнеспособности и эффективности его функционирования в долгосрочной перспективе.

Одним из основных звеньев, обеспечивающих повышение конкурентоспособности предприятия, остается принятие все более быстрых обоснованных и эффективных управленческих решений. Сложность оценки и сравнения альтернативных вариантов управленческого решения состоит в невозможности фактического эксперимента. Ведь нет лабораторий и исследовательских баз для практической реализации и отладки решения. То есть, у менеджера-практика нет возможности поэкспериментировать, получить результаты эксперимента, сравнить их и выбрать наиболее удачный вариант. Поэтому инструменты экономико-математического моделирование

дают менеджеру надежный инструмент и возможность для «примерки» управленческого решения на конкретную экономическую ситуацию [2].

Наиболее эффективными математическими методами являются те, которые основываются на использовании методологии многокритериальной оптимизации, посвященной проблемам выбора принципов оптимальности и методов нахождения их реализаций в экстремальных задачах с несколькими критериями.

Для решения проблемы выбора альтернатив можно использовать методы ELECTRE. Эти методы направлены на решение задач с заданными многокритериальными альтернативами. В этих методах не определяется количественно показатель качества каждой из альтернатив, а устанавливается лишь условие превосходства одной альтернативы над другой [3].

Целью метода является отсеивание неперспективных альтернатив и выделение некоторого подмножества недоминирующих друг относительно друга альтернатив. Доминирование одной альтернативы над другой определяется не строго математически, а в смысле определенной степени несогласованности на основе некоторой величины отклонения. Устанавливаются некоторые отношения доминирования, подмножества соответствия и несоответствия (так называемые множества конкордации и дисконкордации) всего множества целевых функций для каждой пары различных рассматриваемых альтернатив. На основе некоторых показателей, характеризующих эти подмножества, делаются выводы о доминировании одной альтернативы относительно другой либо невозможности установления факта доминирования [4].

Рассмотрим реализацию рассмотренного метода ELECTRE на примере оценки *конкурентоспособности предприятий промышленности строительных материалов* в г. Белгороде. В ходе анализа деятельности предприятий была составлена таблица показателей для анализа конкурентоспособности (табл. 1). Затем выполнена оценка параметров по 10-ти большой шкале, а также по каждому показателю экспертным путем были установлены весовые показатели w_k , отражающих значимость каждого критерия. Результаты оценки сведены в табл. 2.

Согласно общей схеме метода построим подмножества предпочтений (табл. 3). Для каждой пары альтернатив A_q и A_l , $q \neq l$ по каждому локальному критерию разделим множество на два подмножества IK_{ql} и ID_{ql} , которые отразят количество предпочтений одной альтернативы над другой.

Таблица 1 - Показатели для анализа конкурентоспособности

Показатели для анализа	Сравниваемые предприятия			
	Пр1		Пр1	
Доля рынка, %	34	Доля рынка, %	34	Доля рынка, %
Ассортимент продукции	Большой	Ассортимент продукции	Большой	Ассортимент продукции
Качество продукции	Высокое	Качество продукции	Высокое	Качество продукции
Квалификация персонала	Высокая	Квалификация персонала	Высокая	Квалификация персонала
Срок работы на рынке, лет	30	Срок работы на рынке, лет	30	Срок работы на рынке, лет
Рекламная стратегия	Активность средняя	Рекламная стратегия	Активность средняя	Рекламная стратегия
Цена на усл. ед. продукции, тыс. руб.	20,8	Цена на усл. ед. продукции, тыс. руб.	20,8	Цена на усл. ед. продукции, тыс. руб.

Таблица 2 - Оценка критериев и альтернатив

Альтернативы	Значения локальных критериев по каждой альтернативе						
	Доля рынка $f_1(A)$	Ассортимент продукции $f_2(A)$	Качество продукции $f_3(A)$	Квалификация персонала $f_4(A)$	Срок работы $f_5(A)$	Рекламная стратегия $f_6(A)$	Цена $f_7(A)$
Пр1 (A_1)	9	9	10	9	8	6	8
Пр2 (A_2)	6	10	8	7	10	9	9
Пр3 (A_3)	3	5	7	8	6	7	6
Пр4 (A_4)	5	6	10	10	4	10	10
Сумма значений	23	30	35	34	28	32	33
Весовой параметр (w_i)	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2

Таблица 3 - Таблица подмножеств предпочтений

Альтернативы	A_1	A_2	A_3	A_4
A_1	–	3	6	4
A_2	4	–	6	IK_{ql} 3
A_3	1 ID_{ql}	1	–	1
A_4	3	4	6	–

Используя сформированные подмножества предпочтений, оценим параметры матрицы согласованности **C** и несогласованности **H**, а также оценим булевы матрицы (табл. 4-5).

Индексы согласованности вычислены по следующим

$$c_{ql} = \sum_{k \in IK_{ql}} w_k, \quad c_{ql} = \sum_{k \in ID_{ql}} w_k$$

соотношениям $c_{ql} = \sum_{k \in IK_{ql}} w_k$, $c_{ql} = \sum_{k \in ID_{ql}} w_k$, $(q, l = 1, \dots, 4, q \neq l)$. Расчет элементов матрицы несогласованности выполним по формуле

$$h_{ql} = \frac{\max_{k \in ID_{ql}} |d_{ql} - d_{lk}|}{\max_{k \in I} |d_{qk} - d_{lk}|}, \quad (q, l = 1, \dots, 4, q \neq l).$$

Таблица 4 - Таблица оценки матриц согласованности/несогласованности

Альтернативы	A_1	A_2	A_3	A_4
A_1	–	0,4/1	0,6/0,128	0,6/1
A_2	0,6/0,719	–	0,9/0,646	0,4/1
A_3	0,4/1	0,1/1	–	0,1/0,589
A_4	0,4/0,719	0,6/0,412	0,9/1	–

Для булевых матриц воспользуемся следующими соотношениями:

булева матрица согласованности **V**

$$v_{ql} = \begin{cases} 1, & \text{if } c_{ql} \geq 0,5 \\ 0, & \text{if } c_{ql} < 0,5 \end{cases}; q, l = 1, \dots, 4, q \neq l.$$

булева матрица несогласованности **M**

$$\mu_{ql} = \begin{cases} 1, & \text{if } h_{ql} \geq 0,771 \\ 0, & \text{if } h_{ql} < 0,771 \end{cases}; q, l = 1, \dots, m, q \neq l.$$

Таблица 5 - Таблица оценки элементов булевых матриц

Альтернативы	A_1	A_2	A_3	A_4
A_1	–	0/0	1/1	1/0
A_2	1/1	–	1/1	0/0
A_3	0/0	0/1	–	0/1
A_4	0/1	1/1	1/0	–

Далее на основании сформированных матриц построим результирующую матрицу доминирования альтернатив **T** (табл. 6).

Таблица 6 - Таблица оценки элементов матрицы доминирования альтернатив

Альтернативы	A_1	A_2	A_3	A_4
A_1	–	0	1	0
A_2	1	–	1	0
A_3	0	0	–	0
A_4	0	1	0	–

Элементы матрицы рассчитаем по формуле

$$t_{ql} = \begin{cases} 1, & \text{if } v_{ql} = 1, \mu_{ql} = 1 \\ 0, & \text{if } (v_{ql} = 0 \vee \mu_{ql} = 0) \end{cases}, q, l = 1, \dots, 4, q \neq l.$$

Условия доминирования среди множества альтернатив представим направленным графом с матрицей смежности **T**, вершинами которого являются различные альтернативы $A_q, q = 1, \dots, 4$.

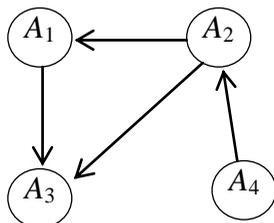


Рисунок 1 – Результирующий граф предпочтений

Из представленных расчетов можно утверждать, что предприятие 2 является наиболее конкурентоспособным на рынке г. Белгорода. Предприятие 3 уступает всем рассматриваемым предприятиям. Предприятия 1 и 4 незначительно уступают лидеру.

Как любой из методов анализа метод ELECTRE имеет преимущества, к которым можно отнести:

- оценка каждой альтернативы является не абсолютной, а относительной по сравнению с другими альтернативами;
- уровни коэффициентов согласия и несогласия представляют собой инструмент анализа для лица принимающего решения;
- поэтапность выявления предпочтений лица принимающего решения;
- возможность выделить альтернативы с противоречивыми оценками.

Но также метод ELECTRE не лишен недостатков. А именно,

- не определяется количественный показатель качества каждой альтернативы;
- при выделении ядер могут возникнуть циклы;
- при наличии большего количества альтернатив значительно увеличивается трудоемкость;
- важность критериев w_k назначается лицом, принимающим решения.

С помощью метода ELECTRE можно без затруднений выбрать наиболее конкурентную альтернативу. Также для улучшения рыночных позиций предприятию будет задан вектор развития с учетом тех критериев, которые являются наиболее значимыми в сложившейся ситуации.

Список литературы:

1. Царев В.В. Оценка конкурентоспособности предприятий (организаций). Теория и методология: учебное пособие / В.В. Царев, А.А. Кантарович, В.В. Черныш. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. 799 с.
2. Рудычев А.А. К вопросу применения методологии многокритериальной оптимизации в системе управления конкурентоспособностью предприятия / А.А. Рудычев, С.П. Гавриловская, Е.А. Никитина, Л.И. Ярмоленко // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2015. № 5. С. 244-247
3. Андрейчиков А.В. Анализ конкурентоспособности компьютерных компаний на основе автоматизированной системы поддержки принятия решений / А.В. Андрейчиков, Д.Е. Декатов, С.И. Кременов // Вестник ВолГУ. Серия 3. Экономика. Экология. 2010. №1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/analiz-konkurentosposobnosti-podderzhki-prinyatiya-resheniy>
4. Зак Ю.А. Принятие многокритериальных решений / Ю.А. Зак. – М.: Экономика, 2011. 236 с.

АНАЛИЗ ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ РАЗВИТИЯ ФОРМ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ

Герасименко О.А., канд. экон. наук

*Белгородский государственный национальный
исследовательский университет*

Авилова Ж.Н., канд. социол. наук, доц.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

В условиях становления общества, основанного на знаниях, развития инновационной экономики значительно возрастает значение сферы образования для социально-экономического развития страны. Роль в современном обществе отрасли образования определяется тем, что в ней формируются компетенции, создаются и распространяются знания - ключевые ресурсы современного общества. Эффективность функционирования сферы образования все в возрастающей степени определяет успех социально-экономического развития регионов.

Как правило, ключевыми достоинствами такого партнерского сотрудничества являются, с одной стороны, привлечение дополнительных финансовых средств и других ресурсов, повышение гибкости и эффективности управления, а с другой – уменьшение суммарных рисков, получение дополнительных гарантий.

Форма государственно-частного партнерства в значительной степени определяется тем, что является объектом управления, на который направлены инициативы (усилия, действия) партнерства.

Поэтому в качестве основных форм ГЧП можно выделить институциональную форму, когда объектом управления, на который направлены инициативы партнерства, является организация или отдельное ее структурное подразделение, и программно-проектную форму, при которой объектом управления является программа или проект [1].

Таким образом, важной отличительной чертой ГЧП является то, что при этом типе взаимодействий государство в лице своих уполномоченных органов не реализует властные отношения, а выступает в роли партнера при достижении совместно с представителями бизнеса общественно значимых целей [2,3].

Можно предложить следующее определение ГЧП. Государственно-частное партнерство - кооперация и интеграция государства и частного сектора на основе объединения материальных и нематериальных

ресурсов преимущественно в сферах, для которых характерна неэффективность государственного управления.

Исходя из опыта западных стран, можно выделить следующие отличительные признаки ГЧП [4].

- достаточно длительные сроки действия соглашений о партнерстве;

- смешанные формы финансирования проектов (за счет частных инвестиций, дополненных государственными финансовыми ресурсами или же совместное инвестирование нескольких участников);

- наличие конкурентной борьбы между потенциальными участниками контракта;

- разделение ответственности между партнерами в соответствии с их задачами. Государство, в лице субъекта, устанавливает цели проекта, определяет стоимостные и качественные параметры, осуществляет мониторинг на этапе реализации. Частный партнер берет на себя оперативную деятельность на разных стадиях проекта (разработка, строительство и эксплуатация, управление и т. д.);

- разделение рисков между участниками партнерства на основе соответствующих договоренностей сторон [5].

Государственно-частное партнерство имеет широкий спектр различных механизмов, которые позволяют создавать, использовать в хозяйственных целях государственное и муниципальное имущество и управлять им. Частный инвестор, как правило, сам обеспечивает финансирование проекта по критериям экономической целесообразности.

По многим типам проектов он уже имеет значительный опыт оптимальной организации работ, что позволяет точнее оценить риски, вести работы экономически более рационально. Предполагается, что каждый из партнеров использует свои сильные стороны в максимальной степени.

Определение ГЧП в профессиональном образовании требует ограничения круга участников, которые могут вступать во взаимодействие.

От лица государства могут выступать [6]:

- органы государственной власти, в том числе органы управления образованием, и органы местного самоуправления,

- некоммерческие организации со стопроцентным государственным участием;

- государственные коммерческие организации.

Со стороны частного сектора экономики в партнерские отношения могут вступать:

- коммерческие и некоммерческие организации различной организационно-правовой формы с долевым участием государства или без его участия, в том числе негосударственные ОУ;

- физические лица.

Государство заинтересовано в развитии форм и методов ГЧП, т.к. реализация данных проектов служит выполнению следующих целей и задач [7]:

- повышение интеллектуального, технологического, имущественного и финансового потенциала профессионального образования в качестве условия обеспечения устойчивого экономического роста и модернизации экономики региона;

- повышение эффективности управления государственным имуществом;

- расширение имущественной и финансовой базы за счет привлечения внебюджетных источников финансирования;

- обеспечение конкурентоспособности;

- удовлетворение динамично изменяющегося спроса на рынке труда.

ГЧП становится одним из инструментов, который позволяет найти баланс интересов частного и публичного партнеров для осуществления инвестиций в общественную инфраструктуру.

На сегодняшний день необходимо найти точки роста российского рынка проектов ГЧП, которые позволят после стабилизации экономики обеспечить существенное увеличение числа проектов, повышение интереса к российской инфраструктуре зарубежных инвесторов и инфраструктурных компаний, что позволит с течением времени обеспечить следующие благоприятные последствия:

- рост производительности труда на созданных объектах инфраструктуры;

- развитие конкуренции на инфраструктурном рынке;

- расширение доступа к трудовым ресурсам – создание новых рабочих мест;

- рост инвестиций к национальному и региональному ВВП;

- поступательное развитие территорий и повышение уровня жизни населения за счет высокого качества оказываемых услуг на создаваемых объектах инфраструктуры.

На сегодняшний день в России – более 1300 проектов ГЧП, по которым принято решение о реализации (заключении соглашения), из которых на текущий момент:

- федерального уровня – 15 проектов;
- регионального уровня – 191 проект;
- муниципального уровня – более 1100 проектов.

В России сейчас реализуется 873 проекта ГЧП, по которым заключены соответствующие соглашения, суммарным объемом частных инвестиций – 640,3 млрд. руб. на стадии создания (строительства/реконструкции) объектов инфраструктуры (таблица 1) [1].

Таблица 1 – Соотношение административного уровня реализации проектов, объема частных инвестиций и количества проектов ГЧП

Уровень административного регулирования	Количество реализуемых проектов, шт.	Объем частных инвестиций, млрд. руб.
Федеральный уровень	12	133,7
Региональный уровень	104	408,1
Муниципальный уровень	757	98,5

Источник: данные Минэкономразвития России, расчеты Центра развития ГЧП.

Средний показатель по уровню развития ГЧП в России по прогнозу на 2015 год должен был составить 29,2%, фактическое среднее значение оказалось на 4,8 п. п. ниже и составило 24,4%. Медианное отклонение составило, в свою очередь, 4,1 п. п. Данные тенденции можно объяснить следующими факторами:

- ряд субъектов РФ по итогам 2015 года не показали ожидаемого роста реализации проектов ГЧП – планируемые проекты так и не были запущены;
- регионы аутсайдеры не приняли базовых системных мер по созданию фундамента сферы ГЧП, о которых велась речь по итогам 2014 года;
- за счет снижения темпов роста российской экономики снизился интерес инвесторов к долгосрочным инвестициям в инфраструктуру на региональном и муниципальном уровне.

В рамках совершенствования и развития ГЧП в России необходимо внедрение проектно-ориентированного подхода и концепции проектного менеджмента в реализацию проектов ГЧП. Это позволит повысить внимание к управлению проектом ГЧП как одному из самых важных его частей. Дальнейшее развитие ГЧП, внедрение единого подхода к управлению проектами может обеспечить государственный орган, ответственный за развитие ГЧП в России [8;9;10].

Список литературы:

1. Исследование «Развитие государственно-частного партнерства в России в 2015–2016 годах. Рейтинг регионов по уровню развития ГЧП» / Ассоциация «Центр развития ГЧП», Министерство экономического развития Российской Федерации. – М.: Ассоциация «Центр развития ГЧП», 2016. 36 с.
2. Закон о государственно-частном партнерстве: руководство по применению [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/2649de34-1486-40a3-a757-f466e79dab86/Закон+о+государственно-частном+партнерстве.+Руководство+по+применению.pdf?MOD=AJPE&RES&CACHEID=2649de34-1486-40a3-a757-f466e79dab86>
3. О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон Российской Федерации от 13 июля 2015 г. N 224-ФЗ.
4. О концессионных соглашениях: Федеральный закон Российской Федерации от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ.
5. Ломовцева О.А. Приоритеты и механизмы ГЧП в формировании инновационного промышленного комплекса региона / О.А. Ломовцева, О.А. Герасименко // Научные ведомости БелГУ.- №13(210).- Вып.35/1. 2015. С. 5-9. [http://www.bsu.edu.ru/upload/iblock/b7e/N%2013\(210\)_35_1.pdf](http://www.bsu.edu.ru/upload/iblock/b7e/N%2013(210)_35_1.pdf)
6. Тхориков Б.А. Методология индикативного управления // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2012. № 10. С. 154-157.
7. Рекомендации по реализации проектов государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации / Ассоциация «Центр развития ГЧП», Министерство экономического развития Российской Федерации. – М.: Ассоциация «Центр развития ГЧП», 2013. 49 с.
8. Герасименко О.А., Авилова Ж.Н. Реализация государственно-частного партнерства в создании сети региональных ресурсных центров Белгородской области // Социально-гуманитарные знания. 2014. № 8. С. 245-257.

9. Дорошенко Ю.А., Никулина Т.Ю. Особенности создания регионального венчурного фонда посевных инвестиций на условиях государственно-частного партнерства // Белгородский экономический вестник. 2012. № 3 (67). С. 3-7.
10. Дорошенко Ю.А., Малыхина И.О. Влияние инновационно-инвестиционного потенциала региона на устойчивое развитие малых инновационных предприятий, созданных на базе вузов // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2016. № 8. С.209-12.

ПРОБЛЕМЫ БЛАГОУСТРОЙСТВА ДВОРОВЫХ ТЕРРИТОРИЙ В Г. БЕЛГОРОДЕ

Гогина Е.А.,

Демура Н.А., доц.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

С момента строительства человеком первого жилья у него возникает желание облагородить место своего обитания. Ведь человек во все времена склонялся к нерушимому единению своего существования с окружающей природой путем создания сада к ощущению гармонии. Это можно объяснить тем, что не что иное, как благоустройство есть тот элемент городской среды, который способен создать комфорт, эстетическую и эргономичную привлекательность, качество и практичность жизни населения.

Исходя из этого, проблема благоустройства дворовых территорий актуальна и по сей день, ведь учитывая данные Федеральной службы государственной статистики, на 2016 год в Российской Федерации общая численность городского населения составляет 74%, а сельского всего 26%. Конечно, это находит свое отражение в изменении устройства дворовых территорий, что мы рассмотрим на примере г.Белгорода.

В своих работах такие авторы как Занадворов В.С., Занадворова А.В., Зотов В.Б., Таболин В.В., Хотунцев Ю.Л. рассматривали проблемы озеленения и благоустройства городов. В широком смысле благоустройство территории - это целый комплекс работ, позволяющих изменить исходный ландшафт и озеленить территорию.

На данный момент зафиксировано интенсивное увеличение темпов застройки жилых массивов, возникают зоны с потребностью их компетентной организации. Но проекты, в большинстве своем, формируются поверхностно, без учета ситуации, а это в последствии может привести к дискомфорту в использовании. Площади дворовых территорий, и без того маленькие, резко уменьшаются. В Белгороде сокращается число игровых и детских площадок, зон отдыха, площадок выгула собак и др. К тому же, городские коммунальные службы как следует не ухаживают за насаждениями и не содержат их в должном виде. Все внимание состоит, как правило, в санитарном срезании либо уборке ранее упавших деревьев. Увеличивается число индивидуального автотранспорта, оттого большинство свободных площадей применяется

в качестве автостоянок. Оснащение дворовых территорий нередко содержится в неутешительном состоянии, не соответствует заявляемым к ним требованиям и давно выражает необходимость в обновлении. Выбор древесно-кустарниковых видов, применяемых для озеленения, малочисленный, а цветочное оформление часто не используется вовсе.

Жители города стремятся найти решение проблемы самостоятельно – организуют древонасаждения и возможный присмотр за ними. Эти процедуры проводятся беспорядочно, инстинктивно. В последствии это, вероятно, приведет к неблагоприятным результатам, ведь рассаживание древесных растений вблизи зданий без следования нормативам (СНиП 2.07.01 – 89 “Градостроительство. Планировка и застройка городских и сельских поселений”) ведет за собой искажение инсоляционного режима жилища: снижается число поступающего в квартиры света, что воздействует на появление и распространение плесени, повышение влажности, сумрака и приводит к прогрессированию всевозможных заболеваний жильцов.

Проблему благоустройства придомовых территорий следует решать комплексно: принимать во внимание специфику местности, мнение жильцов, возможности ответственных служб.

В настоящее время в г. Белгороде в зонах старой застройки находятся территории, нуждающиеся в комплексном благоустройстве и включающие в себя ремонт внутридворовых проездов, исправление и замену детского оборудования, установку составляющих малых архитектурных форм, устройство пешеходных дорожек, обновление деталей озеленения (газоны, клумбы).

С момента массовой застройки г. Белгорода многоквартирными домами истек и срок службы дорожных покрытий дворовых территорий. По причине низкого финансирования отрасли почти не осуществлялся ремонт дворовых территорий, следствием этого асфальтобетонное покрытие внутриквартальных проездов и тротуаров пришло в негодность. Дворовые территории - главенствующая составляющая транспортной системы. От уровня транспортно-эксплуатационной обстановки дворовых территорий многоквартирных домов и проездов к дворовым территориям существенное значение имеет качество жизни населения.

Ранее благоустройство на придомовых территориях жилой застройки г. Белгорода реализовывалось по отдельным видам работ: ремонт проездов, установка контейнерных или детских площадок и др., без комплексной увязки составных частей благоустройства и планировки территории двора.

Исходя из этого, в г. Белгороде была создана городская целевая программа «Капитальный ремонт и ремонт дворовых территорий многоквартирных домов и проездов к дворовым территориям городского округа «Город Белгород» на 2016 год», для повышения уровня внешнего благоустройства, санитарного содержания территории и экологической безопасности городского округа, направленных на улучшение качества жизни населения.

Эта городская целевая программа является одной из преимущественных направлений деятельности администрации по осуществлению стратегии развития города Белгорода до 2025 года. Она была сформирована для приведения дворовых территорий к современным нормам комфортности.

В этой программе предусматриваются мероприятия, направленные на ремонт территорий, прилегающих к многоквартирным домам, а также гостевых парковочных мест автотранспортных средств, тротуаров и дворовых проездов, в том числе ремонт автомобильных дорог, образующих проезды к территориям, прилегающим к многоквартирным домам.

Согласно Постановлению администрации г.Белгорода от 28.04.2016 №62 Об утверждении Порядка проведения отбора дворовых территорий многоквартирных домов для формирования адресного перечня дворовых территорий на проведение работ по комплексному благоустройству дворовых территорий в городском округе "Город Белгород" в течении 3 лет постепенно будут приведены в порядок около 180 дворов (всего в Белгороде их 1079), которые уже не соответствуют современным нормам и остро нуждаются в ремонте.

Масштабная программа комплексного благоустройства дворовых территорий, запущенная в этом году, реализуется полным ходом. Разрушенные от времени, неудобные для жизни, неблагоустроенные дворы становятся уютными, чистыми, эстетичными, а самое главное – комфортными.

Мэр Белгорода Константин Полежаев лично проверял ход работ по реконструкции дворов областного центра. Ведь на реконструкцию и ремонт дворовых территорий из областного и городского бюджетов выделена серьезная сумма в размере почти 500 млн рублей.

Наверное, основным плюсом реализуемой программы благоустройства можно считать то, что жильцы сами могут принять непосредственное участие в процессе. По словам руководителя департамента городского хозяйства администрации Белгорода Сергея Куликова, у белгородцев есть возможность тщательно обдумать, какими

именно они хотят видеть свои дворы, обсудить между собой спорные вопросы, а администрация города уже с учетом всех предложений будет составлять проект благоустройства.

В этом году масштабное преобразование запланировано в 75 дворах областного центра, что изображено в табл.1.

Таблица 1

Перечень дворовых территорий на проведение работ по комплексному благоустройству дворовых территорий в городском округе «Город Белгород» на 2016 год

№ п.п.	Наименование объекта благоустройства	Наименование округа
1	г. Белгород, ул. Н. Чуминова, д. 41	Комитет по управлению Восточным округом
2	г. Белгород, ул. Победы, д. 30	Комитет по управлению Восточным округом
3	г. Белгород, ул. Ки. Грубецкого, д. 17	Комитет по управлению Восточным округом
4	г. Белгород, ул. Н. Чуминова, д. 40	Комитет по управлению Восточным округом
5	г. Белгород, ул. Н. Островского, д. 1	Комитет по управлению Восточным округом
6	г. Белгород, ул. Садовая, д. 104	Комитет по управлению Восточным округом
7	г. Белгород, ул. Садовая, д. 106	Комитет по управлению Восточным округом
8	г. Белгород, ул. Садовая, д. 108	Комитет по управлению Восточным округом
9	г. Белгород, пр-т Белгородский, д. 21	Комитет по управлению Восточным округом
10	г. Белгород, ул. Ленинского, д. 129	Комитет по управлению Восточным округом
11	г. Белгород, ул. Белгородского полка, д. 23	Комитет по управлению Восточным округом
12	г. Белгород, ул. Попова, д. 65	Комитет по управлению Западным округом
13	г. Белгород, ул. Костюкова, д. 75	Комитет по управлению Восточным округом
14	г. Белгород, ул. Островского, д. 199	Комитет по управлению Западным округом
15	г. Белгород, ул. Н. Чуминова, д. 123	Комитет по управлению Восточным округом
16	г. Белгород, ул. Садовая, д. 31	Комитет по управлению Восточным округом
17	г. Белгород, пр-т Белгородский, д. 50	Комитет по управлению Восточным округом
18	г. Белгород, пер. Волгодарского, д. 30	Комитет по управлению Западным округом
19	г. Белгород, пр-т Б. Хмельницкого, д. 134	Комитет по управлению Восточным округом
20	г. Белгород, пр-т Б. Хмельницкого, д. 134	Комитет по управлению Восточным округом
21	г. Белгород, пр-т Б. Хмельницкого, д. 138	Комитет по управлению Восточным округом
22	г. Белгород, пр-т Славы, д. 47	Комитет по управлению Западным округом
23	г. Белгород, ул. Чапаева, д. 3	Комитет по управлению Западным округом
24	г. Белгород, ул. 5 Августа, д. 33	Комитет по управлению Западным округом
25	г. Белгород, ул. Садовая, д. 23-а	Комитет по управлению Восточным округом
26	г. Белгород, ул. Садовая, д. 120-в	Комитет по управлению Восточным округом
27	г. Белгород, ул. Шорса, д. 62	Комитет по управлению Западным округом
28	г. Белгород, ул. Гоголя, д. 39	Комитет по управлению Западным округом
29	г. Белгород, ул. Гоголя, д. 41	Комитет по управлению Западным округом
30	г. Белгород, ул. Шорса, д. 19	Комитет по управлению Западным округом
31	г. Белгород, ул. Шорса, д. 17	Комитет по управлению Западным округом
32	г. Белгород, ул. Чехова, д. 32	Комитет по управлению Восточным округом
33	г. Белгород, ул. Чехова, д. 32	Комитет по управлению Восточным округом
34	г. Белгород, ул. Губкина, д. 42-а	Комитет по управлению Западным округом
35	г. Белгород, ул. Губкина, д. 42-т	Комитет по управлению Западным округом
36	г. Белгород, ул. Преображенская, 63-а	Комитет по управлению Восточным округом
37	г. Белгород, ул. Попова, д. 28	Комитет по управлению Восточным округом
38	г. Белгород, пр-т Славы, д. 68	Комитет по управлению Восточным округом
39	г. Белгород, ул. Н. Чуминова, д. 58, 60	Комитет по управлению Восточным округом
40	г. Белгород, ул. Н. Чуминова, д. 62, 62-а	Комитет по управлению Восточным округом
41	г. Белгород, ул. Н. Чуминова, д. 64	Комитет по управлению Восточным округом
42	г. Белгород, ул. 80 лет Октября, д. 1	Комитет по управлению Западным округом
43	г. Белгород, бул. Юности, д. 10	Комитет по управлению Западным округом
44	г. Белгород, бул. Юности, д. 8	Комитет по управлению Западным округом
45	г. Белгород, ул. Буденного, 3	Комитет по управлению Западным округом
46	г. Белгород, ул. Костюкова, д. 21	Комитет по управлению Западным округом
47	г. Белгород, ул. Костюкова, д. 23	Комитет по управлению Западным округом
48	г. Белгород, ул. Костюкова, д. 37	Комитет по управлению Западным округом
49	г. Белгород, Михайловский проезд, д. 1	Комитет по управлению Восточным округом
50	г. Белгород, Михайловский проезд, д. 1-а	Комитет по управлению Восточным округом
51	г. Белгород, пр-т Ватутина, д. 11	Комитет по управлению Восточным округом
52	г. Белгород, пр-т Ватутина, д. 13, 13-а, 13-б	Комитет по управлению Восточным округом
53	г. Белгород, бул. Салюта, 2	Комитет по управлению Восточным округом
54	г. Белгород, бул. Салюта, 4	Комитет по управлению Восточным округом
55	г. Белгород, ул. Королева, д. 27	Комитет по управлению Восточным округом
56	г. Белгород, ул. Королева, д. 29	Комитет по управлению Восточным округом
57	г. Белгород, ул. Королева, д. 30	Комитет по управлению Восточным округом
58	г. Белгород, ул. 80 лет Октября, д. 2-а	Комитет по управлению Западным округом
59	г. Белгород, ул. Буденного, д. 8	Комитет по управлению Западным округом
60	г. Белгород, ул. Буденного, д. 6	Комитет по управлению Западным округом
61	г. Белгород, пр-т Славы, д. 131	Комитет по управлению Восточным округом
62	г. Белгород, ул. Белгородского полка, д. 40-а	Комитет по управлению Восточным округом
63	г. Белгород, ул. Белгородского полка, д. 42	Комитет по управлению Восточным округом
64	г. Белгород, пр-т Славы, д. 5, ул. Жюльетты, д. 5	Комитет по управлению Восточным округом
65	г. Белгород, пр-т Славы, д. 7-а	Комитет по управлению Восточным округом
66	г. Белгород, пр-т Славы, д. 7-б	Комитет по управлению Восточным округом
67	г. Белгород, ул. Преображенская, д. 11	Комитет по управлению Восточным округом
68	г. Белгород, ул. Советская, д. 37	Комитет по управлению Западным округом
69	г. Белгород, ул. Конева, д. 4	Комитет по управлению Западным округом
70	г. Белгород, ул. Шорса, д. 50	Комитет по управлению Западным округом
71	г. Белгород, Народный бул., д. 104	Комитет по управлению Западным округом
72	г. Белгород, ул. Костюкова, 34, 36	Комитет по управлению Восточным округом

Таким образом, эти дворовые территории будут благоустроены. Проблема ремонта дворовых территорий хоть и сложная, но она

решаемая. Поэтому дворовые территории силами наших жителей и помощью властей будут приведены в порядок.

Список литературы:

1. Студенческий научный форум [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2014/423/1520> (дата обращения 18.09.16)
2. Мир Белогорья [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://mirbelogorya.ru/content-video/21964-pod-kontrolem-programma-remonta-belgorodskikh-dvorov.html> (дата обращения 18.09.16)
3. Сайт органов местного самоуправления [Электронный ресурс] – Режим доступа: wwbeladm.ru/publications/publication/006216/w. (дата обращения 18.09.16)

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ БЕЛГОРОДСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ

Гриненко Г.П., канд. экон. наук, доц.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Формирование и развитие городской агломерации происходит в результате действия объективных экономических и социальных процессов. Углубление территориального разделения труда способствует более полному использованию выгод экономико-географического положения крупного города вместе с окружающими его населенными пунктами. Высокая степень концентрации производства и квалифицированных кадров, тесная связь производства с наукой и учебными центрами, эффективное использование производственной, и социальной инфраструктуры являются экономической предпосылкой быстрого развития городских агломераций и агломерационного эффекта.

В отечественной группировке науке под агломерацией понимается территориальная группировка городских и сельских поселений, близко расположенных, но разделенных пространственными разрывами. Однако, развитие транспортных и информационных коммуникаций приводит к тому, что фактор близости расстояния перестает играть определяющую роль в определении территории агломерации: входят в нее могут и относительно удаленные поселения. А интенсивное строительство как в городе, так и в пригороде приводит к сокращению разрывов между поселениями.

С формальной точки зрения к агломерации можно отнести некоторую сплошную территорию, отвечающую одному из следующих признаков:

- транспортная доступность в течение определенного времени, например, одного часа;
- административное соответствие нескольким муниципальным районам, прилегающим к району города-ядра (в нашем случае это Белгородский район).

Данный подход предлагает четкие объективные критерии, но наиболее эффективно данный подход может быть применен для стратегии развития региона. Если же опуститься на уровень ниже,

понимание агломерации как сплошной территории обнаружит целый ряд недостатков.

В пригородную зону входят территории, существенно различающиеся по своему назначению. Помимо поселков с городским укладом жизни, это могут быть следующие типы территорий:

- села, население которых занято в аграрной сфере, ничем не отличающиеся от удаленных районов;
- дачные поселки, в которых большинство строений пригодны лишь для сезонного проживания;
- коттеджные поселки, т.е. благоустроенное «второе жилье»;
- иные территории индивидуального жилищного строительства (например, дома молодых семей – участников ипотечных программ; единственное жилье, предназначенные для постоянного проживания).

Таким образом, если развитие агломерации рассматривать как способ решения социальных проблем, ни одна из перечисленных типов территорий не подойдет под искомое понятие.

Понимание агломерации как совокупности очагов городской среды добавляет к определению данного понятия такой характерный признак, как непостоянство внешних границ. Это означает, что с течением времени в орбиту города-ядра могут включаться новые поселения. Наиболее типичная связь для российских агломераций – маятниковая миграция большинства населения, направленная в сторону города-ядра. Собственно маятниковая миграция не должна быть «качественным признаком» агломерации в силу отрицательных эффектов – лишних затрат времени людей, нагрузки на природную среду. Более того, избегать маятниковой миграции нужно даже в границах собственно города, развивая рабочие места и социальную инфраструктуру на окраинах.

В данном случае развитие общественного транспорта должно выражаться в регулярности транспортного сообщения и удобстве линий общественного транспорта. Так, в Белгороде появляются маршруты из одной периферийной зоны в другую через центр города, а также маршруты до нескольких конечных точек города-ядра, а не только до традиционной точки пересадок. Проблемой остается отсутствие общественного транспорта в позднее вечернее и ночное время. Так или иначе, для Белгорода признак транспортной доступности является определяющим в формировании агломерации.

Конструирование системы социального партнерства различных субъектов агломерации следует начинать с анализа интересов. Региональный уровень власти заинтересован, во-первых, в устранении диспропорций между городом и тяготеющими к нему поселениями. Во-вторых, значимой для региона является стабильная экологическая ситуация. Так, необходимость сдерживания маятниковой миграции вытекает хотя бы из того, что автомобили дают половину общего загрязнения воздуха. Регион может использовать городские поселения для размещения выгодных для себя производств, но при этом именно от позиции региона и соответствующего финансирования зависит статус поселков, их инвестиционная привлекательность.

Муниципалитет города-ядра не имеет прямой заинтересованности в выравнивании уровня жизни населения пригорода за счет собственного бюджета. В то же время, отказ от решения данной проблемы грозит городу косвенными издержками. Таковыми являются возникновение транспортных пробок, массовый приток сторонней рабочей силы, а также активизация преступных элементов из пригорода. Более того, город может быть заинтересован в развитии поселков, чтобы не допустить излишней концентрации ресурсов, чтобы отказаться от ряда экономических функций во имя сохранения благоприятной экологической обстановки и культурного наследия.

Таким образом, создание и развитие агломераций является естественным процессом для большинства крупных городов, однако для предотвращения негативных последствий стихийной концентрации населения и ресурсов на относительно замкнутых территориях необходимо пытаться решать эту проблему, главным образом, путем использования косвенных управленческих механизмов в рамках технологии социального партнерства.

Задачи формирования и развития агломераций ставятся в региональных и муниципальных стратегиях. В рамках стратегического планирования крупные города рассматривают себя в качестве ядра агломерации. Возникают преимущества укрупненной территории, повышение управляемости, высоком демографическом потенциале, общем потребительском рынке, разнообразии предложений на рынке труда, концентрации научно-образовательного, индустриального и финансово-инвестиционного потенциала региона.

Формирование Белгородской агломерации является первой задачей Стратегии развития города Белгорода [1].

Для решения вопросов развития Белгородской агломерации, в Белгороде создан Координационный совет при главе администрации

города. Совет должен обеспечить координацию деятельности органов местного самоуправления города Белгорода и Белгородского района с территориальными органами исполнительной власти региона, учреждениями, предприятиями, организациями города и района. Белгородская агломерация кроме областного центра включает в себя населённые пункты ещё 5 районов: Белгородского, Корочанского, Шебекинского, Яковлевского, и Борисовского. В том числе посёлки Северный, Разумное, Дубовое, Стрелецкое, Майский, Таврово и другие близлежащие населённые пункты. Общее население агломерации составляет около 600 тысяч человек. [2]

Основной задачей развития Белгородской агломерации является увеличение объемов производства на одного жителя агломерации до 1 млн рублей, то есть в 2,5-3 раза по сравнению с нынешним объемом. По мнению губернатора Е. Савченко, на территории Белгородской агломерации должна резко увеличиться инновационная составляющая экономики. Планируется, что к 2025 году структура экономики Белгородской агломерации должна включать: 40% – реального сектора экономики, 40% – сервисной экономики и 20% – инновационной экономики (сейчас она составляет доли процента) [2].

Инновационная деятельность – единственный реальный способ обеспечить устойчивое развитие и конкурентные преимущества Белгородской агломерации [3].

Главными направлениями инновационного развития Белгородской агломерации, которые обеспечат повышение качества жизни населения, являются:

- обеспечение современным скоростным пригородным транспортом,
- создание комфортных условий для пешеходов,
- строительство транспортных развязок,
- велосипедных дорожек,
- реорганизация промышленных зон,
- сооружение спортивных площадок,
- реконструкция старых построек и возведение новых,
- создание пригородных рабочих мест, объектов обслуживания.

Решение этих задач невозможно без улучшения социальной инфраструктуры пригородов: развития учреждений образования, медицины, культуры, спорта, строительства мощных объектов торговли, создания дополнительных рабочих мест. Пригород должен распределить нагрузку между городом и территориями муниципальных

районов. В конечном итоге, агломерация должна стать территорией удобной для жизни людей [4].

Планируется, что в Белгородской агломерации должно быть создано 50 тысяч новых рабочих сил за пределами города. Губернатор поставил задачу в ближайшее время создать в пределах агломерации не менее 30 технопарков. Численность населения в пределах Белгородской агломерации к 2050 году может увеличиться до 700 тыс. чел. [2].

На состояние инновационных процессов в городе Белгороде прямое влияние оказывает инвестиционный климат в Белгородской области. Согласно рейтингу инвестиционной привлекательности регионов России, за 2015, проводимому рейтинговым агентством «Эксперт РА», область имеет инвестиционный рейтинг 2А, что означает средний потенциал и минимальный риск. Место области по инвестиционному риску в рейтинге – 6, по потенциалу – 17. Наименьший инвестиционный риск – инфраструктурный (4 ранг), наибольший – инновационный. Область отличается повышенным природно-ресурсным потенциалом [5].

Таким образом, основными задачами инновационного развития Белгородской агломерации являются:

- 1) формирование благоприятной среды, способствующей повышению инвестиционной активности негосударственного сектора;
- 2) привлечение частных отечественных и иностранных инвестиций для реконструкции предприятий;
- 3) государственная поддержка важнейших жизнеобеспечивающих производств и социальной сферы при повышении эффективности капитальных вложений [6].

В результате инновационного развития агломерации осуществляется эффективное экономическое сжатие территории. Концентрируются важнейшие объекты промышленности, науки, образования, культуры, рекреации; усиливается взаимодействие всех объектов. Это дает значительный социальный и экономический эффект.

Список литературы:

1. Решение Совета депутатов г. Белгорода от 30.01.2007 г. № 413 «Об утверждении стратегии развития города Белгорода до 2025 года
2. Официальный сайт органов местного самоуправления города Белгорода.

3. Щетинина Е.Д., Старикова М.С. Управление издержками инновационной деятельности как элемент бизнес-стратегий // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2015. № 1. С. 93-98.
4. Стрябкова Е.А. Влияние кластерной политики на конкурентоспособность России и ее регионов // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2012. № 2. С.104-110.
5. Инвестиционный рейтинг регионов России // Рейтинговое агентство «РАЕХ» Эксперт РА. 2016 г.
6. Инвестиционные предложения, информация об инвестиционных площадках. – <http://www.beladm.ru/investicii/investpredloj/>.

АКТИВИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК УСЛОВИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Демура Н.А., доц.,

Гогина Е.А.

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова

Инвестиции затрагивают самый глубокий источник хозяйственной деятельности, объясняя процедуру экономического роста в целом. При современных обстоятельствах они являются наиболее значимым способом обеспечения условий выхода из наступившего экономического кризиса, структурных сдвигов в народном хозяйстве, обеспечения технического прогресса, увеличения показателей качества хозяйственной деятельности на микро- и макроуровнях. Стимулирование инвестиционного процесса является в наибольшей степени одним из эффективных механизмов социально-экономических преобразований.

Инвестиции необходимы сегодня для гарантирования конкурентоспособности товаропроизводителей на внешних и внутренних рынках, создания капитала. Процедуры структурного и качественного развития мирового товаропроизводства и рыночной инфраструктуры возникают только лишь посредством и за счет инвестирования. От интенсивности его осуществления главным образом зависит активность происхождения эффективных рыночных преобразований, а также темпы происхождения воспроизводственного процесса в целом.

Главенствующее место инвестиций в развитии экономики объясняется тем, что за их счет реализуется увеличение капитала организаций, результатом чего является формирование основы для увеличения производственного потенциала страны, а также экономического роста.

Под активной инвестиционной деятельностью понимают непрерывно возобновляющийся циклический процесс. При создании требований с целью положительных смещений в экономике того или иного индустриального или развивающегося государства, данная процедура становится «локомотивом» технического, а также и социально-экономического развития всего общества. Основываясь на инвестициях формируются новые предприятия, а уже имеющиеся – развиваются и увеличиваются, создаются новейшие,

модернизированные виды продукции. Это принесет выгоду не только потребителям инвестиций, их партнерам по бизнесу и самим инвесторам, но и государству, получающему больше доходных поступлений в виде налогов от успешно работающих предприятий.

Понятие инвестиционной деятельности достаточно многозначно. В законе «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» под инвестиционной деятельностью понимается вложение инвестиций, или инвестирование, и совокупность практических действий по реализации инвестиций. Это трактовка не единственная. Существует определение, содержащееся в Федеральном законе «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений». В соответствии с этим Законом инвестиционная деятельность – это вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Исходя из этого, под инвестиционной деятельностью следует предполагать целенаправленную деятельность одного лица или группы лиц (субъектов инвестиций, т.е. инвесторов) по планированию, подготовке и осуществлению вложений имущественных и неимущественных ценностей (средств инвестиций) в любое другое имущество (активы), неимущественные ценности, современные виды предпринимательской и иной деятельности, капиталы и доли участия в юридических лицах, прочие объекты для достижения социально-полезных целей и формирование общественно значимого потенциала (объекты инвестиций) за счет подходящих источников.

Инвестиционная деятельность - особый вид предпринимательской деятельности, к которому относятся следующие признаки предпринимательства:

- систематичность;
- самостоятельность;
- легитимность;
- регистрация субъекта, который ведет деятельность;
- имущественная ответственность;
- риск;
- инициативность.

Предпринимательская и инвестиционная деятельность наделены едиными признаками, однако, несмотря на это, инвестиционной деятельности присуща своя специфика, состоящая в том, что средства инвестора вкладываются в объекты предпринимательской деятельности с намерением извлечения прибыли от эксплуатации и использования этих объектов в будущем.

Основными источниками финансирования инвестиционной деятельности являются личные средства организации, государственное финансирование, привлеченные средства, заемные средства.

Собственные средства предприятия, как один из источников финансирования инвестиционной деятельности, складывается из чистой прибыли организации, амортизационных отчислений и средств, которые были получены вследствие наступления на производстве страхового случая.

Финансирование инвестиционной деятельности за счет собственных средств, подходит для малых инвестиционных проектов, нужды которого смогут покрыться внутренними источниками предприятия.

Источниками привлеченных средств являются средства, которые были получены организацией в итоге выпуска ценных бумаг компании, от взносов физических и юридических лиц в уставный капитал предприятия.

Данный источник финансирования подходит для крупных инвестиционных проектов. Поясняется таким фактом, что расходы на выпуск ценных бумаг могут перекрыться лишь большим объемом привлеченных средств.

Дорошенко Ю.А. и Манин А.В. среди ключевых факторов успеха инвестиционного развития выделяли: последовательно проявляемую политическую волю, грамотную экономическую стратегию и эффективную систему крупных государственных инициатив. По их словам, чтобы сегодня инициировать уникальные проекты регионального, национального, международного масштаба, а тем более привлечь к ним инвесторов, необходимо сформировать яркую, системную, инновационную и экономически прозрачную социокультурную стратегию развития территории.

На данный момент российская экономика выражает потребность в притоке иностранных инвестиций. Это вызвано почти полным отсутствием финансирования из средств государственного бюджета, неимением достаточных средств у организаций, развитием общего экономического кризиса и спадом производства, большим износом установленного на предприятиях оборудования и прочими причинами. В сущности, иностранный капитал, привлеченный в национальную экономику и применяемый эффективно, с одной стороны, оказывает позитивное влияние на экономический рост, помогает интегрироваться в мировую экономику. С другой стороны, привлечение иностранных инвестиций накладывает определенные обязательства, создает

многообразные формы зависимости страны, вызывает резкий рост внешнего долга и др. Следовательно, иностранные инвестиции могут иметь неоднозначные последствия для национальной экономики.

Исходя из этого, ставится вопрос о расширении технической помощи, которая будет направлена на углубление применения собственных ресурсов, повышение квалификации национальных кадров, а уже после о привлечении инвестиций в виде кредитов. Речь идет о том, что сначала нужно научиться эффективно использовать свои финансы, а затем принимать иностранный капитал в свою экономику.

Влияние инвестиций на экономическое развитие безусловно, но оно может проявляться по-разному, в зависимости от складывающейся в обществе ситуации и конкретных условий помещения и использования капитальных средств. Так как инвестиции составляют важную часть совокупных расходов на производство ВВП, от их величины в той или иной отрасли экономики зависит состояние этой отрасли. (Общеизвестно, что низкие инвестиции в сферу услуг в нашей стране объясняют и низкую производительность, и качество обслуживания в данной сфере.) К тому же, большие инвестиции в данную отрасль промышленности могут и не привести к желаемым результатам. Ведь инвестиции будут давать отдачу лишь через какой-либо промежуток времени, в который могут произойти значительные изменения в технологии производства, во вкусах потребителей, моде и др. Поэтому решения об инвестициях должны приниматься с учетом множества ожидаемых обстоятельств и факторов. Во всяком случае, инвестиции в промышленность, базирующуюся на отсталой или устаревающей технологии, будут потрачены зря.

Еще более отрицательное влияние на объем национального производства окажет неразумное и неэффективное использование инвестиций: затягивание ввода новых объектов, наличие большого количества запасов сырья и материалов. Примером может послужить отечественная экономика, преобладание незавершенного строительства, непомерное удлинение сроков введения новых объектов, в связи с распадом хозяйственных связей, накопление огромных масс сырья и материалов про запас.

Перспективы для инвесторов в России в настоящее время достаточно многообещающи. Отсутствие весомой конкуренции со стороны национальных предпринимателей, дешевая рабочая сила, емкий рынок дешевого сырья и всепоглощающий рынок потребления, а также высокий процент прибыли, во много раз превышающий среднюю прибыль в странах со зрелой рыночной экономикой, делают

отечественную экономику привлекательной для иностранных предпринимателей.

Список литературы:

1. Демура Н.А. Основные подходы к управлению развитием предприятия // Социально-гуманитарные знания. 2014. №8. С. 266-273.
2. Дорошенко Ю.А., Манин А.В. Технологии и актуальные модели инвестиционного развития регионов и городов Российской Федерации // Вестник ББГТУ им. В.Г. Шухова. 2014. № 1. С. 128-132.
3. XРеферат [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://xreferat.com/105/4851-1-investicionnaya-deyatel-nost-predpriyatiya.html>(дата обращения 20.09.16)
4. База знаний "ALLBEST" [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://knowledge.allbest.ru/finance/3c0b65635a2ac78b4c53b89421316c27_0.html (дата обращения 20.09.16)

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ «ДИРЕКТ-КОСТИНГ» В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ

Доможирова О.В., канд. экон. наук, проф.,
Агеев А.С.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

В условиях развивающихся рыночных отношений целью деятельности фирмы является достижение устойчивого роста благосостояния ее собственников. Для достижения которого необходимым условием являются определенная степень развития производства, обеспечивающая преобладание выручки от реализации продукции над затратами по ее сбыту и производству. Оптимизируя структуру и объем издержек, а так же регулируя их, можно максимизировать отдачу от них [1].

Следовательно, в стратегии развития компании, направленной на получение выгод, концепт денежного потока становится основной задачей при построении эффективного производства.

Большое внимание в системе критериев эффективности работы фирмы вызывают показатели, базирующиеся на применении оценок денежных потоков: оперативный и финансовый леверидж, точка безубыточности. Оперативный и финансовый леверидж позволяют полно оценить риски организации, связанные с осуществлением того или иного сценария развития процессов в будущем. Используя анализ безубыточности можно дать развернутую оценку финансовых результатов и конкретнее обосновать рекомендации для усовершенствования работы организации.

Анализ затрат начинается с разработки их классификаций, которые способствуют получению комплексного представления о свойствах и основных их характеристиках. Следует отметить, что издержки как сложное явление не может быть представлено с помощью одной классификации.

Для понятия себестоимости необходимо проанализировать ее с трех сторон [3]:

1. Затраты отражают количество использованных ресурсов, сформулированное в денежном выражении.
2. Затраты определяются использованием ресурсов.
3. Затраты сопоставляются в целях их совершения.

Из этого следует, что себестоимость – величина использованных в конкретных целях ресурсов в денежном измерителе.

Главный принцип «различная себестоимость для различных целей» осуществляется в трех типах себестоимости [3]:

1. Прямая себестоимость, которая используется для принятия цен и оперативных решений при специфических условиях.

2. Полная себестоимость, которая используется при нормальных условиях.

3. Себестоимость по центрам ответственности, которая используется для контроля деятельности и планирования.

Полная себестоимость представляет собой сумму прямых затрат на объект учета затрат и пропорциональной доли косвенных затрат, относимой на объект [3].

Улучшение системы оценки по полной себестоимости является оценка затрат, которые возникают в будущем согласно нормам, называют системой нормативных затрат. На первоначальном этапе применения данной системы оценки затрат предусматривалось деление расходов на прямые и косвенные, а деление затрат на переменные и постоянные не производилось. Такая система называется «стандарт-костинг». Изменения, которые возникали в ходе производства, оценивались как изменение цен и прямой перерасход норм.

Суть системы оценки по прямой себестоимости заключается в следующем: прямые затраты включают в себестоимость готовых изделий, косвенные расходы целиком относятся на общие финансовые результаты отчетного периода, в котором они возникли. Для получения валовой прибыли необходимо из выручки от реализации продукции вычесть переменные затраты на производство этой продукции. Такая система получила название «директ-костинг».

В настоящее время отечественная система еще остается учетом директивной экономики и выполняет функции расчета налогооблагаемой базы.

На сегодняшний день на предприятиях используется затратный метод калькуляции себестоимости, предполагающий исчисление и учет полной фактической себестоимости продукции. При этом в мировой практике преобладает использование маржинального метода системы учета «директ-костинг», в основе которой содержатся исчисление сокращенной себестоимости продукции и нахождение маржинального дохода.

В западных странах маржинальный подход начали использовать, когда модель экстенсивного развития исчерпала себя и вместо нее

использовалась интенсивная модель развития [5]. Данная модель требовала решения стратегических задач управления по подразделениям затрат на основные и накладные, косвенные и прямые, производственные и периодические, постоянные и переменные.

Понятие «директ-костинг» ввел американский экономист Джонатан Гаррисон, в соответствии, с которым в составе себестоимости нужно учитывать лишь прямые расходы [1]. По началу эта система не получила широкого признания ее критики утверждали, что полная себестоимость нужна для вкладчиков капитала, акционеров и для управляющих. И только позднее эта концепция стала важнейшим методом учета затрат.

Классификация затрат на постоянные и переменные в системе «директ-костинг» является основой операционного анализа. Операционный анализ - основной инструмент оперативного планирования в организации служащий поиску оптимального сочетания между постоянными издержками, переменными издержками, объемом продаж и ценой [2].

К преимуществам «директ-костинга» относятся [5]:

1. Определение минимального объема производства, при котором убытки предприятия будут равны нулю, т.е. точки безубыточности.

2. Определение взаимосвязи между величиной затрат, объемом производства и прибылью.

3. По сравнению с системой учета полных затрат, расчета себестоимости более простой, поскольку отсутствует процедура распределения постоянных затрат по видам продукции.

4. Возможность определить прибыль, что предполагает планирование цен и скидок на определенный объем продаж.

5. Возможность применения более гибкой системы ценообразования и установление нижней цены единицы продукции.

6. Возможность составления оптимальной производственной программы и плана сбыта продукции.

При этом данная система имеет недостатки [5]:

1. Отсутствие информации о полной себестоимости единицы продукции.

2. В части формирования себестоимости ведение учета затрат по производственной себестоимости не соответствует требованиям российского законодательства.

Главным преимуществом «директ-костинга» являются: снижение трудоемкости, упрощение учета и дополнительные аналитические возможности.

В западной практике существуют такие понятия как долгосрочный и краткосрочный нижний предел цены. Долгосрочный нижний предел цены равен полной себестоимости продукции и показывает, какую цену необходимо установить, чтобы покрыть затраты на производство и сбыт товара. Краткосрочный нижний предел цены равен себестоимости прямых затрат, направленный на цену, покрывающую только прямые затраты [3].

По системе «директ-костинг» возможно проведение политики сниженных цен, расчета и выбора различных сочетаний цен и объемов на товар.

Не редко на предприятиях, работающих в условиях рынка, возникают постоянные затраты связанные с недогрузкой производственных мощностей. К правильному решению в данном случае может привести информация, полученная в подсистеме «директ-костинг» системы управленческого учета.

Обладая данными об ограниченной себестоимости и маргинальном доходе, можно решать такие задачи, как целесообразность принятия дополнительного заказа по ценам ниже обычных, оптимизация ассортимента выпускаемой продукции при наличии узких мест, определение оптимального размера партии продукции, закупать комплектующие на стороне или производить самостоятельно, выбор и замена оборудования и др. [3]

Главной особенностью «директ-костинга» является то, что благодаря ему можно изучить взаимозависимость и взаимосвязь между объемом, себестоимостью и прибылью.

Список литературы:

1. Аникина К.В. Управленческий и производственный учет на промышленных предприятиях. М.: Финансы и статистика, 2015. 248 с.
2. Беспалов М.В. Анализ эффективности инвестиционно-инновационной деятельности организаций: критерии оценки, основные показатели, алгоритм расчета // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 6. С. 110.
3. Бехтерева. Е.В. Себестоимость. От управленческого учета затрат до бухгалтерского учета расходов. Ростов н/Д: «Феникс», 2015. 344 с.
4. Кузьминых Ю.В. Организация управленческого учета. СПбГЛТА, 2009. 251 с.
5. Янковский К.П. Управленческий учет: учебное пособие. Стандарт третьего поколения. СПб.: Питер, 2015. 386 с.

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ КАК МЕРА ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

**Доможирова О.В., канд. экон. наук, проф.,
Захарова Т.В.**

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

На сегодняшний день кризисные процессы, затронувшие российскую экономику, оказывают пагубное влияние на функционирование многих успешных предприятий. Деятельность каждого предприятия направлена на получение прибыли как конечного результата, однако в силу различных обстоятельств, предприятие может начать вместо прибыли приносить убытки. Если данный процесс продолжается в течение определенного времени, то необходимо разрабатывать меры по предупреждению банкротства, в противном случае компании может грозить финансовая гибель.

Следовательно, главной целью предприятия в период кризиса является обеспечение своей выживаемости на рынке, что существенно увеличивает значимость текущего управления предприятием, в частности управления затратами. Владея современными методами управления и распределения затрат на предприятии, можно обеспечить эффективное управление компанией, которая будет способна легко адаптироваться к изменениям во внешней среде и нахождению мер по предотвращению кризисных ситуаций.

Мерами по предотвращению банкротства можно считать ряд действий, существенно влияющих на финансовое положение компании с целью избежания ее банкротства [4]. Своевременное применение различных мер по предупреждению кризисных ситуаций и устранению их последствий является условием достижения долгосрочной устойчивости и эффективности функционирования предприятия [3].

В зависимости от причин возникновения банкротства выбираются те или иные меры по его предотвращению. В качестве причин появления кризисных ситуаций на предприятии можно отнести: низкий научно-производственный потенциал предприятия, неэффективность системы управления, серия ошибок в принятии решений стратегического характера, и т.п. Предпосылки банкротства возникают задолго до наступления самой опасности. Например, резкое падение спроса на товар или услугу, обострение конкуренции, либо

невозможность использования более совершенных, новых технологий в своем производстве.

К мерам по предотвращению банкротства можно отнести выявление резервов экономии и обеспечение систематического контроля величины затрат. Однако если у предприятия прослеживаются явные признаки банкротства, то без финансовых вливаний восстановить компанию уже невозможно.

Процесс управления затратами представляет собой многопрофильный процесс, который охватывает все стороны хозяйственной деятельности, начиная от снабжения предприятия материальными ресурсами и оборудованием, и заканчивая реализацией готовой продукции [5]. Так как деятельность предприятия представляет собой процесс совершения затрат, который протекает одновременно с процессом формирования материальных оборотных средств и завершается коммерческими расходами по реализации товаров, то управление затратами в системе антикризисного управления приобретает важное направление в сфере достижения эффективного функционирования предприятия.

Процесс управления затратами способствует[2]:

- улучшению экономических результатов деятельности предприятия;
- определению величины затрат по основным функциям управления;
- расчету себестоимости единицы продукции как в целом по предприятию, так и по отдельным его подразделениям – центрам затрат;
- подготовке информационной базы, оценивающей затраты при выборе и принятии хозяйственных решений;
- контролю за уровнем текущих затрат;
- выявлению резервов снижения себестоимости на всех этапах производственного процесса и во всех производственных подразделениях предприятия;
- выбору системы управления затратами, соответствующих условиям работы предприятия.

Таким образом, можно сказать, что главная цель управления затратами заключается в необходимости постоянной поддержки финансовой устойчивости предприятия, и соответственно предотвращению банкротства. Также одной из важных целей управления затратами в системе антикризисного управления можно

считать оптимизацию затрат, а точнее их сокращение. Однако сокращение элементов затрат, таких как использование в производстве материалов более низкого качества, привлечение неквалифицированного персонала к работе, может в конечном итоге привести к ухудшению качества производимой продукции.

Оптимизация же затрат в условиях кризисной ситуации помогает избежать снижения эффективности экономических процессов предприятий. Таким образом, при реализации мер по оптимизации затрат в условиях кризиса, может происходить их сокращение. К примеру, при переводе части затрат из группы постоянных в группу переменных, позволит связать изменения затрат с изменениями объемов производства.

В условиях возникновения кризисной ситуации также очень важное значение имеет отнесение того или иного вида затрат к определенной группе. Целесообразно, чтобы как можно больше затрат были отнесены к группам, которые непосредственно связаны с конкретным продуктом или с объектом производства [6]. Это позволит управлять величиной затрат.

Для достижения целей в системе управления затратами при антикризисном управлении необходимо решить ряд задач [1]:

- формирование оптимальной классификации затрат;
- выбор адекватной системы учета затрат;
- выбор эффективного метода учета затрат;
- выбор оптимального подхода к распределению затрат.

При принятии управленческих решений, как правило, выбираются классификаторы и соответствующие им группы затрат. К примеру, при планировании объемов производства в период антикризисного управления информация о постоянных и переменных издержках используется чаще всего, а для принятия мер по повышению конкурентоспособности предприятия и улучшению его финансовых показателей, как правило, требуется информация по прямым и косвенным затратам.

Следовательно, в зависимости от того, насколько рационально построена система управления затратами, объективно отражающая хозяйственные процессы предприятия, зависит и процесс эффективного функционирования предприятия. Постоянный мониторинг деятельности предприятия в сфере управления затратами позволит своевременно выявить его финансовую ситуацию в связи с изменением внутренних и внешних факторов среды.

Список литературы:

1. Кузьмина М.С., Акимова Б.Ж. Управление затратами предприятия (организации): учебное пособие. М.: КноРус, 2015. 320 с.
2. Андреева О.Н., Синегубова А.А. Управление затратами предприятия в рамках системы контроллинга // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2015. № 3. С. 135-137.
3. Водополова Н.В., Масалитина Н.Н. Кризисы в развитии предприятия: сущность понятия, возможности распознавания и управления // Вестник ГГТУ им. П.О. Сухого. 2005. №3(22). С. 67-76.
4. Антикризисное управление [Электронный ресурс]. URL: <http://1bankrot.ru/antikrizisnoe-upravlenie/preduprezhdenie-bankrotstva.html>
5. Муратов А.С. Управление затратами как мера предубеждения банкротства предприятия [Электронный ресурс]. URL: <http://science.kuzstu.ru/wp-content/Events/Conference/RM/2016/RM16/pages/Articles/IEU/39/25.pdf>
6. Управление затратами как мера предупреждения банкротства предприятия [Электронный ресурс]. URL: http://studme.org/1484062623536/ekonomika/upravlenie_zatratami_kak_mera_preduprezhdeniya_bankrotstva_vyhoda_krizisa

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА

Доможирова О.В., канд. экон. наук, проф.,
Люлоченко М.В.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Происходящие в последнее время преобразования в российской экономике, направленные на создание идеальных условий для интенсивного экономического развития страны, обосновывают необходимость в переосмыслении, модернизации и введении новых методов, приемов и подходов управления бизнес-процессами предприятия. Помимо прочего, обостряет ситуацию негативный экономический фон, являющийся следствием мирового финансового кризиса и внешнеполитического давления на Россию, которое заключается во взаимной санкционной войне в связи с деструктивными процессами на Украине, последствиями чего стал отток инвестиций, ослабление позиций национальной валюты, ускоренный инфляционный рост и общая рецессия экономики. Однако данные события имеют не только негативную сторону, они предоставляют возможности российским предприятиям в завоевании новых рынков сбыта продукции и освоении новых видов производства на волне импортозамещения, тем самым стимулируя российскую экономику к инновационному развитию, придавая ей такие свойства как адаптивность и гибкость. В связи с этим на первое место для предприятий выходят проблемы эффективного хозяйственного управления, одной из которых является управление затратами. Цель любого предприятия – создание системы учета и контроля затрат, обеспечивающей процесс управления необходимой качественной информацией обо всех затратах компании, направленных на обнаружения возможных резервов их сокращения. Актуальность обусловлена тем, что величина расходов на производство определяет перспективную величину прибыли и, как следствие, эффективность и рентабельность производства, что обостряется на фоне ограниченного доступа к привлечению финансовых ресурсов.

В условиях рыночной экономики управление затратами становится основным инструментом, позволяющим конкурировать с другими участниками рынка. Так рост рентабельности за счет повышения цен все меньше оправдывает себя, уступая место эффективному управлению затратами, что позволяет снизить себестоимость и цены на продукцию,

то есть предприятие получает конкурентное преимущество, благодаря которому может укрепить свои позиции.

Термин «управление затратами» получил должное внимание в России только после становления рыночной экономики. Большинство авторов определяют его как процесс целенаправленного формирования затрат по их видам, местам и носителям при постоянном контроле и стимулировании их уменьшения [7].

Профессор Г.Л. Багиев дает следующее определение «управление затратами – это динамичный процесс, включающий управленческие действия прямой и обратной связи, целью которых является достижение высокого экономического результата деятельности предприятия» [1].

С каждым годом увеличивается роль процесса управления затратами для предприятий России, что обуславливает необходимость выявления новых путей и резервов снижения затрат и, как следствие, требует адаптации к сложившимся условиям подходов и методов учета, анализа, регулирования и планирования затрат предприятия, а также создания качественно новых методов.

В реалиях российской экономики принято, что управление затратами это больше прерогатива крупных и средних предприятий. Но, стоит отметить, что быстро изменяющиеся условия рынка и рост конкурентной борьбы создает необходимость в информации о затратах и себестоимости продукции, ее анализе для эффективного функционирования малых предприятий.

Правительство РФ все чаще подчеркивает важную роль малого бизнеса в общей экономической системе. Президент России В. Путин заметил, что вклад малого бизнеса в ВВП страны гораздо ниже, чем в развитых экономических странах. Эта проблема, которая требует решения в ближайшее время, в связи с тем, что именно эта группа субъектов экономики может стать драйвером роста экономики, как во время рецессии, так и после выхода из нее [5].

Стоит отметить, что за последнее время в Российской Федерации наблюдаются положительные тенденции в сфере развития малого предпринимательства: сформирована нормативно-правовая база, регулирующая предпринимательскую деятельность, разработаны инфраструктура и программы поддержки малого бизнеса (информационная, консультационная, финансовая).

Роль малого предпринимательства нельзя недооценить, так как данный слой является неким фундаментом экономики, уровень развития которого определяет гибкость и адаптивность экономики государства к внешним вызовам. Согласно данным Минэкономразвития, вклад малого

и среднего бизнеса в ВВП РФ составляет 20%, когда в западных экономически развитых странах этот показатель превышает 50% [5]. Это свидетельствует о том, что есть потенциал для дальнейшего роста сферы малого бизнеса. Однако существует множество барьеров ограничивающих развитие малого предпринимательства, к числу которых можно отнести:

- административные барьеры,
- недобросовестную конкуренцию,
- большую налоговую нагрузку (недостаточная дифференциация налогообложения)
- ограниченность доступа к финансовым ресурсам и другие.

В настоящее время для малых предприятий актуализируется проблема доступа к финансовым ресурсам. Это обосновывается тем, что значительными собственными средствами для развития малый бизнес не обладает, дефицитный бюджет не дает возможности субсидирования субъектов данной сферы, а стоимость кредитных средств значительно выросла. Помимо прочего, заявление главы ВТБА. Костина на форуме «Россия зовет» о бессмысленности кредитования субъектов МСП в силу возрастания невозвратности кредитов [5], позволяет судить о дальнейшем ухудшении доступности финансовых ресурсов.

При этом малый бизнес является одной из наиболее динамично развивающихся сфер в экономике РФ, что подтверждают данные таблицы 1.

Таблица 1 - Показатели развития малого бизнеса в РФ [8]

Показатели	Годы				
	2010	2011	2012	2013	2014
Число предприятий (на конец года), тыс.	1644,3	1836,4	2003,0	2063,1	2103,8
Среднесписочная численность работников, тыс. чел.	9790,2	10421,9	10755,7	10775,2	10789,5
Оборот, млрд. руб.	18933,8	22610,2	23463,7	24781,6	26392,2
Среднемесячная начисленная заработная плата работников, руб.	12367	15743	16711	17948	19201

Прослеживается общий рост всех рассматриваемых показателей развития малого бизнеса в РФ, что можно оценить как положительную тенденцию. Это обосновывает увеличение роли данной категории предприятий в российской экономике.

Однако, как отмечалось ранее, Россия обладает запасом хода для развития малого бизнеса (по доли вклада МСП в ВВП), в связи с чем необходимы дополнительные драйверы роста, одним из которых может стать эффективное управление затратами, что позволит привлечь предприятию дополнительные финансовые ресурсы и получить весомое конкурентное преимущество.

При внедрении процесса управления затратами на малом предприятии необходимо учитывать его специфику, заключающуюся в ограниченности возможности создания отдельного узла (отдела) по управлению затратами и особенностях организации и ведения учета, формы налогообложения. Согласно федеральному закону «о бухгалтерском учете» №129-ФЗ от 21.11.1996 г. Бухгалтерский учет обязаны вести только организации, предприятия без образования юридического лица (индивидуальные предприниматели) должны вести учет определенный налоговым законодательством РФ (доходы и расходы). При этом для юридических лиц, перешедших на упрощенную систему налогообложения, не предусмотрена обязанность ведения бухгалтерского учета, за исключением учета основных средств и нематериальных активов. Также для предприятий малого бизнеса возможен упрощенный порядок составления бухгалтерской отчетности. В свою очередь, малые предприятия, которые применяют специальный налоговый режим (единый налог на вменённый доход), должны составлять бухгалтерскую отчетность по форме, аналогичной отчетности, представляемой при общем режиме налогообложения [4].

Следует отметить, что весомую долю предприятий малого бизнеса составляют именно предприятия без образования юридического лица, которые не обязаны организовывать бухгалтерский учет, однако это не означает, что вести его не нужно, так как данный процесс является минимальным условием контроля и оценки результатов деятельности предприятия. Хотя и ведение бухгалтерского учета не гарантирует руководству малого предприятия получение информации, необходимой для эффективного управления затратами. Данную информацию предприятие может получить именно при введении системы управления затратами.

Современный подход к управлению затратами предприятия предполагает последовательную реализацию основных функций, которые между собой находят во взаимосвязи и направлены на оптимизацию уровня затрат. Основными функциями управления затратами являются планирование, учет, анализ, контроль и координация (рис.1). Данный подход к управлению затратами присущ

больше для крупных предприятий, которые могут позволить себе создание обособленной системы по управлению издержками.

Управление затратами на предприятиях малого бизнеса также предполагает реализацию рассмотренных функций, но необходима адаптация этой системы к условиям данной среды:

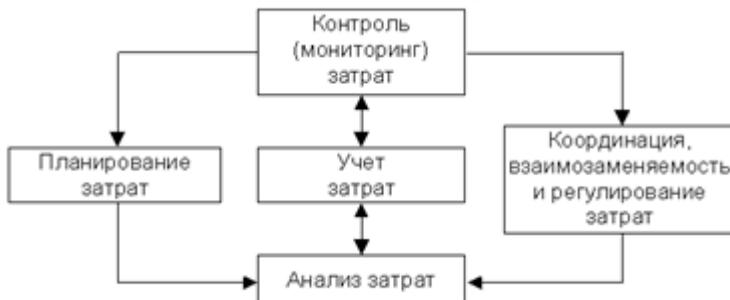


Рисунок 1 - Структура функций управления затратами предпринимательской деятельности [1]

- Планирование затрат. Основой является разработка бюджета расходов на последующий период (месяц, квартал).
- Учет затрат. Отражение всех затрат в соответствии с принципами бухгалтерского учета, которые станут базой для анализа.
- Анализ затрат. Оценка полученной информации при планировании и учете, результаты которой направлены на контроль и координацию расходов, и, как следствие, снижение затрат или оптимизацию их величины.

Необходимо выделить основные элементы системы управления затратами на предприятиях малого бизнеса:

1. полный документальный учет издержек;
2. отдельный учет постоянных и переменных издержек;
3. использование различных видов аналитических инструментов контроля издержек (создание унифицированных форм учета, использование программных обеспечения).

Анализ затрат предполагает оценку динамики затрат, структуры затрат и сравнение фактического уровня издержек с запланированным.

Данные функции становятся обязанностью финансово-экономической службы (в лице бухгалтера-экономиста, или

собственника), в связи с ограниченными возможностями малого предприятия.

Отметим, что управление затратами в сложившихся условиях для малого бизнеса являются адекватной мерой, позволяющей предприятию получить дополнительные ресурсы и конкурентное ценовое преимущество. Эффект от данного процесса в реалиях среднего или крупного предприятия намного ощутимее в силу эффекта масштаба, однако на фоне ухудшающегося экономического состояния использование данного инструмента вполне обосновано. При этом адаптация общей системы управления затратами к среде малого бизнеса не представляется сложным процессом, имеет много общего с основными подходами.

Список литературы:

1. Багиев Г.Л., Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие / Под общей ред. проф. Г.Л. Багиева. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. 231 с.
2. Доможирова О.В., Несмеянова М.Н. Методические аспекты оптимизации материальных затрат на предприятии // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2016. №5. С. 244-247.
3. Министерство экономического развития [Электронный ресурс]. URL: <http://economy.gov.ru> (дата обращения 15.07.2016)
4. Переверзев М.П., Лунева А.М. Предпринимательство и бизнес: учебник / Под ред. М.П. Переверзева. М.: ИНФРА-М, 2013. 176 с.
5. РосБизнесКонсалтинг [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rbc.ru> (дата обращения 15.09.2016)
6. Селиверстов Ю.И. Проблемы совершенствования системы государственной антикризисной поддержки малого и среднего предпринимательства Белгородской области: монография / Ю.И. Селиверстов, А.С. Левченко, Н.В. Королева. Белгород: Изд-во БГТУ, 2015. 209 с.
7. Трубочкина М.И. Управление затратами предприятия: учебное пособие / М. И. Трубочкина. М.: ИНФРА-М, 2011. 320 с.
8. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 15.04.2016)

АНАЛИЗ ЗАТРАТ НА ФИНАНСИРОВАНИЕ РИСКА

**Доможирова О.В., канд. экон. наук, проф.,
Свешникова О.А.**

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Основываясь на идентифицированный (выявленный) и измеренный риск, организация должна выбрать наиболее эффективный способ управления им, т.е. управления теми процессами, которые имеют отношение к этому риску. Управление риском всегда приводит к перераспределению денежных потоков на предприятии. Данное перераспределение может происходить в настоящем и будущем времени, до наступления неблагоприятных событий и после.

Поиск и мобилизация денежных средств для проведения превентивных мероприятий и предотвращения убытков при наступлении рискованных ситуаций носит название финансирования риска [3].

Основная роль финансирования риска заключается в обеспечении экономической возможности компенсации материального ущерба вследствие случайных неблагоприятных событий. К таким событиям можно отнести потерю или повреждение имущества, финансовые потери и ущерб персоналу, ответственность по обязательствам, ответственность за нанесение ущерба третьим лицам и т.д.

Затраты, связанные с риском можно финансировать как целиком по организации, так и частично. Однако эффективная программа финансирования по минимуму затрат должна состоять из смешанного финансирования.

Затраты на риск – полные годовые затраты организации на страховые премии и сохранные потери, административные затраты на управление и регулирование риска [2].

Затраты на покрытие ущерба можно разделить на прямые и косвенные.

Прямые затраты направлены на [5]:

- ремонт повреждённого или замену утраченного имущества;
- возмещение ущерба, который был причинен третьим лицам (населению, рабочим и служащим), или ответственность за бракованную продукцию.

Косвенные затраты, которые в большинстве случаев превышают прямые затраты, состоят из [5]:

- потерь за счёт прерывания деловой активности;
- потерь из-за снижения рыночной стоимости акций;
- увеличения страховых премий;
- потерь имиджа в процессе предъявления исков за недоставленную продукцию;
- потерь из-за отзыва дефектной или некондиционной продукции;
- затрат времени на обследование травм и расходы, связанные с ухудшением здоровья работников;
- других затрат, связанных с травматизмом персонала, включая расходы на лечение и оплату в период нетрудоспособности.

В общем случае выделяют три главные статьи расходов финансирования риска [2]:

- дособытийное финансирование;
- послесобытийное финансирование (затраты на компенсацию убытков для сохраненных рисков);
- текущее финансирование (административные расходы на управление риском).

Наибольший удельный вес в общей структуре затрат имеет дособытийное финансирование. Под дособытийным финансированием риска следует понимать отчисление части средств организации на создание резервных фондов или уплату страховых премий и формирование фонда риска.

Послесобытийное финансирование заключается в получении средств при необходимости предприятия компенсировать возникшие убытки. Если организация использовала страхование, то оно оплачивает только незастрахованные риски. В других случаях затраты на возмещение непредвиденных убытков будут финансироваться из резервных фондов, либо из собственных средств предприятия и дополнительных источников, например, кредитов или займов.

Текущее финансирование включает в себя: административные затраты на обеспечение работы риск-менеджеров; затраты на организацию мониторинга рискованных ситуаций; текущие расходы на компенсацию уже возникших убытков; затраты на оплату работы экспертов, найм специализированных организаций, которые выполняют определенные виды работ – оценку, консалтинг и др. Рационально распределить текущее финансирование по финансовым периодам равномерно и учитывать при анализе эффективности с использованием коэффициентов дисконтирования.

В зависимости от выбранного метода управления риском можно выделить следующие источники финансирования [1]:

- средства, которые входят в себестоимость изделий;
- собственные средства предприятия, в том числе, уставный фонд и резервы, формируемые из прибыли;
- страховые фонды;
- внешние источники (кредиты, займы, дотации и др.);
- фонды самострахования.

Мероприятия по управлению риском различаются между собой по соотношению отдельных видов финансирования в общей структуре затрат [4].

Для финансирования снижения риска могут быть использованы собственные средства предприятия или его себестоимость. Кроме того, для этих целей возможно привлечение средств из резервов страховых компаний для предупредительных мероприятий, если ранее между организацией и страховой компанией был заключен договор страхования. При этом денежные средства целесообразно расходовать на установку систем безопасности и контроля для машин и оборудования, обучение персонала, защитную одежду для рабочих, ограждения, сигнализацию, сейфы, огнетушители и др.

При наступлении рискованной ситуации могут быть привлечены кредитные и инвестиционные ресурсы банков и других финансовых институтов для возмещения убытков. Также возможна государственная поддержка из специальных бюджетных и внебюджетных фондов, сформированных на случай наступления чрезвычайных ситуаций.

Компенсация убытков при наступлении неблагоприятных событий также может осуществляться из накопленных фондов самострахования. Однако при этом учитывается только прогнозируемый разумный уровень риска, с учетом которого и формируется размер этих фондов. В большинстве случаев уровень прогнозируемого риска не превышает. Если же убытки будут больше запланированных, то организация должна будет привлекать дополнительные средства для их компенсации. Исходя из этого, при данном источнике финансирования, необходимо более тщательно проводить первичный анализ по выявлению и оценке риска, что увеличивает административные затраты на экспертизу, работу риск-менеджеров и др.

Затраты на мероприятия по минимизации риска оправдываются снижением вероятности возникновения неблагоприятных ситуаций или ограничением ущерба, связанного с реализацией данного риска,

поэтому рекомендуется не пренебрегать ими, а вести грамотную политику по управлению риском.

Список литературы:

1. Атапина Н.В. Сравнительный анализ методов оценки рисков и подходов к организации риск-менеджмента // Молодой ученый. 2013. №5. С. 235-243.
2. Бочаров С.А. Основы бизнеса: учебно-методический комплекс / С.А. Бочаров, А.А. Иванов, С.Я. Олейников. М.: Изд. центр ЕАОИ, 2015. 447 с.
3. Маренков Н.Л. Страховое дело. Серия «Высшее образование» / Н.Л. Маренков, Н.Н. Косаренко. Ростов-на-Дону: Изд-во «Феникс», 2013. 608 с.
4. Шпицын А.В. Основные этапы процесса риск-менеджмента // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2012. №4. С. 103-107.
5. Финансовый механизм управления риском [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nk-consulting.ru/finansovyy-mexanizm-upravleniya-riskom.htm>

ОНЛАЙН ТРАФИК КАК СПОСОБ ГЕНЕРАЦИИ ЛИДОВ

Дорошев Б.А.,

Демура Н.А., доц.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Нас каждый день окружает контекстная реклама, рекламные баннеры на улицах и сайтах, но мы даже не задумываемся сколько на этом зарабатывают рекламодатели. В России не так много наружной рекламы, как в США и ЕС, но большинство предпринимателей уже дают 70% своей рекламы в интернете. Место на интернет ресурсах не так ограничено, как на улицах, что влечет удешевление интернет рекламы по сравнению с наружной.

Переходя к теме данной статьи необходимо познакомиться с основными понятиями, использованными в изучении проблемы.

Таких как: Интернет трафик это — объём информации, передаваемой через компьютерную сеть за определённый период времени.

Лид-потенциальный клиент, тем или иным образом отреагировавший на маркетинговую коммуникацию. Термином лид стало принято обозначать потенциального покупателя, контакт с ним, полученный для последующей менеджерской работы с клиентом.

Следовательно, лид это человек, у которого есть свои предпочтения и интересы, которые возможно пересекаются с услугами или товарами, которые предлагает ваша компания.

Это значит, что вместо того, чтобы делать холодные звонки, пытаясь наткнуться на подходящего, потенциального клиента, лучше звонить тем, кто уже хоть немного слышал о организации и заинтересован в дополнительной информации. К примеру, возможно, вы прошли онлайн-опрос, чтобы узнать, каким образом лучше заботиться о собственном автомобиле. Если вы получили email от автомобильной компании, которая проводила этот опрос, в котором вас спрашивают, как эта компания может помочь вам в обслуживании вашего авто, то такой метод привлечения будет менее навязчивым и более уместным, нежели вы внезапно услышали звонок с подобными вопросами и предложениями, когда у вас и машины то нет.

И с перспективы бизнеса, собранная автомобильной компанией информация при помощи проведенного опроса позволит

персонализировать вас, и предварительно узнать о том, что можно предложить вам как потенциальному клиенту.

Рынок лидогенерации в России отличала и отличает его неоднородность. Есть города, где о таком понятии никто не слышал, в то время как в Москве или Санкт-Петербурге есть много компаний, в том числе зарубежных, где лидогенерация — это важная часть бизнес-процесса. В России в последнее время все больше предпринимателей уделяют большое внимание контекстной рекламе и лидогенерации в интернете. Лидогенерация, как и Интернет-маркетинг в целом, становятся более профессиональными, хотя до идеала и уровня западных коллег пока также далеко. Несмотря на кризисные явления в экономике России, лидогенерация продолжает завоевывать популярность. Связано это, в первую очередь, с развитием технологий, а также с желанием рекламодателей получать за свои деньги действительно качественный целевой трафик. В условиях экономии никто не хочет рисковать деньгами без гарантированного результата. Лидогенерация позволяет рекламодателю оптимизировать процесс поиска клиентов, а также сделать его максимально прозрачным, быстрым, поддающимся калькуляции и планированию.

Среди вебмастеров появляется больше сознательных людей, которые понимают, что лидогенерация — это бизнес, требующий усилий, а не лотерея или способ легкой наживы. Постепенно проходит эйфория и исчезает мнение, что, воспользовавшись одной нехитрой схемой лидогенерации, вебмастер может заработать миллион. Нет, в данном бизнесе нет постоянной золотой жилы, из которой можно бесконечно черпать прибыль. В результате, в партнерском бизнесе остается все больше профессионалов с ясным пониманием того, что лидогенерация — это процесс системный, требующий постоянного контроля и гибкости.

Бизнес может гораздо эффективнее привлекать новые лиды и при помощи продвижения вирусного контента. Блоги и электронные книги позволяют потенциальным клиентам поближе познакомиться с вашей компанией, изучить ассортимент и перечень услуг. Вебинары и семинары — также отличный ресурс для создания базы потенциальных клиентов, заинтересованных в продукции, которую вы предлагаете.

Используя различные социальные сети вроде Фейсбук, Вконтакте, Twitter, можно отыскать себе новых лидов. Генерация лидов в социальных сетях — это отличный способ заполучить новых потенциальных клиентов.

Целевые страницы и одностраничники также являются отличным способом привлечения целевых покупателей. К примеру, сайт, который предлагает услуги по бухгалтерии малому бизнесу, может обзавестись специальной «продающей» страницей, направленной на определенную сферу бизнеса, предложив на этой странице всю информацию о том, как ваши услуги могут быть выгодны именно такому типу бизнеса.

Обратимся к мнению общественности. Около 70% респондентов исследования «Секреты успешной лидогенерации» (опрошено 700 респондентов) отметили, что в качестве лидогенерационных активностей используют назначение деловых встреч (69%) и электронные рассылки (54%). Также идет активное взаимодействие с потенциальными клиентами через интернет: запрос контактных данных при предоставлении материала с сайта практикуют 53%. Наименьшей популярностью пользуются маркетинговые исследования (28%), факсы и почтовые рассылки (21%).



Рисунок 1 - Методы лидогенерации

В свою очередь интернет контент представлен в подавляющем большинстве текстами.

Текстовый контент работает множеством способов. Некоторые тексты приводят аудиторию с помощью повышения узнаваемости бренда, другие — подталкивают к целевым действиям, формируя лояльность и доверие. Другими словами, контент может быть полезным для того, чтобы укрепить воронку конверсии в разных местах.

В свою очередь воронка конверсии- технический термин, описывающий изменение числа посетителей на коммерческом веб-

ресурсе при прохождении ими всех стадий процесса конверсии: от появления на сайте до покупки товара или подписки на услугу.



Рисунок 2 - Конверсионная воронка

Основная цель организации повысить узнаваемость в начале воронки (см рис 2.). Поскольку именно там находится самое большое количество людей. Для этого необходимо: привлечь внимание, показать релевантность теме, повысить узнаваемость бренда.

Далее необходимо дать пищу для размышления в середине воронки. Основные цели на этом этапе: образовывать, вовлекать, заставить копнуть глубже — например, подписаться на новостную рассылку и социальные сети. Если у сайта всего пара «шэров» и нет комментариев, если подписная база не растет, на сайт возвращается мало посетителей, а средний пользователь просматривает всего пару страниц — следовательно, возникают проблемы в середине конверсионной воронки. Такие как видимая низкая экспертность, низкая степень доверия к бизнесу, невозможность клиентов отличать голос вашего бренда от бренда конкурентов.

Цели в конце воронки: превратить потенциальных клиентов в реальных, внушить доверие, вдохновить посетителей, начать общение.

Если уровень конверсии на сайте меньше одного процента, значит, у существуют проблемы внизу воронки. Если дело не в сложных процессах и запутанных механизмах электронной коммерции, то проблема, скорее всего, в контенте. Следует укрепить нижний уровень воронки и привести посетителей сайта к совершению покупки.

Отсюда следует, что интернет маркетинг и лидогенерация молодое направление на Российском рынке, но очень прибыльное. К освоению базовых навыков лидогенерации стремится все большее число

предпринимателей, что свидетельствует о заинтересованности потребителей в интернет рекламе. С каждым годом рынок контекстной рекламы расширяется, что позволяет привлекать подавляющее число покупателей именно посредством интернет маркетинга.

Список литературы:

1. Демура Н.А. К вопросу о классификации факторов экономического роста и развития // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2013. № 5. С. 130-134.
2. Демура Н.А. Основные подходы к управлению развитием предприятия // Социально-гуманитарные знания. 2014. №8 С. 266-273.
3. Делать дело [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://delatdelo.com/pomosh-malomu-biznesu/podderzhka/programmy/gos/pomoshh-malomu-biznesu-ot-gosudarstva.html> (дата обращения 05.09.16)
4. Значение экономических терминов [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki> (дата обращения 05.09.16)

ПОЛИТИКА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

Дубровина Т.А., ассистент

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

В настоящее время все чаще из СМИ мы слышим слово «импортозамещение», и это действительно является одной из актуальных и основных проблем нашего государства. Еще несколько лет назад никто и не задумывался, что импортозамещение станет для многих отечественных производителей следствием их экономического роста. Таким образом, если окунуться в прошлое на несколько лет назад, то можно наблюдать совсем иное положение Российской Федерации в мире.

Если внимательно изучить проблему политики импортозамещения, то можно заметить, что долгосрочный курс на политику импортозамещения, влечет за собой ряд других экономических проблем. Проводя исследование, автором было предложено определение импортозамещения. Это ряд мер, принятых государством, которое поддерживает предприятие за весь период применения политики импортозамещения, для выпуска качественной отечественной продукции, с целью обеспечения национальной и экономической безопасности. По мнению автора, данное определение является универсальным, в настоящее время. Стоит отметить, что политика импортозамещения охватывает все отрасли промышленного производства, для более качественного применения политики импортозамещения государством были предложены приоритетные отрасли, к которым применяется особая поддержка государства.

Что же касается проблемы импортозамещения, то с ней работают: Алтухов А.И., Боев В.Р., Клюкач В.А., Борхунов Н.А., Буздалов И.Н., Крылатых Э.Н., Водянов А.А., Гордеев А.В., Гончаров В.Д., Киселев С.В., Коровкин В.П., Серков А.Ф., Тарасов В.И., Ушачев И.Г., Агирбов Ю.И., Фаминский И.П., Хлебутин Е.Б., Шмелев Г.И. и др., а из зарубежных ученых: Линдсей Д.Е., Долан Э.Дж. и др. [1].

Импортозамещение продукции – это непосредственное замещение импортных товаров отечественными товарами, взамен, запрещенных по каким-либо причинам товаром, производимых за рубежом. Для

осуществления импортозамещения товаров необходимо использование таможенно-тарифное и нетарифное регулирование.

Импортозамещение характеризует также тенденцию городского свободного рыночного хозяйства к замещению ввозимых в город товаров, товарами, произведенными в городе. Эта идея была выдвинута Джейн Джекобс [2].

Данная работа посвящена политике импортозамещения в Белгородской области, и то, как она влияет на конкурентоспособность всего региона. Конкурентоспособность региона представляет собой

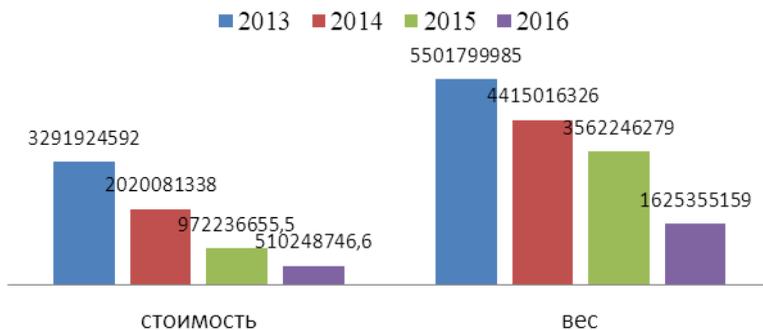
Существует ряд мер, принятых нашим государством для поддержки малого и среднего бизнеса. С рядом мер, принятых государством можно ознакомиться в положении о поддержке малого и среднего бизнеса. Ведь экономические санкции отразились не только на отдельных, крупных субъектах РФ, но и на каждом отдельном субъекте нашей страны.

Стоит отметить, что сильнее всего влияние санкций ощутили приграничные районы. В данной работе автор показывает влияние санкций на Белгородскую область.

В Белгородской области в настоящий момент существует множество предприятий, которые стали существовать благодаря импортозамещению. Ведь 3-4 года назад никто и не задумывался, что может произойти в отношении между Россией и Украиной, а экономические связи между двумя этими странами достаточно были тесны. После того, как отношения были испорчены, в первую очередь пострадали приграничные области. Только через Белгородскую таможню в нашу страну поступало огромное количество продуктов, причем этим продуктам население отдавало большее предпочтение, чем местным. Соответственно, когда границы закрыли, на рынке Белгородской области появились так называемые «окна». И в настоящее время эти окна еще не закрыты до конца, наши отечественные производители стараются угодить потребителям в выпуске качественной, доступной по цене продукции, но, к сожалению, для этого не достаточно сырья. Мы до сих пор вынуждены приобретать необходимое сырье у других стран, что сказывается на высокой цене, так как курс рубля является не выгодным для нашей страны.

Если внимательно изучить статистику ввоза импортной продукции на территорию области, то можно заметить значительный спад, после введения экономических санкций против Российской Федерации (Рис.).

Показатели ввоза импортной продукции на территорию Белгородской области с Украины



Из Рис. видно, что после введения экономических санкций и напряженных отношений с Украиной. Импорт украинских товаров на территорию Белгородской области значительно сократился.

Импорт в России в 2015 году по сравнению с 2014 годом снизился на 36.7%, а в январе-февраля 2016 года еще на 18,4% [4].

Следует отметить, что из Украины к нам поставлялись следующие виды товаров:

Код ТНВЭД	Расшифровка кода
01	живые животные
04	молочная продукция; яйца птиц; мед натуральный; пищевые продукты животного происхождения, в другом месте не поименованные или не включенные
06	живые деревья и другие растения; луковичы, корни и прочие аналогичные части растений; срезанные цветы и декоративная зелень
07	овощи и некоторые съедобные корнеплоды и клубнеплоды
08	съедобные фрукты и орехи; кожура цитрусовых плодов или корки дынь
09	кофе, чай, мате, или парагвайский чай, и пряности
10	злаки
11	продукция мукомольно-крупяной промышленности; солод; крахмалы; инулин; пшеничная клейковина
12	масличные семена и плоды; прочие семена, плоды и зерно; лекарственные растения и растения для технических целей; солома и фураж
13	шеллак природный неочищенный; камеди, смолы и прочие растительные соки и экстракты
14	растительные материалы для изготовления плетеных изделий; прочие продукты растительного происхождения, в другом месте не поименованные или не включенные
15	жиры и масла животного или растительного происхождения и продукты их расщепления; готовые пищевые жиры; воски животного или растительного происхождения
17	сахар и кондитерские изделия из сахара
18	какао и продукты из него
19	готовые продукты из зерна злаков, муки, крахмала или молока; мучные кондитерские изделия
20	продукты переработки овощей, фруктов, орехов или прочих частей растений
21	разные пищевые продукты
22	алкогольные и безалкогольные напитки и уксус
23	остатки и отходы пищевой промышленности; готовые корма для животных
25	соль; сера; земли и камень; штукатурные материалы, известь и цемент
26	руды, шлак и зола
27	топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные

- 28 продукты неорганической химии; соединения неорганические или органические драгоценных металлов, редкоземельных металлов, радиоактивных элементов или изотопов
- 29 органические химические соединения
- 30 фармацевтическая продукция
- 31 удобрения
- экстракты дубильные или красильные; танины и их производные; красители, пигменты и прочие
- 32 красящие вещества; краски и лаки; шпатлевки и прочие мастики; полиграфическая краска, чернила, тушь
- 33 эфирные масла и резиноиды; парфюмерные, косметические или туалетные средства
- 34 мыло, поверхностно-активные органические вещества, моющие средства, смазочные материалы, искусственные и готовые воски, составы для чистки или полировки, свечи и аналогичные изделия, пасты для лепки, пластилин, "зубоврачебный воск" и зубоврачебные составы на основе гипса
- 35 белковые вещества; модифицированные крахмалы; клеи; ферменты
- 38 прочие химические продукты
- 39 пластмассы и изделия из них
- 40 каучук, резина и изделия из них
- 41 необработанные шкуры (кроме натурального меха) и выделанная кожа
- 42 изделия из кожи; шорно-седельные изделия и упряжь; дорожные принадлежности, дамские сумки и аналогичные им товары; изделия из кишок животных (кроме волокна из фиброина шелкопряда)
- 44 древесина и изделия из нее; древесный уголь
- 45 пробка и изделия из нее
- 46 изделия из соломы, альфы или прочих материалов для плетения; корзинные изделия и плетеные изделия
- 47 масса из древесины или из других волокнистых целлюлозных материалов; регенерируемые бумага или картон (макулатура и отходы)
- 48 бумага и картон; изделия из бумажной массы, бумаги или картона
- 49 печатные книги, газеты, репродукции и другие изделия полиграфической промышленности; рукописи, машинописные тексты и планы
- 51 шерсть, тонкий или грубый волос животных; пряжа и ткань, из конского волоса
- 52 хлопок
- 54 химические нити, плоские и аналогичные нити из химических текстильных материалов
- 55 химические волокна
- 56 вата, войлок или фетр и нетканые материалы; специальная пряжа; бечевки, веревки, канаты и тросы и изделия из них
- 58 специальные ткани; тафтинговые текстильные материалы; кружева; gobелены; отделочные материалы; вышивки
- 59 текстильные материалы, пропитанные, с покрытием или дублированные; текстильные изделия технического назначения
- 60 трикотажные полотна машинного или ручного вязания
- 61 предметы одежды и принадлежности к одежде, трикотажные машинного или ручного вязания
- 62 предметы одежды и принадлежности к одежде, кроме трикотажных машинного или ручного вязания
- 63 прочие готовые текстильные изделия; наборы; одежда и текстильные изделия, бывшие в употреблении; тряпье
- 64 обувь, гетры и аналогичные изделия; их детали
- 65 головные уборы и их части
- 66 зонты, солнцезащитные зонты, трости, трости-сиденья, хлысты, кнуты для верховой езды и их части
- 68 изделия из камня, гипса, цемента, асбеста, слюды или аналогичных материалов
- 69 керамические изделия
- 70 стекло и изделия из него
- 71 жемчуг природный или культивированный, драгоценные или полудрагоценные камни, драгоценные металлы, металлы, плакированные драгоценными металлами, и изделия из них; бижутерия; монеты
- 72 черные металлы
- 73 изделия из черных металлов
- 74 медь и изделия из нее
- 75 никель и изделия из него
- 76 алюминий и изделия из него
- 79 цинк и изделия из него
- 80 олово и изделия из него
- 81 прочие недрагоценные металлы; металлокерамика; изделия из них
- 82 инструменты, приспособления, ножевые изделия, ложки и вилки из недрагоценных металлов; их части из недрагоценных металлов
- 83 прочие изделия из недрагоценных металлов
- 84 реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части
- 84 электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности
- 85

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ И ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Кажанова Е.Ю., ст. преп.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Решение стратегической задачи инновационного развития страны во многом определяется особенностями формирования и эффективного использования человеческого капитала. В связи с этим возникает необходимость определения факторов, которые оказывают прямое или косвенное воздействия на процесс формирования человеческого капитала и на эффективность его использования на всех уровнях агрегирования. В научной литературе существуют разнообразные классификации факторов, оказывающих влияние на человеческий капитал, изучение публикаций по данной тематике позволило нам систематизировать исследования и выделить наиболее значимые, по нашему мнению, группы факторов, представленные в таблице:

Таблица 1 - Факторы, влияющие на формирование и использование человеческого капитала

Группы факторов	Факторы, входящие в группу
Территориально - экологические факторы:	- рекреационные и природные ресурсы;- природно-климатические условия;- общее экологическое состояние страны;- качество питьевой воды и продуктов питания;- санитарно-гигиенические условия;- размещение производительных сил по территории;- степень освоённости территорий;- административно-территориальное деление населения;- территориальная мобильность
Демографические факторы:	- численность населения;- темпы природного прироста населения;- половозрастная структура населения;- средняя продолжительность жизни;- миграция населения
Экономические факторы:	- номинальные и реальные доходы населения;- ВВП в расчёте на душу населения;- доступность товаров и услуг;- уровень специализации и кооперации производства;- налогово-бюджетная система;- кредитно-финансовый механизм;- покупательная способность национальной валюты
Информационные факторы:	- доступность и достоверность информации;- степень ассиметричности информации;- скорость распространения информации

окончание таблица 1

Группы факторов	Факторы, входящие в группу
Социально-экономические факторы:	- общий уровень образования и профессиональная подготовка населения;- система здравоохранения;- система стимулирования труда;- уровень и качество жизни населения;- масштабы бедности;- дифференциация доходов населения;- уровень развития сферы услуг;- уровень инфляции;- уровень безработицы;- состояние рынка труда;- мобильность рабочей силы;- численность занятого, безработного и экономически активного населения;- деление населения по отраслям и секторам экономики
Производственные факторы:	- условия использования рабочей силы;- повышение квалификации;- социальное развитие персонала;- морально-психологический климат организации;- уровень развития социальной инфраструктуры предприятия;- уровень технико-экономического развития предприятия;- уровень развития НТП;- уровень инновационного развития
Культурно-нравственные факторы:	- преобладающие культурно-нравственные ценности;- нормы морали и нравственности;- нормы поведения;- социальная ценность знаний;- направленность на самореализацию и признание;- религия;- идеология;- культура;- воспитание
Социально - биологические факторы:	- физиологические особенности человека;- врожденные интеллектуально-творческие способности человека;- физическое и психическое здоровье человека;- генетика;- раса;- национальность;- страна и место рождения;- образование родителей;- принадлежность к определенной социальной группе
Интеграционные факторы:	- особенности государственной политики поддержки интеграционных процессов;- уровень сотрудничества с другими странами мира;- уровень распространения транснациональных компаний с главным офисом в данной стране;- уровень развития внешнеэкономических связей страны;- поддержка населением страны глобализационных процессов
Институциональные факторы:	- законодательные акты, регулирующие права человека, его развитие и социально-трудовую сферу;- государственная политика в сфере человеческого и социального развития;- обеспечение равных прав и возможностей устранения дискриминации;- законодательные акты, регулирующие демографические процессы;- нормативно-правовых актов в области защиты интеллектуальной собственности
Фактор времени:	- продолжительность трудоактивного периода жизни;- альтернативность или упущенные возможности;- свободное время (отдых, путешествия, музеи и т.д.)

Заметим, что все группы факторов, могут оказывать положительное или отрицательное влияние на формирование и использование человеческого капитала.

Так, доступные, качественные медицинская помощь и образование; развитая наука и инновационная деятельность; прогресс в области техники и технологий; высокий уровень культуры и качества жизни; эффективное государственное управление; рациональное, сберегающее использование природных ресурсов и т.п. оказывают положительное воздействие на процесс накопления человеческого капитала и обеспечивают высокую эффективность его использования.

Напротив, отрицательное влияние оказывают: неэффективные системы образования, науки, здравоохранения; диспропорции рынка труда; неэффективная политика занятости; отсутствие или неэффективность системы подготовки и переподготовки кадров; невыгодное положение национального экономически активного населения в системе международной трудовой миграции (выезд из страны квалифицированных кадров и въезд преимущественно неквалифицированных); неэффективные институты и управленческие технологии; низкое качество жизни; низкая территориальная и трудовая мобильность и т.п. Эти факторы приводят к обесценению знаний, невостребованности навыков и, следовательно, снижают стоимость человеческого капитала и эффективность его использования.

Действие положительных факторов сопровождается повышением образовательного, профессионального уровня населения, ростом творческой и инновационной активности и благоприятными экономическими результатами.

Отрицательные факторы оказывают воздействие на формирование и использование человеческого капитала, которое приводит как к снижению количественных (недополученная прибыль, убытки, необходимость дополнительных инвестиций) и качественных показателей (низкое качество жизни, низкий квалификационный уровень подготовки специалистов и др.) человеческого капитала всех уровней экономики.

Результат формирования человеческого капитала – накопленные способности и навыки, которые целесообразно использовать в производственно-коммерческой деятельности. При этом использование человеческого капитала может быть как эффективным, так и неэффективным [3].

Эффективное использования человеческого капитала на индивидуальном уровне - сопровождаются ростом доходов и

индивидуального благосостояния населения; на корпоративном уровне - приводит к повышению производительности труда и вклада каждого работника в достижение целей организации, увеличению корпоративной прибыли; на национальном уровне - сопровождается улучшением уровня и качества жизни населения, ростом ВВП, повышением конкурентоспособности национального производства, другими благоприятными социально-экономическими изменениями [1], способными инициировать инновационную активность субъектов национальной экономики и, следовательно, способствовать инновационным преобразованиям, соответствующим условиям «новой экономики».

Напротив, кризисные явления в экономике, трудоустройство не по специальности, дисбаланс в оплате труда, несоответствие квалификации требованиям «новой экономики», недоиспользование человеческого капитала (несоответствие уровня образования профессионально-квалификационному статусу работника) или неэффективное использование человеческого капитала приводит к корпоративным убыткам; росту безработицы, неформальной занятости; снижению уровня и качества жизни населения; сокращению ВВП, к сокращению темпов экономического роста и, следовательно, к увеличению разрыва между социально-экономическим состоянием страны и требованиями «новой экономики».

Сформированные навыки и способности населения проявляются как в простом, так и в более квалифицированном труде. Заметим, что на формирование более развитой рабочей силы требуются большие вложения и соответственно она имеет большую стоимость воспроизводства, ещё К. Маркс отмечал, что «... более квалифицированная рабочая сила создает и большую стоимость, чем простая» [2]. Поэтому если работник с высокой образовательной подготовкой занимается малоквалифицированным трудом или специальность, по которой он работает, не соответствует полученной в учебном заведении, можно утверждать, что его накопленный человеческий потенциал используется неэффективно, так как индивидуальный человеческий капитал имеет минимальную отдачу при длительном и дорогом инвестиционном периоде его формирования.

Такая проблема была распространена в СССР, где уровень развития человеческого капитала и технических достижений был одним из самых высоких в мире, а эффективность использования трудовых и других видов ресурсов – низкой. Отчасти это связывают с использованием планово-директивных методов, вследствие чего неравномерно

распределялись ресурсы, в т.ч. трудовые. Кроме того, стимулирующие меры воздействия на персонал со стороны предприятий были ограничены из-за жесткого регламентирования тарифных ставок и должностных окладов. Это приводило к тому, что уровень заработной платы работников как вознаграждения за реализацию накопленного потенциала определялся, исходя не из их способностей и навыков, а из политических, отраслевых, территориальных приоритетов развития народного хозяйства [4].

Последствия действия факторов, влияющих на формирование человеческого капитала, отражаются, прежде всего, на его качестве. А роль факторов, определяющих использование человеческого капитала, заключается в воздействии на степень получаемого от этого экономического и социального эффектов. Выражаются они не только в размерах получаемых доходов (заработной платы, прибыли, интеллектуальной ренты) и показателях производительности труда, но и в достижении более высокого качества жизни, развитии инновационного поведения, повышении конкурентоспособности, развитии личности и общества в целом.

Список литературы:

1. Глаголев С.Н., Ваганова О.В. Специфические детерминанты структуризации экономики с учётом фактора интеграции // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2013. №5. С. 119-125.
2. Маркс К., Энгельс Ф. Капитал (I том). Соч. 2-ое изд. Т. 23. М.: Государственное издательство политической литературы, 1960. 523 с.
3. Рудычев А.А., Кажанова Е.Ю. Эволюция объектов управления человеческими ресурсами // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2016. №7. С. 193-198.
4. Стукен Т., Бабенко Т. Человеческий капитал как фактор дифференциации заработной платы: субъективные и объективные аспекты. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.socpol.ru/rantprog/df/ tuken.pdf>. (дата обращения: 10.08.2016).

СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ВУЗА

Карташова С.М., аспирант

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

В современных условиях совершенствование управления в сфере высшего образования на основе принципов программно-целевого подхода в контексте повышения значимости интеграции науки, образования, бизнеса и государства, создания глобального научно-образовательного пространства обуславливает необходимость формирования новых моделей инновационных стратегий вузов и оценки их результативности [1,2].

Историческая миссия российских университетов сегодня – готовить в интересах государства высококвалифицированных специалистов для рынка труда, наращивать интеллектуальный потенциал для научно-технологического развития страны, обеспечивать обществу постоянный приток современно мыслящих, исповедующих общезначимые в национальной системе духовные ценности и социально ответственных молодых граждан [4].

Для достижения успеха в динамичном окружении вузам необходимо уметь быстро адаптироваться к изменяющимся условиям рынка и превосходить своих конкурентов по качеству предоставляемых услуг. Безусловно, в условиях высокого уровня конкуренции необходимо использовать и новые инструменты стратегического развития вузов. Одним из таких наиболее успешных инструментов стратегического управления образовательной организацией и оценки достижения стратегических целей является использование сбалансированной системы показателей.

Концепция была предложена Робертом Капланом и Дэйвидом Нортеном в конце 80-х – начале 90-х прошлого столетия по результатам проведенного исследования, в рамках которого было определено, что при оценке стратегических целей компании ориентировались, преимущественно, на финансовых показателях. Кроме того, в краткосрочном периоде компании снижали расходы на обучение персонала, маркетинг и обслуживание клиентов с целью достижения финансовых показателей, что отрицательно сказывалось на общем финансовом состоянии. Также был сделан вывод, что сотрудники компании чаще всего не понимали своей роли в реализации стратегии и

не имели мотивации повышения эффективности своей деятельности в рамках достижения стратегических целей организации. В качестве решения данной проблемы и была разработана сбалансированная система показателей, позволяющая интегрировать финансовые и нефинансовые показатели для повышения эффективности хозяйственной деятельности организации [3].

Сбалансированная система показателей (Balanced ScoreCard, BSC) – это система стратегического управления компанией на основе измерения и оценки ее эффективности по набору оптимально подобранных показателей, отражающих все аспекты деятельности организации, как финансовые, так и нефинансовые. Название системы отражает то равновесие, которое сохраняется между краткосрочными и долгосрочными целями, финансовыми и нефинансовыми показателями, основными и вспомогательными параметрами, а также внешними и внутренними факторами деятельности.

Таким образом, сбалансированная система показателей (ССП) представляет собой универсальный инструмент, который позволяет интерпретировать стратегические цели современных университетов через набор взаимосвязанных показателей.

В концепции ССП используются четыре перспективы (системы) целей и показателей: финансовая, клиентская, внутренние процессы, обучение и развитие.

Следовательно, сбалансированность предложенной системы показателей заключается, прежде всего, в использовании финансовых и нефинансовых показателей (клиентской, внутренних процессов и обучения и развития), позволяющих не только оценить их качество и вклад в стоимость организации, но и достичь баланса между долгосрочными и краткосрочными целями.

Эти четыре перспективы, должны давать ответы на разные вопросы, а именно:

- перспектива «Финансы»: Какое мнение о себе мы должны создать, чтобы достичь финансовых успехов?

- перспектива «Клиенты»: Какое мнение о себе мы должны создать, чтобы реализовать свое видение будущего?

- перспектива «Внутренние бизнес-процессы»: В каких бизнес-процессах мы должны достичь совершенства, чтобы удовлетворить запросы наших клиентов?

- перспектива «Обучение и развитие»: Каким образом мы должны поддерживать способность изменяться и совершенствоваться, чтобы реализовать свое видение будущего?

Простота и наличие четких логических взаимосвязей между перспективами BSC позволяют добиться понимания процессов, происходящих в компании, на уровне всех исполнителей.

Построение BSC осуществляется путем выполнения следующих шагов: конкретизация стратегических целей; связывание стратегических целей причинно-следственными цепочками – построение стратегической карты; выбор показателей и определение их целевых значений; разработка стратегических мероприятий [3,6,7].

Для построения системы стратегического управления в системе высшей школы необходимо структурировать стратегию образовательной организации на конкретные стратегические цели, детально отображающие различные стратегические аспекты. При интеграции индивидуальных целей могут быть установлены причинно-следственные связи между ними таким образом, чтобы полный набор целей отображал стратегию образовательной организации в целом.

Не следует определять слишком большое число стратегических целей для высшего уровня организации. Слишком большое число целей в системе показателей свидетельствует о неспособности организации сосредоточить свое внимание на главном, а также означает то, что сформулированные цели не являются стратегическими для того организационного уровня, на котором разрабатывается система показателей. Разработке тактических и оперативных целей должно уделяться внимание в системах показателей подразделений низших уровней организационной структуры [6,7].

Одним из ключевых принципов, на которых базируется ССП, является информационная доступность сотрудников всех позиций. В первую очередь это необходимо для того, чтобы обеспечить рядовых сотрудников пониманием их стратегических целей и задач, а также пониманием последствий их действий, в том числе финансовых.

Цели и показатели их выполнения в сбалансированной системе показателей являются не просто сиюминутным набором финансовых и нефинансовых параметров, а представляют собой результат иерархического процесса, определяемого стратегией компании. Поэтому задача ССП состоит в том, чтобы трансформировать миссию компании и в конкретные и вполне осязаемые цели и задачи.

Важной задачей является трансформация стратегических целей инновационного развития университетов в конкретные показатели. Система сбалансированных показателей позволяет трансформировать стратегию в систему четко поставленных целей и задач, а также показателей, определяющих степень их достижения, сгруппированных в

четыре основные проекции: «Финансы», «Клиенты», «Внутренние процессы» и «Инфраструктура/сотрудники» [5,6,7].

Исследователями, например, Рыбниковым А.М., Рыбниковым М.С. в их статье предложена формализованная система стратегического управления государственным вузом посредством технологии сбалансированного развития с помощью ССП в условиях существующих ресурсных ограничений [5].

Следует отметить, что, несмотря на глубокое научное осмысление общетеоретических проблем использования в управлении системы сбалансированных показателей, а также накопленный опыт в высшей школе, в отечественной и зарубежной литературе не достаточно представлен инструментарий разработки и оценки результативности инновационной стратегии вуза, основанной на системе сбалансированных показателей.

Поэтому формирование и развитие инновационной стратегии вуза на основе системы сбалансированных показателей является актуальной проблемой, реализация которой является необходимым и обязательным условием повышения эффективности управления в сфере высшего образования.

Список литературы:

1. Федеральная целевая программа развития образования на 2016-2020 годы (в ред. Постановлений Правительства РФ от 27.04.2016 N 360, от 14.09.2016 N 917).
2. Дорошенко Ю.А., Малыхина И.О., Оспищев П.И. Интеллектуальный капитал как фактор успешного формирования инновационной инфраструктуры вуза // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2015. №2. С. 192-195.
3. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп—Бизнес», 2003, 304с.
4. Новые университеты для новой России (Университетская доктрина). Материалы X съезда Российского Союза ректоров.- МГУ. 2014. 21 с.
5. Рыбников А.М., Рыбников М.С. Управление сбалансированным развитием в государственном вузе // Серия «Экономика и управление». Том 24 (63). 2011 г. N2. С. 149-154. Режим доступа: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/UZTNU_econ/2011_2/Rybnikov.pdf (дата обращения 05.09.2016).
6. Система сбалансированных показателей (bsc) и ключевые показатели работы (kpi). Режим доступа: <http://www.studfiles.ru/preview/5565619/page:10/>(дата обращения 15.09.2016).

7. Салимова В.Р. Сбалансированная система показателей как инструмент стратегического управления // Управление экономическими системами. Режим доступа: http://uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=4018 (дата обращения 25.09.2016).

КАСТОМИЗАЦИЯ ТОВАРОВ – КАК ИНСТРУМЕНТ МОТИВАЦИИ СОВРЕМЕННОГО ПОКУПАТЕЛЯ

Козлова Н.В., канд. экон. наук, доц.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Трансформация сегодняшнего бизнеса в условиях гипреконкуренции затрагивает все без исключения компоненты маркетинговой среды и оказывает существенное влияние на формирование потребительских предпочтений.

Любая современная бизнес-организация (БО) стремится к максимизации прибыли, довольно часто используя стратегию низких цен. В этой связи сокращение издержек на товары/услуги – неотъемлемое условие жизнеспособности последней. Однако сокращение себестоимости имеет свои пределы. В свою очередь объемы дистрибуции ограничиваются лишь двумя рыночными индикаторами:

- существующим предложением ресурсов (соответственно их ценой и степенью доступности);

- емкостью потребительского рынка.

Вместе с тем, практически все бизнес-организации сталкиваются с проблемой дистрибуции. Расширение географии продаж, поиск новых потребителей заставляет использовать БО различные маркетинговые инструментариум – сквозную программу стимулирования, сервис, бренд, и т.д.

Необходимо признать тот факт, что использование приведенных выше элементов маркетинга в практическом аспекте не приносят полномасштабного эффекта, если не являются неотъемлемой составляющей как стратегии производства, так и стратегии бизнес-организации в целом.

Кроме того, современные маркетинговые тенденции демонстрируют активную деятельность БО в области персонализации и товара, и коммуникаций, и каналов продвижения. Таким образом, проблема активизации бизнес-процессов, наращивания объемов продаж конечным потребителям бесспорно актуальна и носит перманентно-персонализированный характер.

Разработка нового маркетингового подхода к бизнесу заставляет современную БО вовлекать потребителей в процесс сотворчества, проектирования товаров, т.е. есть использовать концепцию кастомизации

товаров и услуг, направленную на рост степени лояльности потребителей.

По мнению автора, сущность концепция кастомизации сводится к достаточно простой формуле:

Мотивация = Возможность создать + Современные бизнес-технологии

потребителя товар/услугу самому компании

Мы отчетливо видим, что потребитель становится - просьюмером, т.е. объединяет в себе функции и «потребителя» и «производителя».

Анализ литературных источников дает нам возможность понимания сущности дефиниции «кастомизация».

Кастомизация (от англ. customer - клиент, потребитель) - всестороннее воплощение в продукте требований конкретного потребителя, а также переосмысление ценностей массового производства и продвижение продукции, в точности соответствующей требованиям конкретных клиентов и потребителей. Иными словами - это изготовление массовой продукции подконкретный заказ потребителя путем её комплектации дополнительными элементами или принадлежностями.

Основная задача кастомизации - создать у потребителя ощущение, что продукт или услуга делается лично для него и удовлетворяет его индивидуальные потребности.

Принято считать, что кастомизация- идеал взаимодействия по линии «поставщик товаров/услуг - клиент». В подтверждении этому отметим, что кастомизированный товар не только привлекателен по этическим соображениям, но и экономически выгоден, поскольку обеспечивает конкурентное преимущество благодаря созданию более высокой ценности для клиента.

Термин «массовая кастомизация», прочно вошедший в маркетинговый инструментарий, предполагает также корректирующие мероприятия в области производственной составляющей бизнеса - использование гибких автоматизированных производственных систем, которые позволяют спланировать выпуск продукции с индивидуальными характеристиками, а также сочетать низкие издержки и индивидуальные «настройки».

Стратегический характер кастомизации заключен в создании ценности того или иного взаимодействия «компания-потребитель» на стадиях изготовления и/или монтажа в силу создания индивидуальной продукции при затратах и ценах, сравнимых с условиями массового производства.

Преимущество использования концепции кастомизации дает возможность БО значительно сокращать затраты на маркетинговые исследования потребительских предпочтений, поскольку потребители сами конструируют себе продукт. В свою очередь потребитель становится центром позиционирования товаров, произведенных с его участием.

Таким образом, кастомизация – это адекватный инструмент:

- индивидуального обслуживания потребителей при сохранении крупного производства и значительных масштабах продаж;
- дифференциации предложения компании;
- создания особого продукта для узкой целевой аудитории и привлечения новых потребителей.

Однако не все компании стремятся к кастомизации, зачастую предпочитая стандартные решения.

Сдвиги в покупательском поведении склоняют современного покупателя в сторону более вдумчивого подхода к осуществлению покупки, к прагматичному и практическому выбору, а свободный доступ к информации позволяет ему проводить сравнительный анализ, накапливать опыт и систематизировать его.

Мы полагаем, что в обществе наблюдается процесс ухода от стандартизации, эпохи массового маркетинга к эре маркетинговой кастомизации – признании идеи необходимости обслуживания каждого потребителя на основе его индивидуальных предпочтений, удовлетворения его желания.

Выделяют следующие виды кастомизации:

- горизонтальная (модификация продуктов на основе одинаковых, обезличенных комплектующих);
- вертикальная (уникальный продукт из уникальных «комплектующих»; изначально созданных под конкретного клиента).

Практика показывает, что одним из секретов прибыльной кастомизации сегодня является налаженная связь между отделом маркетинга и производством, выраженная через коммуникации и координацию. Именно эти структурные подразделения в компании и разрабатывают кастомизированные предложения для покупателей. Следует отметить, что потребители требуют от компаний, каждый раз, более широкую линию товаров, их персонификацию.

Стремление компаний сократить издержки, довольно часто приводят к тому, что на рынок выходят товары не нужные потребителю, а связь между маркетологами и производственниками нарушается.

Разлад маркетологов и производителей влечет за собой увеличение затрат и существенно затрудняет воплощение в жизнь стратегии, ориентированную на кастомизацию. Но, не стоит забывать еще одну немало важную деталь. Многие потребители зачастую не определены в своих предпочтениях, а, следовательно, при слишком большом выборе не смогут принять решение о покупке и либо отложат покупку, либо вовсе откажутся от предложения. Отсюда следует вывод, что компания, которая увлеклась кастомизацией, может легко отдать первенство своему конкуренту.

Тем не менее, отказ от концепции кастомизации и сосредоточение на продвижении всего нескольких моделей быстро приведет современный бизнес БО к потере конкурентоспособности и ослаблению позиции в рыночном пространстве.

Компании, которые эффективно используют кастомизированный концепт, сделали ставку на команды, состоящие из представителей разных отделов и определили базовые ценности, понимание которых сделало маркетинг более эффективным, а клиента лояльным.

Список литературы:

1. Азоев Г., Старостин В Технологии кастомизации // Маркетинг. 2013. № 1. С. 86-102.
2. Вапнярская О.И. Генезис и современные подходы к определению кастомизации // Сервис в России и за рубежом. 2014. № 6. С. 189-201.
3. Макарова О.И. Кастомизация как направление повышения эффективности маркетинговой деятельности промышленного предприятия // Экономика и эффективность организации производства. 2009. № 11. С. 254-256.
4. Тамберг В., Бадьин А. Как кастомизировать продукт и не остаться при этом у разбитого корыта // Товаровед продовольственных товаров 2009. № 11. С. 33-35.
5. Трутнева Н.Е. Принцип кастомизации в швейном производстве // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2016. № 7-4. С. 27-29.

РОЛЬ РЕГИОНАЛЬНОГО БРЕНДА В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТЕРРИТОРИИ

Кондрашов И.Б., соискатель

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Региональная экономика как хозяйственная система определённой территории переживает непростые времена: с одной стороны, регионы получили больше самостоятельности, с другой – они не всегда и далеко не все способны сами решать крупные социально-экономические и экологические проблемы и поэтому нуждаются в интеграции, кооперации, внешних партнерах и ресурсах. Конкуренция между регионами, хотя и имеет специфику, тем не менее, остра и вынуждает территории бороться за рынки сбыта, за финансовые и инвестиционные ресурсы, за благосклонность федеральных властей, туристические потоки и квалифицированные кадры [1].

В связи с этим необходимы новые методологические подходы к формированию стратегий развития региона, его делового и социального портфеля и бюджета, нужны новые нетрадиционные, и в то же время равновесные решения в области эффективной реструктуризации и модернизации регионального хозяйства, инвестиционной политики, направленной на привлекательность вложений в тот или иной регион. Требуются обоснованные с точки зрения рынка и его процессов стратегии развития, системно использующие маркетинговый инструментарий и соответствующие технологии. Это касается:

- оценки и выбора средств конкурентной борьбы;
- формирования уникальных конкурентных преимуществ;
- выбора и обеспечения средств продвижения и позиционирования той или иной территории;
- завоевания лояльности и доверия клиентов, партнеров и общественности;
- создания и закрепления позитивного образа территории, отражающего наиболее высокие социальные ценности.

Неслучайно сегодня в крупных городах и центральных регионах страны всё шире внедряются технологии территориального маркетинга, зонального позиционирования и брендинга и т.п. [2, 3].

Под термином «*маркетинг региона*» мы будем понимать инструмент управления, нацеленный на решение его стратегических задач и учитывающий при принятии решений потребности и

возможности территории: состояние и структуру спроса и предложения на рынках товаров, услуг, рабочей силы и финансового капитала.

Важно, что региональный маркетинг несет в себе существенный социальный компонент, выделяя, например, социально-значимые рынки и проводя по отношению к ним соответствующую политику, развивая экомаркетинг («зеленый маркетинг»), применяя некоммерческую рекламу, «работая» на региональную культуру, а не на цели максимальной прибыльности за счет истребления ресурсов или пренебрежения этическими нормами.

В этой связи нам бы хотелось заострить внимание на более широком и стратегическом использовании *нематериальных ресурсов региона*, которые имеют духовную и интеллектуальную основу и тесно связаны с маркетингом как философией управления в условиях рынка, а также наукой о влиянии на мнение и потребности людей. Сразу же оговоримся, что мы имеем в виду социально-этичный маркетинг, а не технологии продаж залежавшегося товара. Никакая конкуренция, тем более, международная, в нынешнюю эпоху невозможна без маркетинга, информационной борьбы (и «за», и «против»), поэтому ресурсы, возникающие в процессе маркетинговой поддержки решений и стратегий – это самый боевой и мощный актив организаций и структур, желающих иметь устойчивое будущее.

Управлению нематериальными ресурсами региона как фактором его конкурентоспособности посвящен ряд как наших работ, так и исследований прочих авторов, однако не многочисленных [4,5,6]. Это свидетельствует о крайне недостаточной на сегодняшний день разработке вопросов формирования и эффективного использования НМА региона.

Основные положения нашего подхода сводятся к следующему.

Как известно, любой регион обладает определенным набором ресурсов. Это такие ресурсы, как:

- а) витальные, воздух, вода, пища, включая ресурсы рекреационного типа (экология, места отдыха, эстетика городов и местности);
- б) условия для бизнеса (совокупность экономических ресурсов);
- в) социальные ресурсы (жилье, инфраструктура, обеспечение и поддержка населения);
- г) духовно-психологические ресурсы (почва для самоуважения, положительных эмоций, гармоничного развития, творчества и самовыражения индивидов).

Цель управления регионом – достижение сложного баланса между ресурсным предложением и спросом – как на сами ресурсы, так и на

продукт производства. И то, и другое есть *блага*. Однако они могут быть осязаемыми и неосязаемыми, приобретаемыми за деньги или не требующими акта покупки. Здесь возникает множество противоречий – в частности, между производственными интересами и экологическими требованиями, между выгодностью импорта и экспорта, между экономическими и социальными интересами. В то же время регион должен выступать как единое целое, если он хочет быть конкурентоспособным по отношению к внешним участникам как российского, так и межнациональных рынков. Представляется, что некоторые виды ресурсов могут отвечать новым требованиям в большей степени, а некоторые – в меньшей. Иными словами, по своему характеру ресурсы региона можно разделить на разобщающие (дезинтегрирующие) и объединяющие (интегрирующий характер). Первый вид ресурсов особенно дезинтегративен в том случае, если находится в частной собственности и имеет рыночную цену, тем более, валютную.

Нематериальные активы региона – специфический вид ресурсов, которые находятся на *стыке различных сфер общественно-хозяйственной жизни, носят ярко выраженный интегрирующий характер и имеют синергетическую природу*. В силу этого они способны в известной мере нивелировать противоречивость интересов внутри региона и способствовать капитализации его ресурсов. Особенно наглядно это проявляется в *региональном бренде*. Под ним понимается совокупность средств идентификации территории с помощью графических знаков и символов, цветов, шрифтов, логотипов и слоганов, уникальных изображений, а также марочных названий товаров или фирм-производителей, известных за пределами региона. Это многогранное явление имеет образно-ассоциативную природу и закрепляется в сознании с помощью упаковки, сувенирной продукции, почтовых отправок, интернет-сети, вирусного маркетинга, молвы, фирменного стиля, PR – программ.

Формирование регионального бренда – процесс длительный, творческий, всеобщий для жителей региона. Каждый индивид, по сути, является носителем регионального бренда как знака отличия, качества, стиля, территориальной субкультуры, выступает представителем региона, будучи за его пределами. И ему должно быть стыдно за ту тень, которую он может бросить своим поведением, в том числе, экономическим, на образ своего родного края. Но эту высокоуровневую идею необходимо доводить до сознания людей, делать ее одной из *устойчивых психологических доминант*. Учтем также, что

формирование бренда региона – процесс бесконечный, как любое совершенствование, процесс, работающий на историю и, не боясь выразиться, пафосно, на века и вечность. В этом его качественное отличие от прочих накопительно-капитализирующих процессов, имеющих зачастую узко-корыстные цели, разобщающую сущность и локальное значение, а поэтому протекающих в ущерб остальным элементам социально-экономической и экологической системы региона.

Оценка регионального бренда имеет важное значение с точки зрения определения места региона в рейтингах, уточняет размер реальных активов региона, тем самым позволяя более обоснованно формировать стратегию его социально-экономического развития. Однако инструментальной методики анализа и оценки регионального бренда как нематериального актива до сих пор как таковой не имеется, что предопределяет необходимость проведения соответствующей научно-исследовательской и экспертной работы.

Представляется, что помимо анализа и оценки, в механизм или подсистему управления региональным брендом как фактором конкурентоспособности должен входить еще ряд функционалов: рыночно-прогностический, стратегический, информационный, технологический, юридический. Формирование такого механизма – это большая и многоплановая задача для регионального менеджмента и всей научно-культурной элиты регионов, в процессе творческого решения которой могут возникнуть дополнительные возможности и принципиально новые подходы к старым проблемам. Это утверждение вытекает из ноосферной сущности нематериальных активов, их глубинной архетипической природы, что делает их способными включать скрытые резервы когнитивно-мыслительной и преобразующей деятельности индивидов и коллективов. Они могут и должны стать драйвером социально-экономического роста и прогресса территорий как живых и самоорганизующихся систем-организмов, прогресса в истинном смысле слова, а не только в отдельных областях техники или электроники – в ущерб целостной триединой гармонии человека, природы и общества. В этом плане интересны подходы Яковлевой, которая предлагает схему экологического аудита территории как фактора устойчивости его развития – наряду с экономическими и культурными факторами [7].

Виды эффектов от развития и использования регионального бренда как интегрирующего элемента конкурентоспособности представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Виды эффектов от развития и укрепления регионального бренда

Внешние эффекты	Внутренние эффекты
Прирост внешних инвестиций	Повышение деловой активности населения
Прирост туристических потоков	Закрепление кадров
Рост спроса на продукцию региона	Рост внутреннего спроса
Получение средств из федеральных и международных резервов	Мотивация, энтузиазм, духовно-творческие потенции
Приток квалифицированных кадров	Рост числа рабочих мест, занятости

Отметим, что еще в 2007г. Министерством экономического развития РФ была разработана Концепция развития региональных и национальных брендов, определяющая роль, функции, содержание и направления работы в данной сфере, которая прямо связана с конкурентоспособностью экономических участников рынка и, в частности, регионов [7]. Она предусматривала ряд мер и направлений формирования региональных брендов, которые решают ряд важных задач их развития. Оговоримся, что, безусловно, конкуренция среди регионов внутри одной страны имеет свою специфику. Но нам в данном случае важен такой аспект проблемы, как возможность активизировать все социально-экономические ресурсы личностей и коллективов на основе идентификации своей принадлежности к той или иной территории, малой родины, места, где родился и вырос, с которым связан корнями и событиями жизни. Это глубинная почва для формирования определённого вида региональных преимуществ.

Работа в рамках Концепции проводится уже 8 лет. Однако активно начавшись в 2008-2009г.г., в настоящее время она замедлила обороты и не получает достаточного воплощения. Между тем, потребность в развитии и использовании регионального брендинга только растет – как способа конкурентного позиционирования и привлекательности для притока ресурсов [8].

Список литературы:

1. Щетинина Е.Д., Козлова Н.В. Маркетинг региона как инструмент капитализации экономических ресурсов территории // Белгородский экономический вестник. 2015. №2. С.217-221.
2. Сачук Т.В. Территориальный маркетинг. СПб.: Питер. 2009.
3. Панкрухин А.П. Территориальный маркетинг // Маркетинг в России и

- за рубежом. 1999. №5. С. 17-25.
4. Кондрашов И.Б., Щетинина Е.Д. Нематериальные активы региона как основа его стратегического и конкурентного позиционирования // Белгородский экономический вестник. 2016. №3. С.50-56.
 5. Кравчук А.Ю., Малахова А.И. Нематериальные активы как основа концепции стратегического регионального развития // Ярославский педагогический вестник. 2001. №1. Т.1. С.66-72.
 6. Роль инноваций в тренде российской экономики / Под ред. С.В.Куприянова. Белгород: БГТУ. 2016. С. 221-225.
 7. Яковлева Л.Р. Развитие экологического аудита территорий как фактора обеспечения их устойчивого развития // Белгородский экономический вестник. 2014. №4. С.216-218.
 8. Козлова Н.В. Брендинг как механизм продвижения территории // Белгородский экономический вестник. 2015. №3. С.203-210.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Костромицкая О.И., аспирант

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

В современных экономических условиях особое внимание со стороны руководства нашего государства уделяется развитию промышленности строительных материалов (ПСМ). Отрасль приоритетна, поскольку эффективность ее функционирования определяет состояние не только строительного комплекса, но и экономики страны в целом, а также потенциал ее развития. Результативное функционирование ПСМ выступает катализатором развития строительства, транспортной и инженерной инфраструктуры, смежных отраслей промышленности и т.д.

Именно активная позиция государства в регулировании отрасли выступает благоприятным фактором для ее развития. На заседании Правительства 11 мая 2016 г. Дмитрий Медведев подчеркнул: «От развития стройки очень многое зависит в экономике. Сейчас не самая простая пора, поэтому нужно думать о том, какие заделы использовать в будущем, чтобы не потерять динамизм развития стройиндустрии» [2]. 14 июня Дмитрий Медведев провел во Владимире совещание, посвященное инновационному развитию отрасли ПСМ.

В целях развития отрасли распоряжением Правительства от 10 мая 2016 г. № 868-р утверждена Стратегия развития промышленности строительных материалов на период до 2020 г. и дальнейшую перспективу до 2030 г. (далее – Стратегия), сменившая утвержденную в 2011 г. Стратегию развития промышленности строительных материалов и индивидуального домостроения на период до 2020 г. При актуализации последней были учтены особенности отрасли, появление новых нормативно-правовых актов, переход на замещение импорта.

Цель Стратегии – формирование устойчивой, сбалансированной и высокотехнологичной ПСМ инновационного типа, способной обеспечить внутренний и внешний рынки отвечающей требованиям потребителей продукцией.

Этапы реализации Стратегии [1] следующие:

1. 2016-2018 гг. – сохранение потенциала отрасли и сокращение неблагоприятного воздействия сложившейся конъюнктуры;

2. 2019-2025 гг. – осуществление деятельности предприятий отрасли на российских технологиях производства стройматериалов, сырьевых компонентах и оборудовании;

3. 2026-2030 гг. – формирование новой конкурентной структуры отрасли, налаживание экспорта отечественных технологий, сырьевых компонентов и оборудования для производства стройматериалов.

Безусловно, Стратегия соответствует реалиям сегодняшнего дня, однако, к сожалению, в ней должного внимания не уделено эффективности инновационной деятельности. В условиях искусственного ограничения конкуренции недобросовестные производители зачастую игнорируют потребности потребителей в более качественной продукции, снижают эффективность своей деятельности и не используют стимулы к поиску механизмов повышения конкурентоспособности и инновационной активности. Данное обстоятельство требует развития теоретико-методологических и практических аспектов повышения эффективности инновационной деятельности предприятий ПСМ.

Важно подчеркнуть, что инновационная деятельность имеет непрерывный характер и представляет собой не единичный акт внедрения какого-либо новшества, а целенаправленную систему мероприятий по разработке, внедрению, освоению, производству, распространению и коммерциализации инноваций. Высшим критерием оценки качества инновационной деятельности является соответствие результата целям и средствам, т.е. ее эффективность.

Изучение нормативно-правовых актов [1 и др.] и работ отечественных ученых-экономистов [3-6 и др.] позволяет выделить ряд аспектов повышения эффективности инновационной деятельности предприятий ПСМ в рамках реализации политики импортозамещения.

Придерживаемся мнения, что некоторые элементы политики импортозамещения зарубежных стран могут быть применены в российской экономике. Полагаем, что отечественной промышленности необходимо идти по пути азиатских государств. Импортозамещение в этих странах имеет своей целью не просто независимость экономики государства, а повышение ее конкурентоспособности и переход к инновационной и экспортоориентированной модели. При этом ее важной составляющей выступает сбалансированное совмещение импортозамещения и экспортоориентированности.

Ярким примером выступает политика импортозамещения, проводимая в Китае и основанная на приобретении (трансфере) уникальных и прогрессивных технологий и оборудования зарубежных поставщиков, их адаптации и совершенствовании в условиях национальной экономики, а также создании сети национальных инжиниринговых центров и машиностроительных предприятий, благодаря чему стал возможен значительный скачок в этой сфере.

Говоря об эффективности инновационной деятельности предприятий-производителей стройматериалов, отметим, что ее повышение может быть обеспечено, главным образом, благодаря налаживанию межотраслевых связей с тяжелым машиностроением на новой современной технологической платформе научно-исследовательских и инжиниринговых центров. Это позволит решить накопленные проблемы (зависимость от импортного оборудования, изношенность имеющихся основных фондов, высокая стоимость и низкое качество отдельных видов продукции и др. [4,7]), остро ставшие перед отраслью после введения антироссийских санкций в 2014 г.

Немаловажную роль в налаживании консолидации и кооперации предприятий ПСМ с промышленностью машиностроения на инновационной основе играют следующие факторы:

- усиление взаимодействия ПСМ и машиностроения на различных уровнях государственного регулирования;
- создание интегрированной рыночно-ориентированной системы промышленных кластеров (кластерный подход);
- создание общегосударственного центра, координирующего взаимодействие ПСМ и машиностроения;
- заинтересованность государства в регулировании отрасли, защите и поддержке внутренних производителей и рынков сбыта;
- государственное финансирование и заказы со стороны ПСМ;
- обеспечение условий финансирования посредством специализированных банков и экспортно-кредитных агентств (Фонда развития промышленности, Российского экспортного центра и др.);
- результативное использование и развитие российского научного и научно-технического потенциала;
- повышение уровня внедрения отечественных разработок и адаптированных зарубежных технологий в производство;
- обеспечение информационной открытости отраслей и т.д.

Провозглашенный руководством Российской Федерации курс на импортозамещение направлен на смягчение отрицательных последствий

введенных санкций, сокращение производственной зависимости от импорта и повышение конкурентоспособности экономики.

Следует отметить, что на сегодняшний день в экономике страны сложились достаточно благоприятные условия для стимулирования развития и повышения эффективности инновационной деятельности предприятий промышленности.

Во-первых, импортозамещение на официальном уровне провозглашено приоритетной целью развития экономики, разработаны и постоянно подвергаются актуализации стратегии и программы импортозамещения в отдельных отраслях народного хозяйства.

Во-вторых, к настоящему моменту программы государственной поддержки и защиты отечественного производителя в рамках перехода на импортозамещение начали работать, большинство субъектов бизнеса адаптировались к современным экономическим условиям и способны без ущерба для основной деятельности инвестировать в инновации.

В-третьих, продолжение режима антироссийских санкций и курс на импортозамещение выступают, с одной стороны, гарантией защиты и поддержки отечественного бизнеса и, с другой стороны, стимулом для развития российских предприятий промышленности.

В-четвертых, широкое распространение получили программы поддержки и стимулирования инновационной деятельности предприятий отдельных секторов экономики на различных уровнях государственного управления («Умник», «Кооперация» и др.).

В-пятых, наблюдается улучшение финансового и инвестиционного климата в стране, о чем свидетельствует решение Совета директоров ЦБ РФ с 9 сентября 2016 г. снизить ключевую ставку до 10%, обуславливающее доступность финансовых ресурсов, поскольку именно инвестиции стимулируют развитие инновационной деятельности.

В-шестых, особое значение имеет проведение форумов для молодых преподавателей, учёных, специалистов в области различных наук («Территория смыслов на Клязьме», «Селигер» и т.д.), способствующих налаживанию связей между производством и вузами, укреплению контактов между партнерскими компаниями и др.

Подводя итог, следует заметить, что современная международная обстановка указывает на необходимость перехода российской экономики от импортоориентированного типа развития к стадии замещения импорта. Особая роль в данном процессе отведена развитию и стимулированию инновационной деятельности.

Помимо этого можно сделать вывод, что развитие ПСМ по инновационному пути в условиях импортозамещения, в том числе

обеспечение и повышение эффективности инновационной деятельности предприятий-производителей строительных материалов, возможны, главным образом, посредством формирования мощной базы машиностроения на основе отечественных научных разработок и адаптированных лучших иностранных технологий.

Поскольку развитие инновационной деятельности имеет ключевое значение в формировании экспортоориентированной модели экономики, дальнейшие исследования посвятим вопросам обеспечения и повышения эффективности инновационной деятельности предприятий ПСМ в условиях импортозамещения – промежуточного этапа перехода к экспортному ориентированию российской экономики.

Список литературы:

1. Стратегия развития промышленности строительных материалов на период до 2020 года и дальнейшую перспективу до 2030 года (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 10 мая 2016 г. № 868-р) [Электронный ресурс] // Сайт Правительства России [Официальный сайт]. Систем. требования: AdobeAcrobatReader. URL: <http://government.ru/media/files/RnBfAw072e3tmmykU2lrh1L11HaHeG0q.pdf> (дата обращения: 04.09.2016)
2. Заседание Правительства 11 мая 2016 г. [Электронный ресурс] // Сайт Президента РФ [Официальный сайт]. 11.05.2016 г. URL: <http://government.ru/news/22984/#strateg> (дата обращения: 17.09.2016)
3. Березинская О., Ведев А. Производственная зависимость российской промышленности от импорта и механизм стратегического импортозамещения // Вопросы экономики. 2015. № 1. С. 103-115
4. Глаголев С.Н., Моисеев В.В. Проблемы импортозамещения в России // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2016. № 1. С. 204-208
5. Повышение эффективности отечественной промышленности в модели устойчивого развития: коллективная монография / Под ред. Веселовского М.Я., Кировой И.В., Никоноровой А.В. М.: Издательство «Научный консультант», 2015 252 с.
6. Соловьева Ю.В. Подходы к оценке эффективности трансферта технологий // Экономика и предпринимательство. 2016. № 1-2. С. 68-70
7. Сомина И.В., Костромицкая О.И. Импортозамещение в промышленности строительных материалов: проблемы и перспективы // Белгородский экономический вестник: научно-информационный журнал. 2015. №4. С. 115-120.

К ВОПРОСУ О ЗАКЛЮЧЕНИИ И ВЫПОЛНЕНИИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ЭНЕРГОСЕРВИСНОГО КОНТРАКТА*

**Косухин М.М., канд. техн. наук, проф.,
Семак А.В., магистрант,
Косухин А.М., аспирант,
Богачева М.А., магистрант**

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Энергосервисный контракт это инвестиционный договор, который заключается между заказчиком и исполнителем, предметом которого является оказание услуг и (или) выполнение работ энергосберегающего характера. На сегодняшний день, энергосбережение является первоочередной задачей российской экономики, направленной на повышение ее эффективности, необходимость выполнения которой продиктована развитием современного общества. Законодательство страны предопределило очень широкую сферу применения энергосервисного контракта, так как последний позволяет применить в качестве такого контракта всякое соглашение, предметом которого может быть любые работы и (или) услуги, направленные на энергосбережение и повышение энергетической эффективности потребления энергоресурсов. Российская экономика сегодня нуждается во внедрении целого ряда механизмов и инструментов в сфере энергосбережения, в том числе и инновационных, потому как действующий в стране уже несколько лет административно-разрешительный порядок оказался неэффективным, таким который во время реализации не стал фундаментом для эффективного использования энергетических ресурсов. Эффективное внедрение контрактной системы, позволит поставить на одну ступень частного инвестора и государство, гарантировать стабильность договорных отношений и максимально привлечь в российскую экономику частные инвестиции [1].

На сегодня в США эффективно работает система энергетического менеджмента, которая направлена на широкое привлечение инвестиций за счет системы энергосервисных контрактов. Суть такой системы состоит в следующем. Например, административное здание, которое тратит на оплату отопления и освещения 1 млн. руб. в год. С целью реализации проекта по максимальному уменьшению затрат объявляется конкурс, в результате проведения которого определяется предприятие

или организация, которые по условиям контракта должны будут вложить соответствующие средства в повышение энергоэффективности данного объекта. После проведения соответствующих работ по реконструкции систем освещения, модернизации систем отопления, установке систем регулирования и т.п., предприятие владеющее таким зданием будет платить уже не 1 млн., а 700 тыс. руб. в год. Сэкономленные средства (300 тыс. руб.) станут средством погашения вложенных инвестиций и дополнительным доходом организации, которая выполняет данный контракт. Очень важный аспект в том, чтобы в соглашении предварительно были оговорены и указаны процент экономии и размер прибыли, который получит исполнитель в зависимости от срока окупаемости проекта.

Исходя из положений Федерального Закона от 23.11.2009 г. № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [2] можно сделать вывод о том, что предметом энергосервисного контракта являются определенные действия, направленные на энергосбережение и повышение энергетической эффективности потребления энергетических ресурсов (таких как, экономия денежных средств за счет устранения потерь тепловой и электрической энергии; экономия денежных средств за счет использования вторичных энергоресурсов и отходов производства; экономия денежных средств за счет усовершенствования регулирования напряжения и компенсации реактивной мощности; экономия денежных средств за счет применения экономичного оборудования и технологий и др.). Таким образом, результатом выполнения энергосервисного договора является получение экономического эффекта от проведенных энергосберегающих мероприятий. Необходимость выделения в системе договорных отношений энергосервисного контракта обосновывается тем, что для достаточно четко обозначенной области отношений по энергосбережению и повышению энергетической эффективности, связанной с удовлетворением государственных и муниципальных нужд, создается особый правовой режим. Одной из сторон контракта выступает заказчик – в основном, государственный или муниципальный орган, действующий от имени государства или иного публично-правового образования. Другая сторона контракта – это исполнитель, принимающий на себя обязательства по выполнению мероприятий по энергосбережению и повышению энергетической эффективности. Именно поэтому в отличие, например, от обычного гражданско-правового договора энергосервисный контракт может быть заключен

только в результате проведения торгов или запроса котировок. Применение такой системы заключения и выполнения энергосервисного контракта рассчитано на то, что каждый потенциальный исполнитель будет стремиться предложить более выгодные для государства или иного публично-правового образования условия [2].

Энергосервисный контракт представляет собой договор, заключенный между заказчиком и исполнителем, который предусматривает оказание услуг и (или) выполнение работ энергосберегающего характера на профессиональной основе. Исходя из этого, такой договор, в основном, направлен на реализацию инвестиционных проектов, имеющих целью снижение потребления заказчиком объема коммунальных ресурсов с оплатой услуг и (или) работ энергосервисной компании из части полученной при этом экономии бюджетных средств. Иными словами, при заключении энергосервисного контракта заказчик приобретает определенное качество конечной услуги (например, комфортные температурный и влажностный режимы, возможность пользоваться холодной водой, электричеством и т.д.), а не определенное количество того или иного ресурса, необходимого для реализации этой услуги. Важным аспектом энергосервисного контракта, является то, чтобы такой договор был среднесрочным или долгосрочным. Кроме того, в нем должна быть оговорена процедура корректировки платы за будущее обслуживание здания и размер минимальной экономии заказчика с момента начала действия договора. В большинстве случаев, энергосервисная компания, которая выполняет энергосервисный контракт, выступает в роли посредника между заказчиком и поставщиками коммунальных услуг. Поэтому энергосервисный контракт заключается с энергосервисной организацией на сумму, которая состоит из: (1) сложившегося на момент подписания договора объема платежей за коммунальные услуги; (2) расходов на содержание инженерного оборудования, производственных помещений и зданий заказчика. При этом, в течение срока действия контракта энергосервисная компания обязуется провести необходимые мероприятия по снижению до минимально возможных размеров энергопотребления оборудованием, сбережению энергии в зданиях и помещениях заказчика.

Подводным камнем энергосервисного контракта может стать вопрос имущественных отношений между государственным или муниципальным учреждением-заказчиком и энергосервисной компанией. Так, с целью создания комфортных условий для заказчика

энергосервисная компания будет вынуждена произвести значительную часть расходов (затраты на приобретение оборудования, на улучшение микроклимата в помещениях и т.п.) в первый же год. В этом случае, окупаемость указанных расходов происходит в течение всего срока действия контракта. Помимо всего указанного выше, энергосервисный контракт должен содержать [3]: 1) условие о величине экономии энергетических ресурсов, которая должна быть обеспечена исполнителем в результате исполнения энергосервисного контракта; 2) условие о сроке действия энергосервисного контракта, который должен быть не менее чем срок, необходимый для достижения установленной энергосервисным контрактом величины экономии энергетических ресурсов; 3) иные обязательные условия энергосервисных контрактов, установленные действующим законодательством РФ. На усмотрение сторон в энергосервисном контракте могут быть согласованы и указаны следующие условия [4]: 1) об обязанности исполнителя обеспечивать при исполнении энергосервисного контракта согласованные сторонами режимы, условия использования энергетических ресурсов (включая температурный режим, уровень освещенности, другие характеристики, соответствующие требованиям в области организации труда, содержания зданий, строений, сооружений) и иные согласованные при заключении энергосервисного контракта условия; 2) об обязанности исполнителя по установке и вводу в эксплуатацию приборов учета используемых энергетических ресурсов; 3) об определении цены в энергосервисном контракте исходя из показателей, достигнутых или планируемых для достижения в результате его реализации, в том числе, исходя из стоимости сэкономленных энергетических ресурсов. Оказание энергосервисных услуг (работ) предполагает не только долгосрочные договорные обязательства, но и довольно сложные и многоуровневые отношения между заказчиком и исполнителем. В связи с этим, такой контракт является значительным по объему.

Важно отметить, что по истечении срока действия контракта зачастую возникает вопрос: на чьем балансе должны учитываться и кем будут эксплуатироваться оборудование, приборы и т.п., которые были установлены энергосервисной компанией в рамках заключенного контракта? Предполагается, что для обеспечения гарантий сохранения прав собственности компании-инвестора устанавливаемые улучшения могут сохраняться на балансе энергосервисной компании до окончания срока действия контракта. Имущественные права государственного или муниципального учреждения должны обеспечиваться путем включения в контракт положения, гарантирующего переход права собственности

на все произведенные в рамках работ по контракту с энергосервисной компанией улучшения. В тоже время, для разрешения обозначенной проблемы необходим ряд дополнительных нормативных актов, регулирующих вопросы перехода имущества в собственность государственных и муниципальных учреждений. Расчет объема денежных средств на оплату энергетических ресурсов осуществляется на основе нормативного объема потребления ресурсов для конкретного учреждения и действующих (планируемых) тарифов на электрическую и тепловую энергию [5]. Нормативы энергопотребления для конкретного учреждения рассчитываются, в том числе и на основании данных о фактическом энергопотреблении учреждением за предыдущие периоды.

Таким образом, исходя из вышеизложенного необходимо отметить, что основная проблематичность энергосервисного договора как и любого другого договора, контракта, заключается в необходимости оговорить и предусмотреть на момент заключения такого контракта всех необходимых условий его выполнения, с целью избежания недоразумений и разногласий которые могут возникнуть в будущем, в рамках, дозволенных для урегулирования действующим законодательством Российской Федерации.

** Статья подготовлена в рамках мероприятий Программы стратегического развития БГТУ им. В.Г. Шухова на 2012-2016 годы по проекту «Теплофизические аспекты расчетно-экспериментальной оценки энергетической эффективности ограждающих конструкций при эксплуатации и реконструкции гражданских зданий»*

Список литературы:

1. Матияшук С.В. Энергосервисный контракт – новый вид договора в российском праве // Законы России: опыт, анализ, практика. 2011. № 4.
2. Федеральный Закон от 23.11.2009 г. № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».
3. Гуревич М.Ю. Красноярский край: опыт энергосбережения в бюджетной сфере // Руководитель автономного учреждения. 2012. № 7.
4. Калинина И. Н. Примерные условия энергосервисного договора // Жилищно-коммунальное хозяйство: бухгалтерский учет и налогообложение. 2011. № 8.
5. Васильев Ю. Государственная программа по повышению эффективности бюджетных расходов // Автономные организации: бухгалтерский учет и налогообложение. 2011. № 4.
6. Википедия. Свободная энциклопедия. Интернет-сайт ru.wikipedia.org.

СОСТОЯНИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНЖИНИРИНГОВЫХ ЦЕНТРОВ

Кочетова А.М., аспирант

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

В современных условиях развитие инжиниринга, как связующего звена между прикладной наукой и промышленностью, является одним из приоритетов государственной политики и осуществляется в соответствии с подпрограммой «Развитие инжиниринговой деятельности и промышленного дизайна» государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» [1,7].

При этом государственное регулирование и поддержка создания и развития инжиниринговых центров на базе образовательных организаций высшего образования осуществляется Минобрнауки России и Минпромторгом России и направлено на вовлечение в хозяйственный оборот результатов исследований и оборудования вузов, повышение эффективности деятельности промышленности за счет использования их научно-технического задела, кадрового потенциала, инфраструктуры.

Кроме того, формирование на базе вузов центров, оказывающих инжиниринговые услуги организациям реального сектора экономики и осуществляющих продвижение инновационных научно-исследовательских разработок, способствующих импортозамещению в промышленности, является важным условием повышения качества инженерного образования за счет участия студентов в реальных проектах, а также устойчивого воспроизводства квалифицированных инженерно-технических кадров нового поколения.

Министр промышленности и торговли РФ Мантуров Д.В. отмечает, что перед нашей страной сейчас стоят важнейшие задачи – преодолеть имеющееся отставание в уровне технологий и создать условия для качественного роста нашей промышленности. Для этого нам нужно вырастить новое поколение специалистов мирового уровня: ученых, конструкторов, инженеров [3].

Поэтому состояние и перспективы развития инжиниринговых центров находятся в центре внимания многих исследователей и специалистов.

По оценкам Минпромторга России, объем мирового рынка инжиниринговых услуг и промышленного дизайна составляет свыше 750 млрд. долларов, а к 2020 году прогнозируется его двукратное увеличение — до 1,4 трлн. долларов [4].

По заключениям экспертов, российский же рынок находится в стадии формирования. Вместе с тем, по мнению Никитина Г.С., Первого заместителя Министра промышленности и торговли РФ, у России, несмотря на некоторое отставание в этом вопросе, есть все предпосылки для ускоренного развития инжиниринга. Появление новых и развитие существующих отечественных компаний будет способствовать технологическому прорыву, привлечению инвестиций в высокотехнологичные отрасли экономики и общему росту промышленного производства» [4, с. 5].

В сентябре 2013 г. Минобрнауки России объявил о начале реализации совместного с Минпромторгом России пилотного проекта по созданию и развитию инжиниринговых центров на базе ведущих технических вузов страны. В декабре 2013 г. была разработана подпрограмма «Развитие инжиниринговой деятельности и промышленного дизайна» государственной программы **«Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности»**, на которую в 2014 - 2018 гг. планируется выделить 5,1398 млрд. руб. бюджетных средств, 27,717 млрд. руб. — внебюджетных средств. В декабре 2013 г. сформирован Совет по инжинирингу и промышленному дизайну при Минпромторге России [5].

Подпрограмма «Развитие инжиниринговой деятельности и промышленного дизайна» направлена на формирование при высших учебных заведениях центров, которые оказывают инжиниринговые услуги для производственных компаний, а также ведут подготовку инженеров и продвигают инновационные разработки на рынок.

В ходе ее реализации Минобрнауки России совместно с Минпромторгом России формирует рабочую группу по отбору вузов и развитию инжиниринговых центров.

Для участия вузы подготавливают и направляют в адрес Минобрнауки России стратегическую программу развития центра на срок до 5 лет и информацию о производственных, образовательных, организационных ресурсах вуза в области инжиниринга и промышленного дизайна. Минобрнауки России предоставляет поддержку развития инжиниринговых центров при вузах (субсидия на 2 года, в первый год — не более 40 млн. руб., во второй — 60 млн. руб.).

Минпромторг России на конкурсной основе предоставляет компании-заказчику инжиниринговых услуг субсидию до 70% от общего объема затрат (до 25 млн. руб. в год на проект).

За период реализации подпрограммы «Развитие инжиниринговой деятельности и промышленного дизайна» проведены две очереди отбора пилотных проектов по созданию инжиниринговых центров на базе вузов. В настоящее время функционирует 20 таких центров.

По итогам отбора проектов в рамках третьей очереди открытого конкурса были отобраны еще 10 центров, которым будет предоставлена государственная поддержка.

По словам Министра промышленности и торговли РФ Дениса Мантурова, суммарный объем контрактов инжиниринговых центров при вузах в 2014 г. составил более 801 млн. руб., что превышает в 1,5 раза объем оказанной им государственной поддержки.

Согласно указанной подпрограмме до 2018 г. на базе ведущих университетов должны быть созданы еще 63 инжиниринговых центра.

Кроме того, реализуются пилотные проекты региональных центров инжиниринга. В 22 субъектах Российской Федерации функционирует 28 региональных центров инжиниринга.

Также активно развиваются инжиниринговые центры в инновационных территориальных кластерах [4].

Инжиниринговые центры оказывают услуги широкому спектру компаний по различным отраслевым направлениям, в том числе, машиностроение, материаловедение, фотоника, биотехнологии, компьютерный инжиниринг.

Среди крупных клиентов инжиниринговых центров при вузах можно выделить такие крупные промышленные компании, как ОАК «АэроКомпозит», НАМИ, Казанский вертолетный завод, ОКБ им. М.П.Симонова, Морское бюро машиностроения «Малахит», НПО «Сатурн», ООО «Газпромнефть НТЦ».

В настоящее время созданные инжиниринговые центры подключаются к госпрограммам по импортозамещению.

Инжиниринговые центры занимаются реализацией прикладных научных исследований, подготовкой технико-экономических обоснований планируемых капиталовложений, планированием, а также подготовкой кадров. Немаловажным элементом деятельности инжиниринговых центров является конструкторская деятельность — проектирование, создание и испытание прототипов технических устройств, подготовка конструкторской документации.

Ключевой элемент для коммерциализации деятельности инжиниринговых центров — производственная деятельность, направленная на внедрение технологий в производственные цепочки реального сектора и дальнейшее их сопровождение.

Далее перечислены преимущества, ожидаемые от создания инжиниринговых центров для вузов: коммерциализация результатов исследований, оборудования, ранее полученных вузом, формирование практических компетенций у студентов за счет их участия в реальных проектах, трудоустройство студентов и выпускников.

Для сектора реальной экономики выгоды следующие: возможное использование инфраструктуры вузов и научных организаций, повышение эффективности деятельности за счет внедрения передовых разработок и рост предложений на рынке инжиниринга.

Вместе с тем компаниям, функционирующим в сфере инжиниринговых услуг, по-прежнему приходится сталкиваться с рядом системных проблем, включая низкий уровень доступности средне- и долгосрочных кредитов, дефицит компетентного инженерного персонала, применение устаревших технологий, пробелы в законодательстве, административные барьеры и др. [6].

Важно отметить, что в последние годы государственная поддержка расматриваемых индустрий в России вышла на новый уровень.

Так, в 2013 г. распоряжением Правительства Российской Федерации от 23 июля 2013 г. № 1300-р был утвержден План мероприятий («дорожная карта») в области инжиниринга и промышленного дизайна. Выполнение мероприятий «дорожной карты» должно содействовать существенному росту российской индустрии инжиниринга и становлению индустрии промышленного дизайна, диверсификации инжиниринговых услуг, возникновению национальных лидеров и развитию профильных организаций малого и среднего бизнеса.

В 2014 г. Минпромторгом России была разработана подпрограмма «Развитие инжиниринговой деятельности и промышленного дизайна», вошедшая в состав государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» (утв. Постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 328). Она обеспечивает финансовую основу реализации мероприятий, запланированных в названной «дорожной карте».

Пакет мер государственной поддержки инжиниринговой деятельности охватывает различные виды субсидий из средств

федерального бюджета, распорядителями которых выступают соответствующие ведомства, выделяемых на следующие цели:

- создание и развитие региональных центров инжиниринга для субъектов малого и среднего бизнеса (Минэкономразвития России);

- создание и развитие инжиниринговых центров на базе образовательных организаций высшего образования (Минобрнауки России и Минпромторг России);

- реализацию мероприятий, предусмотренных программами развития пилотных инновационных территориальных кластеров (Минэкономразвития России);

- компенсацию части затрат на реализацию пилотных проектов в области инжиниринга и промышленного дизайна в рамках подпрограммы «Обеспечение реализации государственной программы» государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» (Минпромторг России)

Поддержку инжиниринговой деятельности оказывают также институты развития – Внешэкономбанк, Фонд развития промышленности, РОСНАНО, РВК [6].

Основные требования к создаваемой инфраструктуре инжиниринга:

- высококачественное комплексное обслуживание заказчиков, нацеленность на реализацию объекта «под ключ»;

- использование высокоэффективных технологий и знаний, принадлежащих различным научно-техническим школам и странам.

Таким образом, власть, бизнес, университеты и научные институты должны объединить усилия по развитию инжиниринга. Эффективная диверсифицированная инжиниринговая сеть обеспечит рост объемов наукоемкой продукции и высокую локализацию инновационных производств.

За два года реализации механизм поддержки создания и развития инжиниринговых центров на базе образовательных организаций высшего образования показал свою эффективность. Инжиниринговые центры на базе образовательных организаций высшего образования должны стать локомотивом развития наукоемких, высокотехнологичных отраслей экономики страны.

Список литературы:

1. Подпрограмма «Развитие инжиниринговой деятельности и промышленного дизайна» государственной программы Российской Федерации

- Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» (утв. Постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 328).
2. План мероприятий в области инжиниринга и промышленного дизайна (Дорожная карта), утвержденный распоряжением Правительства Российской Федерации от 23 июля 2013 г. № 1300-р.
 3. «Инжиниринг – профессия будущего», лекция Министра промышленности и торговли Дениса Мантурова перед преподавателями и студентами МГТУ им. Н.Э.Баумана. Режим доступа: <http://rossiyanavsegda.ru/read/960/>(дата обращения 07.09.2016).
 4. Инжиниринг и промышленный дизайн – 2015/ под ред. В.С. Осьмакова и В.А. Пастухова — М.: «Onebook.ru», 2015. — 124 с. Режим доступа: <http://minpromtorg.gov.ru/common/upload/files/docs/MethodMaterial-pressnew> (дата обращения 25.09.2016).
 5. Кому нужны инженеры? Предыстория **создания** инжиниринговых центров при вузах. Режим доступа: <http://www.teamforce.ru> (дата обращения 05.09.2016).
 6. Статистический мониторинг рынка инжиниринговых услуг и промышленного дизайна / М. А. Гершман, Л. М. Гохберг, И. А. Кузнецова и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2016. 80 с.
 7. Романович М.А., Мясников А.В., Романович Л.Г., Оспищев П.И. Инжиниринговая деятельность на базе вузов: базовые понятия и проблемы // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2016. №9. С. 227-231.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ

**Кравченко Л.Н., канд. экон. наук, доц.,
Шевченко М.В., ст. преп.**

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Иностранное инвестирование является многосторонним и сложным социально-экономическим явлением. Для изучения этого явления используются различные подходы – микроэкономические, макроэкономические, международные экономические сравнения, специальные экономические теории. Нельзя дать оценку результативности иностранных инвестиций в национальную экономику по какому-то отдельному аспекту, на иностранное инвестирование влияет вся совокупность взаимодействующих процессов и факторов как на микро-, так и на макроуровне.

Затраты, которые направляются на восполнение и прирост капитала называются инвестициями. Процесс инвестирования предполагает создание необходимых условий и предпосылок для увеличения масштабов производства и его инновационного обновления. Вместе с тем, процессы инвестирования связаны с определенным риском, так как вероятность получения прибыли от инвестиций, как основной стимул таковых вложений, зависит от ряда факторов.

В современных условиях любая развивающаяся экономика требует широкомасштабного привлечения инвестиций (в том числе иностранных) для того, чтобы обеспечить технологическое перевооружение на основе инноваций, и как следствие - добиться роста эффективности производства, увеличения экспорта своей продукции.

Зарубежными государствами накоплен огромный позитивный опыт привлечения иностранных инвестиций, что подчеркивает важность исследования его основы, принципов и средств реализации в целях практического применения в России.

Экономический рост любого государства, занятость населения, благоприятный социальный климат в значительной степени определяются объемами инвестирования.

Однако, иностранное инвестирование также имеет весьма противоречивый характер, оно оказывает как положительное, так и отрицательное влияние на экономическое развитие государства.

Роль инвестиций в развитии макроэкономики весьма неоднозначна, это проявляется в следующем:

- во-первых, колебания в инвестициях оказывают влияние на динамику совокупного спроса, а, следовательно, и на объем национального производства и занятость населения;

- во-вторых, инвестиции в те или иные отрасли промышленности определяют приоритеты накопления капитала и расширенного воспроизводства. При этом важно, чтобы средства были вложены в новейшие факторы производства и современные технологии, тогда они могут если не сегодня оказать влияние на рост производства, то хотя бы создать базу для экономического роста в будущем. Капиталовложения, направленные в устаревшее оборудование могут оказать обратное влияние;

- в-третьих, не всегда рациональное использование капиталовложений может привести к замораживанию производственных ресурсов, и как следствие – сокращению объемов национального производства.

Для российской экономики инвестиции необходимы, прежде всего, как основа ее стабилизации и подъема, предопределяющая рост экономики. Рост реального капитала общества посредством приобретения оборудования, станков, строительства и модернизации имеющихся инженерных сооружений и зданий является фактором повышения производственного потенциала экономики. Вложения в производство и новейшие технологии позволяют хозяйствующим субъектам выживать в условиях жесткой конкуренции, устанавливать гибкую ценовую политику в отношении производимой продукции, уверенно чувствовать себя как на внутреннем, так и внешнем рынках.

Имеющееся сегодня благосостояние – есть результат вчерашних инвестиций, в свою очередь капиталовложения сделанные сегодня становятся базой для обеспечения роста производительности труда в будущем. Чем больше произведенного сегодня будет сохранено и инвестировано, тем больше будет возможности потреблять завтра. Напротив, чем больше сегодняшних ресурсов используется на потребление, тем меньше будет шансов на более высокий уровень потребности завтра.

Являясь важнейшей экономической категорией, инвестиции играют на макроуровне огромную роль в плане обеспечения расширенного воспроизводства, влияя на структуру экономики, позволяют реализовать ряд социальных проектов. В долгосрочной перспективе, капиталовложения в расширение производственных мощностей

оказывает значительное влияние на использование тех мощностей, которые уже имеются.

К показателям, характеризующим состояние инвестиционной деятельности можно отнести динамику общего объема инвестиций, долю инвестиций в ВВП, долю реальных инвестиций в общем объеме инвестиций, общий объем реальных инвестиций, долю реальных инвестиций, направляемых в основной капитал и др.

Косвенно, но объективно, состояние инвестиционной деятельности характеризуют темпы роста таких макроэкономических показателей, как национальный доход, ВВП и ВВП, объем промышленного производства, выпуск отдельных важнейших видов промышленной продукции, объема сельскохозяйственного производства, производительность общественного труда.

Указанные показатели, используемые в оценке инвестиционной деятельности, являются объективными по той причине, что без серьезных капиталовложений невозможно добиться их повышения. Можно сказать, что анализируя перечисленные показатели в динамике можно сделать вывод об эффективности использования инвестиций, при этом целесообразно провести сравнение темпов роста объемов инвестиций и темпов роста показателей инвестиционной деятельности.

Анализ структуры привлеченных иностранных инвестиций в России по видам экономической деятельности и их использования по направлениям свидетельствует о том, что они привлекаются преимущественно для рефинансирования задолженности финансового сектора и в значительно меньшей степени способствуют модернизации российской экономики. Это создает риски нестабильности в финансово-банковском секторе и замедления инвестиционного роста и технологического развития в нефинансовом. Отраслевая структура прямых иностранных инвестиций указывает на то, что иностранные инвесторы предпочитают вкладывать в отрасли, которые приносят наибольший доход за короткий срок и с минимальными рисками. Также сохраняется сырьевая направленность инвестиций.

В оценке путей преодоления нынешнего экономического кризиса в стране было бы ошибочно делать ставку лишь на иностранные инвестиции. Необходимо так же добиваться всемерного увеличения внутреннего фонда накопления и превращения его в эффективный источник капитальных вложений, направляемых на создание высокопроизводительных рабочих мест, развитие инновационных проектов.

Для привлечения инвесторов в российскую экономику (как иностранных так и внутренних), необходим благоприятный инвестиционный климат, представляющий собой совокупность политических, юридических, социальных, бытовых и других факторов, предназначенных для определения степени риска капиталовложений и возможность их эффективного использования.

Привлекательный инвестиционный климат характеризуется благоприятным режимом налогообложения, развитой законодательной базой, созданием условий для справедливой конкуренции, эффективной судебной системой, сокращением до минимума возможных административных барьеров, наличием развитой качественной инфраструктуры для ведения бизнеса.

В качестве сильных сторон российского рынка иностранные инвесторы отмечают относительно конкурентоспособную стоимость рабочей силы, развивающуюся телекоммуникационную инфраструктуру, выгодное географическое положение российского рынка.

Тем не менее, сейчас существует много проблем для привлечения иностранного капитала в экономику России. Развитие российской экономики происходит в условиях действия масштабных международных санкций и ответных санкций со стороны России, которые проявляются в ограниченном доступе страны к западным финансовым рынкам, запрете на экспорт некоторых технологий в Россию, сокращении объема иностранных инвестиций и в неопределенности условий ведения международного бизнеса, пересмотре международных рейтингов. При этом, к основным критериям, которые используются для определения рейтингов стран по их инвестиционному потенциалу, относят уровень риска ведения бизнеса, степень экономической свободы, состояние дел с коррупцией и т.д.

В России реализуется несколько проектов, направленных на улучшение инвестиционного климата, однако к числу недостатков инвестиционной политики в России в настоящее время можно отнести неполную проработку федерального законодательства в области зарубежных инвестиций; административные барьеры и довольно высокие риски; нечеткое распределение полномочий федеральных и региональных регионов; невысокие показатели РФ в мировых финансовых рейтингах; отсутствие эффективного корпоративного управления.

Таким образом, для улучшения российского инвестиционного климата и привлечения иностранных инвестиций в экономику страны

необходимо совершенствовать законодательную базу, правоприменительную практику, эффективно реализовывать мероприятия, направленные на улучшение инфраструктуры и продолжать развивать бизнес. В этом случае инвестиционный климат станет более благоприятным, что впоследствии повлечет за собой приток иностранных инвестиций в экономику страны. Такие меры позволят так же сократить отток национального капитала за рубеж.

Для успешной борьбы России за капитал необходимо эффективно реализовать экономические и административные реформы, совершенствовать законодательство, искоренять коррупцию. Увеличение объема иностранного капитала в России позволит сгладить существующие социальные проблемы в регионах, стимулировать дальнейший экономический рост, а улучшение инвестиционного климата - повысить имидж страны на международном уровне.

Список литературы:

1. Актуальные вопросы развития учета, анализа и аудита / под ред. проф. И.А. Слабинской. Белгород: Изд-во БГТУ, 2013. 226 с.
2. Булдакова А.В. Проблемы привлечения прямых иностранных инвестиций в Российскую Федерацию // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. №1. С. 35-36.
3. Кравченко Л.Н. Сценарии развития отечественной экономики // Актуальные проблемы экономического развития: сб. докл. Междунар. науч.- практ. конф. Белгород: Изд-во БГТУ, 2015. С. 164-168.
4. Кравченко Л.Н., Шевченко М.В. Проблемы иностранного инвестирования в условиях глобализации мировой экономики // Приоритеты развития национальной экономики в контексте евроинтеграционных и глобальных вызовов: сб. материалов VIII Междунар. заоч. науч.-практ. конф. Ч-3. Харьков: ХНУБА, 2016. С. 50-53.
5. Пепеляева Н.А. Прямые иностранные инвестиции в России / Н.А. Пепеляева, А.В. Тотолина // Вестник научных конференций. 2015. № 1-3. С. 94-99.
6. Учет, анализ и аудит: перспективы развития / под общ. ред. И.А. Слабинской. Белгород: Изд-во БГТУ, 2014. 245 с.
7. Кравченко Л.Н., Шевченко М.В. Кредитование предприятий малого бизнеса: проблемы и пути решения // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2014. №5. С. 124-129.

ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С КЛИЕНТАМИ В БАНКОВСКОМ РОЗНИЧНОМ БИЗНЕСЕ

Лычева И.М., канд. экон. наук, доц.,

Лычева С.В., студент

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Основой стабильного банковского бизнеса является надежная клиентская база. Однако банковский сектор беспокоит не только количественная сторона данной базы, но и качественный состав клиентов. Формирование и поддержка продолжительных отношений с клиентами остается и сегодня достаточно трудно решаемой задачей. Но отдельные шаги в данном направлении банковский сектор предпринимает, используя мировой опыт, хотя идет данный процесс в различных секторах по-разному.

Прежде всего, следует отметить, что понимание важности клиентоориентированности банковского бизнеса в России было достигнуто к 2010 г. [3] и с этого временного отрезка ведется своеобразный отсчет в реализации поставленной цели.

Надежные и продолжительные отношения с клиентами предполагают наличие возможности индивидуальной работы с каждым клиентом. И если в корпоративном банковском секторе реализация ее вполне реальна, то в розничном сегменте, при том, что количество клиентов измеряется десятками миллионов, такой уровень взаимоотношений достигается только при наличии развитых коммуникаций с банком. Такие коммуникации в настоящее время являются продуктом высокого уровня развития технологий.

Индивидуальный подход достаточно трудоемкий, так как на основе статистических данных происходит формирование представление о клиентском профиле. Он представляет собой целый набор параметров, который напоминает информационную базу корпоративных клиентов. Обычно выделяют несколько этапов в реализации системы управление взаимоотношениями организации с клиентами Customer Relationship Management (CRM).

Специалисты отмечают, что основные розничные банки практически все прошли этап создания хранилища информации о клиентах, где аккумулируются все доступные о нем данные. Большинство банков осуществили и первичную сегментацию

клиентской базы, разделив ее по наиболее укрупненным признакам, например, массовый сегмент, высокодоходный и VIP-сегменты, или возрастная сегментация. Но небольшим и средним банкам очень сложно приобрести такие технологии из-за их дороговизны, поэтому они вынуждены прибегать к более дешевым вариантам.

Следующим этапом повышения клиентоориентированности розничного бизнеса является дальнейшая специализация, основанная на моделях склонности к покупке определенного продукта в том или ином канале (модели отклика).

Третий этап освоения CRM-стратегии розничными банками, характеризуется организацией кампаний вторичных продаж на основе моделей отклика. Более высоким уровнем данного этапа является оптимизация стандартного процесса вторичных продаж. Он тесно связан с дальнейшим развитием коммуникаций, которые позволяют заметно расширить стратегии контактирования, например, консультация специалиста, возникшие проблемы в расчетах и др. В дальнейшем происходит отбор наилучших стратегий и процесс их автоматизации. Наличие у банка автоматизированного выбора нового варианта контактирования с клиентом является признаком прохождения третьего этапа стратегии.

Четвертым этапом в реализации стратегии CRM является работа с триггерами и событиями. В переводе с английского триггерный (trigger) – это инициирующий некое действие. Триггерный маркетинг изучает стимулы и причины, приведшие покупателя к тем или иным действиям на сайте. Возможно использование, как простых триггеров, так и сложных.

Простые триггеры включают логотипы известных клиентов, перечисление наград и дипломов банка, что создает атмосферу доверия для клиентов. Сложные триггеры, как более высокая ступень, предполагает заказ звонка специалиста. С этой целью на банковском сайте обязательно должна быть форма «Заказать звонок», где клиенту нужно всего лишь оставить имя, телефон и удобное время для звонка (иногда комментарий).

Обратная связь для клиента банка должна быть максимально проста и доступна, поэтому используются все возможные формы. Письма-триггеры в e-mail маркетинге также относятся к данной категории. Розничные банки только начинают рассылку автоматизированных писем-приветствий. Это один из самых редко используемых, хотя и легких и эффективных инструментов триггер-почтового маркетинга.

Одним из результатов четвертого этапа является постепенный переход от активных коммуникаций с клиентами к пассивным. Происходит коренное изменение стратегия взаимоотношений банка с розничными клиентами. Механизм этих изменений следующий: если до этого этапа розничный бизнес сам решал, когда надо начинать очередную массовую кампанию продаж, то теперь кампании преобразовываются в единичные коммуникации с клиентом, и инициируется самим клиентом. Готовность клиента для принятия решения в конкретном банке можно увидеть, например, если клиент зашел на корпоративный сайт, и в ответ на это событие возникает коммуникация. Успешное освоение данного этапа развития предполагает интеграцию каналов продаж с хранилищем доступных коммуникаций в ответ на события. Это достаточно трудоемкий процесс, но при условии его автоматизации можно рассчитывать на успешную реализацию.

Пятый этап - это пересчет предложений клиентов в режиме реального времени. Он считается заключительным в реализации стратегии CRM. Фактически на этом этапе классические скоринговые модели преобразуются в соответствии с пожеланиями клиентов, которые также отслеживаются в режиме реального времени.

Полная реализации стратегии CRM в банковском бизнесе, может создать технологическую основу клиентоориентированного бизнеса. Пока реализация такого проекта доступна крупным розничным банкам и далеко не всем универсальным. Все остальные банки, работающие в розничном бизнесе, ограничиваются наиболее простыми и более дешевыми программными продуктами.

Список литературы:

1. Актуальные проблемы управления финансами в российской экономике: монография / С. М. Бухонова, Ю. А. Дорошенко, Ю. И. Селиверстов и др.; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. С. М. Бухоновой. Белгород: Изд-во БГТУ, 2013. 221 с.
2. Васильева И.А. Предпосылки создания эффективной системы продаж розничных банковских продуктов // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сборник статей по материалам XLIX Международной научно-практической конференции. Новосибирск, 2015. №5(49). С. 14-17.
3. Иванова С.С. Управление взаимоотношениями с клиентами в крупном розничном бизнесе // Деньги и кредит. 2016. №4. С. 39-46.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА В РОССИИ

**Лычева И.М., канд. экон. наук, доц.,
Федорова Е.В., магистрант**

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Одним из наиболее перспективных направлений развития банковского сектора на современном этапе является развитие дистанционного банковского обслуживания клиентов.

Дистанционное банковское обслуживание – это понятие, которое обобщает технологии предоставления услуг банка на основании распоряжений, передаваемых клиентом удаленным образом (т. е. без его визита в банк), чаще всего с использованием телефонных и компьютерных сетей.

В системе дистанционного банковского обслуживания выделяют две формы его представления: интернет-банкинг (онлайн-банкинг) и мобильный-банкинг. В данной статье мы остановимся более подробно на особенностях интернет-банкинга.

Интернет-банкинг представляет собой комплекс средств дистанционного банковского обслуживания, которое осуществляется в любое время и в любом месте, где есть доступ в Интернет. Иначе говоря, интернет-банкинг — это автоматизированный виртуальный операционный зал обыкновенного банка.

Появление интернет-банкинга — это, без сомнений, достижение и определенный скачок в развитии банковской сферы, ведь с его возникновением связь между клиентом и банком стала более оперативной. Кроме того, значительно обострилась конкуренция между банками, что способствует совершенствованию банковского обслуживания.

Основы интернет-банкинга зародились в США в 80-х годах прошлого столетия. В это время была создана система Home Banking, позволяющая клиентам пользоваться услугами банка не в офисе, при непосредственном контакте, а там, где это удобно клиенту (например, у себя дома или в офисе компании). Принцип работы данной системы был прост: клиенты отдавали распоряжения для совершения операций по телефону. Чуть позже у вкладчиков появилась возможность управлять своими счетами с помощью персонального компьютера через прямое подключение к банковским серверам (PC-banking). А первым

виртуальным банком был Security First Internet Bank, созданный в США в 1995 г. Однако успешности данный проект не имел. Bank of America с 2001 г. стал первым банком, предоставляющим услуги интернет-банкинга, чья база пользователей этим сервисом достигла 2 миллионов человек. В этот период наблюдался повышенный интерес со стороны клиентов к интернет-банкингу [3].

Если говорить о России, то его появление произошло значительно позже, нежели на западе. Показательно, что началом развития интернет-банкинга в России принято считать услугу «Телебанк», запущенную Гута-Банком в 1997 г., позволившую клиентам управлять своим счетом по телефону [5]. В США подобная услуга практиковалась уже в 80-х гг., но ее не расценивают как услугу интернет-банкинга.

Преимущества интернет-банкинга во многом определили и высокие темпы его развития России. Это связано, в первую очередь, с развитием банковской сферы в целом, а также с широким распространением высокоскоростного Интернета. К 2015 году число пользователей интернет-банкингом в России достигло рекордных 23 миллионов клиентов.

В России существует большое количество интернет-банков, однако наиболее популярным является Сбербанк Онлайн. Кроме того, Сбербанк Онлайн обладает наибольшей долей эксклюзивной аудитории — 46% его пользователей не пользуются другими интернет-банками.

В пятерку наиболее популярных интернет-банков входят также Альфа-Клик в Альфа-Банке, Телебанк в ВТБ24, интернет-банки Тинькофф Банка и Банка Русский Стандарт [1]. Вместе со Сбербанк Онлайн они охватывают почти 87% пользователей интернет-банкинга. Таким образом, можно сказать, что именно эти банки составляют основу интернет-банкинга в России и формируют мнение клиентов о нем.

На сегодняшний день проблемы в сфере интернет-банкинга в России носят скорее локальный характер, но их решение может привести к значительному улучшению дистанционного банковского обслуживания. Обозначим некоторые проблемы современного интернет-банкинга.

Самой актуальной и тревожной, на наш взгляд, является проблема безопасности интернет-банкинга. Все чаще его системы подвергаются кибератакам, вследствие которых, помимо огромных денежных потерь, наносится колоссальный вред репутации банка и растет уровень недоверия пользователей в целом к системе электронного банкинга.

В связи с этим, основополагающим направлением развития интернет-банкинга является постоянное поддержание требуемого уровня информационной безопасности.

Практика показывает, что в начале работы с интернет-банком у клиентов могут возникнуть определенные трудности, т.е. существует проблема отсутствия различных справок, удобных и понятных гидов, руководств пользователя, встроенных в интерфейс интернет-банка. К тому же с увеличением функционала интернет-банка данная проблема будет становиться более существенной [7].

Еще одним направлением в развитии интернет-банкинга в России является повышение уровня взаимодействия интернет-банков и различных государственных, муниципальных и коммунальных служб. А ведь интеграция интернет-банков с той же ГИС ГМП значительно упрощает совершение платежей в бюджет РФ, что выгодно обеим сторонам [3].

Некоторые из российских интернет-банков уже имеют PFM-функциональность (система управления личными финансами), что означает скорое появление таких функций у остальных банков [8]. Однако в данном случае проблема распространения PFM кроется не в инструменте, а в населении. У нас абсолютно не развита культура управления собственными деньгами. Пока она не возникнет, подобные, очень полезные функции теряют свой смысл.

Перспективность данного направления банковского обслуживания в России может выражаться как в количественном, так и в качественном росте.

Качественный рост будет заключать в себя, прежде всего, внедрение новых сервисов и расширение возможностей функционирующих систем со стороны банков, направленное на то, чтобы создать наиболее удобный, понятный, безопасный и полноценный способ предоставления банковских услуг через Интернет.

Количественный рост будет выражаться в увеличении числа пользователей подобными услугами, что одновременно будет способствовать повышению уровня и качества самого Интернета, проникающего даже в самые отдаленные уголки страны.

Интернет-банкинг, как форма дистанционного банковского обслуживания, постепенно совершенствуется и позволяет банкам приобретать новых клиентов. Это позволит банкам реализовывать целый ряд дополнительных банковских услуг, для более качественного обслуживания клиентов.

Список литературы:

1. Аналитическое агентство MarkswebbRank&Report [Электронный ресурс] URL: <http://markswebb.ru/e-finance/internet-banking-rank-2015/> (Дата обращения: 24.10.2016)
2. Баранов А.М., Коротаева Н.В. Недостатки и преимущества систем дистанционного банковского обслуживания // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 5 (051). С. 35-39.
3. Климин С.А. Интернет-банкинг: современное состояние и перспективы развития // Молодой ученый. 2016. № 2. С. 512-514.
4. Лыткина А.Ю. Интернет-банкинг как форма дистанционного банковского обслуживания // SCIENCE TIME. 2016. №4. С.486-493.
5. Сайбель Я.В. Перспективы развития банковских инноваций в России // Политическое и социально-экономическое развитие Юга России: история, современность, перспективы развития: сборник научных статей Международной научно-практической конференции/под ред. В.П. Басенко, В.П. Зайкова. Москва: ЧОУ ВО «МУ им. С.Ю. Витте», 2015. С. 68-73.
6. Сайбель Н.Ю., Шубина В.И. Банковские инновации: мировой опыт и российская практика // Теоретические и прикладные исследования в области естественных и гуманитарных наук: Всероссийская научно-практическая конференция с международным участием (Прокопьевск, 2014 г.): сб. науч. тр. / под ред. Л.И. Меньшиковой, А.Н. Ходусова, О.А. Затеякина. Новокузнецк: НФИ КемГУ, 2014. С. 124-128.
7. Сайбель Н.Ю., Тонян Р.К. Рынок информационных технологий в России: тенденции и направления развития // Теоретические и прикладные исследования в области естественных и гуманитарных наук: Всероссийская научно-практическая конференция с международным участием (Прокопьевск, 2014 г.): сб. науч. тр./под ред. Л.И. Меньшиковой, А.Н. Ходусова, О.А. Затеякина. Новокузнецк: НФИ КемГУ, 2014. С. 128-133.
8. Суховерхов А. Система управления личными финансами (PFM): с банком или сама по себе? / А. Суховерхов [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://futurebanking.ru/post/1398> (Дата обращения: 24.10.2016)

ЛИЗИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Люлюченко М.В., магистрант,
Кузнецова И.А., канд. экон. наук, проф.**
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

В современных условиях важнейшим фактором эффективной деятельности предприятия является его постоянная трансформация. На сегодня основной движущей силой экономического развития выступают инновационная деятельность предприятий. Неоднократно мировая практика доказывала, что разработка и внедрение новшеств позволяют не только повысить конкурентоспособность субъекта экономики, но и позитивно сказываются на развитии экономики страны. Экономическое состояние РФ только частично соответствует требованиям современного рынка. Так, основными преимуществами страны являются достаточно высокий уровень образования, обширная сеть высших учебных заведений, относительно глубокие научно-технические заделы (оставшиеся после распада СССР), обладание значительным количеством природных ресурсов. Из этого следует, что Россия обладает огромным экономическим потенциалом, однако эффективность от его реализации пока на низком уровне. Это обосновывает достаточно низкий уровень инновационной активности российских предприятий. К основным причинам данного состояния можно отнести неразвитую инновационную инфраструктуру, недостаток инвестиционных ресурсов, культуру и менталитет, слабонаправленные на инновационный путь развития и укрепления экономики.

Решение сложившейся проблемы невозможно без активизации инновационной деятельности российских предприятий, что может быть реализовано только при выполнении следующих условий: низкий уровень износа производственно-технической базы предприятия, возможность привлечения дополнительных финансовых ресурсов и нацеленность руководства предприятия на инновационное развитие организации. Наиболее важное условие – возможность привлечения дополнительных финансовых ресурсов, так как выполнение данного условия позволит снизить уровень износа производственно-технической базы, что являться толчком активизации инновационной деятельности предприятия.

Низкий уровень инновационного развития РФ подтверждает глобальный инновационный индекс (The Global Innovation Index), согласно которому в 2016 году Россия занимает 43 место из 128. При этом прослеживается положительная тенденция – в 2014 году Россия занимала 49 место, в 2015 48 место [13]. Однако данный результат далек от лидеров рейтинга (Швейцария, Великобритания, Швеция и др.), что обуславливает необходимость в использовании различных инструментов активизации инновационной деятельности российских предприятий, одним из которых является эффективный источник финансирования деятельности субъекта предпринимательства – лизинг. Традиционно его рассматривают как одну из форм финансирования капиталовложений предприятий, альтернативу банковскому кредиту. В промышленно-развитых странах лизинг занимает 2-е место по объему инвестиций после банковского кредитования, являясь одним из основных способов инвестирования средств в экономику. Рассмотрим возможные источники финансирования инновационной деятельности предприятия (рис.1.).

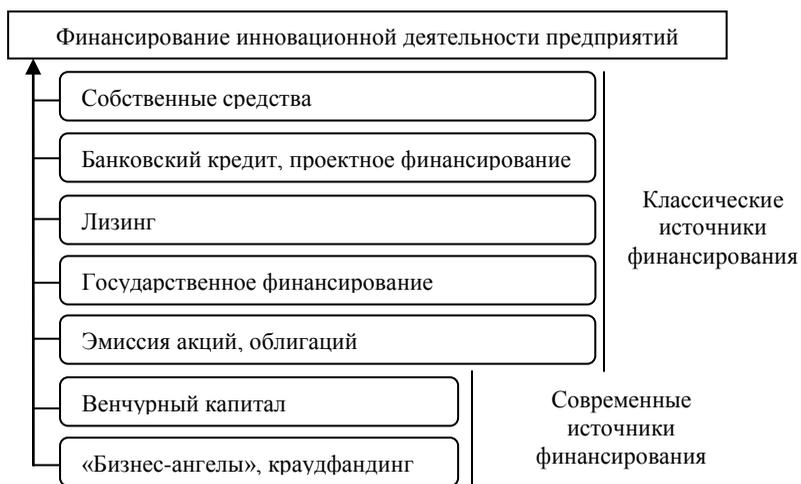


Рисунок 1 - Источники финансирования инновационной деятельности предприятия [11]

Для инновационного развития предприятия лизинг является наиболее выгодным инструментом финансирования, так как в настоящее время государство не обладает достаточными финансовыми возможностями для стимулирования инновационной деятельности

субъектов экономики, а получение кредитов представляется ограниченным в силу высокой процентной ставки и необходимости в множественном залоговом обеспечении сделки. При этом венчурный капитал и инвестиции бизнес-ангелов, краудфандинг подходят только для малых инновационных предприятий (МИП), созданных в формате Start-up. А эмиссия акций и облигаций, когда по мнению экспертов большинство ценных бумаг российских компаний недооценены, может стать невыгодным для предприятия шагом.

Согласно федеральному закону от 29 октября 1998 г. N 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» «лизинг – это совокупность экономических и правовых отношений, которые возникают в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга. Договором лизинга является договор, в соответствии с которым лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у выбранного им продавца (выбор имущества и поставщика может осуществлять лизингодатель) и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование» [2].

Лизинг - это инвестиционный инструмент, позволяющий предприятию, не привлекая собственные ресурсы, произвести модернизацию основных фондов и получить новое необходимое оборудование или другие непотребляемые предметы [16].

К основным преимуществам лизинга можно отнести:

1. Относительно простая процедура оформления.
2. Возможность долгосрочных сделок (до 10 лет).
3. Возможность использования механизма ускоренной амортизации.
4. НДС по лизинговым платежам принимается к вычету в соответствии с графиком платежей.
5. Лизинговые платежи в полном объеме включаются в себестоимость, снижая налогооблагаемую базу.
6. Отсутствие необходимости в обеспечении сделки залогом, так как предмет лизинга выступает залогом.
7. Благоприятное влияние на экономические показатели предприятия (предмет лизинга на весь период сделки находится на балансе лизингодателя, не перегружая обязательствами баланс лизингополучателя) [16].

Данные преимущества качественно выделяет лизинг наряду с другими источниками финансирования инновационной деятельности предприятия.

Лизинг имеет целевой характер, что частично ограничивает прямое финансирование инновационных проектов и разработок предприятия через механизм лизинга, однако это не означает, что этот инструмент не может стимулировать развитие инновационной деятельности субъекта экономики. Данный процесс изображен на рис.2.

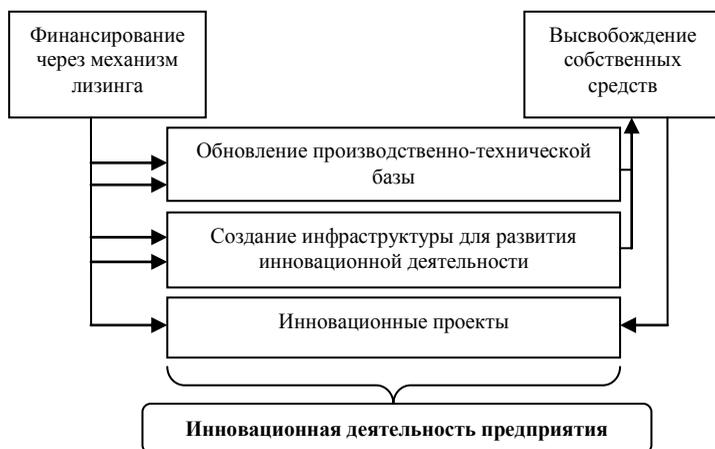


Рисунок 2 - Лизинг как инструмент активизации инновационной деятельности предприятия

Механизм лизинга эффективнее использовать для обновления производственно-технической базы и финансирования создания инновационной инфраструктуры предприятия (в силу целевого характера лизинга), что позволит создать фундамент для инновационной деятельности и высвободить собственные финансовые ресурсы или привлечь дополнительный капитал из других источников, направив их на финансирование инновационных проектов предприятия.

Стоит отметить, что современное состояние производственно-технической базы российских предприятий в большинстве находится в плачевном состоянии, что подтверждают статистические данные Госкомстата (рис.3).

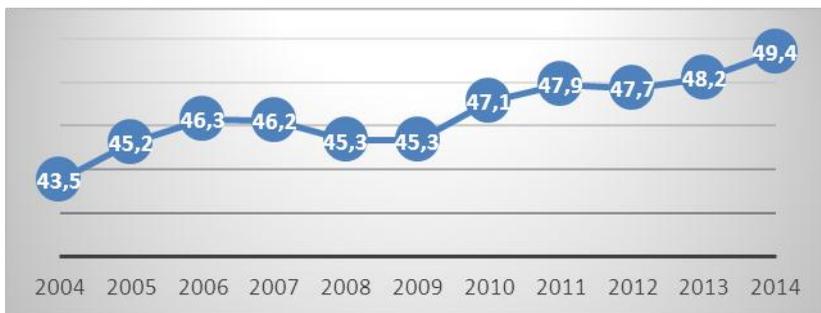


Рисунок 3 - Степень износа основных средств в Российской Федерации 2004-2014 гг. на конец года, % [15]

Уровень износа основных средств предприятий РФ в 2014 году составил 49,4% (в отдельных отраслях он превышает 60%), причем прослеживается его ежегодное увеличение. Это является критическим значением даже при сравнении со средним уровнем износа основных средств среди стран БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР) - 30-35% [15]. Данный факт обосновывает применение лизинга не только как инструмента активизации инновационной деятельности, но и как инструмента модернизации экономики за счет ускорения обновления основных средств российских предприятий.

При этом руководство страны начало чаще рассматривать лизинг как неотъемлемый элемент стратегии экономического развития государства. В последнее время происходят реформы, направленные на создание большей прозрачности рынка лизинга, и защиту прав лизингодателей [13]. Однако все еще существуют барьеры для развития лизинговой сферы в РФ.

В связи с этим, лизинг можно отнести к инструментам активации инновационной деятельности через механизм финансового обеспечения предприятия. Данный инструмент имеет множество преимуществ и особенностей, однако максимальный эффект может быть достигнут только при использовании его в комплексе с другими источниками финансирования.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 02.11.2013) // Российская газета. - N 238-239, 08.12.1994. 125 с.
2. Федеральный закон от 29.10.1998 N 164-ФЗ (ред. от 31.12.2014) «О финансовой аренде (лизинге)» (29 октября 1998 г.).

3. Газман В.Д. Лизинг России в 2014 году // Финансы. 2015. №4. С. 20-26.
4. Дорошенко Ю.А., Климашевская А.А. Технологическая модернизация предприятия как фактор повышения его конкурентоспособности // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2016. №4. С. 186-191.
5. Ковалев В.В. Лизинг: финансовые, учетно-аналитические и правовые аспекты: учебно-практическое пособие / М.: Проспект, 2015. 449 с.
6. Лизинг в России [Электронный ресурс]: Рейтинговое агентство «ЭКСПЕРТ РА». Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/researches/leasing/1h2015> (15.09.2016)
7. Люлюченко, М.В. Кузнецова, И.А. Лизинг как инструмент модернизации экономики РФ / Белгородский экономический вестник – 2015. -№4 – С.170-177.
8. Министерство экономического развития [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://economy.gov.ru> (15.07.2016)
9. НАФИ Аналитический центр [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://nacfin.ru> (15.07.2016)
10. Огарков С.А. Монография: Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика / С.А.Огарков, Е.С.Кузнецова, М.О.Грязнова. М.: Академия Естествознания, 2011. 269 с.
11. Переверзев, М.П. Лунева, А.М. Предпринимательство и бизнес: Учебник. / Под ред. М.П. Переверзева. – М.: ИНФРА-М, 2013. -176 с.
12. Романович М.А., Рудычев А.А. Романович Л.Г. Венчурное инвестирование в инновационные предприятия за рубежом и в России // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2011. №4. С. 124-127.
13. РосБизнесКонсалтинг [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rbc.ru> (15.07.2016)
14. Селиверстов Ю.И. Проблемы совершенствования системы государственной антикризисной поддержки малого и среднего предпринимательства Белгородской области [Текст]: монография / Ю.И. Селиверстов, А.С. Левченко, Н.В. Королева. Белгород: Изд-во БГТУ, 2015. 209 с.
15. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru> (15.04.2016)
16. Филоsoфова Т.Г. Лизинговый бизнес: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлениям "Экономика" и "Менеджмент" / 4-е издание, перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 343 с.
17. Фридман А.М. Финансы организации (предприятия): Учебник/ А.М.Фридман. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2010. с. 231.

РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА КАК ИНСТРУМЕНТ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РЕГИОНЕ

Малыхина И.О., канд. экон. наук, ст. преп.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Сегодня России навязывается негативный сценарий экономического, политического и, как следствие, социального развития. На наш взгляд, единственной возможностью выхода из сложившейся кризисной ситуации является переход отечественной экономики на инновационный путь, используя имеющиеся в достаточном количестве и природные ресурсы, и человеческий капитал. Мы убеждены, что необходимость развития человеческого капитала носит стратегический характер, поскольку именно он является важнейшим инструментом активизации инновационных процессов в регионе и стране в целом. Ученые единодушны во мнении, что человеческий капитал является одной из важнейших составляющих национального благосостояния. Экономический рост, обеспечение конкурентных преимуществ, инновационное развитие, формирование инвестиционной привлекательности – все эти результаты достижимы исключительно при наличии в достаточном количестве и необходимом качестве человеческих ресурсов.

Человеческий капитал как экономическая категория исследуется и отечественными, и зарубежными учеными весьма активно. Определяя суть данного понятия, приведем считающееся классическим определение человеческого капитала Г. Беккера: «Человеческий капитал - это имеющийся у каждого запас знаний, навыков, мотиваций» [2].

Анализируя подходы различных ученых [1] к пониманию сущности данной категории, дадим собственное определение этому понятию. Человеческий капитал – это требующий инвестиций накапливаемый человеком в процессе его развития пополняемый запас знаний, умений, профессиональных навыков и деловых качеств, грамотное использование которого способно создавать новые способы решения задач и получения доходов.

В научной литературе выделяют следующие свойства человеческого капитала [7]:

- необходим в современном типе хозяйствования;
- является накапливаемым запасом знаний, навыков, мотиваций;

- представлен человеческим потенциалом;
- удовлетворяет потребительские и производственные цели;
- пригоден к использованию всеми субъектами экономических отношений;
- способен создавать доход в перспективе;
- обеспечивает возможность социально-экономического развития работников;
- является изнашиваемым ресурсом;
- увеличивает производительность труда;
- определяет качество рабочей силы;
- требует инвестиций;
- приобретает квалификацию и опыт в образовательных учреждениях, на местах работы и т.п.;
- ограничен во времени.

Ученые выделяют такое свойство человеческого капитала, как неоднородность. То есть он сложно организован и прогрессивно развивается. При этом человеческий капитал может выражаться в индивидуальной и общественной форме. Поэтому целесообразно исследовать человеческий капитал и на микроуровне (индивидуальные черты личности), и на макроуровне (региональная, национальная экономические системы) [5].

Еще одним важным свойством человеческого капитала является необходимость инвестирования в него [6]:

1. Инвестиции в здравоохранение: определяют качественную характеристику человеческого капитала. Состояние здоровья, продолжительность и качество жизни, работоспособность и производительность труда работников являются важными составляющими качества человеческого капитала.

2. Инвестиции, обеспечивающие мобильность: работники способны менять места работы, выбирая те, которые умеют более высокую производительность, оплату и условия труда.

3. Инвестиции в образование: образовательная составляющая развития личности формирует профессиональную значимость, уровень квалификации, ценность сотрудника, и определяет ценность работника.

Также важно отметить, что одним из инструментов активизации инновационных процессов в регионе является повышение качества оказываемых образовательных услуг высшими школами. Таким образом, происходит влияние качества образования на формирование человеческого капитала, поскольку образование является фундаментом

для развития личности, формирования профессиональных ценностей и освоения профессиональных компетенций.

Также способом активизации инновационных процессов в регионе является создание благоприятных условий для развития и качественного функционирования инновационных инфраструктур региона и высшей школы, структурно-функциональными элементами которых являются малые инновационные предприятия [3]. Именно благодаря созданию предпринимательских структур происходит активизация предпринимательской активности населения, что, в свою очередь, влияет на укрепление инновационного и инвестиционного потенциалов региона [4].

Анализируя принципы реализации инновационной функции экономического развития региона, стоит отметить проявление научно-технического прогресса, который находит отражение в обеспечении экономического развития, активизации инновационных процессов в регионе, развитии и применении новейших знаний и технологий, новых способов и механизмов экономии и повышения эффективности имеющихся ресурсов, росте производительности труда, развития способностей ведения предпринимательской деятельности. Осуществление и активизация инновационных процессов в регионе невозможно без присутствия человека. И здесь, на наш взгляд, человеческий капитал, как инструмент интенсификации инновационной активности, играет первостепенную роль.

В завершение отметим, что национальное богатство России составляет в том числе и человеческий капитал. Исторически сложилось, что качество подготовки человеческих кадров очень высоко, поскольку в наследство от СССР России достались сильные научные школы, профессионалы в сфере подготовки кадров, умение применять различные методы познания, стремление добиваться высоких результатов в профессиональной деятельности и не всегда только для материального поощрения, а зачастую из идеологических соображений. Так называемая «утечка мозгов» за границу в годы перестройки нанесла серьезный урон полноценному развитию государства, и только в настоящее время эта потеря может считаться восполненной в полной мере, поскольку в России выросло новое поколение высококвалифицированных специалистов в своих областях, которые составляют человеческий капитал, являющийся главной ценностью России.

Грамотное и рациональное использование человеческого капитала приведет к достижению перспективных целей и решению задач

обеспечения экономического подъема, росту производительности труда в приоритетных отраслях народного хозяйства, укреплению инвестиционного потенциала региона, а также стимулированию инновационной деятельности и активизации инновационных процессов в регионе.

Список литературы:

1. Doroshenko Y.A., Minaeva L.A., Somina I.V., Manin A.V., Avilova Z.N. Research potential as a basis for innovative development of the region // *Life Science Journal*. 2014. Volume 11.-Number 12s. P. 143-147.
2. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М.: ГУ ВШЭ, 2003. 602 с.
3. Дорошенко Ю.А., Малыхина И.О., Оспищев П.И. Интеллектуальный капитал как фактор успешного формирования инновационной инфраструктуры вуза // *Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова*. 2015. №2. С. 192-195.
4. Дорошенко Ю.А., Сомина И.В. Моделирование результативности инновационной деятельности // *Социально-гуманитарные знания*. 2012. № 8. С. 172-177.
5. Курганский С.А. Человеческий капитал: сущность, структура, оценка // *Известия Иркутской государственной экономической академии*. 2011. №2. С. 17-24.
6. Лавров Е.И., Лаврова Л.А. Человеческий капитал как фактор экономического роста // *Вестник Омского университета*. 2006. №2. С. 63-69.
7. Фурсик С.Н. Качество человеческого потенциала как фактор инновационного развития экономики региона // *Проблемы развития территории*. 2014. №1 (69). С. 67-81.

НАПРАВЛЕНИЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ РЕГИОНА

Малыхина И.О., канд. экон. наук, ст. преп.
Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова

Сегодня в условиях непростой геополитической обстановки и введенных в отношении Российской Федерации экономических ограничений, наша страна должна находить внутренние резервы для обеспечения стабильного экономического развития. Ученые и эксперты убеждены, что приоритетом в развитии экономики должно являться развитие промышленных производств, инновационно-инвестиционного потенциала страны и стимулирование инновационной активности ее регионов.

В принятой Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года четко определен вектор движения к социально-экономическому благополучию. Так, переход к инновационному типу экономики, основанному на использовании новых знаний и новейших технологий, позволит добиться желаемых результатов в среднесрочной перспективе, а именно, ускорения темпов экономического развития, снижения социальной напряженности, усиления конкурентных позиций России в мировом экономическом пространстве, укрепления национальной безопасности и повышения качества жизни населения.

При этом важно уделить повышенное внимание развитию территориальных единиц РФ, то есть ее регионов. В большей степени в сложившихся условиях важно найти и эффективно использовать механизмы стимулирования инновационной активности регионов, способы внедрения инноваций в реальный сектор экономики [6].

Ю.А. Дорошенко, С.М. Бухонова, И.В. Сомина, А.В. Манин в своей работе отмечают, что инновационное развитие региона напрямую зависит от качества использования результатов научно-технического прогресса, который проявляется в форме научных исследований, инструментов сбора информации, новых знаний, технологий, управленческих решений и др. [1].

Подчеркнем, что формирование инновационного потенциала региона и стимулирование его инновационной активности не зависит только лишь от качества инновационной деятельности, хотя во многом им определен. Процесс инновационного развития региона зависит также

от особенностей социально-экономического развития конкретного региона [3,4], а именно от: экономического потенциала региона, политической стабильности, социального спокойствия в обществе, уровня культурного развития населения, чем определена скорость принятия инноваций и эффективность их использования населением, а также от человеческого потенциала, информационного обеспечения и организационных условий внедрения инноваций.

Наличие различий в развитии регионов требует индивидуального подхода к каждому. В программе инновационного развития региона должны содержаться те направления и способы стимулирования его инновационной активности, которые возможны и необходимы для интенсификации инновационной деятельности именно в данном регионе. Это возможно при наличии достаточных полномочий для принятия административных решений на местном уровне, т.е. абсолютная централизация власти не может обеспечить выполнения индивидуальных условий инновационного развития конкретного региона.

Сегодня существует необходимость в создании такой модели регионального инновационного развития, которая обеспечит развитие следующих процессов [2]:

- трансфер знаний участников инновационной деятельности;
- установление устойчивых контактов между субъектами инновационной деятельности;
- стимулирование инновационной активности субъектов инновационной деятельности;
- формирование инновационной инфраструктуры региона и ее составляющих (инновационной инфраструктуры университетов, научно-исследовательских институтов; инфраструктурных элементов различной направленности: от создания новшества до коммерциализации инноваций). На наш взгляд, в рамках формирования инновационной инфраструктуры региона необходимо уделить повышенное внимание созданию условий для успешного формирования и эффективного функционирования инновационной инфраструктуры высших школ, поскольку инкорпорированность последних в инновационную инфраструктуру региона оказывает существенное влияние на степень его инновационной активности [5].
- привлечение источников инвестирования инновационной деятельности. Анализ источников финансирования НИОКР в инновационно-активных странах, являющихся успешными в

экономическом развитии, а именно в Израиле, Финляндии, Корее, Японии, США, Великобритании, показал, что основным источником финансирования научных разработок являются средства частных организаций, а не государственные. В России ситуация сложилась диаметрально противоположная: главным источником финансирования и заказчиком инновационных разработок является государство.

Так, по данным Росстата, в 2015 году доля инновационно-активных предприятий в России составляла примерно 10%, а в странах Европейского Союза – 54%: из них высокотехнологичных предприятий примерно 30%, а в странах Европейского Союза – 65%.

Сегодня достаточно активно изучаются проблемы недостаточной инновационной активности регионов РФ. Так, мы полагаем, что одними из направлений стимулирования инновационной активности региона и государства в целом можно считать:

- совершенствование инновационной политики (должна являться составной частью экономической политики государства): осуществление поддержки малого и среднего предпринимательства; привлечение производственных предприятий в инновационный процесс в качестве заказчиков инноваций; создание благоприятных материальных и социальных условий для работы сотрудников в научно-исследовательских институтах и высших школах и др.;

- совершенствование фискальной политики: создание дополнительных стимулов для компаний, инвестирующих в инновационные разработки и инновационное производство; поддержка венчурного инвестирования как инструмента создания «инвестиционной культуры» в России; введение налоговых стимулов и скидок для малых и средних инновационных предприятий; предложение реальных кредитных продуктов по адекватным процентным ставкам предприятиям инновационной специфики и др.;

- финансовая поддержка проведения инновационных разработок, которая должна проявляться не в преобладающей роли государства в развитии инновационной деятельности, а в активном инвестиционном участии реального сектора экономики. Заинтересованность предприятий в научных изысканиях с целью внедрения инновационных разработок, технологий и управленческих решений в свою деятельность приведет к активизации инновационной активности научного и исследовательского секторов, росту инновационно-инвестиционного потенциала региона;

- формирование культуры потребления инноваций: появление спроса на инновационный продукт или услугу зачастую можно

добиться, используя маркетинговые инструменты, активно используемые производителями. Но формировать культуру потребления инновационной продукции необходимо массово, поскольку сегодня большинство потребителей, особенно представителей пожилого возраста, откровенно боятся использовать в своей жизни «неизвестный» продукт. Решение данной проблемы приведет к формированию в будущем устойчивого потребительского спроса на инновационный продукт или услугу;

- поддержание рыночного механизма отбора готовых инноваций: структура рынка, интенсивность конкурентной борьбы, условия заключаемых соглашений должны определять лучших производителей инноваций. Необходимо бороться с коррупционной составляющей в данной сфере: присутствие «сильного игрока», навязывающего свою волю, не должна определять победу в грантах, конкурсных отборах, а также условия заключения договоров с потенциальными потребителями и контрагентами.

Анализ международного опыта инновационного развития указывает на необходимость тесной кооперации представителей государственных интересов и бизнес-сообществ. Формирование и укрепление инновационного потенциала региона основывается на устойчивом и прогрессивном взаимодействии социально-экономических структур и субъектов инновационной деятельности, зависящих от степени инновационной активности региона.

Подводя итог, отметим важность инновационной активности как условия укрепления инновационного потенциала региона. Если рассматривать инновационную активность как экономическую систему, которая развивается по принципам необходимости управления и необходимости использования человеческого капитала, то ее интенсификация зависит от активности проведения научных исследований на всех этапах жизненного цикла инновационного продукта, результативности протекания производственных процессов, качества трансфера и коммерциализации инноваций, новых знаний и технологий, активности вузов как генераторов научных разработок и производителей квалифицированных кадров для реализации процессов, стимулирующих инновационную активность региона и страны в целом.

Список литературы:

1. Doroshenko Y.A., Bukhonova S.M., Somina I.V., Manin A.V. Modernization of model for initiation of investment projects as a factor of

- balanced maintenance of region's investment-innovational activity // Journal of Applied Engineering Science. 2014. Volume 12. № 4. P. 265-272.
2. Ветрова Е.А. Управление инновационным развитием региона // Вестник ТГУ. 2013. № 11 (127). С. 3-7.
 3. Дорошенко Ю.А. Экономический потенциал территорий СПб.: Химия, 1997. 237 с.
 4. Дорошенко Ю.А., Пивко И.С. Сравнительный анализ моделей оценки инновационного развития хозяйственных систем // 4th International Conference "Law, Economy and Management in Modern Ambiance" LEMIMA 2015, 17-19. April 2015. Belgrade, Serbia, Vol. 1, p. 353-360.
 5. Малыхина И.О. Выявление резервов повышения эффективности функционирования инновационной инфраструктуры вуза // Актуальные проблемы экономического развития: сб. докл. Междунар. заочн. науч.-практ. конф. БГТУ им. В.Г. Шухова. Белгород: Изд-во БГТУ, 2015. С. 187-191.
 6. Стратегия инвестиционно-инновационного развития России в условиях глобальных экономических вызовов / С.Н. Глаголев, Ю.А. Дорошенко, А.Я. Аркатов и др.; под общ. ред. Ю.А. Дорошенко. Белгород: Изд-во БГТУ, 2015. 321 с.

ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ МИРОВЫХ ТРЕНДОВ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ТОПЛИВНО- ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

Невзорова Т.А., магистрант

*Российский государственный университет нефти и газа
(НИУ) им. И.М. Губкина*

В контексте сокращения спроса на российское углеводородное сырье проведен сравнительный анализ энерго- и нефтесберегающих технологий ведущих стран-производителей и стран-потребителей углеводородов. Исследуемые технологии разделены на четыре группы с целью выявления механизмов их действия и оказываемых эффектов. А также сформированы цели, задачи и система стратегических ориентиров со стороны России для адекватного ответа на внутренние и внешние мировые вызовы и ограничения.

Прогноз развития мировой энергетики интересует не только энергетические компании: он интересует всех. Во всем мире продолжается оживленное обсуждение стоящих перед всеми нами вызовами: потребителями, производителями, инвесторами и политиками.

В настоящей статье представлены долгосрочные тенденции развития энергетики, в контексте современных трендов развития экономики, политики, науки и технологий. Представлены прогнозные перспективы развития мировых энергетических рынков до 2030 г.

До недавнего времени, большинство мировых аналитиков сходились во мнении, что в мировой энергетической отрасли все останется по-прежнему – рост численности населения при росте доходов приведет к увеличению добычи и потребления:

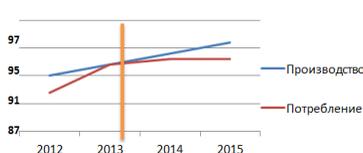
- численность населения возрастет на 1,4 млрд. человек за 20 лет (т.е. темпы роста сохранятся);
- реальный доход в мире увеличится на 100% в течение следующих 20 лет;
- объемы потребления энергоресурсов будут расти, при этом доля потребления нефти будет сохраняться;
- ежегодный прирост потребления нефти оценивается от 0,4 до 0,7% (5,2 трлн. т. в 2030 г.) в основном за счет роста потребления на транспорте (60% от общего прироста);

- устойчивый рост потребления газа составит 0,9-1,4% в год (4,8 трлн. куб. м в 2030 г.) в основном за счет электроэнергетики (45% от общего прироста).

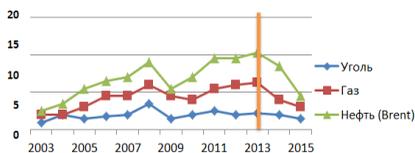
- ценовые дифференциалы будут сохраняться как между продуктами, так и между рынками.

Данные принципы являлись базами, на которых строились мировые долгосрочные прогнозы в 2010-2015 годах.

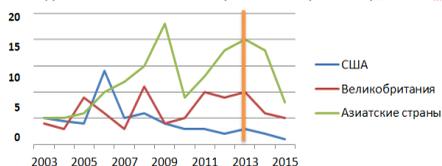
Предложение нефти существенно превышает спрос (млн. барр в день)



Ценовой дифференциал между нефтью и газом сократился (\$/ млн. барр. н.э.)



Ценовой дисбаланс по основным рынкам сократился (\$/ млн. б.т.е.)



Источник: ВР: прогноз развития мировой энергетики до 2030г.

Однако, рассматривая текущую ситуацию и мировые тренды развития топливно-энергетического комплекса, мы можем отметить, что динамика роста добычи опережает динамику потребления ключевых стран-импортеров; предложение нефти существенно превышает спрос, а ценовой дисбаланс по основным рынкам сократился, вместе с ценовым дифференциалом между нефтью и газом, т.е. газ стал усиливать свои позиции.

Направление современной экономической политики негативно сказывается на российской экономике: сокращается спрос на энергоносители, снижается их стоимость, усиливается конкуренция, растет неопределенность на рынках.

Главенствующие технологии, которые изменяют мировой баланс, можно подразделить на четыре группы, в зависимости от механизмов их действия и оказываемых эффектов:

1) технологии, обеспечивающие увеличение объемов эффективных запасов;

2) технологии энергоэффективности из нетрадиционных источников энергии;

3) технологии, снижающие потребление нефти и нефтепродуктов;

4) «подрывные» технологии будущего.

С каждым годом усложняется структура запасов существующих нефтяных месторождений, что требует применения новых технологически сложных решений. За счет одновременного привлечения инвестиций в добычу сланцевой нефти в размере более 200 млрд. долларов США за последние 3 года и вовлечения в поиск решений большого числа участников произошел «технологический» прорыв, который привел к росту эффективности бурения одной скважины практически в 2 раза и снизил точку безубыточности добычи сланцевой нефти. Многостадийный гидравлический разрыв пласта на горизонтальных скважинах и строительство скважин с большим отходом по вертикали снижают затраты на добычу трудноизвлекаемых запасов и повышают дебит новых скважин.

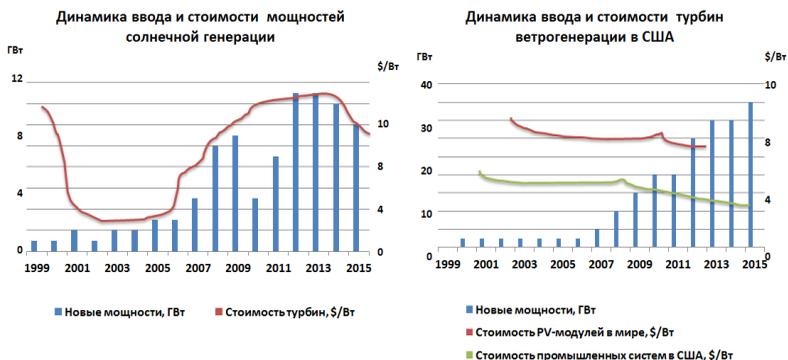
Благодаря этим решениям добыча сланцевой нефти смогла выйти на гарантированный уровень безубыточности.

Созданные решения, по праву, можно назвать технологиями, которые обеспечивают увеличение объемов эффективных запасов. Благодаря им, на рынок выходят дополнительные объемы «дешевых» запасов.

Сохраняющаяся политическая поддержка, а также технологические нововведения вносят вклад в быстрое расширение производства нетрадиционных источников энергии, к которым можно отнести: технологии сжижения газа, возобновляемые источники энергии и биотопливо.

Нетрадиционные виды топлива преобразовали североамериканский рынок газа. Сланцевый газ и метан из угольных шахт по прогнозам будут обеспечивать 57% североамериканской добычи к 2030 году, и могут сделать экспорт североамериканского сжиженного природного газа экономически целесообразным.

Ускорение роста энергоэффективности имеет большое значение. Оно повышает доступность и мобильность газа, а также снижает стоимость генерации на базе возобновляемых источников энергии до уровня стоимости традиционных источников.



Источник: Министерство энергетики США

Рост энергоэффективности и долгосрочный структурный сдвиг от промышленности к менее энергоемким видам деятельности – сначала в богатых странах, а затем в новых индустриально развитых экономиках – поддерживают эту тенденцию.

С развитием технологий разрыв в стоимости традиционной генерации и возобновляемых источников энергии будет сокращаться, однако существующие ограничения препятствуют достижению паритета. К ним относятся:

- зависимость от налоговых льгот и завышенных тарифов на покупку электроэнергии из возобновляемых источников энергии;
- недовольство сетевых компаний;
- потребность в устройствах хранения электроэнергии;
- обеспокоенность экологов и местного населения;
- снижение эффективности в случае загрязнения.

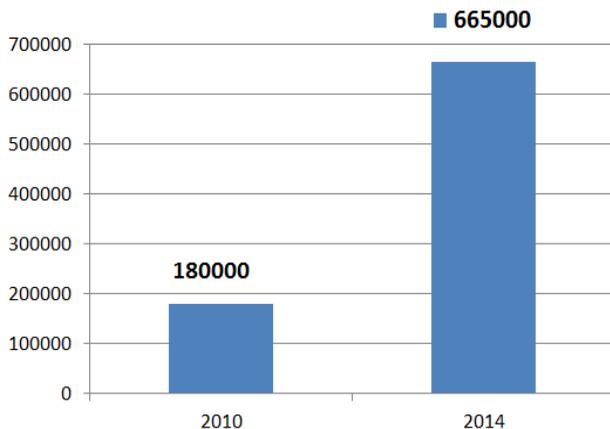
В производстве биотоплива по-прежнему будут доминировать США и Бразилия; в совокупности они обеспечат 68% общего производства в 2030 году (по сравнению с 76% в 2010 году).

Ожидается, что львиную долю роста обеспечит биотопливо первого поколения. После 2020 года примерно 40% глобального роста спроса на жидкое топливо будет удовлетворять биотопливо (по сравнению с 13% в 2010 году), причем в росте потребления будут лидировать США и Европа. К 2030 году этот уровень приблизится к 60%.

В свою очередь, в числе технологий, которые снижают потребление нефти и нефтепродуктов следует назвать не только повышение эффективности двигателей внутреннего сгорания, но и развитие электромобилей и технологий гибридных автомобилей.

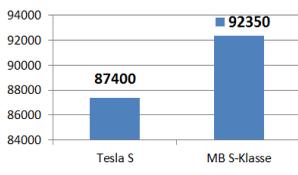
Данные технологии снижают энергозависимость основных стран-потребителей энергоресурсов.

Динамика выпуска электромобилей (штук)

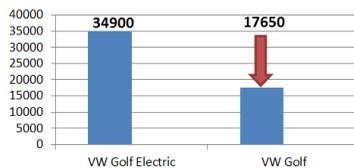


Главной причиной увеличения спроса на легковые гибриды и электромобили можно назвать регулярное и значительное повышение цен на нефть и постоянное ужесточение требований к экологичности автомобилей. Также необходимо отметить такие факторы, как совершенствование технологий и налоговые льготы для производителей гибридов. Более того, в некоторых странах владельцы гибридов освобождаются от уплаты дорожного налога и не платят за муниципальные парковки.

Премиальный сегмент: Э/м конкурентоспособны по цене, \$



Э/м среднего класса неконкурентоспособны по цене, \$



Однако стоит отметить основные факторы, сдерживающие спрос на данные автомобили. Во-первых, ограниченный ресурс электрических

батарей; во-вторых, отсутствие развитой инфраструктуры обслуживания электромобилей (станции зарядки), и, в-третьих, высокая стоимость электромобилей.

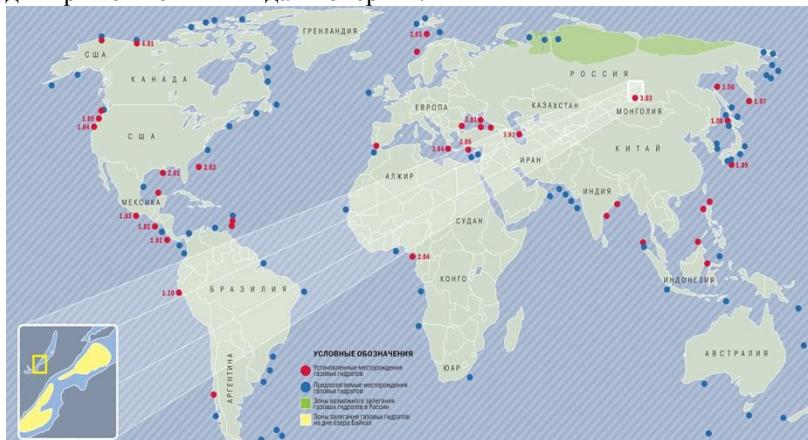
Таким образом, электромобили – самая перспективная, но на текущий момент, дорогая альтернатива традиционному транспорту.

В числе потенциально перспективных «подрывных» технологий будущего (имеющих сленговое обозначение «черные лебеди») можно назвать:

- добычу газогидратов;
- освоение запасов нефтематеринских пород;
- синтетическое жидкое топливо из угля;
- управляемый термоядерный синтез.

Гидраты являются крупнейшим источником природного газа в мире и доступны регионам, испытывающим дефицит данного ресурса. Потенциальными крупными регионами добычи являются США (Мексиканский залив, Северный склон Аляски и Атлантическое побережье), Канада и страны АТР (Япония, Индия, Китай, Южная Корея, Малайзия).

Активные исследования газогидратов ведутся многими странами. Технологии их добычи позволяют вовлечь в добычу существенные дополнительные объемы углеводородных соединений, тем самым снабдить рынок новыми видами энергии.



Источник: Коммерсант.ru

В следующие годы намечена реализация 7 проектов, включая 3 проекта с опытной добычей. U.S. Department of Energy (DOE) планирует увеличить затраты на исследования в следующие четыре года. В 2013г. в Японии был проведен наиболее успешный пилот, в котором достигнут дебит в 20 тыс. м3 газа в день.

Несмотря на снижение нефтяных цен, исследования продолжаются: в июне 2015 г. Индия зафиксировала судно для изучения гидратов. Запуск промышленной добычи газогидратов ожидается в 2018г. в Японии и в 2019 г. – на Аляске.

Ожидается, что добыча жидких углеводородов увеличится, чтобы удовлетворять рост спроса, хотя источники этого роста изменят глобальный баланс.

Как ожидается, к 2030 году, глобальное предложение жидких углеводородов, возрастет примерно на 16,5 млн. барр./сут.

Развивается нефтехимия нового поколения: максимально используется вся компонентная линейка углеводородного сырья в нефтехимии

Современная энергетическая политика обусловлена не только вопросами безопасности, но и существующими тенденциями изменения климата, которое влечет различные последствия для разных регионов и сказывается на потреблении различных видов топлива.

Наш базовый сценарий исходит из реализации политических мер по сокращению выбросов парниковых газов, основывающихся на ценах на углерод, мандагах и низкоуглеродных технологиях. Конкретные аспекты политики будут определять энергобаланс, особенно роль газа в нем.

Точно можно сказать, что развитые страны стремятся к энергоэффективности и инновационному развитию: со стороны государств стимулируются разработки и внедрение новых и энергосберегающих технологий. Нацеленность стран-импортеров на диверсификацию баланса, развитие возобновляемые источников энергии и добычу нетрадиционных углеводородов объясняется не только стремлением к экологичности, но и повышению энергобезопасности. Страны-импортеры ориентируются на самообеспечение. Активно развивается тенденция к наращиванию объемов экспорта и к выходу на новые географические и продуктовые рынки. Ожидается рост международной конкуренции на мировых энергетических рынках, в первую очередь, со стороны США, Катара, Ирана, Австралии, Туркмении.

Мировые нефтегазовые компании сокращают инвестиционные программы. Современный сценарий, в первую очередь, приводит к пересмотру долгосрочных инвестиционных планов нефтегазовых компаний и к остановке крупных капиталоемких проектов. В настоящее время компании работают над эффективностью, ведь в новой нефтяной парадигме главную роль будут играть умение быстро и гибко снижать издержки и, при необходимости, резко повысить эффективность бизнеса.

Таким образом, результаты проведенного исследования позволяют спрогнозировать существенное сокращение спроса на российские энергоносители. В числе внешних вызовов, которые должны быть учтены российскими экспортерами следует назвать:

- сокращение спроса на энергоносители (стагнация и невысокие темпы роста спроса на традиционных экспортных рынках для российских углеводородов);

- усиление конкуренции (появление новых производителей топливно-энергетических ресурсов (включая разработку нетрадиционных нефтегазовых ресурсов));

- снижение стоимости энергоресурсов (волатильность мировых цен и неустойчивость энергетических рынков);

- рост неопределенности на энергетических рынках (риск изменения структуры топливно-энергетического баланса основных стран-потребителей).

Кроме внешних ограничений, существуют и внутренние:

- удаленность центров добычи от рынков сбыта;

- изменение (ухудшение) структуры запасов углеводород соединения;

- товарная структура российской экспортной корзины отстает от текущих мировых стандартов;

- риск глубокого технологического отставания, в особенности в нефтепереработке и нефтехимии;

- низкая доля СПГ в структуре российского экспорта газа;

- слабый уровень развития российского нефтесервисного сегмента.

Необходимость адекватного ответа на важнейшие внутренние и внешние вызовы и ограничения формирует цели, задачи и систему стратегических ориентиров, нашедшую свое отражение в разработанной Министерством энергетики Российской Федерации Энергетической стратегии России на период до 2035 года.

Что же необходимо предпринять, чтобы соответствовать мировым трендам и стоящим вызовам? Во-первых, следует стимулировать спрос

на высокотехнологичную продукцию через эффективность операционной и инвестиционной деятельности компаний топливно-энергетического комплекса: поддержание объемов бурения в особенности в традиционных регионах (Западная Сибирь); инвестирование в глубокую переработку тяжелых остатков; развитие газопереработки и газохимии (расширение продуктовой линейки); повышение мобильности газа (проекты сжиженного природного газа).

Во-вторых, необходима поддержка сбалансированной фискальной нагрузки на топливно-энергетический комплекс: введение налогообложения финансового результата (налога на добавленный доход или налога на финансовый результат).

И, в-третьих, недопущение создания неэффективной (излишней) инфраструктуры в особенности это касается первичной нефтепереработки, не обеспеченной вторичными процессами (прежде всего, в мини нефтеперерабатывающих заводах). Необходимо избегать строительства избыточных трубопроводных систем (нефтепроводов, продуктопроводов и газопроводов).

Список литературы:

1. Байков Н.М., Гринкевич Р.Н. Прогноз развития отраслей ТЭК в мире и по основным регионам до 2030г. М: ИМЭМО РАН, 2009. 82 с.
2. Голик В.И., Мартынов В.Г., Комащенко В.И. Экологические, экономические и правовые аспекты разработки месторождений полезных ископаемых. М.: Российский государственный университет нефти и газа имени И.М. Губкина. 2012.
3. Калинин В. Стадии разрыва // Сибирская нефть. 2012. Т.93.
4. Карцхия А.А. Высокие технологии как ресурс инноваций // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2015. №4. С. 46-50.
5. Левинбук М.И., Котов В.Н. Изменение структуры потребления основных энергоносителей в США – один из вызовов энергетической безопасности России // Мир нефтепродуктов. Вестник нефтяных компаний. 2013. №9. С. 15.
6. Проскурин В.А. Совершенствование технологий многостадийного гидроразрыва пласта в горизонтальных скважинах: дисс. ... к.тех.н.: 25.00.17. Уфа, 2013.
7. Родионов В.Г. Энергетика: проблемы настоящего и возможности будущего. М.: ЭНАС, 2010.
8. Сланцевая нефть США: история с продолжением [Электронный ресурс]. // Финанс – 2015 - URL:

<http://www.finam.ru/analysis/forecasts/slancevaya-neft-ssha-istoriya-s-prodolzheniem-20150513-10510/> (дата обращения: 25.07.2016)

9. Сухоцкий А.Б., Фарафонов В.Н. Нетрадиционные и возобновляемые источники энергии: курс лекций для студентов специальности 1-43 01 06 «Энергоэффективные технологии и энергетический менеджмент». Минск: БГТУ, 2013. С. 246.
10. Ткачева В.Л. Трансформация нефтегазового комплекса в тенденциях мировой интеграции и энергоглобализации. М.: «Нефть и газ», 2004. 350 с.
11. Федоренко В.Ф., Тихонравов В.С., Мишуров Н.П. Возобновляемые источники энергии: тенденции и перспективы развития: научный аналитический обзор. М.: Росинформагротех, 2015.
12. Филькин Н.М., Умняшкин В.А., Музафаров Р.С. Гибридный автомобиль: основы проектирования, конструирования и расчета: учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальностям «Наземные транспортно-технологических машин и комплексов». М.: Форум, 2014.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ Г. БЕЛГОРОДА ПУТЕМ СОЗДАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПЛОЩАДОК

Ремизова И.Н., канд. экон. наук, доц.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

В условиях сложной экономической ситуации перед органами местного самоуправления стоит много непростых задач. Проблемы современного экономического развития требуют от государства более активного участия в экономических процессах на всех уровнях. «Противоядием» против застоя, может быть развитие инновационного сектора экономики. Высокая инвестиционная привлекательность также является ключевым фактором повышения конкурентоспособности региона, обеспечения высоких и устойчивых темпов социально-экономического роста. Мероприятия по повышению инвестиционной привлекательности являются одним из основных направлений по реализации стратегий и программ социально-экономического развития Белгородской области.

Одной из актуальных проблем настоящего времени является обеспечение безопасности и риска инвестиционных проектов. Для инвестора оценка и анализ риска является важнейшим фактором при принятии решения о вложении денежных средств в реализацию проекта. Быстрый рост цен и тарифов, высокие транспортные расходы, влияние инфляции на расчет стоимости инвестиционного проекта – все это и многое другое значительно усложняют инновационно-инвестиционную деятельность в регионе.

Несмотря на все эти трудности, следует отметить, что по итогам Национального рейтинга состояния инвестиционного климата среди субъектов РФ в 2015 году Белгородская область заняла 3-е место, уступив лишь Республике Татарстан и Калужской области. Соседние по центральному федеральному округу регионы заняли следующие позиции: Воронежская область расположилась на 14-й строчке, Курская - на 19-й, Липецкая – на 34-й, а Брянская – на 35-й позиции.

На основании распоряжения Правительства Белгородской области от 31 января 2011 было создано ОАО «Корпорация развитие». Основными целями деятельности данной организации является:

- привлечение стратегических инвесторов, в том числе иностранных, в приоритетные и курируемые направления экономики региона;

- оценка и отбор инвестиционных проектов, предполагаемых к реализации на территории Белгородской области;

- разработка концепций и отраслевых программ для привлечения инвестиций в приоритетные направления экономики региона;

- комплексное сопровождение проектов; улучшение инвестиционного климата; продвижение инвестиционного потенциала Белгородской области.

В целях привлечения потенциальных инвесторов и увеличения притока инвестиций в Белгородскую область, ОАО «Корпорация «Развитие» сформирована инвестиционная карта региона, на которой представлено и описано более 100 инвестиционных площадок. Из них специалисты компании выделили ТОП-10 инвестиционных площадок, по которым сформированы предложения по их наиболее выгодному экономическому использованию.

Инвестиционная площадка - часть территории Белгородской области в виде земельного участка с расположенными на нем строениями и инженерной инфраструктурой (или свободный земельный участок), на которой реализуется инвестиционный проект или планируется реализация инвестиционного проекта.

Для эффективного использования инвестиционных площадок необходимо проанализировать инвестиционный климат региона, и выделить наиболее перспективные направления деятельности.

Инвестиционный климат Белгородской области базируется на следующих конкурентных преимуществах:

- Политическая стабильность в регионе.
- Развитая финансовая инфраструктура.
- Система сопровождения инвестиционных проектов по принципу «одного окна».

- Концентрация квалифицированных кадров.
- Наличие инвестиционных площадок для модернизации старых или создания новых производств.

- Возможность реализации инвестиционных проектов в широком спектре отраслей экономики.

- Высокий уровень жизни населения.
- Богатый потенциал природных ресурсов.
- Экологическая безопасность.

Проанализировав вышеперечисленные преимущества, стоит отметить, что приоритетными направлениями деятельности ОАО «Корпорация «Развитие» являются:

- тепличное производство;
- молочная отрасль;
- аквакультура;
- распределенная энергетика;
- индустриальные парки;
- улучшение инвестиционного климата региона.

Сейчас в Белгороде работают 164 малых инновационных предприятия. 98 из них находятся в БГТУ им. В. Г. Шухова, 35 – в НИУ «БелГУ».

41 % малых инновационных предприятий заняты разработками в сфере информационных технологий, 21 % – энергосберегающих технологий, 10 % – в сфере строительных материалов.

Два белгородских предприятия получили право на использование знака «Российская нанотехнологическая продукция».

В 2015 году предприятия Белгорода произвели инновационной продукции на общую сумму 4,1 млрд рублей, что на 5 % превышает показатели 2014 года.

Однако такими темпами существенного экономического роста не достичь.

Так как экономическое и инвестиционное развитие напрямую связано с вопросами градостроительства, то одним из механизмов повышения инвестиционной привлекательности является обеспечение инженерной, транспортной и социальной инфраструктурой. К сожалению, у Белгорода в настоящее время мало перспектив для реализации масштабных инвестиционных проектов. И в целом развиваться городу отдельно от Белгородского района далее не представляется возможным. В настоящее время Белгородский район занимает более выгодную позицию в плане привлечения инвестиций с точки зрения наличия свободных земельных участков для реализации проектов. Сегодня инвестор воспринимает окраину не как удаленную территорию и помеху для реализации планов, а как возможность использования свободных ресурсов. Создавая тем самым потенциал для комплексного развития территории.

К примеру, одним из наиболее перспективно развивающихся направлений является тепличный кластер. Инвестиционные площадки находятся в Старом Осколе, Губкине, Грайвороне, пос. Ольшанец.

Принципиальное решение импортозамещения овощеводческой продукции в регионе сейчас актуально как никогда. Сегодня на первый план выходит экологическая безопасность продукции, а овощи, выращенные на белгородской земле, станут гарантом здоровья потребителей.

Если изучить инвестиционную карту Белгородской области, то можно заметить, что инвесторы предпочитают вкладывать свои сбережения в проекты, находящиеся за чертой города. Скорее всего, это связано с экономией средств на аренду или приобретение земли.

К примеру, немецкая сеть Metro, открыла первый торговый комплекс в Белгороде, который находится в поселке Дубовом. Объем инвестиций в проект составил около 22 млн евро.

Следующий один из наиболее успешно развивающихся проектов-индустриальный парк «Северный».

Размещение производства на территории промышленного парка «Северный» является высоко привлекательным для создания малых и средних предприятий:

1. В первую очередь, за счет решения проблем доступа к земле, связанных с получением необходимых согласований, оформлением земельных участков.

2. Во вторую – за счет обеспечения предприятий инженерной инфраструктурой: дорогами к каждому участку, теплоснабжением, электроснабжением, канализацией.

3. И, что особенно важно, - у резидентов промышленного парка есть возможность оперативно приступить к выпуску востребованной на рынке продукции, не теряя драгоценное время.

В центре внимания сейчас находится и будущий промышленный парк «Восточный». В ближайшее время там планируется сформировать конкретные инвестиционные предложения под эту площадку.

Деятельность ОАО «Корпорация развитие» направлена на активное развитие инвестиционных площадок в регионах города. С учетом складывающейся ситуации, основное внимание должно быть уделено внедрению соответствующих экономических инструментов и механизмов непосредственно в черте города Белгорода. На данный момент инвестиционная активность в г. Белгороде иллюстрирует нестабильность реальных объемов инвестиций, отсутствие источников инновационного роста, дефицит финансово-инвестиционных ресурсов.

Несмотря на перечисленные трудности, у города Белгорода есть определенный потенциал, способный заинтересовать иностранных инвесторов. К нему можно отнести: наличие кадров с достаточно

высоким уровнем образования, способных к восприятию новых технологий в производстве и управлении, относительно дешевую рабочую силу, возможности получения быстрой прибыли.

При разработке механизмов повышения инвестиционной привлекательности г. Белгорода, правительству необходимо учитывать требования инвестора к месту размещения производства:

- к местоположению площадки;
- к инженерной и транспортной инфраструктуре;
- к форме владения земельным участком;
- к возможности расширения участка.

Кроме того, выбор инвестора зависит не только от географического расположения площадки, доступа к ресурсам или масштаба организации. Большие и малые предпринимательские структуры могут быть высокопроизводительными, если они применяют современные методы организации работы, используют передовые технологии и предлагают уникальные продукты. Для этого на площадках города Белгорода необходимо внедрять передовые технологии. Таким образом, механизмы повышения привлекательности региона можно разделить на два направления:

- в области нормативно правового регулирования (создание равных конкурентных условий, совершенствование антимонопольной политики, упрощение системы регистрации юридических лиц);
- в области формирования эффективной рыночной структуры (обеспечение возможности получения инвесторами достойной информации, внедрение передовых технологий, выравнивание условий конкуренции).

Для преодоления экономических проблем региона необходим повышенный приток инвестиций и ускоренное промышленное развитие, а значит разработка и внедрение инвестиционных проектов на основе доступной информации об инвестиционных возможностях города и о преимуществах и выгодах, которые можно извлечь.

Список литературы:

1. Николаев М.А. Формирование инвестиционной привлекательности региона / М.А. Николаев, М.Ю. Махотаева // Псковский регионологический журнал. 2014. №19.
2. Яковлева Е.А. Инвестиционная площадка как инструмент повышения инновационной активности предпринимательских структур / Е.А. Яковлева, М.В. Драпалюк, В.В. Быстрянец // Лесотехнический журнал. 2013. №3.

3. Камалова А.О. Инвестиционная привлекательность как фактор формирования конкурентоспособности региона // Известия ДГПУ. Общественные и гуманитарные науки. 2011. №4.
4. Дорошенко Ю.А., Голиков П.Г. Координация и управление инвестиционными проектами на уровне региона // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2008. №3.
5. <http://belduma.ru/> - Закон Белгородской области об инвестиционной деятельности в Белгородской области
6. <http://www.belgorodinvest.com/>

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ ИННОВАЦИОННОМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ*

**Романович М.А., канд. экон. наук,
Евтушенко Е.И., д-р техн. наук, проф.,
Романович Л.Г., канд. экон. наук, доц.**

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

На современном этапе развития мировой экономической системы переход к экономике знаний становится одним из решающих элементов национальной стратегии повышения конкурентоспособности страны на международной арене. Следует отметить о важнейшем программном документе - Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, которой определены амбициозные цели – обеспечение высокого уровня благосостояния населения, закрепление геополитической роли страны как одного из глобальных лидеров, определяющих мировую политическую повестку дня. Это означает необходимость формирования экономики лидерства и инноваций. Количественные показатели такой экономики к 2020 году – занятие существенной доли (в 5-10 процентов) на рынках высокотехнологичных и интеллектуальных услуг по 5-7 позициям, повышение в два раза доли высокотехнологичного сектора в ВВП (с 10,9 до 17-20 процентов), увеличение в пять-шесть раз доли инновационной продукции в выпуске промышленности, в четыре-пять раз – доли инновационно активных предприятий (с 9,4 до 40-50 процентов) [1].

В этой связи, в единстве государства, университетов и бизнеса – высшей школе в условиях экономики знаний отводится определяющая роль. Генерация, хранение и распространение новых знаний; научные исследования и разработки в интересах бизнеса и трансфер новых технологий; подготовка специалистов, наиболее полно отвечающих потребностям динамичной новой экономики – таково неполное представление университетов как основных факторов развития «умной» экономики.

Объекты инфраструктурной поддержки инновационной деятельности: университетские научные парки, бизнес-инкубаторы призваны стимулировать процесс создания старт-ап-компаний, занимающихся научными исследованиями и коммерциализацией

результатов интеллектуальной деятельности в различные сферы экономики.

Проведенные за последние годы исследования западных ученых [2,3] показали, что руководство государственных и частных вузов рассматривает объекты инфраструктурной поддержки, созданные на их базе, как важнейшие элементы стимулирования роста региональной экономики. Так, например, американские исследователи Алберт Линк и Джон Скотт в статье «Американские научные парки: распространение инноваций и его влияние на академические миссии университетов» пришли к выводу, что близость предприятий к вузам и наличие венчурного капитала оказывали положительное воздействие на их рост. Кроме того, научный парк стимулировал публикационную и патентную активность университета, позволял трудоустраивать выпускников и приглашать на работу выдающихся ученых. Ученые из Швеции Ричард Фергюсон и Кристер Олофссон в статье «Научные парки и развитие новых технологических фирм: локализация, выживание и рост» показали, что фирмы, размещенные в объектах инфраструктурной поддержки, обладали большей степенью выживаемости, чем те, которые находились за его пределами. И это важно для региона».

В реализации региональных программ заинтересованы как вузы, так и органы регионального и местного самоуправления, которые обычно выступают инициаторами проектов или активно их поддерживают в интересах развития региональных инновационных систем. Вузы же получают эффективный механизм передачи технологий из науки в промышленность и бизнес. Объекты инфраструктурной поддержки - место реализации идей ученых, преподавателей, студентов, инженеров и предпринимателей. В свою очередь совершенствуется и учебный процесс подготовки инженера, отвечающего потребностям динамичной новой экономики.

Одно из основных направлений развития Белгородской области, на котором предложил сосредоточиться губернатор Е.С. Савченко в своем ежегодном отчете перед депутатами областной думы – это развитие инновационной среды. Для Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова (далее БГТУ им. В.Г. Шухова) это означает - создание единого образовательного научно-инновационного пространства. Именно эта концепция реализуется в настоящее время в университете [4]. Так, в последние годы в университете существенным образом активизировалась научно-инновационная деятельность студентов и аспирантов. О чем свидетельствует динамика показателей развития студенческой науки и

аспирантуры. Также органами исполнительной власти Белгородской области проводится значительная работа по стимулированию молодежи к созданию и развитию бизнеса, о чем свидетельствуют принятые программы, обеспечивающие доступ предпринимателей к финансовым и другим ресурсам (субсидии на компенсацию затрат действующих инновационных компаний, связанных с изготовлением инновационной продукции; гарантии при кредитовании и т. д.).

Однако студенты, аспиранты и молодые ученые, участвующие в научных исследованиях и разработках не могут воспользоваться существующими программами по причине отсутствия необходимых знаний и опыта в области организации, ведения бизнеса и управления инновационными проектами в сфере высоких технологий. Следует отметить, что даже при получении малым предприятием начального капитала и размещении его в бизнес-инкубаторе, в основном из-за отсутствия необходимых знаний и опыта управления в своей сфере, оно, как правило, имеет незначительные шансы на успех.

В данной статье рассматривается вопрос разработки и внедрения практико-ориентированного подхода к такой сфере деятельности, как инновационное предпринимательство. Получение действительно эффективных результатов обучения в указанной сфере деятельности возможно исключительно при кардинальном изменении соотношения практики и теории и их творческое сочетание в учебном процессе [5]. Как эффективная мера в решении указанной проблемы - впервые в университете с 2012 года внедрен авторский курс обучения студентов 4-5 курса всех специальностей по программе «Инновационное предпринимательство» [6].

Следует отметить, что программа указанного курса разработана с участием специалистов Белгородской Торгово-промышленной Палаты, Белгородского областного фонда поддержки малого и среднего предпринимательства, региональных представителей Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, успешных предпринимателей – инноваторов [7].

Курс завершается подготовкой и защитой бизнес-плана инновационной идеи. Лучшие проекты, выполненные студентами, получают финансовую и научно-консалтинговую поддержку университета при организации молодежных инновационных предприятий. В уставный капитал таких предприятий университет вносит права на использование интеллектуальной собственности: изобретений, полезных моделей, программ ЭВМ и других объектов.

На рисунке 1 представлена динамика количества обучающихся слушателей инновационному предпринимательству.



Рисунок 1 - Практико-ориентированная модель обучения студентов и аспирантов инновационному предпринимательству на базе вуза

По результатам обучения студентов разных специальностей университета за 2012 – 2016 годы организовано 72 малых инновационные предприятия с участием университета и молодых ученых: ООО «Композит», ООО «Мед-провижн», ООО «Карбон плюс», ООО «Плазма 31», ООО «ИнИнТЕХ», ООО «Современные корпоративные системы», ООО «Фотополимерные технологии», «ООО «Центр социальных технологий «Интеллект» и другие.

Так, несмотря на свой короткий срок деятельности на рынке ООО «Композит» (малое инновационное предприятие организовано в мае 2013 года) достигло успехов в инновационном бизнесе. Предметом деятельности предприятия является проведение научных исследований и разработок, а также практическое применение (внедрение) результатов интеллектуальной деятельности в сфере создания новых материалов и энергосберегающих технологий.

Ведущий проект компании – производство энергоэффективного композиционного вяжущего. Технология производства композиционного вяжущего в данном предприятии защищена охранными документами. Является ресурсосберегающей за счет использования энергоэффективного оборудования [8] и технологических отходов металлургического производства в качестве сырья, получения синергетического эффекта при диспергации.

Основные потребители - строительные компании, железобетонные заводы, используют как вяжущее для производства бетона г. Белгорода, области, регионов Российской Федерации и зарубежных государств. Команда инновационной компании с данным Проектом стала абсолютным победителем (1 место) VI Международного инновационного форума «Кубок Вызова».

В настоящее время на базе университета функционирует 99 малых инновационных предприятий с участием студентов. Молодые ученые и сотрудники малых инновационных предприятий получают имущественную поддержку в бизнес-инкубаторе университета, научно-консалтинговую - в бизнес-центре и повышают квалификацию в школе обучения инновационному предпринимательству на базе бизнес-инкубатора [9].

Так, заключено с предприятиями 106 лицензионных договоров.

Таким образом, реализация практико-ориентированной модели обучения студентов инновационному предпринимательству позволила обеспечить решение целого комплекса задач: от приобретения студентами знаний и навыков предпринимательской деятельности в сфере инноваций до их трудоустройства и коммерциализации интеллектуальной деятельности университета. Данный проект по своей целостности, комплексу поставленной цели, решаемых задач и эффективности можно назвать пилотным. На наш взгляд, опыт БГТУ им. В.Г. Шухова, одного из лидирующих вузов Российской Федерации может представлять интерес как российских, так и зарубежных организаций и партнеров.

**Работа выполнена в рамках реализации Программы стратегического развития БГТУ им. В.Г. Шухова на 2012–2016 годы.*

Список литературы:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020г. утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 года N 1662-р. - Система ГАРАНТ (CD-ROM)
2. Ferguson R., Olofsson Ch. Science Park and the Development of NTBFs - Location, Survival and Growth // Journal of Technology Transfer. 2004. Vol. 29(1): P. 15.
3. Newman Mark J. Problem Based Learning: An Introduction and Overview of the Key Features of the Approach. Режим доступа: [http://Inprocess/UTPress/JVME/JVME32\(1\)-Revises-2/JVME-003.3d](http://Inprocess/UTPress/JVME/JVME32(1)-Revises-2/JVME-003.3d).
4. Romanovich L.G., Evtushenko E.I., Romanovich M.A. and Kudinov D.V. Innovation activity and business incubators based on institution of higher

- education. the experience of Russia // Journal of Applied Engineering Science. 2015. Vol. 13(3): pp. 161-166.
5. Романович Л.Г. совершенствование организационно-экономического механизма стимулирования инновационной деятельности в системе малого предпринимательства / диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Белгород, 2006.
 6. Шаповалов Н.А., Романович Л.Г., Глаголев Е.С., Бабаевский А.Н. Опыт реализации практико-ориентированной модели обучения студентов инновационному предпринимательству // Высшее образование в России. 2014. № 3. С. 65-72.
 7. Romanovich L., Sevostyanov V., Romanovich M., Sevostyanov M., and A.Y. Arkatov. Innovation activity and technology transfer of higher education // Journal of Applied Engineering Science. 2014. Vol. 12 (4): pp. 273-276.
 8. Romanovich A.A., Bogdanov V.S., Romanovich L.G., Romanischin D.V. Determination of power mill spent on the creation of the longitudinal motion of the grinding load // Journal of Applied Engineering Science. 2015. Vol. 13 (3): pp. 155-160.
 9. Миссия, стратегические приоритеты, цели и задачи развития системы образования: монография / Е.А. Афанасьева, А.Р. Вышкина, В.В. Глебов, О.В. Исаакян, О.М. Перминова, Н.Н. Харитоновна, Л.Г. Романович, П.И. Оспищев, М.А. Романович. Красноярск: Научно-инновационный центр. 2012. 184 с.

БАЗОВЫЕ ПОНЯТИЯ И ПРОБЛЕМЫ В СФЕРЕ ИНЖИНИРИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**Романович М.А., канд. экон. наук,
Романович Л.Г., канд. экон. наук, доц.,
Оспищев П.И., начальник УНИР**

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

В современных условиях Россия пока находится в положении догоняющего, и чтобы приблизиться к мировым технологическим лидерам, необходимо как можно быстрее установить плотную взаимосвязь между наукой и бизнесом [1]. Для этого необходимо создать эффективную и реально действующую инновационную инфраструктуру, которая станет драйвером развития всех отраслей промышленности — и новых, и традиционных.

В развитых странах связку науки и производства обеспечивает инжиниринг. В России он находится в зачаточном состоянии — объем рынка промышленного инжиниринга в США в 21 раз больше российского. В тоже время в последние годы в стране активно начинают создаваться инжиниринговые центры, ориентированные на инновационные отрасли промышленности. В частности, Минпромторг России предлагает открывать их *при ведущих технических вузах страны и на базе промышленных производств*. Студентам, которые будут там работать или проходить практику, планируется выплачивать зарплату. Такие меры обеспечат симбиоз науки и технологии, а также помогут предприятиям в укомплектовании молодыми квалифицированными кадрами. Создавать центры предпочтительно как на базе ведущих технических вузов страны, так и самих предприятий, обладающих соответствующими конструкторскими и технологическими компетенциями. Выбирая профили инжиниринговых центров, необходимо учитывать реальные потребности промышленных предприятий, работающих в том или ином регионе [2]. Таким образом, в современных условиях тема исследования является особенно актуальной и имеет важную практическую значимость.

Деятельность инжиниринговых организаций, требующая высокой степени профессионализма в области проектирования, дизайна и управления проектами, является также катализатором спроса на подготовку инженерных кадров, востребованных российской промышленностью.

В связи с падением объемов строительства крупных промышленных и энергетических объектов за последние двадцать в России был утерян опыт проектирования и строительства подобных объектов, не внедрялась практика комплексного инжиниринга, что, в свою очередь, закономерно привело к снижению качества строительства, увеличению сроков и стоимости реализации инвестиционных проектов.

Если зарубежные игроки уже давно практикуют такой подход, как EPCM-контракты (Engineering Procurement and Construction Management - инжиниринг, поставки и управление строительством), в рамках которых подрядчик полностью концентрирует у себя процессы по проектированию, внедрению технологий и консалтингу, закупкам и подрядам, то российские компании еще только начинают его осваивать.

В тоже время очевидно, что в современных условиях в экономически развитых странах сформировался высококонкурентный рынок инжиниринговых услуг на базе вузов [3, 4] и реального сектора экономики [5,6,7]. Так, только в США сегодня действует 142 тысячи компаний, при этом крупнейшие из них занимают не более 5% рынка. В России же преобладает до ста крупных инжиниринговых компаний. А две из них (Стройгазконсалтинг и Стройгазмонтаж) консолидируют почти 40% объемов рынка в денежном выражении. Это связано с тем, что на современном этапе большую часть спроса составляют масштабные капиталоемкие проекты государства и госкомпаний, которые могут выполнить только крупные инжиниринговые компании.

Понятие «инжиниринговые услуги» в нашей стране появилось сравнительно недавно, что связано с развитием рыночных отношений. И его вхождение в отечественный лексикон обусловлено активно развивающимися международными отношениями и предпринимательством.

Американский Совет инженеров по профессиональному развитию (англ. American Engineers' Council for Professional Development (ECPD)) дает следующее определение. «Инжиниринг» – это творческое применение научных принципов для проектирования или разработки структур, машин, аппаратуры, производственных процессов, или работа по использованию их отдельно или в комбинации; конструирование или управление тем же самым с полным знанием их дизайна; предсказание их поведения в определённых эксплуатационных режимах; все это в соответствии с ожидаемой функциональностью, экономичностью операций или безопасностью жизни и собственности [7].

Результаты анализа показали, что в настоящее время термин «инжиниринг» вошел в профессиональный словарь российских специалистов и находится на стадии введения в нормативно-правовой оборот. Так, с точки зрения национальной палаты инженеров России: инжиниринг – фактически и есть проектирование. По проведенной предварительной оценке [8], инжиниринг на 80-90% состоит из проектных работ: подготовка совместно с заказчиком технического задания, прединвестиционные исследования, разработка проектной документации, разработка рабочей документации. Оставшиеся 10-20% — это функции проектировщика по реализации проекта: сбор исходных данных и обследования, авторский надзор, выбор оборудования, подготовка технологических регламентов, участие в пуско-наладочных работах, подготовка документации «как построено», ввод в эксплуатацию, обучение персонала заказчика.

В российском нормативно-правовом поле отсутствует однозначное определение инжиниринга. С одной стороны, это можно объяснить недостаточностью внимания законодателей к данному типу организаций, а с другой - сложностью стандартизации деятельности, неоднородность которой обусловлена различиями в практике ведения бизнеса в данном секторе экономики. В проекте Федерального Закона «Об инженерной (инжиниринговой) деятельности в Российской Федерации» под инжинирингом (инжиниринговыми услугами) предложено понимать вид деятельности профессиональных инженеров по выполнению инженерной (инжиниринговой) деятельности на коммерческой основе [9].

Таблица 1

Классификация форм инженерной деятельности по версии Европейской экономической комиссии ООН

Инжиниринг	Содержание
Консультационный	Проектирование, авторский надзор, планирование и подготовка строительства (ППР, сетевые графики), контроль за проведением строительно-монтажных работ (технический заказчик), испытания, экспертиза, консультации
Технологический	Предоставление технологий для строительства и эксплуатации объектов, передача лицензий, производственного опыта
Строительный и/или общий	Проектирование, поставки оборудования и его монтаж
Комплексный	Проектирование, поставки оборудования,

	руководство СМР и сдача объекта «под ключ»
Техническое содействие	Услуга или ряд услуг, оказываемых в ходе реализации проекта и (или) после его окончания для освоения переданных технологий, оборудования, осуществления авторского надзора и обучения кадров

Анализ публикаций свидетельствует об организации современной международной нормативной и методической базы в сфере инжиниринга. Ведущие позиции занимают фирмы США, Франции, Англии, Японии, Германии, которые имеют соответствующее законодательство в сфере инжиниринга. Так, Европейская экономическая комиссия ООН разработала «Руководство по составлению международных договоров инжиниринга», «Руководство по составлению международных договоров консорциума» и др. Руководства и регламенты в области инжиниринга разрабатывались также национальными ассоциациями инженеров, в частности американской и английской.

Существуют различные классификации форм инжиниринга. Классификация инжиниринга, данная Европейской экономической комиссией ООН [10] и принятая инженерным бизнес-сообществом, выделяется его 5 видов (таблица 1).

Наиболее распространенные - консультационный, строительный, технологический и комплексный инжиниринг, который включает в себя многие функции из перечисленных выше видов: проектирование, поставки оборудования, руководство строительно-монтажными работами (СМР) и сдача промышленного объекта «под ключ». В западной практике при комплексном инжиниринге компания нередко оказывает услуги по организации финансирования (привлечение дополнительных инвестиций), управления поставками материально-технических ресурсов и выполнения строительно-монтажных работ, а также пуска построенного объекта в эксплуатацию.

Если исходить из классификации инжиниринга, данной Европейской экономической комиссией ООН - для российской практики наиболее характерным является консультационный инжиниринг (*consulting engineering*), связанный с предпроектными исследованиями, проектированием объектов строительства и осуществлением авторского надзора [10]. В то же время относительно мало освоен *технологический инжиниринг (process engineering)*, состоящий из предоставления заказчику технологий (включая передачу

технологий, патентов, производственного опыта и знаний, а также обучение персонала и надзор за использованием технологий). Не получил широкого распространения строительный, или общий, инжиниринг (general engineering), охватывающий не только проектирование и авторский надзор, но поставку оборудования и его монтаж. Ряд авторов в своих работах [11,12] выделяют финансовый инжиниринг, характеризуя его как «самую молодую и пока недостаточно изученную область, изменяющую главным образом качество производства и предложения финансовых услуг», а также указывают на актуальность и важность развития этого нового направления. Суть финансового инжиниринга состоит в создании новых финансовых продуктов и услуг, которые используются финансовыми институтами при распределении ресурсов, рисков, ликвидности, доходов и информации в соответствии с финансовыми потребностями клиентов и изменениями в макро - и микроэкономической ситуации».

В проекте Федерального Закона «Об инженерной (инжиниринговой) деятельности в Российской Федерации» выделены только 3 вида инжиниринга: строительный инжиниринг, продуктовый инжиниринг, инженерно-консультационные услуги [9]:

1. Строительный инжиниринг – инженерная деятельность в инвестиционно-строительной сфере по созданию информации, необходимой для достижения целей инвестирования путем создания и изменения объектов недвижимости, включающей моделирование технологических процессов, проектирование зданий и сооружений, подготовку, обеспечение и техническое сопровождение процессов строительства, надзор за возведением, монтажом, пуско-наладкой, опытной эксплуатацией промышленных и хозяйственных объектов и другую, неразрывно связанную с этими задачами, инженерную деятельность.

2. Продуктовый инжиниринг – инженерная деятельность в промышленной сфере по созданию информации, необходимой для достижения целей инвестирования путем создания и изменения движимой продукции, включающей товары народного потребления, промышленные изделия, оборудование, инструменты, машины и механизмы, строительные материалы и конструкции, транспортные средства и специальная техника и иная инженерная деятельность, неразрывно связанная с созданием такой продукции.

3. Инженерно-консультационные услуги – специализированный вид инжиниринговых услуг, включающий консультирование инвестора,

заказчика, технического заказчика для выполнения одного или нескольких этапов проекта.

Учитывая неразвитую в России систему технологического инжиниринга на современном этапе и актуальнейшую проблему эффективной передачи технологий, охранных документов и лицензий, производственного опыта и знаний, а также проблему обучения персонала и надзора за использованием технологий, считаем целесообразным и важным выделение технологического инжиниринга среди его видов в рассматриваемом проекте закона и определение его как приоритетного направления развития инжиниринга на базе вузов.

Таким образом, анализируя проблематику современного развития инжиниринговой деятельности, подходов к базовым понятиям, считаем целесообразным, обратить внимание на следующие положения [13]:

1. Инжиниринг – мощный инструмент повышения эффективности бизнеса через предоставление интеллектуальных услуг проектно-конструкторского, расчетно-аналитического, производственного характера.

2. В отличие от международного методического подхода к понятию инжиниринг и его классификации, предлагаемые в Проекте Федерального Закона «Об инженерной (инжиниринговой) деятельности в Российской Федерации» виды инжиниринга не содержат технологического инжиниринга, ни как отдельного вида инжиниринга, ни как четко обозначенных элементов.

3. В рассматриваемом Проекте Федерального Закона целесообразно выделение технологического инжиниринга, как стратегически важного вида в условиях развития инновационной экономики, а также определение приоритетным направление его развития на базе вузов.

4. Инжиниринг – это мост между наукой и технологией.

Организовывая инжиниринговые центры на базе вузов, целесообразно:

- комбинировать потенциал современных достижений российской науки и положительного опыта зарубежного инжиниринга. Симбиоз вузов с реальным сектором экономики позволит снизить зависимость от импортных технологий;

- вовлекать студентов, аспирантов, докторантов технических вузов, а также выпускников в работу инжиниринговых центров, что позволит активизировать инновационные процессы на базе вузов и внедрение результатов научных исследований в реальный сектор экономики.

**Работа выполнена в рамках Программы стратегического развития БГТУ им. В.Г. Шухова на 2012–2016 годы.*

Список литературы:

1. Romanovich L., Sevostyanov V., Romanovich M., Sevostyanov M., and Arkatov A. Innovation activity and technology transfer of higher education // Journal of Applied Engineering Science. 2014. V.12. № 4. P. 273-276.
2. Мантуров Д.В. Назвятие инжиниринга — важнейшая составляющая формирования инновационной экономики в России // Вестник Московского государственного технического университета им. Н.Э. Баумана. Серия «Машиностроение». 2013. № 2. С. 3-17.
3. Миссия, стратегические приоритеты, цели и задачи развития системы образования: монография / Е.А. Афанасьева, А.Р. Вышкина, В.В. Глебов, О.В. Исаакян, О.М. Перминова, Н.Н. Харитонов, Л.Г. Романович, П.И. Оспишев, М.А. Романович. Красноярск: Научно-инновационный центр, 2012. 184 с.
4. Romanovich L.G., Evtushenko E.I., Romanovich M.A., and Kudinov D.V. Innovation activity and business incubators based on institution of higher education. The experience of Russia // Journal of Applied Engineering Science. 2015. V. 13. №3. P. 161-166.
5. Шаповалов Н.А., Романович Л.Г., Глаголев Е.С., Бабаевский А.Н. Опыт реализации практико-ориентированной модели обучения студентов инновационному предпринимательству // Высшее образование в России. 2014. № 3. С. 65-72.
6. Арсланов В.А., Газизов И.С., Кашапов Н.Ф. Инжиниринговые центры как фактор вхождения региона в глобальную производственную кооперацию // Вестник экономики, права и социологии. 2014. №4. С.7-12.
7. Мещерин И.В. Инжиниринг – это проектирование [Электронный ресурс: официальный сайт национальной палаты инженеров]. Режим доступа URL: <http://npirf.ru/inzhiniring-eto-proektirovanie> (Дата обращения 01.08. 2016).
8. Электронный портал Минпромторга России [Электронный ресурс]. Режим доступа URL: <http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/#!8837> (Дата обращения 01.08. 2016).
9. Проект Федерального Закона «Об инженерной (инжиниринговой) деятельности в Российской Федерации» (Вторая редакция от 01.02.2016 г.) [Электронный ресурс]. Режим доступа URL: <http://npirf.ru/inzhiniring-eto-proektirovanie> (Дата обращения 01.08. 2016).
10. Литвинов К.С. Современный рынок инжиниринговых услуг // Российский внешнеэкономический вестник. 2010. № 5. С. 68-74.

11. Даешь инжиниринг! (Навигатор для профессионала) / под ред. В.В. Кондратьева и В.Я. Лоренца. 2-е изд. перераб. и доп. М.: Эксмо, 2007. 576 с.
12. Перспективы развития предпринимательской деятельности в России / В.В. Выборнова, Л.Г. Романович, К.И. Логачев, В.Ю. Чистюхин: монография. Белгород: Изд-во БГТУ. 2011. 132 с.
13. Инжиниринговая деятельность на базе вузов: базовые понятия и проблемы / М.А. Романович, А.В. Мясников, Л.Г. Романович, П.И. Оспицев // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2016. № 9. С. 227-231.

ПОВЫШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА – КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР РОСТА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Селиверстов Ю.И., д-р экон. наук, проф.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

В настоящее время, по мере исчерпания факторов экстенсивного развития, повышение производительности труда, повышение качества производимых товаров и услуг является ключевым условием экономического роста и обеспечения конкурентоспособности России на мировом рынке. Задача повышения производительности труда является актуальной для всех, без исключения, сфер функционирования государства и общества [7].

Необходимо отметить, что в 80-90-е годы развитые страны тоже прошли через необходимость решения этой задачи. Для осуществления соответствующих программ в них были реализованы проекты по увеличению эффективности производства. В частности, была создана Европейская ассоциация национальных центров производительности труда, в которую входят 14 стран, а на Востоке – Азиатская организация производительности труда, в которой состоят 20 стран. Внутри стран также существуют специальные ведомства (например, Рационализаторский и инновационный центр развития бизнеса в Германии, финансируемый из государственного бюджета; Американский центр производительности труда в США, созданный в 1981 году и др.).

В октябре 2014 года Европейской парламентской сетью оценки технологий¹ был опубликован доклад «Производительность в Европе и США», который был создан на основе отчетов отдельных стран и регионов о состоянии производительности труда и государственной политики, направленной на научно-технологическое и инновационное развитие. В данном докладе, в частности, определено, что основными факторами, влияющими на рост производительности труда в странах Европейского союза (ЕС) являются следующие: технологические

¹ Европейская парламентская сеть оценки технологий создана в 1990 году с целью повышения эффективности аналитического обеспечения парламентской деятельности в части развития методов оценки возможных социальных, экономических и экологических последствий внедрения новых научных и технологических достижений.

инновации, повышение квалификации сотрудников и организация работы. Отмечено, что темпы роста производительности труда в ЕС уступают аналогичному показателю в США и значительно ниже, чем рост уровня заработной платы.

Поэтому в 2010 году был разработан проект «Европа 2020», в котором были установлены цели касающиеся, в частности, занятости населения, научно-исследовательской деятельности, социальной интеграции, борьбы с бедностью. Для достижения этих целей к 2020 году Европейская Комиссия для каждой конкретной страны, входящей в ЕС (за исключением Греции и Кипра) разработала соответствующие рекомендации.

В то же время отдельные страны реализуют свои собственные программы, направленные на повышение производительности труда. Так в Австрии в 2011 году была разработана федеральная промышленная стратегия в области текущих исследований, технологий и инноваций, которая ставит перед собой задачу сделать Австрию лидером в сфере инноваций среди стран Евросоюза.

В Германии в 2006 году была разработана Новая высокотехнологичная стратегия, которая призвана сделать страну лидером в решении современных глобальных задач и обеспечить возможность отвечать вызовам XXI века. В сентябре 2014 года данная стратегия была обновлена. В ней была поставлена задача наладить взаимодействие науки и бизнеса для коммерциализации и использования научных открытий.

В рамках повышения производительности труда в Великобритании большое внимание уделяется развитию науки. Ключевым элементом промышленной стратегии, разработанной Правительством страны, является поддержка развития новых технологий. Несмотря на то, что в стране накоплен значительный опыт организации исследовательской деятельности и ведется активная работа с бизнесом для коммерциализации этих исследований, в 2012 году Правительство Великобритании разработало государственную программу «Восемь великих технологий». Эта программа направлена на решение следующих задач:

- а) противодействие изменению климата;
- б) повышение уровня энергосбережения;
- в) рост производства продуктов питания;
- г) рост численности населения.

Реализация программы связана с дальнейшим развитием робототехники, автономных систем, регенеративной медицины,

синтетической биологии, исследований новых материалов, нанотехнологий и т.д.

В отличие от ЕС, производительность труда в США устойчиво растет два последних десятилетия (исключение составляют 2001 и 2008 годы). Наука, технологии и инновации играют огромную роль в экономике США. Существует огромное количество федеральных правительственных программ и инициатив, направленных на развитие экономики и увеличение производительности труда. Федеральное правительство выдвинуло целый ряд инициатив по обновлению сектора обрабатывающей промышленности, в частности:

а) проектом по производству чистой энергии и инновационному производству предусматривается к 2030 году увеличить производство энергии в 2 раза;

б) в целях содействия разработкам в области аддитивных технологий (в том числе 3D-принтеров) в 2012 году был основан Национальный научно-инновационный институт по аддитивным технологиям (National Additive Manufacturing Innovation Institute);

в) на проект развития геномных материалов, целью которого является исследование, производство и использование новых материалов, с 2011 года выделено 250 млн. долларов;

г) на реализацию Национальной программы по нанотехнологиям с 2000 года потрачено приблизительно 17,9 млрд. долларов.

Рост производительности труда и в Российской Федерации рассматривается как один из ключевых факторов роста российской экономики в целом [3, 6]. Так в майских 2012 года указах Президента Российской Федерации поставлена задача создать и модернизировать к 2020 году 25 миллионов новых производительных рабочих мест и увеличить производительность труда к 2018 году в полтора раза относительно уровня 2011 года.

Однако реализация этих указов столкнулась с определенными трудностями как объективного (международные экономические санкции), так и субъективного свойства. По данным Росстата РФ показатели, характеризующие решение данной задачи, выглядят следующим образом (см. табл. 1):

Таким образом, анализ динамики представленных данных заставляет нас сделать вывод о том, что достижение целевых показателей в указанные сроки весьма сомнительно. Так доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВВП РФ выросла всего лишь в 1,09 раза относительно уровня 2011 года. По инвестициям в основной капитал наблюдается падение показателя

вместо его роста. Но особенно угнетает статистика по созданию высокопроизводительных рабочих мест. Суммарный их рост за четыре года составил всего лишь 15,5%. При этом в 2015 году вместо роста высокопроизводительных рабочих мест мы наблюдаем их сокращение. Особую тревогу вызывает также тот факт, что высокопроизводительные рабочие места сокращались в ключевых отраслях российской экономики: в обрабатывающей промышленности сокращение составило 389 тыс. единиц (-10,4%), в отрасли транспорта и связи – 305,1 тыс. единиц (-14,6%), в строительстве – 156,1 тыс. единиц (-15,2%).

Таблица 1 - Основные показатели, характеризующие состояние и динамику производительность труда в Российской Федерации *

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015
Индекс производительности труда, % к предыдущему году	103,8	103,2	101,8	100,9	
Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВВП, % к итогу	19,6	20,1	21,0	21,6	21,3
Доля инвестиций в основной капитал в ВВП, % к итогу	19,2	20,8	20,8	19,7	18,0
Количество высокопроизводительных рабочих мест, тыс. единиц	14525,3	16370,0	17492,8	18280,9	16782,4
Прирост (сокращение) высокопроизводительных рабочих мест в сравнении с предыдущим годом, - тыс. единиц - %		1844,7 12,7	1122,8 6,9	788,1 4,5	-1498,5 -8,2

*Составлено автором на основании данных Росстата

В июне 2014 года в России был утвержден план по повышению производительности. В работе должны быть задействованы Банк России, Внешэкономбанк, Росстат, Российский союз промышленников и предпринимателей, Агентство стратегических инициатив (АСИ), Агентство кредитных гарантий. Однако к реализации этого плана практически не приступали. «Мы пытались организовать встречу с министром экономики по вопросу внедрения методик по повышению

производительности труда, но он с момента внедрения плана времени встретиться не нашел», - сказал Дмитрий Песков, директор направления «Молодые профессионалы» в АСИ [8].

Однако ситуация не выглядит такой уж безнадежной. Безусловно, активное включение Российской Федерации в мировой рынок требует организации постоянного мониторинга и проведения сравнительного анализа показателей производительности труда, как в межстрановом, так и в межрегиональном разрезе. Ниже нами рассматриваются меры, реализация которых на федеральном и региональном уровнях позволит с незначительными корректировками достигнуть заданных показателей.

Дальнейшее эффективное развитие экономики России эксперты связывают с приоритетным развитием несырьевых отраслей, широким внедрением инноваций, стимулированием инвестиционной активности в реальном секторе [2,4,5]. Именно на это направлены решения и законодательные инициативы Правительства РФ и Федерального Собрания Российской Федерации.

Так, в частности, развитие отечественной промышленности предусмотрено Государственной программой «Развитие промышленности и повышение конкурентоспособности», утвержденной Постановлением Правительства РФ от 15.04.2014 № 328. Кроме того, росту эффективности промышленности способствует работа Минпромторга России, направленная на импортозамещение.

Важным шагом явилось принятие Федерального закона от 31.12.2014 года № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации», который помимо понятийного аппарата содержит инструментарий для стимулирования промышленной деятельности. Законом предусмотрены новые, не применявшиеся ранее меры, в том числе:

- а) налоговые льготы для проектов, включенных в перечень, утверждаемый Правительством;
- б) обеспечение доступа промышленных предприятий к долгосрочному заемному финансированию на основе фондов развития промышленности;
- в) установление специальных налоговых режимов или льгот промышленным кластерам и индустриальным паркам.

Важнейшим инструментом поддержки является возможность заключения специального инвестиционного контракта между Российской Федерацией и инвестором. При этом инвестор получает широкий пакет льгот и ему гарантируется неизменность условий ведения бизнеса на время действия контракта. Устанавливаются новые,

не предусмотренные действующим законодательством меры стимулирования промышленности, например: субсидии на финансирование создания или модернизации промышленной инфраструктуры, в том числе с использованием наилучших доступных технологий.

Предусмотрена поддержка субъектов промышленной деятельности в области развития кадрового потенциала. В частности предусмотрена возможность финансовой поддержки субъектов, участвующих в создании организаций, осуществляющих образовательную деятельность по дополнительным программам для своих работников и обеспечивающих согласование теоретических знаний с практическими навыками и умениями.

Статья 19 Закона посвящена вопросам стимулирования деятельности индустриальных парков.

Определенную роль должно сыграть и дальнейшее развитие производственных кластеров. Минэкономразвития России субсидирует кластерные проекты с 2013 года. Первоначально субсидия составляла 1,3 млрд. рублей, в 2014 году увеличилась до 2,5 млрд. рублей, однако в 2015 году в связи с сокращением бюджетных расходов уменьшилось вдвое. Всего в 2013-2015 годах 26 кластеров, включенных в федеральную программу, получили 98 млрд. рублей из бюджетов различного уровня, а также 362 млрд. рублей внебюджетных инвестиций.

Еще одним важным приоритетом государственной политики РФ является эффективное развитие приграничных территорий. Решение этой задачи должно осуществляться на базе использования конкурентных преимуществ этих районов, в том числе в рамках выстраивания взаимовыгодного сотрудничества с соседствующими территориями иностранных государств. В целях создания благоприятных условий для развития российского приграничья 26 мая 2016 года Председателем Совета Федерации В.И. Матвиенко было дано поручение разработать проект федерального закона «О приграничных территориях Российской Федерации», направленный на создание механизмов стимулирования промышленной, сельскохозяйственной и предпринимательской деятельности в приграничных субъектах РФ.

Также следует отметить, что в Государственной Думе на рассмотрении находится законопроект, целью которого является повышение эффективности создания особых экономических зон за счет унификации их типов. В данном законопроекте нормативно закрепляются понятия техно-, индустриальных, агропромышленных,

туристических парков и предусмотрены механизмы их государственной поддержки.

Отмечая актуальность принимаемых мер на федеральном уровне, необходимо констатировать, что в настоящее время недостаточно внимания уделяется региональным аспектам повышения производительности труда. Назрела необходимость разработки методологии определения комплексной производительности труда с учетом только тех составных частей ВВП и ВРП, которые отражают реальный прирост общественных благ и национального богатства. Значительная дифференциация регионов по уровню социально-экономического развития, в том числе по уровню производительности труда, негативно влияет на формирование единого рыночного пространства в стране. В регионах выход на более высокий уровень производительности труда требует внедрения новых форм организации и управления производством, создания особых экономических зон, промышленных (промышленных) парков, формирования региональных систем подготовки профессиональных кадров [1].

Таким образом, решение задачи повышения производительности труда и создания высокопроизводительных рабочих мест невозможно без активного включения в эту работу субъектов РФ, для чего необходимо:

а) продолжить создание специализированных агентств (корпораций) развития с универсальным набором функций – от развития инновационной и инвестиционной инфраструктуры до адресного сопровождения инвестиционных проектов, реализуемых на территории субъекта РФ;

б) принять региональные программы ресурсосберегающего производства и повышения энергоэффективности производства;

в) шире использовать кластерный подход с учетом имеющегося в субъектах РФ положительного опыта реализации пилотных проектов территориальных производственных кластеров;

г) учитывать перспективные требования экономики в профессиональных кадрах при разработке региональных программ развития образования.

Список литературы:

1. Безуглый Э.А., Кутергин Н.Б., Алексеев Н.А., Ковалева Е.Г. Кластерный подход в развитии экономики региона // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2016. № 7. С. 222-225.

2. Глаголев С.Н., Моисеев В.В. К вопросу об эффективности государственного регулирования экономики в условиях кризиса // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2016. № 5. С. 217-223.
3. Кузнецова И.А., Королева Н.В., Ярмоленко Л.И., Балабанова Г.Г. Совершенствование оплаты труда как фактор модернизации российской экономики // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2015. № 4. С. 149-155.
4. Рудычев А.А., Никитина Е.А., Гавриловская С.П., Новоятлев М.А. Инструментарий и методические подходы управления производительности труда с целью повышения конкурентоспособности промышленного предприятия: монография. Белгород: Изд-во БГТУ им. В.Г. Шухова, 2015. 110 с.
5. Сухарева О.С., Стрижакова Е.Н. Производительность труда в промышленности: системная задача управления // Экономика и предпринимательство. 2014. № 8. С. 389-402.
6. Корчагин Ю. Почему РФ отстает по производительности труда от передовых стран. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://vrn.mk.ru/articles/2014/05/28/pochemu-rf-otstaet-po-proizvoditelnosti-truda-ot-peredovyih-stran.html>,
7. Лавровский Б.Л. Тенденции производительности в мире и России. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2015/3/09>
8. <http://360tv.ru/news/pochemu-v-rossii-nizkaja-proizvoditelnost-truda-32074/>

МЕТОДЫ ФОРСАЙТА И ИХ ПРИМЕНЕНИЕ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ

Сергеева С.А., канд. экон. наук, доц.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Внедрение инноваций неразрывно связано со сферой развития наукоемких технологий, научно-исследовательскими работами и передовыми техническими разработками.

В связи с этим, понимание основных закономерностей развития технического прогресса, и умение предвидеть появление новшеств играет важную роль в создании успешных и конкурентоспособных инноваций и достижения целей инновационной стратегии как отдельно взятого предприятия, так и страны в целом.

Технологическое прогнозирование можно определить как процесс, в ходе которого на перспективу определяется изменение потребительских свойств изделий, технологических процессов и оборудования, а также адекватные изменения в затратах на производство [1]. Актуальность такого прогнозирования обусловлена ускорением инновационных процессов и усложнением взаимосвязей в социально-экономической системе, когда проблемы и успехи развития одной сферы экономики взаимосвязаны и влияют на развитие другой сферы.

Таким образом, технологическое прогнозирование является одним из важных инструментов достижения лидерства в инновационном развитии.

Наиболее известным и широко используемым современным подходом к технологическому прогнозированию является методология Форсайт (от англ. Foresight — взгляд в будущее, предвидение).

Форсайт представляет собой систему методов экспертной оценки стратегических направлений социально-экономического и инновационного развития, выявления технологических прорывов, способных оказать воздействие на экономику и общество в средне- и долгосрочной перспективе [2]

Форсайт, прошел большой путь эволюции от первого форсайт-исследования, которое провела американская корпорация RAND [1] в 1950-е годы в области выбора приоритетов развития науки и технологий до сложной системы конструирования будущего широко применяемой во всем мире.

Форсайт позволяет сформировать комплексное видение будущего, чем выгодно отличается от традиционных методов прогнозирования.

Форсайт основывается на шести базовых методологических принципах, описание которых представлено в таблице 1.

Таблица 1

Принципы Форсайта

Принцип	Краткая характеристика принципа
1. Формирование будущего	Будущее вариативно и не является проекцией прошлого. Оно зависит от прилагаемых усилий участников, его можно создать
2. Партисипативность (участие)	Форсайт-исследование – коллективный процесс, в ходе которого заинтересованные стороны, выполняющие разные обязанности, думают об одном объекте, но с разных точек зрения. Форсайт включает множественность перспектив и знаний, привнесенных широким кругом участников
3. Обоснованность	Мнение экспертов в процессе Форсайт-исследования необходимо подкреплять данными, полученными в ходе анализа тенденций, математического прогнозирования и официальной статистики
4. Междисциплинарность	Форсайт базируется на представлении многоаспектности современных проблем, и невозможности решить их односторонне, в рамках какой-то одной дисциплины. Соответственно, в ходе Форсайт-исследования целенаправленно делается попытка объединить разные дисциплины, преодолевая традиционно существующие между ними границы, в надежде получить более глубокое понимание и наладить новые продуктивные связи
5. Координация	Участников Форсайт-процесса следует объединять в экспертные группы по различным направлениям исследования таким образом, чтобы максимально эффективно использовать человеческие и информационные ресурсы
6. Прагматичность	Целесообразность Форсайт-исследований должна определяться возможностью практического использования полученных результатов

Практическая значимость Форсайта заключается в систематической и полномасштабной оценке информации о будущем, высокой точности определения научно-технических тенденций, которая достигается за счет использования особой методологии.

Методология Форсайт вобрала в себя десятки традиционных и достаточно новых экспертных методов. При этом происходит их постоянное совершенствование, отработка приемов и процедур, что обеспечивает повышение обоснованности предвидения перспектив научно-технического и социально-экономического развития.

Обычно в каждом из Форсайт-исследований применяется комбинация различных качественных, количественных и смешанных методов, полный перечень которых представлен в таблице 2.

Таблица 2

Классификация методов Форсайта [1]

Тип метода	Краткое описание	Методы
Качественные	Методы, позволяющие осмысливать и оценивать события с точки зрения субъективного восприятия	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ретрополяция 2. Экспертные панели 3. Мозговой штурм 4. Гражданские панели 5. Конференции/ семинары 6. Написание эссе/сценариев 7. Прогноз гения 8. Интервью 9. Анализ литературы 10. Морфологический анализ 11. Деревья целей/логические схемы 12. Ролевые игры 13. Профилирование 14. Сценарии/сценарные семинары 15. Научная фантастика 16. Симуляционные игры 17. Обследования 18. SWOT-анализ 19. Слабые сигналы/джокеры
Количественные	Методы, позволяющие измерять переменные и применять статистический анализ. Используются или генерируются надежные и достоверные данные (например, социально-экономические индикаторы)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Бенчмаркинг 2. Библиометрия 3. Индикаторы/анализ временных рядов 4. Моделирование 5. Патентный анализ 6. Экстраполяция тенденции/анализ воздействия

Тип метода	Краткое описание	Методы
Смешанные	Методы, позволяющие применять математические принципы для количественного измерения субъективных мнений, логических построений и точек зрения экспертов и комментаторов	<ol style="list-style-type: none"> 1. Анализ перекрестных связей/структурный анализ 2. Дельфи 3. Ключевые/ критические технологии 4. Многокритериальный анализ 5. Опрос/голосование 6. Количественные сценарии 7. Дорожные карты 8. Анализ заинтересованных сторон

Из всех перечисленных методов особо выделим экспертные панели, который считается базовым, используется практически во всех Форсайт-исследованиях и служит для оценки вариантов будущего за счет использования знаний экспертов, участвующих в проектах.

Чтобы учесть все возможные варианты и получить полное видение ситуации привлекается, как правило, значительное число экспертов. Так, например, в японских долгосрочных прогнозах научно-технологического развития, проводимых каждые пять лет, участвует более двух тысяч экспертов, которые представляют все важнейшие направления развития науки, технологий и техники, а в последнем корейском проекте участвовали более десяти тысяч экспертов [2].

При этом привлекаются эксперты из различных сфер деятельности. Такая междисциплинарность (сенергия различных областей знаний) и коллективность работы, позволяет перейти от прогнозирования будущего к его системному формированию с учетом экспертных мнений разного профиля о возможности появления прорывных технологий, продуктов и рынков.

Отметим также, что Форсайт ориентирован не только на определение возможных альтернатив развития будущего, но и на выбор наиболее предпочтительных из них. Форсайт исходит из того, что наступление «желательного» варианта будущего во многом зависит от действий, предпринимаемых сегодня, поэтому выбор вариантов сопровождается разработкой мер, обеспечивающих оптимальную траекторию инновационного развития. Другими словами Форсайт основывается на концепции многовариантности будущего, когда один из вариантов, в зависимости от действия или бездействия в настоящем, может стать реальностью.

Как уже было отмечено выше, технология Форсайт широко известна в мировой практике.

Например, в Японии в основу программ Форсайта положен метод Дельфи, посредством которого каждые пять лет разрабатывается технологический прогноз на ближайшие 30 лет. В Великобритании и Германии используется широкий спектр методов, которые применяются в различных комбинациях; в США и Франции накоплен значительный опыт разработки перечней критических технологий. Среди наиболее продуктивно используемых методов – Дельфи, критические технологии, разработка сценариев, технологическая дорожная карта и формирование экспертных панелей.

В нашей стране элементы этой новейшей технологии используются с 50-х гг. XX века для предвидения в оборонной промышленности Советского Союза. А в настоящее время, Форсайт используется для разработки концепций долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации и является обязательным инструментом успешной научно-технологической и инновационной политики.

Предпринимаются также попытки формирования не только федеральных, но и региональных Форсайтов. В частности Башкортостан и Иркутская область стали одними из первых российских регионов, которые обратились к Форсайту для выбора своих научно-технологических приоритетов [4]. Считаем, что данный опыт следует активной использовать и переносить на другие регионы страны. Так, например, Белгородская область, имеющая высокий научно-исследовательский и инновационный потенциал [3], для возможности его полного развития настоятельно требует комплексного использования методологии регионального Форсайта. На практике в этом направлении делается, к сожалению, пока очень мало.

В целом же можно отметить, что российские Форсайт-исследования идут в русле мировых тенденций применения новейшей технологии предвидения. Однако на сегодняшний день они не столь регулярны и не столь комплексны, по сравнению с западными странами.

Итак, что Форсайт-исследования играют существенную роль в системе науки и инноваций, позволяют предприятиям скоординировать свою инновационную стратегию и сформировать более высокую культуру управления инновациями. Организация систематических попыток «заглянуть в будущее» способствует к формированию более обоснованной научно-технической и инновационной политики

государства, что, безусловно, важно в контексте мировой конкуренции и международного сотрудничества.

Важным результатом применения Форсайта является также развитие неформальных взаимосвязей между их участниками, создание единого представления о ситуации, расширение коммуникации, координации и взаимопонимания между хозяйственным субъектами и организациями от местного до федерального уровня, что в итоге позволяет более полно развивать национальный социально-экономический и технологический потенциал.

Список литературы:

1. Инновационный менеджмент: учебник для академического бакалавриата / под ред. С. В. Мальцевой. М.: Издательство Юрайт, 2015. 527 с. Серия: Бакалавр. Академический курс.
2. Что такое форсайт? // Официальный сайт Международного научно-образовательного Форсайт-центра [Электронный ресурс]. URL: <https://foresight.hse.ru/whatforesight> (дата обращения 26.10.2106).
3. Селиверстов Ю.И. Научно-исследовательский и инновационный потенциал Белгородской области и возможности его развития // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2016. № 4. С. 236-242.
4. Калугин В.А., Череповская Н.А. Региональный Форсайт как инструмент инновационной политики // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2012. № 1. С. 110-111.

АНАЛИЗ ТРУДОУСТРОЙСТВА ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ В РАЗРЕЗЕ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ЦЕНТРАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Сероштан Е.В.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

В современных условиях проблемы трудоустройства выпускников вузов на региональном уровне, в том числе в разрезе субъектов Российской Федерации, являются актуальными для исследования и обусловлены значимостью системы высшего образования в повышении конкурентоспособности российской экономики за счет развития человеческого капитала и роста производительности труда.

Глаголев С.Н., ректор Белгородского технологического университета им. В.Г. Шухова, подчеркивает, что неотъемлемой частью эффективного развития региона является успешное взаимодействие экономики и системы образования. Данное взаимодействие является основой для повышения качества образования и удовлетворения потребностей рынка труда в профессиональных кадрах. В связи с этим проблема занятости выпускников вуза приобретает особую остроту [7, с. 9].

По данным мониторинга трудоустройства выпускников, который был проведен в 2016 году, в целом в стране выпуск специалистов в системе высшего образования в 2014 году составил почти 1 млн. 200 тыс. человек. В течение 2015 года, следующего за годом их выпуска, из них было трудоустроено около 900 тысяч человек и, соответственно, примерно 300 тысяч человек не нашли свое место на рынке труда. При этом общероссийский показатель трудоустройства выпускников 2014 года составил 75%. Показатель трудоустройства выпускников по Центральному федеральному округу достиг его порогового значения (75%) и составил также 75% [3].

Следует отметить, что проблемам рынка труда выпускников вузов посвящены исследования многих отечественных и зарубежных специалистов.

В данном исследовании представлены результаты статистического анализа и сравнительной оценки трудоустройства выпускников вузов в разрезе субъектов Российской Федерации на примере Центрального федерального округа (далее – ЦФО).

При этом использованы данные первого и второго мониторингов трудоустройства выпускников вузов, официально опубликованные Министерством образования и науки РФ в 2015 – 2016 годах [4].

Анализ показателей по трудоустройству и средней заработной плате выпускников 2014 года в разрезе субъектов Российской Федерации на примере ЦФО на основе данных их паспортов, размещенных в открытом доступе на портале мониторинга трудоустройства выпускников, показал следующее (табл. 1).

Таблица 1 - Трудоустройство и средняя заработная плата выпускников 2014 года в разрезе субъектов ЦФО [5, 6]

Субъект РФ (область)	Доля трудоустройства, %	Средняя зарплата, тыс. руб.	
		выпускника	по субъекту [2]
Воронежская	65	23,6	22,4
Белгородская	75	23,5	23,7
Брянская	75	22,3	19,8
Владимирская	75	23,7	22,0
Ивановская	75	24,3	18,0
Липецкая	75	23,0	23,1
Московская	75	33,3	38,2
Тамбовская	75	21,6	20,6
Калужская	80	27,1	27,3
Курская	80	24,2	22,2
Орловская	80	21,7	19,9
Рязанская	80	25,2	23,0
Смоленская	80	21,3	21,1
Тверская	80	27,5	22,1
Костромская	85	19,2	19,3
Тульская	85	27,1	24,0
Ярославская	85	26,1	24,5

По показателю трудоустройства выпускников субъекты ЦФО распределились на четыре группы.

Первая группа – доля трудоустройства выпускников не достигла порогового значения показателя (Воронежская область – 65%).

Вторая группа - доля трудоустройства выпускников соответствует пороговому значению показателя (75%) и значению общероссийского показателя (75%). Данная группа самая многочисленная. В нее входит семь субъектов ЦФО: Белгородская область, Брянская область, Владимирская область, Ивановская область, Липецкая область, Московская область, Тамбовская область.

Третья группа - доля трудоустройства выпускников превышает пороговое значение показателя и составляет 80%. В эту группу входят шесть субъектов ЦФО: Калужская область, Курская область, Орловская область, Рязанская область, Смоленская область, Тверская область. Показатель трудоустройства выпускников в указанных субъектах незначительно превышает общероссийский показатель (лишь на 4%).

Четвертая группа - высокая доля трудоустройства выпускников (85%). Лидерами среди субъектов ЦФО по показателю трудоустройства выпускников являются: Костромская, Тульская и Ярославская области, которые составляют четвертую группу. Наибольшее превышение общероссийского показателя трудоустройства выпускников (на 13%) наблюдается в этих областях ЦФО. И, наоборот, в Воронежской области показатель трудоустройства выпускников отстает от общероссийского показателя на 14%.

На рис. 1 представлена динамика трудоустройства выпускников 2013-2014 г.г. в разрезе субъектов ЦФО.

Доля трудоустройства выпускников 2014 года сохранилась на уровне трудоустройства выпускников 2013 года в 9 субъектах: Белгородская, Липецкая, Московская, Тамбовская, Калужская, Курская, Тверская, Тульская, Ярославская области.

Ухудшили свои позиции Брянская, Владимирская, Ивановская, Костромская области (на 5 процентных пунктов), Воронежская (на 10 процентных пунктов).

Следует подчеркнуть, что если показатель трудоустройства выпускников 2013 года достиг порогового значения во всех субъектах ЦФО, то показатель трудоустройства выпускников 2014 года не достиг порогового значения в Воронежской области.

Кроме того, если высокий показатель трудоустройства выпускников 2013 года (85-90%) был достигнут в пяти субъектах, то для выпускников 2014 года только в трех субъектах ЦФО достиг 85%.

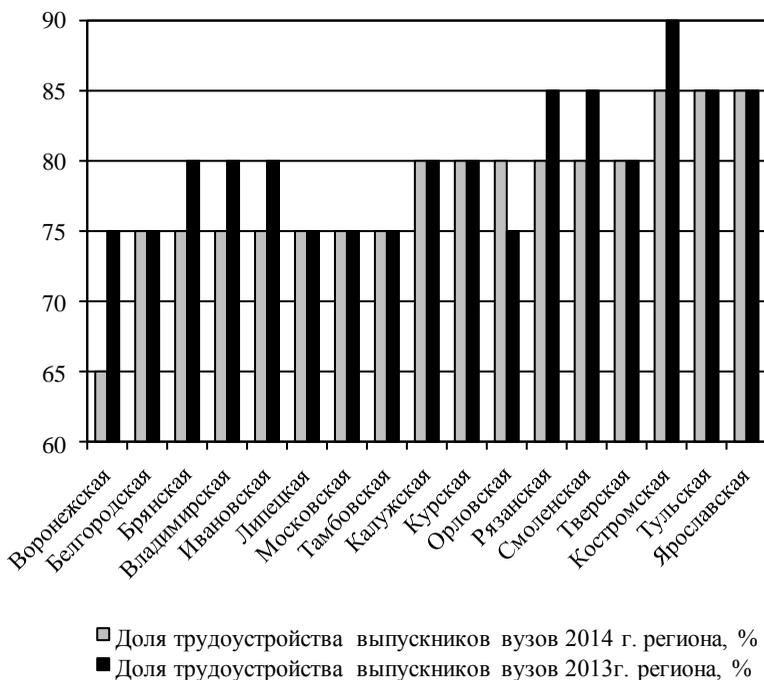


Рисунок 1 - Динамика трудоустройства выпускников в разрезе субъектов (областей) ЦФО

В 2015 году средняя заработная плата выпускников 2014 года в субъектах ЦФО составляла от 19,2 тыс. рублей в Костромской области до 33,3 тыс. рублей в Московской области.

Следует отметить, что средняя заработная плата выпускников 2014 года в субъектах ЦФО достигла уровня средней заработной платы выпускников за первый год их работы в целом по стране только в Московской области, в остальных субъектах составила лишь 63% - 89%.

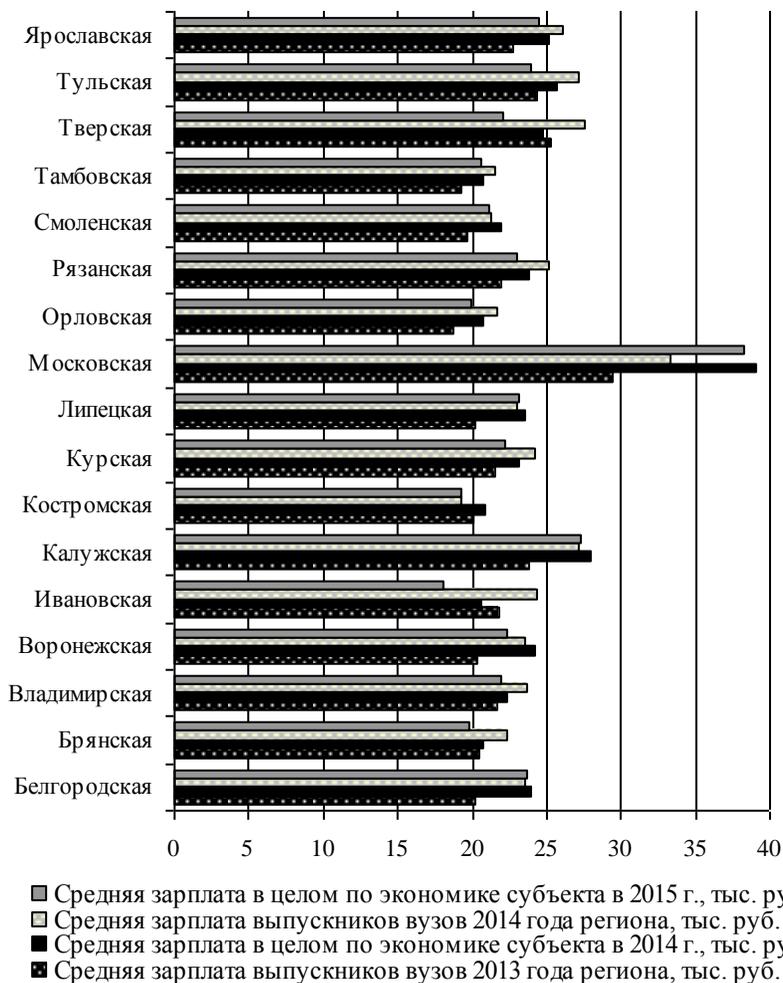


Рисунок 2 - Динамика средней зарплаты выпускников в разрезе субъектов (областей) ЦФО

На рис. 2 представлена динамика средней зарплаты выпускников 2013 - 2014 г.г. по сравнению со средней зарплатой в целом по экономике соответствующего региона в разрезе субъектов ЦФО.

Важно отметить, что средняя заработная плата выпускников 2014 года, трудоустроенных в 2015 году, в субъектах ЦФО по отношению к средней заработной плате по соответствующему субъекту в 2015 году, значительно возросла, что, безусловно, будет способствовать их закрепляемости в экономике региона.

Так, если средняя заработная плата выпускников 2013 года, трудоустроенных в 2014 году, незначительно превышала среднюю заработную плату в целом по экономике субъекта в 2014 году только в двух субъектах: Ивановская область на 6% и Тверская область на 2%, то средняя заработная плата выпускников 2014 года, трудоустроенных в 2015 году, достигла или превысила уровень средней заработной платы в целом по экономике субъекта в 2015 году во всех субъектах ЦФО, кроме Московской области.

Причем, в двух субъектах (Тверская и Ивановская области) средняя заработная плата выпускников 2014 года, трудоустроенных в 2015 году, значительно превышает среднюю заработную плату, сложившуюся в целом по экономике субъекта в 2015 году, на 24% и 35% соответственно. В Московской области же средняя заработная плата выпускников 2014 года составляет лишь 87% от уровня средней заработной платы по субъекту.

Следует отметить, что во всех субъектах ЦФО средняя заработная плата выпускников 2014 года увеличилась по отношению к средней заработной плате выпускников 2013 года. Наибольшее превышение уровня средней заработной платы выпускников 2013 года наблюдается в Ярославской, Белгородской, Орловской области: на 14 - 16%.

Автор разделяет мнение М. Винокурова, о том, что трудоустройство выпускников зависит от развития региона: чем более развит регион, тем больше рабочих мест, тем выше уровень трудоустройства выпускников вузов [1, с. 9].

Вместе с тем, трудоустройство выпускников, наряду с другими факторами, зависит и от деятельности вузов и регионов по содействию трудоустройству выпускников.

Как отмечает Павлова О.А., в Белгородской области, например, реализуется целый ряд комплексных проектов, направленных на решение задачи трудоустройства выпускников образовательных организаций [7, с. 12].

Таким образом, представленные результаты сравнительного анализа трудоустройства выпускников вузов в разрезе субъектов Российской Федерации на примере ЦФО свидетельствуют о значительном их различии и могут быть использованы при принятии

управленческих решений по вопросам развития регионального рынка труда и образовательных услуг.

Список литературы:

1. Винокуров М. Те ли показатели? Как усовершенствовать мониторинг вузов // Поиск. 2013. № 51(1281). 20 дек. С. 9–10.
2. Главная Федеральная служба государственной статистики. - Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 01.08.2016).
3. Министерство образования и науки РФ: - Режим доступа: <http://минобрнауки.рф/%D1%81/%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8/8441> (дата обращения 20 июня 2016 г.).
4. Мониторинг трудоустройства выпускников. - Режим доступа: <http://graduate.edu.ru/> (дата обращения 01.08.2016г.).
5. Портал мониторинга трудоустройства выпускников. Реестр регионов 2014. Трудоустройство. – Режим доступа: <http://graduate.edu.ru/registry#/?year=2014&slice=6&page=2&board=0> (дата обращения 01.09.2016г.).
6. Портал мониторинга трудоустройства выпускников. Реестр регионов 2014. Средняя сумма выплат. – Режим доступа: <http://graduate.edu.ru/registry#/?year=2014&slice=6&page=2&board=1,2> (дата обращения 01.09.2016г.).
7. Содействие профессиональному становлению личности и трудоустройству молодых специалистов в современных условиях: сборник материалов VII Международной заочной научно-практической конференции, посвященной 70-летию Великой Победы, Белгород, 17 ноября 2015 г. /под ред. С.А. Михайличенко, Ю.Ю. Буряка. Белгород: Изд-во БГТУ им. В.Г. Шухова, 2015. 567 с.

ТРУДОУСТРОЙСТВО ВЫПУСКНИКОВ В РАЗВИТИИ СОВРЕМЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА: ДОСТИЖЕНИЯ И ОЦЕНКА ПОЗИЦИЙ

Сероштан М.В., д-р экон. наук, проф.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Трудоустройство выпускников является важным целевым индикатором в развитии современного университета, подтверждающим признание работодателями качества их образования, актуальность и соответствие структуры подготовки кадров потребностям рынка труда.

В данном исследовании представлены результаты оценки позиций вуза по трудоустройству на основе данных второго мониторинга трудоустройства выпускников вузов, официально опубликованного Министерством образования и науки РФ в 2016 году, на примере Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова (далее – БГТУ).

На протяжении ряда лет, как отмечает профессор Глаголев С.Н., ректор БГТУ, университет уверенно занимает первое место среди архитектурно-строительных вузов России [2].

Комплексный анализ результативности трудоустройства выпускников 2013 - 2014 г.г. проводился по показателям: доля трудоустроенных выпускников (выпуск 2013 года по итогам трудоустройства за 2014 год, выпуск 2014 года по итогам трудоустройства за 2015 год); доля индивидуальных предпринимателей; география трудоустройства; уровень заработной платы. Следует отметить, что в 2015 году оценивалось трудоустройство выпускников 2014 года, обучавшихся по основным образовательным программам высшего образования, за исключением продолживших обучение [6]. В 2016 году, кроме этого, определялся показатель трудоустройства выпускников 2015 года, обучавшихся по очной форме обучения [7].

Результаты анализа данных первого мониторинга трудоустройства выпускников в 2015 году показали, что в целом по университету БГТУ достиг высокого уровня трудоустройства выпускников и их средней заработной платы, несколько превышающей среднюю заработную плату, сложившуюся по экономике субъекта [5].

Доля трудоустройства выпускников в целом по вузу составила 85%, что выше порогового значения, а также общероссийского и регионального показателя на 13%.

БГТУ стал лидером среди вузов Белгородской области по доле трудоустройства, средней заработной плате, доле выпускников успешных специальностей. Средняя заработная плата выпускников превышает среднюю заработную плату выпускников вузов Белгородской области на 23% [3].

Результаты анализа данных второго мониторинга трудоустройства выпускников в 2016 году подтвердили сохранение лидирующих позиций БГТУ среди вузов региона по доле трудоустройства в целом по вузу, по доле трудоустройства выпускников очной формы, получивших образование впервые, за исключением магистров, и по средней заработной плате выпускников [5].

Доля трудоустройства выпускников в целом по университету составила 80%, что превышает пороговое значение показателя, равное 75%. Однако, по сравнению с мониторингом 2015 года, данный показатель снизился на 5 процентных пунктов.

Средняя сумма выплат выпускникам университета 2014 года, трудоустроившихся в 2015 году, по сравнению с предыдущим периодом, увеличилась почти на 15% и составила 28,6 тыс. руб., что превысило уровень средней заработной платы в целом по экономике Белгородской области, сложившийся в 2015 году, почти на 21%. Выпускники работают в 72 регионах. Доля выпускников, оставшихся в регионе – 53%. За этот период среди трудоустроенных выпускников с 4% до 5% также увеличилась доля индивидуальных предпринимателей.

Таким образом, результаты мониторинга трудоустройства выпускников в 2016 году показали, что выпускники БГТУ, как и по результатам мониторинга в 2015 году, востребованы на рынке труда.

Вместе с тем, выявлено, что доля трудоустройства выпускников БГТУ и их средняя зарплата в разрезе укрупненных групп специальностей и направлений подготовки значительно различается.

Таблица 1 - Трудоустройство и средняя заработная плата выпускников БГТУ 2013 -2014г.г. в разрезе укрупненных групп специальностей и направлений подготовки [5].

Код	Наименование УГС(Н)	Доля трудоустройства выпускников, %		Средняя зарплата выпускников, тыс. руб.	
		2014г.	2013г.	2014г	2013г
07	Архитектура	66,7	68,4	15,0	14,4
08	Техника и технологии строительства	78,9	78,3	26,0	25,0

09	Информатика и вычислительная техника	87,0	78,7	27,1	31,2
11	Электроника, радиотехника и системы связи	83,3	-	19,7	-
13	Электро- и теплоэнергетика	83,6	81,1	35,8	34,0
15	Машиностроение	79,5	77,5	26,6	22,8
18	Химические технологии	85,1	83,1	28,2	25,7
20	Техносферная безопасность и природообустройство	74,8	78,1	30,8	26,9
21	Прикладная геология, горное дело, нефтегазовое дело и геодезия	79,5	82,1	38,1	19,9
23	Техника и технологии наземного транспорта	81,2	76,9	29,5	22,4
24	Авиационная и ракетно-космическая техника	71,4	-	25,7	-
27	Управление в технических системах	86,0	89,6	18,6	21,1
38	Экономика и управление	80,7	84,8	28,9	22,0

Так, данные табл. 1 свидетельствуют, что показатель трудоустройства выпускников 2014 года относительно выпускников 2013 года, обучающихся в рамках 6 из 11 УГС(Н), увеличился, в том числе, в сфере информатики и вычислительной техники, более чем на 10%. Но вместе с тем, за этот, же период уменьшилась средняя зарплата выпускников указанной УГС(Н) более чем на 13%. Несмотря на незначительное, лишь от 3% до 6%, увеличение показателя трудоустройства выпускников, обучающихся в рамках таких трех УГС(Н), как машиностроение, химические технологии, техника и технологии наземного транспорта, одновременно наблюдается значительное, от 17% до 32%, увеличение их средней заработной платы. Увеличился в пределах 5% показатель трудоустройства и одновременно увеличился уровень средней заработной платы выпускников, обучающихся в сфере техники и технологий строительства и электро- и теплоэнергетики.

Хотя незначительно, менее чем на 5%, но уменьшился показатель трудоустройства выпускников, обучающихся в рамках 5 из 11 УГС(Н), в

том числе, в сфере архитектуры, техносферной безопасности и природообустройства, экономики и управления. Наряду с этим, увеличилась средняя заработная плата выпускников, обучающихся в рамках указанных УГС(Н) на 4%, 14% и 31% соответственно. Важно подчеркнуть, что при незначительном, менее чем на 5%, уменьшении показателя трудоустройства выпускников, обучающихся в сфере прикладной геологии, горного дела, нефтегазового дела и геодезии, их средняя заработная плата увеличилась почти в 2 раза. Следует также отметить, что одновременно с незначительным, менее чем на 5%, уменьшением показателя трудоустройства выпускников, обучающихся в сфере управления в технических системах, одновременно наблюдается и уменьшение их средней заработной платы почти на 12%.

Самая высокая доля трудоустройства характерна для выпускников, обучающихся в сфере информатики и вычислительной техники, самая низкая, как и в предыдущем периоде, характерна для выпускников, обучающихся в сфере архитектуры.



Рисунок 1 - Позиции БГТУ по трудоустройству выпускников 2013 - 2014 г.г. в разрезе УГН(С) относительно порогового значения показателя

Кроме того, незначительно увеличилась по сравнению с предыдущим периодом доля трудоустройства выпускников, обучающихся в рамках следующих УГС(Н): 23.00.00 - Техника и технологии наземного транспорта и 09.00.00 - Информатика и вычислительная техника, на 6% и 10% соответственно.

Доля трудоустройства выпускников, обучающихся в рамках УГС(Н) 11.00.00 - Электроника, радиотехника и системы связи, также составила более 80%.

Вместе с тем, не достиг порогового значения показатель трудоустройства выпускников, обучающихся в рамках 3 из 13 УГС(Н): в сфере архитектуры, авиационной и ракетно-космической техники, техносферной безопасности и природообустройства.



Рисунок 2 - Позиции БГТУ по средней зарплате выпускников 2014 года в разрезе УГС(С) относительно средней зарплаты выпускников в целом по вузу [5] и относительно средней зарплаты по экономике субъекта [4].

Несколько снизился показатель трудоустройства выпускников, обучающихся в рамках УГС(Н) 21.00.00 - Прикладная геология, горное дело, нефтегазовое дело и геодезия (с 82,1% до 79,5%).

Результаты оценки позиций БГТУ по средней зарплате выпускников 2014 года в разрезе УГС(Н) показали, что самый высокий уровень средней заработной платы имеют выпускники вуза, обучающиеся в рамках УГС(Н) 21.00.00 – Прикладная геология, горное дело, нефтегазовое дело и геодезия (рис. 2). При этом уровень средней заработной платы превышает уровень средней заработной платы выпускников университета в целом по вузу в 1,3 раза, а также уровень средней заработной платы по экономике региона и среднюю зарплату выпускников вузов региона – в 1,6 раза.

Самый низкий уровень средней заработной платы, также как и по результатам предыдущего мониторинга трудоустройства выпускников в 2015 году, имеют выпускники, обучающиеся в рамках УГН(С) 07.00.00 – Архитектура.

Кроме того, несколько увеличился разрыв между уровнем средней заработной платы выпускников БГТУ, обучающихся в сфере архитектуры, и уровнем средней заработной платы выпускников университета в целом по вузу (на 5 процентных пункта), и уровнем средней заработной платы выпускников вузов региона (на 8 процентных пункта).

Так, уровень средней заработной платы у выпускников университета 2013 года, обучающихся в сфере архитектуры, составлял от уровня средней заработной платы выпускников университета в целом по вузу – 58%, от уровня средней заработной платы выпускников вузов региона - 71%, от уровня средней заработной платы по экономике субъекта 60%, уровень же средней заработной платы у выпускников 2014 года составлял - 52%, 63% и 63% соответственно.

Следовательно, выпускники университета востребованы на рынке труда. Вместе с тем, показатель трудоустройства выпускников, обучающихся в рамках отдельных УГС(Н), и уровень их средней заработной платы значительно отстают от средних значений в целом по вузу.

Обобщение и анализ совокупности информационно-аналитических материалов по результатам мониторинга деятельности образовательных организаций высшего образования, данных портала мониторинга трудоустройства выпускников, размещенных в открытом доступе, обуславливает обоснованность представленных результатов, которые

могут быть полезными при проведении самоанализа и оценке конкурентоспособности университета.

По мнению автора, проблемы трудоустройства выпускников, выявленные в процессе исследования, обусловлены, безусловно, с одной стороны существующими структурными несоответствиями между рынком труда и рынком образовательных услуг, с другой стороны – несовершенством формирующейся модели поведения молодых специалистов на рынке труда, включающей механизмы и инструменты стратегического партнерства вузов и работодателей.

В связи с этим, важность налаживания прямых тесных контактов с будущими работодателями выпускников вузов приобретает особую значимость.

В своем выступлении на пленарном заседании X съезда Российского союза ректоров Президент Российской Федерации В.В. Путин обратил внимание на необходимость сближения образования с производством, с практикой, с реальной жизнью: «Это абсолютно, принципиальное требование для вузов, готовящих специалистов – и прежде всего инженерно-технического профиля. Создание прорывных технологий, обеспечение производств востребованными кадрами – это наша общая задача, и, конечно, такая связь с производством просто необходима» [1].

Развитие механизмов и инструментов содействия трудоустройству выпускников является одним из важнейших направлений деятельности БГТУ, позволяющего эффективно решать комплексные задачи подготовки конкурентоспособных специалистов в современных рыночных условиях.

Задача вуза, как подчеркивает С.Н. Глаголев, ректор Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова, не просто активно искать вакансии для студентов после получения диплома, а создать комплексную систему трудоустройства, которая поможет сформировать конкурентоспособного специалиста в течение всего срока его обучения [10, с. 9].

В университете такая система создана, которая объединяет работу научно-методического центра профессиональной адаптации и трудоустройства специалистов, базовых кафедр, Института дистанционного образования, Центра дополнительного профессионального образования и инновационных технологий, студенческих строительных отрядов, ассоциации выпускников. В рамках реализации концепции взаимодействия университета с предприятиями создан Координационный совет работодателей.

Университет также имеет опыт в организации практико-ориентированного или дуального обучения. Такая целенаправленная работа по созданию эффективной системы трудоустройства выпускников вуза, будет способствовать развитию университета и укреплению его позиций в глобальном научно-образовательном пространстве.

Список литературы:

1. Путин В.В. Выступление на пленарном заседании X съезда Российского союза ректоров. - Режим доступа: <http://kremlin.ru/events/president/news/4689> (дата обращения 01.07.2016г.).
2. БГТУ им. В.Г. Шухова – 60 лет (Интервью с ректором С.Н. Глаголевым) / Высшее образование в России. 2014. №3. С. 55-64.
3. Белгородская область - Портал мониторинга трудоустройства выпускников. – Режим доступа: <http://graduate.edu.ru/passport#/?items=14&slice=6&year=2014> (дата обращения 25.07.2016г.).
4. Главная Федеральная служба государственной статистики. - Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 01.07.2016).
5. Мониторинг трудоустройства выпускников. - Режим доступа: <http://graduate.edu.ru/> (дата обращения 25.07.2016г.).
6. Мониторинг эффективности деятельности образовательных организаций высшего образования. – Режим доступа: http://indicators.miccedu.ru/monitoring/2015/attach/AK-30_05вн_30.03.2015.pdf (дата обращения 01.06.2016г.).
7. Мониторинг эффективности деятельности образовательных организаций высшего образования.- Режим доступа: http://stat.miccedu.ru/info/monitoring15/%D0%90%D0%9A-6_05%D0%B2%D0%BD%20%D0%BE%D1%82%2021.03.2016.pdf (дата обращения 01.06.2016г.).
8. Содействие профессиональному становлению личности и трудоустройству молодых специалистов в современных условиях: сборник материалов VII Международной заочной научно-практической конференции, посвященной 70-летию Великой Победы, Белгород, 17 ноября 2015 г. /под ред. С.А. Михайличенко, Ю.Ю. Буряка. Белгород: Изд-во БГТУ им. В.Г. Шухова, 2015. 567с.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УКЛАДОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Сидорин М.Ю., соискатель

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Закономерный рост внимания ученых к региональным особенностям инвестиционной деятельности предприятий связан с необходимостью решения проблем территориальной организации производства. В свою очередь углубление территориального разделения труда актуализирует вопрос о ценности инноваций для экономической системы регионов, поскольку региональные инновационные системы диверсифицируют экономику, усиливают ее внутреннюю интеграцию и создают новые рабочие места [6]. Поэтому важным направлением изучения инвестиционной деятельности предприятий в регионах выступает исследование формирования инновационных технологических укладов этой деятельности.

Следует отметить, что, инвестиционная деятельность организаций в субъектах Российской Федерации развивается достаточно динамично, хотя и испытывает некоторое влияние экономических санкций западных стран. Проиллюстрируем это на примере Белгородской области, входящей в Центральный федеральный округ. В табл. 1 представлены данные по объему и динамике валового регионального продукта области [2, с. 94].

Таблица 1 - Объем и динамика валового регионального продукта Белгородской области

	2010	2011	2012	2013	2014
Валовой региональный продукт (в текущих ценах), млн. руб.	398361	507840	545517	569006	619388
Валовой региональный продукт (в постоянных ценах), в процентах к предыдущему году	109,8	111,0	105,5	103,0	102,8
Валовой	260015,6	331010,0	354570,6	368874,8	400633,4

региональный продукт на душу населения (в текущих ценах), руб.					
--	--	--	--	--	--

Данные табл. 1 позволяют сделать заключение о том, что валовой региональный продукт в Белгородской области за анализируемый период вырос в целом в 1,48 раза, на душу населения – в 1,54 раза. В то же время с 2012 года имеет место снижение валового регионального продукта в процентах к предыдущему году, что косвенно указывает на некоторую потерю положительной динамики показателя, в том числе из-за недостаточной эффективности инвестиционной деятельности предприятий, что в определенной степени подтверждается данными табл. 2 [2, с. 251].

Таблица 2 - Инвестиции в основной капитал в Белгородской области

	2011	2012	2013	2014	2015
Млн. руб. (в фактически действовавших ценах)	125993,5	136819,6	129405,2	120658,4	146385,6
В процентах к предыдущему году (в постоянных ценах)	118,4	101,4	89,7	90,7	113,7

Анализ показывает, что в 2015 году в регионе инвестиции в основной капитал превысили соответствующий показатель 2011 года в 1,16 раза, хотя с 2012 года по 2014 год имело место сокращение инвестиций на 11,8 %, что просматривается и в сокращении инвестиций в этот период в процентах к предыдущему году. В то же время структура инвестиций в основной капитал в Белгородской области является достаточно сбалансированной, за счет существенного роста, особенно с 2013 года, доли вложений в машины, оборудование и транспортные средства (табл. 3) [2, с. 252].

Таблица 3 - Структура инвестиций в основной капитал по видам основных фондов в Белгородской области, в процентах к итогу

	2011	2012	2013	2014	2015
Инвестиции в жилища	23,1	22,3	24,1	23,3	20,0
Инвестиции в	37,0	41,5	33,8	31,6	33,5

здания и сооружения					
Инвестиции в машины, оборудование, транспортные средства	37,6	33,9	39,7	42,2	44,2
Прочие инвестиции	2,3	2,3	2,4	2,9	2,3

За период 2011-2015 годов инвестиции в машины, оборудование и транспортные средства в Белгородском регионе выросли в 1,18 раза, в то время как инвестиции в жилища уменьшились в 1,16 раза, в здания и сооружения сократились в 1,10 раза. Это свидетельствует о росте вложений в активную часть основного капитала в Белгородской области, что указывает на большую эффективность инвестиционной деятельности региональных предприятий.

Изучение инвестиций в основной капитал по источникам финансирования дает следующее (табл. 4) [2, с. 253-254].

Таблица 4 - Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования, в процентах к итогу

	2011	2012	2013	2014	2015
Собственные средства	34,5	43,1	41,9	48,7	54,8
Привлеченные средства	65,5	56,9	58,1	51,3	45,2
- из них кредиты банков	26,2	24,1	22,9	18,0	22,1
- из них бюджетные средства	27,2	17,9	14,3	13,6	11,7

Удельный вес собственных средств в финансировании инвестиционной деятельности предприятий в регионе вырос в 2015 году по сравнению с 2011 годом в 1,59 раза, это говорит об укреплении надежности источников финансирования. В этот же период в структуре привлеченных средств в наблюдается снижение доли банковских кредитов (в 1,19 раза) и уменьшение доли бюджетных средств (2,32 раза), это указывает на рыночный характер инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов, их зрелость в плане наращивания инвестиционного потенциала.

Представляется, что недостаточная инвестиционная активность предприятий Белгородской области в определенной степени связана с

проблемами совершенствования инновационных технологических укладов этой деятельности. Следует подчеркнуть, что само понятие «технология» достаточно прочно вошло в современный деловой оборот и применяется по отношению к бизнесу, финансам, кредиту, инвестициям и т.д. Понимание технологии как системы взаимосвязанных способов обработки материалов и приемов изготовления продукции в производственном процессе или совокупности методов обработки, изготовления, изменения состояния свойств, формы сырья, материала или полуфабриката в процессе производства прочно закрепилось в современной экономической литературе. По нашему мнению такое понимание технологии в полной мере подходит и к характеристике инновационной технологии.

Поскольку инвестиционная деятельность предприятий в регионе может считаться объектом воздействия региональных инновационных технологий, постольку совокупность средств, операций, методов, способов и приемов, взятых в системе, основанных на знаниях, умениях и искусстве субъектов управления региональными инновационными технологиями воздействует на входящие элементы региональных инвестиционных процессов, преобразуемые в исходящие элементы этих процессов, заключающиеся в изменении состояния их свойств. Также закономерно, что в зависимости от уровня региональных инновационных технологий будет формироваться различное качество региональных инвестиций.

Необходимо отметить, что инновационные технологии являются частью инновационных технологических укладов. Многие известные авторы отмечают, что выработка и реализация стратегий инновационного развития предприятий в современных условиях может быть осуществлена с использованием концепций технологических укладов, что актуально для экономических систем различного уровня, в том числе региональных [1]. Для понимания содержания термина «уклад» отметим, что у В. Даля уклад трактуется как устройство, устав, порядок [3, с. 482]. Как правило, технологический уклад не может быть не инновационным, поскольку инновации - это средство обеспечения конкурентоспособности организаций [4]. В целом, под технологическим укладом вообще современные исследователи понимают сформированную в экономике систему, которая охватывает все стадии переработки ресурсов, а также непродуцированное потребление, при этом каждый новый уклад зарождается в недрах предыдущего, когда этот последний достигает своего расцвета и доминирует в экономике. Ранее было принято выделять пять технологических укладов,

адекватный современным представлениям об эффективной экономике шестой технологической уклад характеризуется развитием и внедрением нанотехнологий, мембранных и квантовых технологий, микромеханики и др. [5].

С учетом проведенных исследований региональный инновационный технологический уклад инвестиционной деятельности предприятий определяется нами как некоторый порядок осуществления экономической деятельности, основанный на конкретном исторически сложившемся технико-технологическом фундаменте с учетом территориального разделения труда, обладающий инновационными характеристиками по отношению к предшествующему укладу, предполагающий конкретные формы соотношения и взаимодействия частей, включающих положения и правила, определяющие принципы, права и обязанности предприятий различных видов экономической деятельности, с учетом особенностей региональной социально - экономической системы с точки зрения правовых и морально-этических норм.

Региональные инновационные технологические уклады включает в себя, в том числе, и адекватные им региональные инновационные технологии. Региональная инновационная технология это системная совокупность средств, операций, методов, способов и приемов в рамках данного регионального инновационного технологического уклада, реализуемая субъектом управления инновационной деятельностью, основанных на его знаниях, умениях и искусстве, направленная на управление источником финансирования инвестиций в инновации в интересах формирования свойств и параметров инвестиционного процесса, соответствующих стратегии региона при максимальной эффективности и минимальных рисках. По нашему мнению, полномасштабная реализация инвестиций в инновации в российских регионах требует инновационных технологий пятого и шестого уровней, адаптированных к новым условиям и потребностям инновационного развития и направленных на реализацию пятого и шестого инновационных технологических укладов.

Проанализируем состояние инновационных процессов в Белгородской области (табл. 5) с точки зрения их влияния на инвестиционную деятельность предприятий [2, с. 208].

Таблица 5 - Основные показатели инновационной деятельности организаций Белгородской области

	2010	2011	2012	2013	2014
Затраты на технологические, маркетинговые и организационные инновации, млн. руб.	3097,2	2149,8	1645,1	1114,3	4132,4
Объем отгруженных инновационных товаров, работ, услуг, млн. руб.	9391,6	15457,4	21683,4	21246,5	23098,3
Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, процентов	2,6	3,7	4,0	4,3	4,4

Данные показывают, что абсолютные величины затрат на технологические, маркетинговые и организационные инновации в области в 2014 году выросли по сравнению с 2010 годом в 1,33 раза, хотя в 2011-2013 года они резко снижались. При этом объем отгруженных инновационных товаров, работ, услуг вырос за 2010-2014 годы по абсолютной величине в 2,46 раза, по удельному весу – в 1,69 раза. Такое положение может быть объяснено, с одной стороны, влиянием временного лага влияния затрат на технологические, маркетинговые и организационные инновации, осуществленных предприятиями в предшествующие годы, с другой стороны, результатом реализации продуктовых и процессных инноваций хозяйствующих субъектов в анализируемый период. Эти выводы подтверждаются показателями инновационной деятельности добывающих, обрабатывающих производств и производства и распределения электроэнергии, газа и воды (табл. 6) [2, с. 209].

Таблица 6 - Удельный вес организаций добывающих, обрабатывающих производств, по производству и распределению электроэнергии, газа и воды Белгородской области осуществляющих технологические, маркетинговые и организационные инновации

	2010	2011	2012	2013	2014
Удельный вес организаций осуществляющих технологические, маркетинговые и организационные инновации в отчетном году, процентов	12,0	14,6	10,7	11,8	13,9
Удельный вес организаций осуществляющих технологические инновации в отчетном году, процентов	10,1	12,6	9,2	11,5	12,6
Удельный вес организаций осуществляющих организационные инновации в отчетном году, процентов	4,5	3,7	2,1	2,2	2,7
Удельный вес организаций осуществляющих маркетинговые инновации в отчетном году, процентов	4,5	2,7	1,5	1,6	2,0

На фоне увеличения затрат на технологические, маркетинговые и организационные инновации в анализируемый период в экономике области в целом наблюдается увеличение удельного веса организаций добывающих, обрабатывающих производств и производства и распределения электроэнергии, газа и воды осуществляющих эти инновации в 1,15 раза, что говорит о совершенствовании инновационных технологических укладов инвестиционной

деятельности предприятий этих видов экономической деятельности. В свою очередь доля организаций вышеуказанных производств реализующих технологические инновации выросла в 1,25 раза, в то время как удельный вес предприятий занимающихся организационными инновациями снизился в 1,67 раза, маркетинговыми инновациями – уменьшился в 2,25 раза. Это свидетельствует о преобладании в структуре региональных инновационных технологических укладов инвестиционной деятельности в анализируемых производствах технологического компонента.

Сделанный вывод подтверждается значительным увеличением удельного веса инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций, осуществляющих технологические инновации (табл. 7) [2, с. 209] (в 1,93 раза), по сравнению с данным показателем по региону в целом (в 1,69 раза).

Таблица 7 - Показатели инновационной деятельности добывающих, обрабатывающих производств, по производству и распределению электроэнергии, газа и воды Белгородской области

	2010	2011	2012	2013	2014
Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций, осуществляющих технологические инновации, процентов	4,4	5,8	5,9	8,1	8,5
Затраты на технологические, маркетинговые и организационные инновации, млн. руб.	3063,0	2077,7	1452,6	869,2	4089,3

Также отметим, что затраты на технологические, маркетинговые и организационные инновации предприятий добывающих, обрабатывающих производств и производства и распределения электроэнергии, газа и воды выросли в 2014 году выросли по сравнению с 2010 годом в 1,34 раза (показатель по региону в целом – в 1,33 раза), при этом доля этих производств в совокупном показателе затрат на инновации по Белгородской области составили 98,9 % в 2010 году и 99,0 % в 2014 году, что четко указывает на отраслевую направленность инвестиционной деятельности предприятий в регионе и приоритетные направления совершенствования инновационных технологических укладов.

Краткий анализ региональных особенностей формирования инновационных технологических укладов инвестиционной деятельности предприятий на примере Белгородской области позволяет сделать предварительные выводы об их динамичном развитии, наличии в укладах технологических, маркетинговых и организационных составляющих. В то же время в Белгородском регионе необходимо наращивать затраты на эти инновации и объемы инновационных товаров, работ и услуг, что требует дальнейшей разработки и внедрения различных элементов инновационных технологических укладов.

Список литературы:

1. Бухонова С.М. Обеспечение реализации стратегий инновационного развития / С.М. Бухонова, Ю.А. Дорошенко, Э.И. Томилина, А.П. Табурчак // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2007. № 1. С. 130-133.
2. Белгородская область в цифрах. 2016: Крат. стат. сб./Белгородстат. 2016. 289 с.
3. Даль В. Толковый словарь живого великорусского языка: Т. 1-4. / В. Даль. М.: Русский язык, 1978-1980. Т. 4. 683 с.
4. Медведев В.П. Инновации как средство обеспечения конкурентоспособности организации: монография. М.: Магистр: ИНФРА-М, 2011. 158 с.
5. Паршин М.А. Переход России к шестому технологическому укладу: возможности и риски / М.А. Паршин, Д.А. Круглов // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 5. С. 46-50.
6. Рубан Д.А. Деятельность региональных инновационных систем в России: социально-экономический аспект // Региональная экономика: теория и практика. 2016. № 8 (431). С. 114-129.

СОВМЕСТНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕГИОНАХ

Сидорин Ю.М., канд. экон. наук

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

В условиях преодоления экономических санкций запада в отношении России актуализируются задачи проработки и реализации инвестиционных проектов, причем в рамках совместной деятельности кредитных организаций и предприятий [2, с. 15]. При этом указанные задачи имеют региональную специфику, проистекающую из объективно сложившегося территориального разделения труда, влияющего на отраслевые особенности экономики регионов, что в свою очередь формирует кредитную политику банков в части финансирования инвестиционных проектов [6, с. 77].

В целом необходимо подчеркнуть, что инвестиционная деятельность хозяйствующих субъектов в регионах развивается достаточно динамично, несмотря на санкции. Покажем это на примере двух соседних областей, Белгородской и Курской, входящих в Центральный федеральный округ. В табл. 1 представлены данные по удельному весу указанных областей в общероссийских показателях [7].

Таблица 1 - Удельный вес Белгородской и Курской областей в общероссийских показателях в 2014 году, в процентах

	Площадь территории	Валовой региональный продукт	Основные фонды на конец года	Объем отгруженных товаров в добыче полезных ископаемых	Объем отгруженных товаров обрабатывающих производств
Российская Федерация	100	100	100	100	100
Белгородская область	0,2	1,1	0,8	0,82	1,56
Курская область	0,2	0,5	0,5	0,42	0,40

Как видно Белгородская область имеет значительную долю в общероссийских показателях, при равенстве ее территории с территорией Курской области валовой региональный продукт региона превышает соответствующий показатель соседней области в 2,2 раза,

основные фонды – в 1,6 раза, объем отгруженных товаров в добыче полезных ископаемых – в 1,95 раза, объем отгруженных товаров обрабатывающих производств – в 3,9 раза. Аналогичная ситуация сложилась и с точки зрения инвестиций в основной капитал (табл. 2) [7].

Таблица 2 - Инвестиции в основной капитал, миллиардов рублей

	2010	2011	2012	2013	2014
Российская Федерация	9152,1	11035,6	12586,1	13450,2	13557,5
Белгородская область	96,3	125,9	136,8	129,4	120,4
Курская область	46,13	58,5	66,6	71,5	71,7

Анализ показывает, что в 2014 году в Белгородской области они превысили соответствующий показатель в Курской области в 1,68 раза, хотя с 2012 года по 2014 год имеет место сокращение инвестиций на 11,9 %. В тоже время структура инвестиций в основной капитал в Белгородской области является более сбалансированной, за счет существенной доли вложений в машины, оборудование и транспортные средства (табл. 3) [7].

Таблица 3 - Инвестиции в машины, оборудование и транспортные средства, в процентах от общего объема инвестиций

	2010	2011	2012	2013	2014
Российская Федерация	37,9	37,9	37,6	38,8	35,9
Белгородская область	33,9	37,6	33,9	39,7	39,2
Курская область	38,7	36,7	48,7	38,3	30,0

За период 2010-2014 годов инвестиции в машины, оборудование и транспортные средства в Белгородской области выросли в 1,16 раза, в то время как в Курской области сократились в 1,29 раза, по стране в целом имеет место сокращение инвестиций в машины, оборудование и транспортные средства – в 1,06 раза. Эти данные свидетельствуют о росте вложений в активную часть основного капитала в Белгородском регионе, что говорит о потенциально большей эффективности инвестиционных проектов в этом субъекте Российской Федерации.

Далее рассмотрим распределение инвестиций в основной капитал по источникам финансирования (табл. 4) [7]. Как видно, доля собственных средств в финансировании инвестиций в Белгородской области (48,7 %) превышает общероссийский показатель (45,8 %) и показатель Курской области (46,8 %), что говорит о более высокой надежности источников финансирования. Одновременно, в составе привлеченных средств в Белгородском регионе отмечается

максимальная доля банковских кредитов (18,0 %) против соответственно 10,6 % по стране и 16,7 % по Курскому региону, это указывает на прозрачность финансирования и доверие со стороны кредитных организаций к субъектам инвестиционной деятельности.

Таблица 4 - Распределение инвестиций в основной капитал в 2014 году по источникам финансирования, в процентах

	Собственные средства	Привлеченные средства	Из них кредиты банков	Из них бюджетные средства	Из них прочие привлеченные средства
Российская Федерация	45,8	54,2	10,6	17,0	26,6
Белгородская область	48,7	51,3	18,0	13,6	19,7
Курская область	46,8	53,2	16,7	15,6	20,9

Сопоставление источников финансирования инвестиций в основной капитал в Белгородской области указывает на более высокое качество инвестиционных проектов по этой составляющей. В плане видов экономической деятельности структура инвестиций выглядит так (табл. 5) [7].

Таблица 5 - Инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности в 2014 году, миллионов рублей

	Всего	В том числе добыча полезных ископаемых	В том числе обрабатывающие производства	В том числе сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	В том числе строительство
Российская Федерация	13557515,1	2172087,1	2018959,1	503023,3	396043,1
Белгородская область	74745,8	12634,7	17200,2	11882,7	684,0
Курская область	55382,0	-	7251,2	6876,1	538,5

Данные показывают, что абсолютные величины инвестиций в основной капитал по различным видам экономической деятельности в Белгородской области превосходят аналогичные показатели в Курской области, в том числе по видам экономической деятельности, в обрабатывающих производствах – в 2,37 раза, в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве – в 1,73 раза, в строительстве – 1,27 раза. В свою очередь в Белгородской области инвестиции в основной капитал в добыче полезных ископаемых составили 16,9 % от общего объема

инвестиций, в обрабатывающих производствах соответственно 23,1 %, в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве – 15,9 %, всего в вышеназванные виды экономической деятельности – 55,9 %. Закономерно, что наиболее значимые инвестиционные проекты реализуются на предприятиях, принадлежащих к этим видам экономической деятельности.

Так, компания «Металлоинвест» реализует проект по строительству третьего цеха горячебрикетированного железа на Лебединском ГОКе общим объемом инвестиций 650 млн. долларов. В настоящее время полностью смонтирована шахтная печь и основное оборудование, в котором происходит процесс производства брикетов. Продолжается монтаж турбинного конвейера для доставки окатышей с фабрики окомкования на завод ГБЖ [4]. Группа НЛМК осуществляет проект по созданию фабрики окомкования на Стойленском ГОКе, здесь инвестиции составляют 680 млн. долларов. Предполагается организовать производство на уровне 6 млн. тонн окатышей с потенциальным выходом на 7,2 млн. тонн, что позволит заменить покупное сырье более дешевым отечественным и тем самым обеспечит импортозамещение.

В машиностроительном комплексе Белгородской области создается производство строительных деталей для нефтегазовой промышленности мощностью 2200 тонн деталей в год, объем инвестиций – 550 млн. рублей. В пищевой промышленности региона предполагается инвестировать 4,1 млрд. рублей для производства пектина в объеме 1000 тонн к концу 2018 года, что составит около четверти пектина, потребляемого в стране. Для выпуска металлоконструкций и проката в области строится производственный корпус, в котором будут изготавливаться крупногабаритные толстостенные трубы, при этом инвестиции составят 1200 млн. рублей.

Следует отметить, что крупнейшие интегрированные корпоративные структуры АПК активно инвестируют на территории Белгородской области. В частности в 2015 году ООО «АХ «Мираторг»» осуществило инвестиции в предприятия агропромышленного комплекса в размере 62251,0 млн. рублей, что составило 105,4 % к уровню 2014 года, ОАО «Эфко» соответственно 4998,0 млн. рублей (224,6 % к уровню 2014 года), ООО ГК «Русагро» - 15000,0 млн. рублей (200,0 % к уровню 2014 года), ЗАО «Приосколье» - 6196,0 млн. рублей (164,7 % к уровню 2014 года) [8]. Таким образом, наблюдается существенный рост реализуемых инвестиционных проектов, как по количеству, так и по объему инвестирования.

Известно, что в определенной степени финансирование проектов предприятий может осуществляться за счет собственных средств, это уставный капитал, резервный капитал и чистая прибыль, остающаяся в его распоряжении после уплаты налогов и формирования фондов. В то же время, известные специалисты в области инвестиций отмечают, что собственные возможности организаций недостаточны для решения стратегических задач осуществления новых инвестиционных проектов [9]. Хотя собственный капитал и создает условия для инвестиционной деятельности, он одновременно формирует предпосылки для заимствований, поэтому рост собственного капитала, платежеспособность и финансовый рычаг являются величинами взаимосвязанными, следовательно, заемные инвестиционные ресурсы продолжают оставаться актуальными, несмотря на санкции.

По нашему мнению в современных условиях роль заемного финансирования инвестиционного характера еще более возросла, причем для всех предприятий независимо от отраслевой и территориальной принадлежности, номенклатуры выпускаемой продукции, ориентации на внешние или внутренние рынки и т. д. Согласно данным Банка России совокупный объем кредитов в части корпоративного кредитного портфеля вырос за 2015 год на 7,6 процента и достиг 33,3 трл. руб. При этом драйвером роста совокупного кредитного портфеля явились кредиты, выданные на срок свыше трех лет, по состоянию на 01.01.2016 долгосрочные кредиты нефинансовым организациям увеличились на 19,4 % [5, с. 24-25]. В табл. 6 приведены данные о кредитах банков в инвестициях предприятий всех форм собственности за последние годы [1].

Таблица 6 - Кредиты банков в инвестициях организаций всех форм собственности

	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016
В млрд. руб.	725,7	806,3	1003,6	1098,7	805,3
В процентах к инвестициям	8,6	8,4	10,0	10,6	7,8

Как видно, абсолютные величины кредитов банков в инвестициях организаций всех форм собственности выросли с 01.01.2012 года по 01.01.2015 года в 1,51 раза, но на 01.01.2016 года по сравнению с предшествующим периодом они снизились на 26,7 %, что связано с увеличением доли собственных средств предприятий в финансировании инновационно-инвестиционного развития. В то же время доли предоставляемых банками инвестиционных кредитов предприятиям находятся в 2016 году примерно на одном уровне (табл. 7) [1]. Они

демонстрируют изменяющиеся значения в пределах от 19,94 % до 24,62 %, что, тем не менее, указывает на сложившиеся пропорции между инвестиционным кредитованием и кредитованием оборотных средств предприятий.

Таблица 7 - Структура оборота по кредитам, предоставленным кредитными организациями по срочности по Российской Федерации в 2016 году, в процентах

	Март 2016	Апрель 2016	Май 2016	Июнь 2016	Июль 2016
До 1 года	77,21	78,24	80,06	75,47	75,38
Свыше одного года	22,79	21,76	19,94	24,53	24,62

Для банковского кредитования характерны глубокий анализ кредитной заявки предприятия, легитимность и прозрачность инвестиционного финансирования на всех этапах, снижение кредитных и инвестиционных рисков. Одновременно для принятия положительного решения кредитной организацией хозяйствующий субъект должен быть ликвидным, рентабельным, обладать сбалансированной структурой капитала. Банк, как правило, рассчитывает показатели NPV и IRR, изучает профиль проекта, требует полного обеспечения кредита. Ограничениями по развитию инвестиционного кредитования банков является и то, что хотя в структуре их пассивов сохраняется доля долгосрочных заимствований, в силу объективных факторов ресурсная база все же состоит из «коротких» депозитов юридических и физических лиц. Поэтому, предоставляя банкам ресурсную базу, предприятия тем самым формируют инвестиционные ресурсы кредитных организаций с точки зрения покрытия активов пассивами, наращивая при этом их инвестиционный потенциал [3], как качественный источник финансирования инвестиционных проектов.

Как отмечалось, финансирование инвестиционных проектов предприятий имеет региональные аспекты, вследствие влияния отраслевых особенностей региональной экономики. Покажем это на примере одного из достаточно эффективно развивающихся регионов Российской Федерации – Белгородской области (табл. 8) [1].

Таблица 8 - Кредиты, предоставленные юридическим лицам-резидентам и индивидуальным предпринимателям на территории Белгородской области на 01.08.2016 года, в млн. руб.

	Всего	В том числе промышленность	Из них: добыча полезных ископаемых	Из них: обрабатывающие производства	Из них: производство и распределение электроэнергии, газа и воды
Всего	92884	31962	1144	30710	108
В рублях	91600	30817	925	29784	108
В валюте и драгоценных металлах	1284	1145	219	926	0

Анализ данных таблицы показывает, что доля кредитов предоставленных хозяйствующим субъектам в промышленности в общем объеме кредитов составляет 34,4 %, в том числе в добыче полезных ископаемых – 1,2 %, в обрабатывающих производствах – 33,1 %, в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды – 0,1 %. Структура предоставленных кредитов отражает фактическое состояние инвестиций в экономику Белгородской области с преобладанием обрабатывающих производств, что проявляется как в отраслевой структуре с учетом региональных особенностей, так и в распределении кредитов между предприятиями и индивидуальными предпринимателями различных видов экономической деятельности.

Таблица 9 - Кредиты, предоставленные юридическим лицам-резидентам и индивидуальным предпринимателям 30 крупнейшими банками страны на территории Белгородской области на 01.08.2016 года, в млн. руб.

	Всего	В том числе промышленность	Из них: добыча полезных ископаемых	Из них: обрабатывающие производства	Из них: производство и распределение электроэнергии, газа и воды
Всего	83276	30547	1144	29296	107
В рублях	82010	29402	925	28370	107
В валюте и драгоценных металлах	1266	1145	219	926	0

Определенный интерес представляют показатели доли кредитов, предоставленных хозяйствующим субъектам в промышленности 30 крупнейшими банками страны (табл. 9) [1]. Изучение указанных показателей позволяет сделать вывод о том, что большая часть кредитов (89,7 %), в том числе инвестиционных кредитов на территории Белгородской области предоставлена крупнейшими кредитными организациями из г. Москва и г. Санкт-Петербург и лишь 10,3 % региональными банками, что свидетельствует о недостаточной инвестиционной активности последних.

Полученные результаты исследований позволяют выработать методические подходы к установлению границ совместной реализации инвестиционных проектов кредитных организаций и предприятий в регионах, что позволит наращивать инвестиции в субъектах федерации, как в целом, так и по видам экономической деятельности.

Список литературы:

1. Банк России. Информационно-аналитические материалы. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
2. Дасковский В. Взаимоотношения реального и банковского секторов экономики / В. Дасковский, В. Киселев // Экономист. 2016. № 1. С. 15-29.
3. Дорошенко Ю.А. Активные и пассивные ресурсы. Сущность ресурсосбережения в новых экономических условиях / Ю.А. Дорошенко С.В. Курбатова // Российское предпринимательство. 2010. № 2-3. С. 22-27.
4. Информационно-аналитические материалы. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.abireg.ru>
5. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2015 году. М.: Банк России, 2016. 122 с.
6. Региональные кредитные рынки: анализ тенденций развития, ценовых и неценовых условий банковского кредитования (VI межрегиональное совещание) // Деньги и кредит. 2015. № 7. С. 76-77.
7. Регионы России. Социально-экономические показатели 2015. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
8. Рейтинг компаний АПК // Эксперт. 2016. № 40. С. 38-51.
9. Экономика и управление инновациями: учебник / Э.А. Козловская. М.: Экономика, 2012. 357 с.

INDICATORS OF EFFECTIVENESS OF ECONOMIC INTEGRATION OF COMESA COUNTRIES

**Simutowe E., Postgraduate student,
Rastopchina Y.L., PhD**
Belgorod State National Research University

In modern times there has been a growing need for countries of the same regions to come together in order to solve common problems [6, 7, 8, 9, 10] that they face and create an enabling environment for socio-economic development. This need of coming together on common goals has resulted in countries integrating their economic and political systems. The term used to describe this process of separate countries combining into larger groupings/regions for economic purposes is called economic integration. The use of the word integration can be traced as far as the years 1930-1940.

The economic reason behind the calls integration is that increased trade between member states of economic groupings/regions leads to increased productivity. This is one of the reasons for the increase in economic blocks like the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN), North American Free Trade Agreement (NAFTA), South American Community of Nations (SACN), the European Union (EU) and the Eurasian Economic Community (EurAsEC); and suggestions for intercontinental economic blocks, such as the Comprehensive Economic Partnership for East Asia (CEPEA) and the Transatlantic Free Trade Area (TAFTA). Africa has not been left out when it comes to economic integration among countries in different regions of the continent. The oldest customs union in the world, Southern African Customs Union (SACU) was formed in Africa in 1910. Other economic grouping in Africa include: Southern African Economic Development (SADC) formed in 1980 as Southern African Development Coordination Conference (SADCC) and changed the name to SADC in 1992, Economic Community of Central African States (ECCAS) established in 1994, Economic Community of West African States (ECOWAS) established in 1975, Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA) formed in 1994 to replace the Preferential Trade Area (PTA) that was established in 1981[2, 4].

This work aims at analyzing the indicators of regional economic integration of countries of the Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA). The indicators of regional integration to be used will include: gross domestic product (GDP) growth rate, exchange rate regimes,

changes in exchange rate of COMESA countries' currencies against the US dollar and intra-COMESA trade intensity index.

One of the common indicators used to analyze the extent of regional economic integration is gross domestic product (GDP) growth rate, %. An even or close to even rate of growth of gross domestic product gives a good indication of how the economies of a region or an economic grouping are closely related. Table 1 shows the gross domestic product growth rates for COMESA countries for the period 2012-2015 in percentages.

Table 1

GDP growth rates for COMESA countries for the period 2012-2015 in percentages

Country	2012	2013	2014	2015
Burundi	-15,24	-34,47	-18,22	-15,58
Comoros	-29,74	-15,80	109,63	-100,00
Democratic Republic of Congo	0,70	5,54	-12,70	-32,69
Djibouti	21,09	-4,33	-0,97	-100,00
Egypt	-4,20	-7,80	1,51	-15,45
Eritrea	-100,00	-	-	-
Ethiopia	-1,20	13,68	26,02	6,45
Kenya	-100,00	-	17,04	-17,19
Libya	30,62	50,19	12,79	-18,59
Madagascar	-2,88	-5,11	19,79	-10,25
Malawi	27,44	33,33	-11,00	-23,22
Mauritius	10,00	-10,33	-1,68	-12,87
Rwanda	7,78	4,21	-6,60	-51,33
Seychelles	16,41	-2,82	-12,31	7,82
Sudan (with South Sudan)	-0,17	-2,70	-10,73	-17,76
Swaziland	-8,21	5,64	-0,94	-5,19
Uganda	-6,39	-9,31	-4,63	-6,80
Zambia	12,84	4,94	-2,97	12,98
Zimbabwe	-24,30	-3,87	-21,31	-3,85

Source: Calculated based on data from the World Bank data [12]

As evident from the data in table 1, it is evident that the GDP growth rates of COMESA countries differ with big margins and this is an indication that the economies of COMESA countries are still not growing at the same pace two decades after the established of COMESA. This poses a challenge to effective economic integration among the countries as it makes it hard for them to easily integrate with such imbalances.

Another indicator of regional economic integration is consistency in monetary policy among member countries being implemented by the respective Central Banks. Among the main instruments used by Central Banks to implement monetary policy are the Central Bank Policy Rate (CBPR) and exchange rate regime among other instruments. It is expected that countries that have economies integrated into a grouping to have similar monetary policies in their respective countries. The data in table 2 shows the exchange rate regimes as at April 30, 2014 and changes in exchange rate of COMESA countries' currencies against the US dollar for 2012-2015 in percent.

Table 2

Exchange rate regimes as at April 30, 2014 and changes in exchange rate of COMESA countries' currencies against the US dollar for 2012-2015, %

Country(Currency)	Exchange rate regime	Changes in exchange rate against the US dollar, %			
		2012	2013	2014	2015
1	2	4	5		
Burundi (BIF)	Stabilized arrangement	14,39	7,80	-0,54	1,70
Comoros (KMF)	Conventional peg	8,19	-3,23	0,08	19,63
Democratic Republic of the Congo (CDF)	Stabilized arrangement	0,03	0,00	0,59	0,08
Djibouti (DJF)	Currency board	0,00	0,00	0,00	0,00
Egypt (EGP)	Stabilized arrangement	2,08	13,45	3,02	8,67
Eritrea (ERN)	Conventional peg	0,00	0,00	0,00	0,00
Ethiopia (ETB)	Craw-like arrangement	-	-	-	-
Kenya (KES)	Floating	-4,82	1,88	2,09	11,67
Libya (LYD)	Conventional peg	3,06	0,79	0,06	8,38
Madagascar (MGA)	Floating	8,39	0,54	9,42	21,48
Malawi (MWK)	Floating	59,16	46,29	16,60	16,90
Mauritius (MUR)	Floating	4,68	2,17	-0,26	14,48
Rwanda (RWF)	Other managed management	2,33	5,26	5,45	5,74
Seychelles (SCR)	Floating	10,69	-12,01	5,71	4,34
Sudan (SDG)	Other managed arrangement	-	33,13	20,60	12,60
Swaziland (SZL)	Conventional Peg	13,07	17,60	12,40	17,56
Uganda (UGX)	Floating	-0,72	3,29	0,50	24,65

Country(Currency)	Exchange rate regime	Changes in exchange rate against the US dollar, %			
		2012	2013	2014	2015
1	2	4	5		
Zambia (ZMW)	Floating	5,90	4,83	14,03	40,30
Zimbabwe (USD)	No separate legal tender	0,00	0,00	0,00	0,00

Source: Calculated based on data from UNCTAD and IMF [1, 5, 11]

As evident from the data in table 2, there is no uniformity in monetary policy among COMESA countries as they have different exchange rate regimes which is an indication that the financial systems in these countries aren't fully integrated. Furthermore, the changes in exchange rate of COMESA countries' currencies against the US dollar also greatly vary which also gives an indication of less integration when it comes to foreign exchange rate markets. Zimbabwe's exchange rate regime is "no separate legal tender" as Zimbabwe uses foreign currencies such as the US dollar, South African Rand, EURO and Chinese Yen as legal currencies following depreciation of the Zimbabwean dollar after the collapse of the Zimbabwean economy which resulted in a country having a record hyperinflation in 2008-2009.

Figure 1 shows the intra-COMESA trade intensity index for the period 2010-2014 which is the ratio of intra-COMESA trade share to the share of the world trade with COMESA.

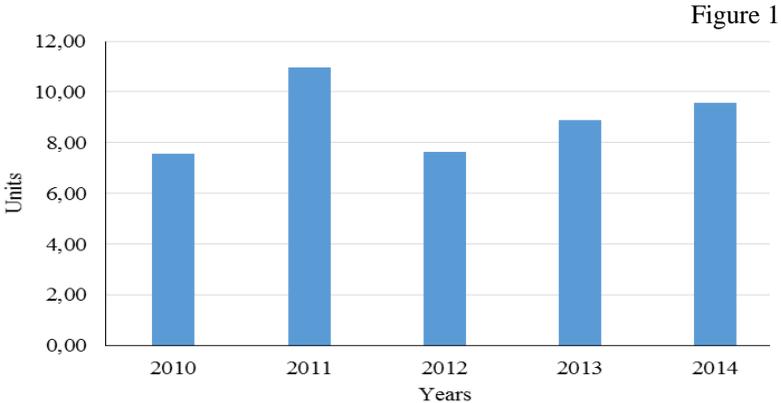


Fig. 1. Intra-COMESA trade intensity index for the period 2010-2014
Source: Calculated using data from COMSTAT [3]

Intra-COMESA trade intensity index which is more than 1 indicates that trade flow within COMESA is larger than expected given the importance of

COMESA in world trade. The index for all the years under review (2010-2014) is more than 1 and this is an indication that trade within COMESA countries is more than the expected level considering the countries' importance in world trade. The intra-COMESA trade intensity index for the period 2010-2014 increased by 26,67% from 7,56 in the year 2010 to 9,57 in 2014.

Based on the four indicators of economic integration used i.e. GDP growth rates, intra-COMESA trade intensity index, exchange rate regimes and changes in exchange rate of COMESA countries' currencies against the US dollar, the indications of economic integration among COMESA countries aren't convincing and this shows that despite COMESA being in existence for over 20 years there is still a lot that needs to be in order to attain significant economic integration. There is also need for harmonization of economic plans and policies among COMESA member countries and move towards having policies that respond to the needs of effective economic integration unlike what is prevailing at the moment especially when it comes to monetary policy.

In conclusion, it is worth noting that despite the disparities in many areas among COMESA countries, the intra-COMESA trade has over the years been increasing at a good rate though it can even increase at greater rates if COMESA countries can speed up the process of policy harmonization to remove the many disparities that slow down the development of trade among COMESA countries.

References:

1. Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions 2014[Text] International Monetary Fund, 2014. pp. 6-7.
2. Common Market for Southern and Eastern Africa [Official website]. URL: <http://www.comesa.int/> (Date of access 02.10.2016)
3. COMSTAT data portal [Web resource].URL: <http://comstat.comesa.int/INTGRA2016/integration-indicators-2016> (Date of access 07.10.2016)
4. Ereport.ru. World economics [Web resource].URL: <http://www.ereport.ru/articles/mirecon/ecint.htm> (Date of access 03.10.2016)
5. International Monetary Fund [Web resource]. URL: <http://www.imf.org/external/index.htm> (Date of access 01.10.2016)
6. Logachev K.I., Starikova M.S., Shazkiy A.I. Securing of market stability of industrial enterprise on basis of use of its marketing potential // World Applied Sciences Journal. 2013. V. 25-1. Pp. 61-68.

7. Schetinina E.D., Starikova M.S., Borzenkova K.S., Chizhova E.N., Androsova G.A. The development of the business strategy based on the commercialization of innovations // International Journal of Applied Engineering Research. 2014. V. 9-22. Pp. 16881-16890.
8. Shchetinina E., Starikova M., Ponomareva T., Tumanov S. Peculiarity of market positioning of the food industry in Russia // Middle East Journal of Scientific Research. 2013. V. 17-9. Pp. 1138-1148.
9. Starikova M.S. Evaluation and improving competitiveness of russian industries // Bulletin of BSTU named after V.G. Shukhov. 2016. V. 9. Pp. 199-205.
10. Starikova M.S. Evaluation of adaptability of the russian economy sectors // Bulletin of BSTU named after V.G. Shukhov. 2015. V. 5. Pp. 207-211.
11. UNCTAD [Web resource]. URL: <http://unctadstat.unctad.org/wds/ Table Viewer/tableView.aspx> (Date of access 09.10.2016).
12. World Bank data [Web resource]. URL: <http://data.worldbank.org/indicator/ SP.POP .TOTL/countries> (Date of access 04.10.2016).

ПРАКТИКА ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

**Скороходов К.Р., магистрант,
Ходукина Э.В., магистрант,
Косухин М.М., канд. техн. наук, проф.**
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Белгородчина – высокоразвитый индустриально-аграрный регион, экономика которого опирается на колоссальные богатства недр и уникальные черноземы. В области сосредоточено более 40 процентов разведанных запасов железных руд страны. Выявлены и в разной степени разведаны крупные месторождения бокситов, апатитов, минеральных подземных вод (радоновых и лечебно-столовых), многочисленные месторождения строительных материалов (мела, песка, глины и т.д.). Известны проявления золота, графита и редких металлов. Имеются географические предпосылки для выявления платины, углеводородного сырья и других полезных ископаемых.

Белгородская область среди российских регионов лидирует по многим социально-экономическим показателям, характеризующим ее развитие.

Площадь области в административных границах составляет 27,1 тыс.км², протяженность с Севера на Юг - около 190 км, с Запада на Восток - около 270 км. По сравнению с соседними областями ЦЧР Белгородская область больше территории Липецкой области (24,0 тыс.км²), но уступает Курской (30,0 тыс.км²), Тамбовской (34,5 тыс.км²) и Воронежской (52,2 тыс.км²) областям. Удельный вес региона в территории России составляет 0,2%, в ЦФО – 4,2%.

Среди республик, краев и областей России Белгородская область занимает по территории 67 место, по численности населения - 29 место, в Центральном федеральном округе – соответственно 13 и 4 места.

Численность населения области на 1 января 2013 года составила 1541 тыс. чел., в том числе городского – 1026,5 тыс. (66,6%), сельского – 514,5 тыс. чел. (33,4%).

На 1 января 2013 года в Белгородской области зарегистрировано 310 муниципальных образований (табл. 1).

Основным социально-экономическим приоритетом развития Белгородской области является создание для населения региона

достойного уровня жизни и его последующего улучшения посредством развития реального сектора экономики в долгосрочной перспективе.

Таблица 1 - Число муниципальных образований по типам на 1 января 2013 года

Число муниципальных образований по типам	Единиц
Городские округа	3
Муниципальные районы	19
Городские поселения	25
Сельские поселения	263

Обеспечение устойчивого развития муниципальных образований Белгородской области осуществляется в соответствии со Стратегией социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года [1], Программой улучшения качества жизни населения области [2], Стратегией формирования регионального солидарного общества [3], отраслевыми стратегиями и целевыми программами.

Стратегия социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года является одним из элементов системы государственного планирования Белгородской области, представляющей собой комплекс управленческих документов и правовых актов, принятых органами государственной власти и направленных на эффективное управление, обеспечение роста валового регионального продукта, капитализацию активов территории и повышение благосостояния граждан.

На ее основе разработаны стратегии социально-экономического развития муниципальных районов и городских округов, которые включают в себя анализ реального состояния экономической сферы муниципальных территорий области и их конкурентных преимуществ, определяют стратегические цели и задачи, содержат перечень соответствующих программ и проектов, обосновывают соответствующие управленческие решения, способные обеспечить выбор наиболее эффективных путей достижения заявленных целевых ориентиров.

Для анализа практики обеспечения устойчивого развития муниципальных образований было проведено два выборочного обследования:

– в июле 2013 г. было опрошено 150 домохозяйств в 19 муниципальных районах и округов Белгородской области;

– в августе 2013г. было опрошено 50 работников муниципальных образований в 19 муниципальных районах и округов Белгородской области.

В процессе исследования, отвечая на вопрос «Какие формы связи с населением имеются в Вашем муниципальном образовании» большинство опрошенных (практически 100%) ответили, что имеется интернет-форум, горячие линии, проводятся личные встречи депутатов с населением, работают общественные приемные. Вместе с тем отсутствуют такие формы как публикации ответов на обращения жителей в прессе и ответы на вопросы граждан в прямом эфире по радио и телевидению. Не распространенность данных форм общения органов власти с гражданами, связана с недостаточным финансовым обеспечением муниципальных образований и высокой стоимостью эфирного времени на телевидении и радио, публикаций в печати.

Оценивая уровень социально-экономического развития муниципальных образований, большая часть респондентов считает, что уровень развития остается на прежнем уровне – 43,1 %, 28,6 % респондентов считают, что рост значительный, 13,6 % – улучшения не наблюдают и 14,7 % затруднились ответить. Большая часть жителей муниципальных районов и округов отметили значительное улучшение в благоустройстве муниципальных образований (57,4 %) и во внешнем облике сельской территории (53,8 %). Почти треть респондентов считают, что на территории муниципальных образований и округов улучшилась экономика (29,4%), дороги (34,2 %), эффективность управления территориями (29,2 %). Негативными моментами жизни в муниципальных образованиях считают ухудшение экологической ситуации (26,9 %) и низкие материальные возможности жителей (25,2 %).

Вместе с тем, работники аппарата управления муниципальных образований Белгородской области на данный вопрос ответили гораздо позитивнее: 59,5 % считает, что их муниципальное образование развивается активно, реализуются интересные проекты, 35,7% отметили, что в муниципальном образовании что-то делается, но заметного прогресса нет и только 4,7% работники муниципальных образований считают, что развития нет.

Обеспечение устойчивого развития муниципальных образований невозможно без достаточных финансовых ресурсов.

Данные об обеспеченности муниципального района необходимыми ресурсами для устойчивого развития, по мнению работников аппарата управления муниципальными образованиями, представлены в табл. 2.

Анализ опроса свидетельствует, что муниципальные образования имеют низкую обеспеченность собственными доходами (43,2%), так считают более половины опрошенных, недостаточно обеспечены имуществом (46 % - низкая и крайне низкая оценка) и кадрами (38,9%).

Таблица 2 - Обеспеченность ресурсами

Обеспеченность	высокая	средняя	низкая	крайне низкая	Затрудняюсь ответить
Общим объемом доходов бюджета	2,7	50,5	20,8	14,7	14,0
Собственными доходами	-	43,2	24,3	18,9	13,5
Имуществом	-	40,5	29,8	16,2	13,5
Кадрами	8,1	40,5	18,9	20,0	12,5

Оценивая факторы, которые препятствующие эффективному развитию муниципальных образований, ответы выстроились следующим образом:

1. Дефицит собственных доходных источников.
2. Недостаток квалифицированных кадров.
3. Пассивность местного населения.
4. Отсутствие методики оценки эффективности функционирования органов управления муниципального образования.
5. Слабость мотивации у муниципальных служащих.
6. Бюрократические несовершенство законодательства проволочки и препоны.
7. Отсутствие эффективных форм частно-муниципального партнерства.
8. Отсутствие эффективного сотрудничества с органами государственной власти.
9. Ограниченность полномочий.
10. Недостаток объектов имущества.

В обеспечении устойчивого развития муниципальных образований важнейшая роль отводится совершенствованию жилищно-коммунального и строительного комплексов.

Положительные тенденции в Белгородской области наблюдаются благодаря увеличению строительства жилья на селе. В 1990 г. в сельской местности Белгородской области возводилось 72 тыс. м², в 2010 г. уже 1100,4 тыс. м² и в 2011 г. 1148,2 тыс. м² [4]. Росту данных показателей способствовало создание ГУП «Белгородский областной фонд поддержки индивидуального жилищного строительства», благодаря которому за период с 1994 по 2013 гг. построено более 40 тыс. жилых домов или более 1473 тыс. м² жилья. Заметный вклад внес

строительный кооператив, функционирующий по накопительной системе, объединяющий всех застройщиков, работающих в бюджетной сфере.

На протяжении ряда лет Белгородская область входит в лидирующую десятку регионов Российской Федерации по объему введенного жилья в расчете на 1 жителя. С 2007 года в регионе ежегодно вводилось в эксплуатацию более 1 млн. м² жилья.

В соответствии с областной программой «Стимулирование развития жилищного строительства на территории Белгородской области в 2011-2015 годах» [5] в 2012 году планировалось ввести 1199,0 тыс. кв. м жилья, в том числе 249,0 тыс. кв. м многоэтажного и 950,0 тыс. кв. м индивидуального.

Фактический ввод жилья в 2012 году составил 1 215,1 тыс. м² жилья, в том числе индивидуального – 1 030,0 тыс. м². Из 83 субъектов Российской Федерации по общему объему ввода жилья Белгородскую область опережают только 16.

На фоне общего увеличения численности населения Белгородской области (за период с 2002 г. по 2013 гг. с 1532,5 тыс. чел. до 1541,0 тыс. чел.) произошло увеличение относительного показателя – площадь жилищ, приходящихся в среднем на 1 жителя Белгородской области. За рассматриваемый период этот показатель увеличился на 10,2% и составил в 2012 году 27 м².

Таблица 3 - Основные показатели жилищных условий населения Белгородской области

Наименование показателя	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.	2012 г. к 2008 г., %
Жилищный фонд - всего	37357	38224	39441	40422,1	41551	111,2
в том числе:						
частный	34209	35435	36929	38189,1	39477	115,4
государственный	342	342	374	358,3	361,6	105,7
муниципальный	2806	2446	2106	1874,1	1711,7	61,0
другой	0,5	0,6	0,8	0,6	0,6	120,0
Общая площадь жилых помещений, приходящихся в среднем на одного жителя – всего, м ²	24,5	25	25,7	26,3	27,0	110,2
из нее:						
в городской местности	23,0	23,4	24,3	24,7	25,1	109,1
в сельской местности	27,5	28,1	28,5	29,4	30,7	111,6

Наилучшие результаты достигнуты в 10 районах - таких как: Белгородский (37,23 м²), Красногвардейский (34,23 м²), Ракитянский (30,85 м²), Корочанский (31,03 м²), Яковлевский (31,03 м²), Вейделевский (31,09 м²), Чернянский (30,82 м²), Красненский (31,03 м²), Прохоровский (30,54 м²) и Ровеньский (27,91 м²). При положительной динамике на протяжении последних четырех лет наименьшее значение показателя отмечается в Губкинском городском округе – 22,2 6 м².

Жилищно-коммунальное хозяйство – одна из важнейших составляющих уровня развития муниципальных образований и округов и от ее слаженной работы зависит благоустройство и комфортность проживания человека, удовлетворение его насущных потребностей и, в конечном счете, работоспособность и здоровье всех граждан.

В рамках программы по инженерному обустройству индивидуального жилья в 2012 году построено - 936,2 км инженерных сетей и сооружений общей стоимостью 2021,0 млн. руб., что позволило обеспечить сетями водоснабжения – 8 385, газоснабжения – 4 990, электроснабжения – 3 067, водоотведения – 2 793 участков индивидуального жилищного строительства.

Исследование же по Белгородской области показало, что по большинству показателей благоустройства жилищного фонда сельской местности произошли положительные изменения, но вместе с тем по сравнению с городским жилищным фондом остается на крайне низком уровне.

На протяжении всего исследуемого периода обеспеченность населения различными видами коммуникациями неуклонно растет, так обеспеченность водопроводом выросла на 5,4% и составила 75,1%, водоотведением на 4,9 % и составила 72,1% и ваннами на 5,1% и составила 67,7%. Наиболее критическая ситуация с уровнем благоустройства жилищного фонда сложилась в Прохоровском районе, Валуйском и Чернянском районах.

Таблица 4 - Показатели благоустройства жилищного фонда [6], %

Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Откл. (+,-)
Удельный вес площади, оборудованной:						
водопроводом	69,7	71,2	71,9	74,3	75,1	+5,4
водоотведением (канализацией)	67,2	68,3	69,5	71,4	72,1	+4,9
отоплением	92,3	93,4	94,5	95,4	97,3	+5,0
ваннами (душем)	62,6	64,0	65,2	67,0	67,7	+5,1
газом (сетевым, сжиженным)	83,7	84,9	84,9	85,4	85,6	+1,9

Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Откл. (+,-)
горячим водоснабжением	61,2	62,2	62,8	65,2	66,1	+4,9
напольными электроплитами	11,5	12,0	11,8	11,6	11,5	0

Имеются существенные различия в обеспеченности благоустройствами между сельским жилищным фондом и городским. Удельный вес площади жилищного сельского фонда в этих районах, оборудованного водопроводом в 2012г. составил от 22% до 33%, канализацией от 22,1% до 23,6%. Слабая обеспеченность горячим водоснабжением наблюдается в Чернянском районе – 5,8%, Борисовском районе – 12,2% и Корочанском районе – 13,0%.

В настоящее время в целом деятельность коммунального комплекса Белгородской области характеризуется недостаточным уровнем качества предоставления коммунальных услуг, наблюдается не эффективное использование природных ресурсов, загрязнение окружающей среды и высокий уровень тарифов на услуги ЖКХ.

Особая острота проблем жилищного и коммунального хозяйства обусловлена и тем, что услуги, оказываемые данными отраслями социальной инфраструктуры – коммунального хозяйства, имеют для населения обязательный характер и занимают в структуре платных услуг населению в 2012 г. – 25,0% [7].

К основным показателям развития социальной инфраструктуры села относят обеспеченность дорог с твердым покрытием, уровень телефонизации и телефонную плотность фиксированной связи.

Уровень телефонизации в сельской местности на протяжении исследуемого периода увеличивается и на конец 2012 г. только 4,6% сельских населенных пунктов остаются без стационарных станций. Растет удельный вес сельских поселений, имеющих связь по дорогам с твердым покрытием с 82,8% в 2007 г. до 88,6 % в 2013 г. [8]

В целом жилищно-коммунальный комплекс области в 2012 году работал устойчиво, с положительной динамикой. Вместе с тем, по мнению жителей муниципальных образований Белгородской области, они испытывают недостаток в других инфраструктурных объектах, обеспечивающих качество жизни жителей. Так, жители отмечают отсутствие юридических и нотариальных учреждений (34,2%), страховых учреждений (27,3%), банковских услуг (19,8%), служб бытового обслуживания (19,1%), транспортного обслуживания (10,9%).

В соответствии с Федеральным Законом от 21 июля 2007 года № 185-ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» в области реализуются программы

капитального ремонта многоквартирных жилых домов и переселения граждан из аварийного жилищного фонда.

Объем средств, направленных на программы переселения граждан из аварийного жилищного фонда в 2012 году, составил 257,5 млн. руб.

В результате реализации программ 2012 года переселено 653 человек из 40 аварийных домов, общей площадью 10,4 тыс. м². Успешно завершили реализацию программы: Валуйский, Волоконовский, Ивнянский, Краснояружский, Грайворонский районы, Старооскольский городской округ. В том числе в 2012 году общий объем средств по программе капитального ремонта составил 441,837 млн. рублей. В результате реализации программы 2012 года отремонтировано 193 дома общей площадью 329,407 тыс. м², условия проживания улучшили 14 тыс. чел. Успешно завершили реализацию программы Яковлевский, Чернянский, Ровеньской, Прохоровский, Ивнянский районы и городской округ «Город Белгород».

Одним из главных резервов устойчивого развития муниципальных образований Белгородской области является рациональное использование природных ресурсов, сохранение окружающей среды.

На состояние окружающей среды области влияют: природные (природно-климатические условия, рельеф, геологическое строение, характер подстилающей поверхности и др.), но в большей мере – антропогенные и техногенные факторы. В частности область характеризуется наиболее полной освоенностью территории, высокой концентрацией промышленности, транспорта, населения, значительными объемами выбросов (сбросов) загрязняющих веществ, образования отходов.

Атмосферный воздух является одним из основных жизненно-важных экологических факторов окружающей природной среды. По состоянию на 1 января 2013 года в области насчитывалось 21112 источников выбросов загрязняющих веществ в атмосферу (10883 – организованных и 10229 – неорганизованных).

Объемы выбросов загрязняющих веществ от стационарных источников области составили 134,0 тыс. тонн (в 2008 году – 116 тыс. тонн). Среди городов области 49% всех выбросов от стационарных источников приходится на Старый Оскол, 20% - Губкин, 5,8% - на Белгород.

Объемы выбросов автотранспорта в 2012 году уменьшились по сравнению с 2008 годом на 12,5 тыс. т и составили 129,5 тыс. т (49,1% от общих выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух).

Таблица 5 - Основные показатели, характеризующие воздействие хозяйственной деятельности на окружающую среду [9]

Показатели	2008г.	2009г.	2010 г.	2011г.	2012г.	Отклонение
Забор воды из природных водных объектов для использования, млн.м ³	323,4	313,3	319,2	320,7	343,0	+19,6
Сброс загрязненных сточных вод, млн.м ³	11,1	49,0	76,9	72,3	70,9	+59,8
Выброс загрязняющих веществ в атмосферный воздух, тыс.т:						
от стационарных источников	116	126	132	134,5	134,0	+18,0
от автотранспорта ²⁾	142	171	175	184,3	129,5	-12,5
Образовалось отходов производства и потребления ²⁾ , млн.т	129,4	122,4	132,3	142,6	133,6	+4,2
в том числе опасных	6,6	7,5	7,9	10,1	10,8	+4,2
Использование и обезвреживание отходов производства и потребления ²⁾ , млн.т	27,2	25,4	27,9	25,5	33,4	+6,2

В 2012 году в области образовалось 133,6 млн. т отходов производства и потребления, в том числе в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве – 8,5 млн. т, в обрабатывающих производствах – 3,6 млн. т, добыче полезных ископаемых – 121,3 млн. т.

По сравнению с 2008 годом объемы образовавшихся отходов производства и потребления увеличились на 4,2 млн. тонн, но по сравнению с предыдущим годом снизились на 9 млн. т.

В поверхностные водные объекты в 2012 году сброшено 143,4 млн. м³ (в 2011 году – 124,1 млн. м³) сточных вод, в том числе загрязненных – 70,9 млн. м³ (в 2011 году – 72,3 млн. м³).

Всего в 2012 году в области на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов было направлено 3450,6 млн. руб. инвестиций, что составило 2,5% в общем объеме инвестиций по области против 1,3% в 2011 году.

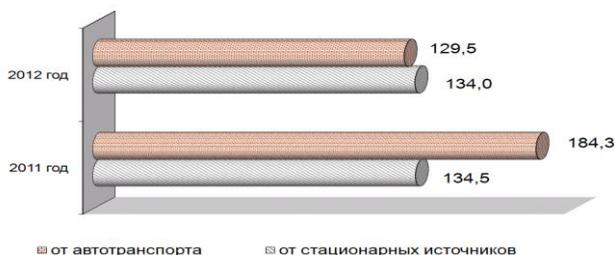


Рисунок 1 - Выбросы загрязняющих атмосферу веществ, тыс. т [10]

Таблица 6 - Инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов, млн. руб.

Показатели	2011г.	2012г.	2012г. в % к 2011г.
Инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов – всего	1613,0	3450,6	199,2
в том числе:			
на охрану и рациональное использование водных ресурсов	958,7	1984,4	192,7
на охрану атмосферного воздуха	157,3	965,8	в 5,7 р.
на охрану и рациональное использование земель	141,4	129,8	85,5
на охрану недр и рациональное использование минеральных ресурсов	355,6	366,7	96,0
на утилизацию, обезвреживание и захоронение токсичных, промышленных, бытовых и иных отходов	-	4,1	-

За исследуемый период наблюдается рост инвестиций в основной капитал, направленный на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов почти в 2 раза. Наибольший рост обеспечен за счет увеличения инвестиций на охрану атмосферного воздуха в 5,7 раз и на охрану и рациональное использование водных ресурсов на 92,7%. В 2012 году выделено 4,1 млн. руб. на утилизацию, обезвреживание и захоронение токсичных, промышленных, бытовых и иных отходов.

Таким образом, проведенный анализ практики обеспечения устойчивого развития муниципальных образований Белгородской области позволяют сформулировать следующие выводы:

1. Деятельность по обеспечению устойчивого развития муниципальных образований осуществляется муниципальными служащими по трем основным направлениям: развитие экономики, развитие социальной сферы, развитие благоприятной окружающей среды посредством разработки и реализации программ местного уровня.

2. К числу основных препятствий на пути обеспечения устойчивого развития относится не только недостаточное финансирование государством муниципальных образований, но и отсутствие достаточных собственных доходов, ограниченность кадровых ресурсов.

3. Важнейшим условием устойчивого развития муниципальных образований является кардинальная смена приоритетов управления с наращивания производства на сбалансированность качества жизни людей. Муниципальное образование, опережающее по качеству жизни другие, становится центром привлечения человеческих ресурсов и инвестиционных проектов.

4. Выработка эффективных управленческих решений в вопросе обеспечения устойчивого развития муниципальных образований должна основываться на адекватной методологии устойчивого развития, инструментарии оценки социо-эколого-экономического положения, тенденций, угроз в адрес устойчивости развития муниципальных образований.

Список литературы:

1. Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года: постановление Правительства Белгородской области от 25 января 2010 года №27-пп. URL: [http:// www.zakon-region.ru/belgorodskaya-oblast/17220](http://www.zakon-region.ru/belgorodskaya-oblast/17220) (дата обращения 19.05.2013).
2. Об утверждении Программы улучшения качества жизни населения Белгородской области: закон Белгородской области от 2 апреля 2003 года №74. URL: [http:// www.zakon-region.ru/belgorodskaya-oblast/17220](http://www.zakon-region.ru/belgorodskaya-oblast/17220) (дата обращения 19.05.2013).
3. Об утверждении Стратегии «Формирование регионального солидарного общества» на 2011-2025 годы: постановление Правительства Белгородской области от 24 ноября 2011 года №435-пп. URL: [http:// www.zakon-region.ru/belgorodskaya-oblast/17220](http://www.zakon-region.ru/belgorodskaya-oblast/17220) (дата обращения 19.05.2013).

4. Социальное положение и уровень жизни населения Белгородской области. Статистический сборник. Белгород, 2013. 169 с.
5. Об утверждении долгосрочной целевой программы «Стимулирование развития жилищного строительства на территории Белгородской области в 2011-2015 годах»: постановление Правительства Белгородской области от 14 марта 2011 года № 97-пп URL: <http://www.zakon-region.ru/belgorodskaya-oblast/17220> (дата обращения 19.05.2013).
6. URL: http://belg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/belg/ru/statistics/sphere/
7. Паспорт Белгородской области за 2012 г. Белгород, 2013. С.41
8. Паспорт Белгородской области за 2012 г. Белгород, 2013. С.45
9. URL: http://belg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/belg/ru/statistics/environment/
10. Паспорт Белгородской области за 2012 г. Белгород, 2013. С.22.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ АКТИВОВ С ПОЗИЦИЙ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

**Слабинская И.А., д-р экон. наук, проф.,
Атабиева Е.Л., канд. экон. наук, доц.,
Ковалева Т.Н., канд. экон. наук, доц.**

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Инвестиционные активы – это вложения, требующие большого времени и затрат. Значимость выбора объектов инвестиций сложно переоценить, не менее важен выбор источника их финансирования. Рассмотрим источники финансирования инвестиционных активов с позиций бухгалтерского учета. Источниками финансирования инвестиционных активов могут выступать нераспределенная прибыль, финансирование, накопленная амортизация, займы и кредиты.

Из выручки за проданную продукцию, работы и услуги на расчетном счете организации накапливаются денежные средства в виде амортизационных отчислений на восстановление основных средств, которые предназначены для финансирования простого воспроизводства при осуществлении капитального строительства [4].

Использование начисленной амортизации для финансирования капитальных вложений в бухгалтерском учете не отражается, так как за счет издержек производства (в виде амортизации) путем капитальных вложений восстанавливается изношенная часть основных средств [3]. Величина начисленной в отчетном периоде амортизации отражается по кредиту счета 02 «Амортизация основных средств» в корреспонденции со счетами учета затрат на производство. К расширенному воспроизводству относится объем долгосрочных инвестиций, выполненный сверх имеющегося источника для простого воспроизводства в виде амортизационных отчислений. Расширенное воспроизводство осуществляется за счет прибыли, привлечения средств (например, целевого финансирования) или за счет долгосрочных кредитов и займов, которые, в свою очередь, погашаются также за счет прибыли.

Для обобщения информации об источниках и движении средств, предназначенных для долгосрочных инвестиций предусмотрены счета: 84 «Нераспределенная прибыль», 96 «Целевое финансирование», 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам». Возникновение средств, предназначенных в качестве источников финансирования

долгосрочных инвестиций, отражается по кредиту этих счетов в корреспонденции со счетами 51 «Расчетные счета» и др.

Счет 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам» дебетуют на суммы погашенных кредитов банков и других займодавцев в корреспонденции со счетами учета денежных средств.

Положением по бухгалтерскому учету 15/08 «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию» предусмотрено включение процентов по полученным займам и кредитам, непосредственно относящимся к приобретению и (или) строительству инвестиционного актива, в стоимость этого актива [5]. В дальнейшем их списание производится через механизм начисления амортизации. Следовательно, при приобретении оборудования, требующего монтажа, суммы процентов должны быть в его стоимости. В зависимости от продолжительности срока использования полученного кредита задолженность организации-заемщика подразделяется на краткосрочную и долгосрочную. Соответственно суммы процентов по полученным займам и кредитам отражают либо на счете 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам», либо на счете 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам». При этом до момента передачи оборудования в монтаж вложения в инвестиционный актив отражают по дебету счета 07 «Оборудование к установке», а во время нахождения оборудования в монтаже по дебету счета 08 «Вложения во внеоборотные активы», субсчет 3 «Строительство объектов основных средств».

Согласно ПБУ 15/08 включение процентов по полученным займам и кредитам в первоначальную стоимость инвестиционного актива прекращается с первого числа месяца, следующего за месяцем принятия актива к бухгалтерскому учету в качестве объекта основных средств или имущественного комплекса (по соответствующим видам активов, формирующих имущество комплекса). Таким образом, суммы начисленных процентов с момента введения оборудования в эксплуатацию должны учитываться в составе прочих расходов и в бухгалтерском учете отражаются на счете 91-2 «Прочие расходы».

В целях налогообложения прибыли первоначальная стоимость основного средства определяется как сумма расходов на его приобретение, сооружение, изготовление, доставку и доведение до состояния, в котором оно пригодно для использования, за исключением налога на добавленную стоимость и акцизов. Суммы же начисленных процентов по полученным займам и кредитам для целей налогообложения прибыли в первоначальную стоимость объектов

основных средств не включаются, а учитываются в составе расходов организации. В результате применения различных правил признания расходов на сумму начисленных процентов в бухгалтерском и налоговом учете возникает разница между бухгалтерской прибылью (убытком) и налогооблагаемой прибылью (убытком). Соответственно согласно ПБУ 18/02 указанная разница признается налогооблагаемой временной разницей, приводящей к образованию отложенных налоговых обязательств. Возникшие отложенные налоговые обязательства отражаются по кредиту счета 77 «Отложенные налоговые обязательства» в корреспонденции с дебетом счета 68 «Расчеты по налогам и сборам», субсчет 3 «Расчеты с бюджетом по налогу на прибыль». По мере уменьшения или полного погашения налогооблагаемых временных разниц будут уменьшаться или полностью погашаться отложенные налоговые обязательства.

Одним из наиболее популярных и востребованных в настоящее время вложений являются инвестиции в строительство жилых домов. Немало жилых домов строится с привлечением средств дольщиков, в качестве которых выступают физические лица, предприятия и организации.

Отношения между строительной организацией, выступающей в качестве подрядчика и дольщиками определяются договором об участии в долевом строительстве без создания для этой цели юридического лица. В ст. 244 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ) «доля» определяется как форма владения общей собственностью двух или нескольких лиц. Отсюда: доля – это право собственности одного лица на часть имущества в общей собственности двух или нескольких лиц.

Оба эти признака, как хозяйственная деятельность в строительстве, так и долевая собственность, в своей совокупности свидетельствуют о наличии правоотношений по совместной деятельности, то есть обладают признаками договора о совместной деятельности. В ст. 1041 ГК РФ отмечается: «1. По договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) двое или несколько лиц (товарищей) обязуются соединить свои вклады и совместно действовать без образования юридического лица для извлечения прибыли или достижения иной не противоречащей закону цели».

В ст. 1043 ГК РФ уточняется: «1. Внесенное товарищами имущество, которыми они обладали на праве собственности, а также произведенная в результате совместной деятельности продукция и полученные от такой деятельности плоды и доходы признаются их

общей долевой собственностью, если иное не установлено законом или договором простого товарищества либо не вытекает из существа обязательства».

На практике договор о долевом участии в строительстве признается разновидностью договора о совместной деятельности. Такой договор (договор простого товарищества) предусматривает и третий признак – осуществление совместной деятельности без образования юридического лица. Денежные или иные имущественные взносы участников такого договора, как и имущество, созданное в результате их совместной деятельности (жилой дом), являются их общей долевой собственностью. При перечислении денежных средств или передаче имущества в счет долевого участия в строительстве жилого дома не происходит переход права собственности на них. Указанные средства имеют целевое назначение и их поступление в бухгалтерском учете подрядной организации отражается по кредиту счета 96 «Целевые финансирование и поступления» и дебету счетов 51 «Расчетные счета», 10 «Материалы», 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и др.). При этом, полученные от дольщиков денежные или другие имущественные взносы являются источником целевого финансирования и налогом на добавленную стоимость не облагаются.

Учет затрат по строительству жилых домов по договору о совместной деятельности в бухгалтерском учете строительной организации ведется на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы». Затраты формируются по каждому отдельному объекту учета с начала строительства до времени его завершения и передачи дольщикам. Финансовый результат у строительной организации определяется по отдельным объектам после полного завершения работ по договору на строительство того или иного объекта по методу «Доход по стоимости объекта строительства».

При этом методе доход образуется как разница между суммой поступивших от дольщиков средств и фактическими затратами по строительству жилого дома.

В бухгалтерском учете строительной организации затраты по производству строительных работ накапливаются на счете 08 ««Вложения во внеоборотные активы»» и относятся для определения финансового результата в дебет счета 96 «Целевые финансирование и поступления» только после полного завершения работ на объекте строительства.

Сумма превышения денежных средств и другого имущества, поступивших от юридических и физических лиц в порядке долевого

участия в строительстве жилого дома, над фактическими затратами может быть возвращена участникам договора о совместной деятельности (дебет счета 96 «Целевое финансирование» и кредит счетов 50 «Касса», 51 «Расчетный счет» и других). Сумма экономии облагается налогом на добавленную стоимость, налогом на прибыль и другими налогами. При этом объектом обложения налогом на добавленную стоимость является доход, определяемый в виде разницы между средствами, полученными организацией по сделке фактическими затратами по долевому участию в строительстве жилого дома на момент передачи права, включая суммы налога по материалам, работам и услугам, использованным при строительстве.

Таким образом, учет источников инвестиционных активов является наиболее сложным и не до конца урегулированным законодательством. Нами рассмотрены проблемные вопросы учета источников инвестиционных активов, но очевидно, что и учет и налогообложение как самих инвестиционных активов, так и источников их финансирования нуждаются в дальнейшем и более тщательном регулировании со стороны законодательства.

Список литературы:

1. Слабинская И.А., Атабиева Е.Л., Слабинский Д.В., Ковалева Т.Н. Добавочный капитал: особенности формирования и учета // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2016. №5. С. 190-195.
2. Слабинская И.А., Атабиева Е.Л., Слабинский Д.В., Ковалева Т.Н. Учет распределения прибыли в организациях разных форм собственности // В сборнике: Актуальные проблемы экономического развития сборник докладов VII Международной научно-практической конференции. 2016. С. 231-236.
3. Слабинский Д.В. Амортизация как форма возмещения авансированного капитала // Белгородский экономический вестник. 2011. № 3 (63). С. 68-76.
4. Слабинский Д.В., Усатова Л.В. Амортизация как возмещение расходов на приобретение основных средств // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2006. № 1. С. 44-48.
5. Приказ Минфина РФ от 6 октября 2008 г. N 107н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет расходов по займам и кредитам" (ПБУ 15/2008)" [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/12163098/> (дата обращения: 10.09.2016).

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕЕ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

Столярова В.А., канд. экон. наук, проф.,

Столярова З.В., канд. экон. наук, доц.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Современная мирохозяйственная система характеризуется необходимостью постоянного роста производительности в условиях ограниченности ресурсов. Поэтому в этой системе постоянно осуществляется перестройка составляющих ее компонентов и связей между ними с целью повышения эффективности использования ресурсов. Это достигается за счет непрекращающейся инновационной деятельности в различных секторах и на различных структурных уровнях экономики стран, регионов и всего мирового хозяйства в целом.

Инновации обеспечивают гораздо более высокий уровень отдачи, чем простое привлечение дополнительных ресурсов. На данный момент именно инновационная деятельность страны становится важнейшим фактором ее конкурентоспособности в системе мирового хозяйства.

Процесс внедрения инноваций не протекает равномерно, он характеризуется скачками и рывками. Вслед за фирмами, использующими инновационные технологии для получения прибыли, остальные предприниматели также сталкиваются с необходимостью использовать инновационную деятельность, а, следовательно, с необходимостью воспринимать требования рынка.

Развитие инвестиций как источник экономического роста, по сравнению с факторами производства, претерпел меньшие изменения. Более того, проявившаяся тенденция стабилизации экономики придала новый импульс развитию инвестиций, многие хозяйствующие субъекты активизировали свою инвестиционную деятельность, создавая тем самым основу для стратегического развития.

Вместе с тем, следует признать, что объекты инвестирования видоизменились, в настоящее время этот процесс затрагивает не столько производственную сферу, сколько сферу обслуживания, так как окупаемость инвестиций в последней происходит гораздо быстрее. Отсюда опять-таки очевидно, что без изменения подходов к определению приоритетов инвестиционной деятельности предприятий в пользу отраслей производства невозможно обеспечить качество

экономического роста на долгосрочную перспективу. В связи с изложенными обстоятельствами нам представляется, что основным источником экономического роста в современных условиях должна стать инновационная деятельность предприятий.

Инновационную деятельность предприятий можно рассматривать с двух точек зрения:

- как средство обеспечения стратегического преимущества;
- как вид бизнеса, продуктом которого являются конкретные научные, научно-технические и иные результаты, которые могут использоваться как основа нововведений в других отраслях.

В данной статье мы считаем, что инновационную деятельность предприятия можно трактовать как деятельность по созданию и распространению инновационного продукта в любой сфере деятельности предприятия, имеющую целью коммерческое использование ее результатов, сопровождающееся ростом эффективности производства, повышением конкурентоспособности, получением социального, экологического и других видов эффекта.

Неоспоримость использования инноваций как основы достижения стратегического конкурентного преимущества компаний не требует особых доказательств. В фундаментальной работе М.Е.Портера указывается: «Каждая успешная компания применяет свою собственную стратегию. Однако, характер и эволюция всех успешных компаний оказываются в своей основе одинаковыми. Компания добивается конкурентных преимуществ посредством инноваций. Они подходят к нововведениям в самом широком смысле, используя, как новые технологии, так и новые методы работ. После того, как компания достигает конкурентных преимуществ, благодаря нововведениям, она может удержать их только с помощью постоянных улучшений. Конкуренты сразу же и обязательно обойдут любую компанию, которая прекратит совершенствование и внедрение инноваций» [1, с. 40].

В современных условиях внедрение конкурентных преимуществ связано с использованием новейших мировых знаний и технологий, а также с постоянной собственной исследовательской активностью и внедрением инноваций. Устойчивость конкурентным преимуществам в большой мере придает обладание нематериальными специфическими активами в виде патентов, ноу-хау, уникальных компетенций коллектива. Высокоэффективные и технологичные предприятия не могут делать ставку только на конкурентные преимущества «низкого порядка» (дешевые ресурсы).

У российских предприятий существует ряд принципиальных барьеров, мешающих кардинальному повышению инновационной активности как основному инструменту реализации конкурентных преимуществ:

- неразвитость системы технического регулирования, как системного механизма стимулирования инноваций;

- низкий уровень менеджмента на промышленных предприятиях и, как следствие, неудовлетворительная корпоративная организация и непрозрачность компаний. Недостаточный масштаб и эффективность ориентированной на реальные условия системы подготовки и повышения квалификации руководителей и специалистов промышленности;

- избыточность и нерациональная организация государственного сектора промышленности, низкие темпы его реформирования, нескоординированность действий по его модернизации [2, с.89].

В этих условиях продукция российских предприятий проигрывает продукции большинству иностранных производителей по критерию цена-качество. Устранение рассмотренных выше препятствий повышения активности внедрения инноваций как средства использования конкурентных преимуществ, связанных с ее интеллектуальным потенциалом, требует формирования на предприятии, а также на государственном уровне благоприятных условий поддержки инноваций, разработки и реализации комплекса правовых и организационно-экономических мер (включая налоговую, амортизационную, антимонопольную, таможенно-тарифную и внешнеэкономическую политику и пресечение недобросовестной конкуренции и др.).

Процесс внедрения инноваций является неотъемлемой частью инновационного процесса, направленного на создание и комплексное использование нововведений, способствующего в условиях повышенного риска инвестирования получению прибыли и увеличению научно-технического потенциала предприятия за счет повышения конкурентоспособности продукции.

Для того чтобы существующее предприятие стало способно к инновационной деятельности, оно должно иметь такую структуру, которая позволила бы вдохнуть в работников предпринимательский импульс. Должны быть созданы условия всемерного поощрения и надлежащего стимулирования предпринимательства, необходимые для претворения инновационной политики:

1. Следует обратить внимание на то, чтобы все новое создавалось отдельно от старого.

2. Инновационная деятельность должна быть четко разработанной, направленной и иметь поддержку со стороны людей, пользующихся высоким авторитетом.

3. Вложения в разработку нового ассортимента, а также приносимые им доходы не должны включаться в регулярно проводимый анализ отдачи от капиталовложений до тех пор, пока новые изделия не продержутся на рынке в течение нескольких лет.

4. Требованием, которое необходимо соблюдать при налаживании предпринимательской деятельности в действующей организации, следует считать четкое определение круга ответственных лиц [3, с.213-219].

Конкурентоспособность современного производства определяется возможностью производства быстро реагировать на изменение конъюнктуры рынка, его гибкость обусловлена избыточностью по всем ресурсам, включая людские. Экономически оправдано использование гибкой занятости в соответствии с меняющейся потребностью в рабочей силе. Именно такой подход характерен для кадровой политики в развитых западных странах. В сочетании с социальной защитой он обеспечивает резервирование избыточной (если судить по числу занятых работников, а не по отработываемому ими рабочему времени) рабочей силы, что позволяет производству быть гибким, а, следовательно, и конкурентоспособным. Для успеха предприятия на рынке сегодня (и завтра!) жизненно необходимо мышление, ориентированное на инновационное развитие, креативное мышление. Таким образом, для успешной реализации на фирме инноваций необходима структура управления, создающая инновационный климат и условия для его реализации.

Инновационное развитие невозможно без модернизации промышленности. Причем, модернизация промышленности не подразумевает обязательного создания каких-то новых отраслей. В настоящее время российской экономике целесообразно сконцентрировать усилия в тех областях, где новые технологии, внедрение научных результатов могут сыграть роль мощного катализатора. В модернизации промышленности важнейшую роль играет и взаимный трансфер технологий. Необходимо стимулировать импорт передовых, перспективных разработок, соответствующего оборудования. При этом продажа или передача в Россию зарубежных технологий, хотя и востребованных сегодня, но бесперспективных в

средне - и долгосрочной перспективе, могут не только завести отечественную промышленность в технологический тупик, но и нанести серьезный экономический ущерб.

Осуществление системы мер стимулирования внедрения инноваций на предприятиях позволит получить положительный эффект от использования конкурентных преимуществ страны, связанных с наличием сырьевых ресурсов и интеллектуального потенциала.

Исходя из этого, обеспечение инновационного характера производства можно рассматривать как цель управления инновационной деятельностью предприятия, что связано с быстрым развитием научно-технического прогресса и необходимостью проведения инновационных преобразований всех сфер социально-экономической деятельности для приведения их в соответствие новому уровню развития знаний. В противном случае, даже эффективная инновационная деятельность не сможет выступать условием экономического развития государства и его институтов, повышения качества жизни населения как следствия максимального удовлетворения его потребностей на основе насыщения рынка инновационными продуктами.

Завершая рассмотрение инновационной деятельности предприятия как предмета управления, акцентируем внимание на том, что инновационная деятельность выступает одновременно и причиной, и следствием системы управления предприятием и необходимости ее совершенствования.

Список литературы:

1. Porter M.E. Competitive strategy: Techniques for analyzing industries and competitors. N.Y., 1980.
2. Щетинина Е.Д. Управление издержками инновационной деятельности как элемент бизнес-стратегии / Е.Д. Щетинина, М.С. Старикова // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2015. №1. С. 88-92.
3. Столярова В.А. Управление конкурентоспособностью продукции на предпроизводственной стадии на основе инновационного подхода. Белгород: БГТУ им. В.Г. Шухова, 2014.
4. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и инновации. М.: Филин, 2010.
5. Янковский К.П. Организация инвестиционной и инновационной деятельности / К.П. Янковский, И.Ф. Мухарь. СПб.: Питер, 2011. 448с.

БУХГАЛТЕРСКИЙ АУТСОРСИНГ В БЕЛГОРОДЕ

Ткаченко Ю.А., канд. экон. наук, доц.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Бухгалтерский аутсорсинг, на сегодняшний день, одно из преимуществ успешного ведения бизнеса. Аутсорсинг бухгалтерских услуг стремительно набирает популярность на территории Белгородской области. Если раньше владельцы бизнеса боялись доверять свою бухгалтерию сторонним компаниям, то теперь они охотно отдают их на аутсорсинг.

Такая деятельность полностью застрахована от рисков. Над составлением и ведением бухгалтерской документации работают профессиональные бухгалтеры.

Стоимость бухгалтерии на аутсорсинге в любом случае меньше, чем содержание бухгалтерии в компании, при этом эффективность одного бухгалтера в штате будет меньше, чем команда бухгалтеров на аутсорсинге за ту же стоимость.

Очень часто на предприятиях работники ведут безответственный и неправильный бухгалтерский учет. Искать нового сотрудника затратно и восстановление кадрового учета здесь будет нерациональным.

Не обязательно передавать специализированным компаниям все функции. Можно, например, оставить у себя в штате своего надежного главного бухгалтера, а всю рутинную, объемную и низко квалифицированную работу передать на аутсорсинг.

Передача части ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности является одной из самых востребованных услуг в сфере аутсорсинга среди малого и среднего бизнеса.

По статистике региональных компаний «удаленная» бухгалтерия сокращает расходы в среднем в 4-6 раз.

Бухгалтерский аутсорсинг подойдет любому предприятию независимо от вида деятельности и организации учёта.

На практике известно минимум семь преимуществ, которые получает владелец организации, заказывая бухгалтерское обслуживание аутсорсинг:

- Сокращение затрат;
- Возможность распределять ресурсы более рационально.
- Нулевой человеческий фактор.

- Высокое качество.
- Возможность предоставления сопутствующих услуг.
- Ответственность на юридическом уровне.
- Страхование возможных рисков.

Аутсорсинг бухгалтерского учёта обеспечивает решение ряда задач:

- комплексное бухгалтерское сопровождение (постановка, восстановление, сопровождение бухгалтерского учёта);
- подготовительные работы, подача отчётности на проверку (составление бухгалтерской, налоговой отчётности для ООО, ИП, передача информации в ФСС, ПФР, ФМС, анализ отчётности, сдача нулевой отчётности, составление деклараций);
- ведение кадрового учёта (фиксирование приёма, перемещения, увольнения работников, ведение журналов, личных дел, формирование приказов).

Бухгалтерский аутсорсинг в Белгороде в последнее время набирает обороты и пользуется определенной популярностью. Среди «акул» этого направления региональные клиенты выделяют ООО «Баланс» и «ЦентрКонсалт».

Компания ООО «Баланс» практикует индивидуальное отношение к решению задач, предлагая надёжность партнёрства, качество услуг. Благодаря бухгалтерскому аутсорсингу:

- успешно проходятся налоговые проверки;
- возможна экономия на налогах;
- есть гарантия того, что не будет штрафов по налогам;
- не нужно держать штат бухгалтеров.

Клиенты компании ООО «Баланс» получают качество услуг, полную ответственность, приемлемые цены.

ООО «Баланс» предлагает несколько вариантов аутсорсинга:

- только составление отчетной документации;
- только ведение бухгалтерского учета;
- полномасштабное обслуживание (составление ежедневного учета, разработка и проведение первичной документации, составление отчетов).

Причем, стоимость бухгалтерского аутсорсинга **не зависит** от системы налогообложения (ОСНО, УСН), количества документов (принятых к учету) или количества сотрудников (отчетность по заработной плате).

Бухгалтерский аутсорсинг предоставляется в рамках тарифов в зависимости от оборота компании:

Обороты	Стоимость обслуживания в месяц
До 250 000 руб.	3 500 руб.
До 500 000 руб.	5 500 руб.
До 1 млн. руб.	10 000 руб.
1-2 млн. руб.	13 000 руб.
2-3 млн. руб.	14 000 руб.
3-4 млн. руб.	17 000 руб.
4-6 млн. руб.	22 000 руб.
от 6 млн. руб.	Индивидуально

Также специалисты ООО «Баланс» дают консультации относительно налогообложения, ведения бухгалтерского учёта. Предлагаются услуги представительства плательщика налогов в государственных органах и налоговых структурах. Жёстких рамок компания ООО «Баланс» не устанавливает, поэтому клиенты сами выбирают функции для передачи специалистам.

ООО «Баланс», на наш взгляд, занимает лидирующую позицию на рынке консалтинговых услуг в Белгородской области. Немаловажную роль играет территориальное расположение офисов компании, вблизи налоговых инспекций. Что обеспечивает возможность постоянного наличия новых партнеров.

Услуги бухгалтерского аутсорсинга в «ЦентрКонсалт» строятся по следующей схеме:

1. Заявка на консультацию на сайте.
2. Консультация по телефону или возможная встреча.
3. Заключение договора на бухгалтерский аутсорсинг.
4. Компании назначается куратор, координирующий все услуги.
5. Куратор распределяет запросы компании между специалистами.

В результате: с момента подписания договора до завершения, вне зависимости от масштабов предприятия, обеспечивается высококвалифицированная помощь по ведению бухгалтерского учета.

Непременное условие заключения сделки — детальное описание обслуживания. Чтобы не возникло неприятных ситуаций при проверках контролирующими органами, предмет договора оговаривается с малейшими нюансами. Ценовая политика в оказании услуг схожа со стоимостью аналогичных услуг ООО «Баланс», начиная от 3 500 рублей.

Таким образом, оптимальным вариантом является вариант частичного перехода на аутсорсинг.

К такой работе относится, например, обработка первичных документов (ввод в информационную систему и формирование папок документации). За главным бухгалтером остались бы только функции постановки задачи и контроля, а также функция формирования отчетности. Это можно назвать горизонтальным аутсорсингом.

Можно передать на аутсорсинг отдельные участки (вертикальный аутсорсинг).

Несмотря на то, что слово «аутсорсинг» не очень часто можно услышать в стенах бухгалтерии, подобный частичный аутсорсинг уже сейчас использует большинство Белгородских компаний.

Таким образом, бухгалтерский аутсорсинг в некоторых ситуациях лучше штатного бухгалтера.

Список литературы:

1. Ткаченко Ю.А., Шевченко М.В. Комплаенс-контроль как ключевой фактор в управлении экономическим субъектом // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2016. №2. С. 196-199.
2. Слабинская И.А. Налоговые правонарушения: виды, последствия и меры ответственности // Вестник БГТУ. 2016. № 1. С. 150-153.
3. Ткаченко Ю.А., Слабинская И.А., Гушина Т.Н. Организация внутреннего контроля промышленного предприятия в условиях инновационного развития экономики России. Белгород. 2014. 59 с.
4. Тенденции развития малого предпринимательства Белгородской области [Электронный ресурс] <http://www.moluch.ru/archive/55/7455/>
5. Белгородский областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс] <http://www.mb31.ru>
6. Малое предпринимательство Белгородской области [Электронный ресурс] <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=825465>

БЕЗРАБОТИЦА В МОЛОДЁЖНОЙ СРЕДЕ КАК АКТУАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

Товстошкур А.Ю.,

Богданова Ю.В.,

Демура Н.А., доц.

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова

Ситуация, которая формируется на российском молодежном рынке труда в последнее время, считается довольно напряженной и характеризуется тенденциями к ухудшению. Безработица среди молодежи остается одной из острейших проблем в сфере труда. Сегодня, как никогда, актуально оценить ее масштабы, найти пути оказания эффективной помощи молодым людям, испытывающим затруднения с трудоустройством.

По мнению ряда авторов (О.Н. Бессонова, А. Дадашева, Л.А. Иовайша), на национальном уровне безработица, в первую очередь, приводит к снижению объема производства валового внутреннего продукта (ВВП), что влечет за собой значительное сокращение налогов в государственную казну. Чтобы избежать необратимые последствия безработицы, нужны значительные финансовые мероприятия, а это в свою очередь может привести к экономическому кризису. Для конкретного человека незанятость означает утрату постоянного дохода, который необходим для его жизнедеятельности.

По данным МОТ, в мире около 75 млн. молодых людей в возрасте от 15 до 24 лет являются безработными. В Европе их число достигло 5,5 млн. В Российской Федерации уровень безработицы среди молодых людей выше, чем в других странах и в Европе в том числе, но терпим, если сравнивать с Грецией или Испанией.

Молодежь — очень уязвима. Это категория граждан, которые не сформированы на психическом уровне, морально и социально, молодые люди хуже адаптируются к изменениям экономики, при отсутствии возможности достойно обеспечить жизнь, способны прибегнуть к криминальной деятельности или социальных взрывов.

Согласно самым последним сведениям Росстата, молодежь до 25 лет составляет среди безработных 28,2%. Этот уровень выше, чем в среднем по Европе (23,7%) безработица в нашей стране в значительной степени носит застойный характер, что подтверждается Росстатом. Если человек не трудоустроен больше года, то у него изменяется

психологическое восприятие, он утрачивает квалификацию. У него возникает устойчивое ощущение, что он человек второго сорта и никому не нужен.

Поскольку молодежь, как правило, не имеет практического опыта трудовой деятельности (либо он недостаточен), ее высокие требования к оплате труда делают проблематичным поиск подходящей работы. Отсутствие соответствующего стажа часто становится препятствием при заполнении вакансий, так как руководители предприятий и организаций предпочитают нанимать специалистов, имеющих достаточный опыт работы. Работодатели оценивают молодых специалистов как особый демографический слой, не способный принять достойную конкуренцию на рынке труда, и считают пустой тратой времени брать неопытного специалиста, если учитывать затраты дополнительного времени на его обучение, когда за этот период вероятнее увеличить производительность труда с помощью рабочей силы опытных специалистов.

Особое волнение вызывает то, что 25% безработной молодежи составляют выпускники высших учебных заведений. Российский рынок квалифицированного труда характеризуется значительными сложностями трудоустройства молодых специалистов. Особенно остро данная проблема стоит в небольших городках и сельской местности.

Основными причинами роста безработицы среди молодежи являются следующие факторы:

- квалификация молодых специалистов не соответствует потребностям рынка труда
- нежелание нанимателей брать на работу неопытную и неквалифицированную молодежь;
- несоответствие требованиям работодателя;
- отсутствие действенных стимулов для работодателей при трудоустройстве молодежи;
- существенный разрыв между программами обучения в вузах и потребностями предпринимателей;

Все менее привлекательной становится для выпускников школ работа в промышленности, строительстве, на транспорте и заводах. Продолжают оставаться непопулярными рабочие специальности. Аналогичная ситуация с инженерно-техническими специальностями.

Отсюда – очень низкий процент молодых людей, планирующих сделать карьеру непосредственно на производстве. Причины молодежной безработицы состоят не только в социально-экономическом положении государства, но и в деформации в

ценностных ориентациях молодежи, к ее психологической неготовности, неверной мотивации.

Последствия молодежной безработицы оказывают большую угрозу благополучию государства и общества в целом. К экономическим последствиям относится рост расходов на пособие по безработице; неоправданное использование средств государственного бюджета на обучение специалистов, которые потом не работают по специальности; увеличение затрат на пособие по безработице; снижение значения ВВП; снижение уровня жизни населения.

Исходя из выше сказанного, необходимо искать пути решения данной проблемы. Для начала нужно разработать мероприятия, которые были бы направлены на создание благоприятных условий для самореализации личности в трудовой среде.

Также важной задачей считается информирование о положении на рынке трудоустройства. Информировать молодежь возможно разными методами: статьи в газетах и (или) журналах, сюжеты на телевидении, СМИ, интернет, так же возможны объявления на радио. Существует большое количество сайтов, куда можно зайти и получить нужную информацию, но они нуждаются в распространении, чтобы как можно больше людей узнало о существовании таких интернет-ресурсов.

Что касается выпускников высших и иных учебных заведений, то проблемы трудоустройства могут частично лежать и на самом учреждении. Университеты, институты или училища должны создать такие условия, благодаря которым выпускник сможет трудоустроиться без особых проблем и найти применение своим умениям и навыкам, полученным в ходе обучения. Однако, как показывает практика, в настоящее время молодые люди, которых выпускают учебные заведения, не могут устроиться по профессии и работают в совершенно чуждой для них сфере, или находятся в вечном поиске заработка, не желая обратиться на рынок занятости.

Так же есть необходимость увеличения численности предприятий, которые сотрудничают с местным Центром трудовой занятости – это, несомненно, поможет молодым специалистам скорее отыскать рабочее место. Можно предложить учащимся и выпускникам пройти стажировку в какой-нибудь компании, по завершению которой им вполне вероятно будет представлено место.

Список литературы:

1. Багаев В. Занятость молодежи - задача государственная // Человек и труд. 2008. №12. С. 32-47.

2. Демура Н.А. К вопросу о классификации факторов экономического роста и развития // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2013. №5. С. 130-134.
3. Демура Н.А., Никитина Е.А. Организация производства менеджмент. Белгород: Изд-во БГТУ, 2014. 267 с.
4. Ефремов А.А., Куватов С.А. Центр занятости молодежи // Молодежь и общество. 2013. №3. С. 99-111.
5. Чижова Е.Н., Костыря А.В. Основные результаты исследования безработицы и ее регулирования // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2011. № 1. С. 126-131.
6. Статистический ежегодник. Белгородская область. 2016: Стат. сб. / Белгородстат. Белгород, 2016.

УПРАВЛЕНИЕ РАСЧЕТАМИ КОМПАНИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Трунова Е.В., канд. экон. наук, доц.

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова

Следствием ряда кризисных лет стала реальная или потенциальная нестабильность финансового положения многих предприятий реального сектора экономики [1]. В настоящее время ни один поставщик не обладает полной уверенностью, что через 1-2 месяца его ключевые потребители сохранят платежеспособность. Поэтому стандартной процедурой перед принятием решения о заключении хозяйственного договора стала оценка платежеспособности потенциального контрагента. Методические аспекты комплексной оценки платежеспособности, исходя из степени покрытия обязательств активами с разной степенью ликвидности, детально описаны в статье [2]. Информационные возможности отчета о движении денежных средств охарактеризованы в работе [3]. Методика коэффициентного анализа денежных потоков предложена в публикации [4].

Расчет количественных показателей дает необходимую управленцам аналитику. Но в практическом смысле не менее значимой является проработка стратегии и тактики взаимоотношений с контрагентами, управления собственными активами и обязательствами в целях поддержания платежеспособности. Основываясь на успешном опыте реально действующего предприятия – производителя строительных материалов, мы сформулировали принципы управления расчетами, актуальные для текущей экономической ситуации.

1. *Исключение посредников из схем продаж продукции и закупки ресурсов.* В процессе сбыта сеть посредников рождает неуправляемую дебиторскую задолженность. Чтобы заплатить поставщику, посредник должен получить деньги от конечного потребителя. При этом условия оплаты по договору, который посредник заключает со своим покупателем, могут существенно отличаться от кредитной политики производителя. Чем длиннее цепь посредников, тем выше риск задержки платежа. Чтобы не кредитовать посредника и не рисковать, нужно работать с потребителем напрямую.

Этот же тезис справедлив для закупок. Необходимо осуществлять прямые поставки товарно-материальных ценностей (ТМЦ), запасных частей и принадлежностей (ЗиП) от производителей по результатам

открытого тендера, в т.ч. на электронной торговой площадке B2B, а также заключать прямые договоры с естественными монополиями. В отдельных случаях отношения с естественными монополиями могут предусматривать предоставление предприятиям скидок в рамках специальных программ. Например, в газопрофицитных регионах ПАО «Газпром» предоставляет потребителям скидку на газ при гарантии выборки определенного объема.

2. *Проведение консервативной кредитной политики*, подразумевающей 100%-ную предоплату за отгруженную продукцию. Это единственный способ обезопасить себя от неплатежей. Как правило, действует следующая схема расчетов с крупными и/или постоянными потребителями. Контракт разбивается на месячные спецификации. Потребитель перечисляет на счет производителя месячный или квартальный депозит, чем обеспечивает себе гарантию заморозки цены на готовую продукцию (или даже скидки). Отгрузка продукции осуществляется согласованными объемами в пределах суммы депозита.

Такая схема особенно актуальна в период межсезонья. Общеизвестно, что спрос на продукцию промышленности строительных материалов сильно подвержен сезонным колебаниям. В период спада деловой активности проводятся плановые ремонтно-профилактические работы, а выпуск продукции осуществляется для создания складских запасов в ожидании сезона высоких продаж. Снижение спроса неизбежно приводит к сокращению денежного притока по текущей деятельности, в то время как денежные оттоки, связанные с производством и ремонтами, остаются значительными. Схема расчетов, предусматривающая депонирование средств потребителей в счет предстоящих поставок, позволяет производителю поддерживать свою платежеспособность.

Чтобы не потерять потребителей, выдвигая жесткие условия по оплате продукции, компания должна максимально удовлетворять потребности своих клиентов и выстраивать долгосрочные партнерские отношения. Нормой взаимоотношений с потребителями должны быть следующие правила:

- стабильно высокое качество продукции,
- своевременность и гибкость поставок продукции,
- гибкая ценовая политика,
- техническая поддержка потребителя в режиме онлайн.

3. *Оптимизация материальных запасов*. В современных условиях иметь запас ТМЦ на все случаи жизни и огромные резервы неликвидов

– это непопустительная роскошь. Инвентаризация складских остатков и осмотр территории предприятия, как правило, позволяют выявить неликвидные и неиспользуемые ТМЦ (металлолом, ТМЦ, не востребованные в производственной деятельности, б\у запчасти). Их продажа обеспечивает дополнительный денежный приток и повышает ликвидность активов компании.

Сократить операционный денежный отток позволяет поиск альтернативных решений по обеспечению потребностей в материальных ресурсах (альтернативные энергоносители, использование бывших в употреблении и восстановленных ЗиП).

При создании запасов ТМЦ целесообразно выстраивать работу с поставщиками следующим образом:

1) Месячный запас ТМЦ и ЗиП для нужд предприятия должен быть максимально аккумулирован на собственных складах;

2) Квартальный запас ТМЦ и ЗиП для нужд предприятия должен быть максимально аккумулирован на складах поставщиков в суточной доступности по времени доставки на предприятие. Опыт показывает, что заключение долгосрочного (сроком на 1-3 года) контракта с поставщиком и регулярное погашение кредиторской задолженности позволяет резервировать ТМЦ и ЗиП на складе поставщика без оплаты, получить гарантию заморозки цены и даже скидку в среднесрочном периоде.

4. *Максимальное, но разумное использование средств поставщиков.* Речь идет о заключении контрактов на условиях оплаты после поставки ТМЦ (без авансовых платежей) с рассрочкой в течение месяца. Поставщики соглашаются на такие невыгодные для себя условия оплаты при заключении длительных контрактов с постоянными партнерами. Достаточно планомерно в течение среднесрочного периода осуществлять заказ ресурсов и регулярно платить по условиям договора после осуществления поставок. Предсказуемость и надежность формируют хорошую деловую репутацию. Многие поставщики готовы предоставлять рассрочки и скидки, ориентируясь не на объем поставки, а на планирование заказов потребителем и сохранение финансовой дисциплины по платежам.

Практика подтверждает жизнеспособность следующей тактики расчетов с поставщиками ТМЦ. В промышленности строительных материалов I и II кварталы года – это подготовка и старт сезона продаж. В это время оплата долгов перед поставщиками производится регулярно и в срок, но не 100 %, а на 75-80% (если, конечно, это не вызывает ответной реакции поставщика в форме предсудебной претензии или

приостановки поставки ТМЦ). В III квартале денежный приток от продаж строительных материалов нарастает, что позволяет погашать обязательства по графику в полном объеме и, тем самым, поддерживать репутацию надежного партнера. В IV квартале все контрагенты начинают подводить предварительные итоги по финансовым результатам и движению денежных средств и готовиться к закрытию года. Самая пора полностью рассчитаться по имеющимся обязательствам, поскольку сезон продаж завершается, а капитал поставщиков, вовлеченный в бизнес компании, трансформировался в дополнительную прибыль от продаж строительных материалов. Поставщики, благодарные за возврат денежных средств в IV квартале, готовы обсуждать условия сотрудничества в следующем году на выгодных для компании условиях.

Следует уточнить, что описанная схема расчетов невозможна с естественными монополиями. Последние не хотят рисковать, предоставляя услуги и поставляя энергоносители потребителям с разным уровнем финансовой дисциплины и платежеспособности. Стандарт монополиста – это авансовые платежи по поставкам ресурсов (услуг) потребителям и штрафные санкции в случае просрочек на стадии окончательных расчетов.

Однако значительная часть поставщиков, работающих на конкурентных рынках, готовы принять вышеописанные условия расчетов. Обеспечение стабильного денежного притока от надежных партнеров – сейчас не менее актуальная задача, чем рост прибыли. Ее решение позволяет выплачивать кредиты и лизинговые платежи, поддерживать работоспособность производственных мощностей и даже проводить их частичное обновление, удерживать и профессиональных и лояльных компании специалистов.

5. *Исключение из круга потенциальных партнеров поставщиков с сомнительной репутацией.* Если предлагаемые поставщиком цены на ресурсы кратно ниже рыночной цены, стоит оценить риски срыва поставок и получения некачественных ресурсов. Вероятны следующие причины демпинга:

- фирма распродает остатки товарных запасов на стадии банкротства;
- ТМЦ, предлагаемые в рамках акции скидок, являются аналогами низкого качества;
- фирма продает контрафактную продукцию под оригинальным сертификатом производителя;

- фирма продает восстановленные бывшие в употреблении запчасти и ТМЦ с истекшим сроком годности.

6. *Использование товарообменных операций в расчетах.* В промышленности строительных материалов актуален способ расчетов с поставщиками и подрядчиками продукцией предприятия при условии их невмешательства в созданную схему продаж. (Имеется в виду, что поставщик не будет конкурировать с компанией в регионе ее присутствия). Поставщики и подрядчики могут продвигать строительные материалы, полученные от производителя в счет задолженности за поставленные ресурсы или выполненные работы, как для внутреннего потребления, так и для продвижения на территории конкурентов в качестве дилера.

Резюмируя, подчеркнем, что платежеспособность является первоочередным объектом финансового менеджмента в условиях регрессионных явлений в экономике. Она должна не просто рассматриваться как внешнее проявление финансовой устойчивости, но целенаправленно регулироваться посредством целого комплекса мероприятий, предупреждающих риски расчетов и корректирующих ликвидность активов.

Список литературы:

1. Бухонова С.М., Веретенникова И.И., Веретенников А.И. Финансовое состояние российских организаций: проблемы и пути укрепления // Современные тенденции российской экономики и финансов. Теоретические и практические аспекты: монография / С.М. Бухонова, Ю.А. Дорошенко, Ю.И. Селиверстов и др.; под общ. ред. С.М. Бухоновой. Белгород: Изд-во БГТУ, 2015. С. 16-28.
2. Бендерская О.Б., Анисимов А.И. Новые показатели и методика комплексной оценки для анализа и управления платежеспособностью предприятий // Белгородский экономический вестник. 2013. № 4 (72). С. 63-83.
3. Слабинская И.А. К вопросу о сущности информации о движении денежных средств // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2014. № 4. С. 118-122.
4. Кокин А.С., Покровский Н.Ю. Методика анализа чистого денежного потока в условиях дефицита денежных средств // Аудит и финансовый анализ. 2010. № 3. С. 3-7.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СЕГМЕНТА КРЕДИТНОГО РЫНКА

Чикина Е.Д., канд. экон. наук, доц.,

Букурова А.А., ст. преп.

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова

Самым динамично развивающимся сегментом кредитного рынка был и остается потребительский кредит. Это связано с тем, что потребительские кредиты, предоставляемые заемщикам на личные нужды, являются самой удобной для населения формой получения денежных средств. Причем, как наличным, так и безналичным способом. Кроме того, данные кредиты могут иметь как целевое, так и нецелевое использование. Последние не контролируются кредитными организациями, что повышает привлекательность потребительских кредитов и расширяет банковскую сферу доходных операций. Особенно популярным потребительским кредитом является кредит без обеспечения. Как правило, обеспеченные потребительские кредиты (имуществом, имущественными правами, поручительством) имеют более выгодные для клиента условия.

Таким образом, роль и значение потребительских кредитов очевидна. Они повышают покупательские способности граждан, расширяют кредитные ресурсы банков, обеспечивая достаточный приток прибыли, и в конечном итоге, положительно влияют на общий экономический потенциал страны. Однако в последнее время аналитики в сфере потребительского кредитования строят не радужные прогнозы в плане данного сегмента. Этому есть ряд причин – начиная с мирового финансового кризиса и заканчивая проблемами, возникающими в каждой конкретной семье. Кроме того, в настоящий период рынок кредитования перенасыщен – все платежеспособное население уже утолило «потребительскую жажду», а новые кредиты брать не собираются.

Потребительские кредиты обладают высокой привлекательностью, за счет этого многие банки нацелены на краткосрочные высокие прибыли, что, к сожалению, сопровождается жесткими кредитными программами и высокими ставками. А это, в свою очередь, способствует стремительному оттоку клиентов. К тому же доходы среднестатистического жителя РФ не позволяют оформлять крупные кредиты. Мало того, количество должников в банковском секторе

возрастает с геометрической прогрессией. Особенно это касается так называемой системы «экспресс-кредитования», именно здесь существуют главные проблемы невозврата кредитов. Это связано с тем, что система «экспресс-кредитования» менее требовательна к отбору заемщиков (информация о клиенте минимальна) – значит такой кредит может получить любой клиент, даже недобросовестный. Кроме того, не редки случаи мошенничества: использование подставных лиц или чужих паспортов для получения потребительского кредита, получение товара и его продажа с целью извлечения наличности, использование поддельных справок о доходах и многое другое.

Учитывая сказанные и другие проблемы, сопровождающие сектор потребительского кредитования, банки стремятся использовать более гибкую систему управления, тщательнее отслеживать надежность клиентов, проверять кредитную историю, снижать кредитные риски, применять специальные методы банковской безопасности. А в целях борьбы с оттоком клиентов, для их дополнительного привлечения, кредитным организациям требуется сокращать время оформления кредита, обрабатывать информацию и заявки более быстрыми темпами, упрощать процесс оформления кредита. Все это дает возможность получить кредит в считанные минуты – без проблем и «заморочек». Зачастую человек не успевает понять, как стал клиентом банка, попав в кредитную зависимость.

Здесь важно, чтобы вся информация, касающаяся кредитного договора, была предоставлена клиенту в полном объеме, бесплатно, с подробными и понятными клиенту разъяснениями. К такой информации относятся: требования к заемщику, сроки кредита, сумма и валюта сделки, стоимость кредита – простая и эффективная ставки по кредиту (эффективная отражает полную стоимость кредита), виды и суммы иных платежей по кредиту, способы погашения кредитного долга, размеры штрафов и неустоек и т.д. [1].

В то же время Банк России [3] вводит более жесткие требования к кредитным организациям – банки должны более тщательно оценивать кредитные риски, чтобы выполнять требования по капиталу. Также с 2017 года банкам необходимо будет раскрывать информацию, которая до сих пор являлась закрытой. Это информация об объемах реструктурированных ссуд, суммах кредитов организациям, которые не имеют реальной деятельности, выданных сумм зарубежным компаниям и т.д. Считается, что такие риски являются первостепенными причинами в отзывах лицензий в известных банках [2].

Главной причиной в оттоке клиентов, как мы уже говорили, является высокая стоимость кредита. И здесь важную роль играет полная стоимость кредита. Это понятие было введено Федеральным законом вместо термина «эффективная ставка». Данная величина размещается в квадратной рамке в правом верхнем углу на первой странице договора потребительского кредитования [1]. Информация полной стоимости кредита должна быть размещена по всем требованиям ФЗ так, чтобы клиенту было хорошо видно и понятно.

Отметим какие виды платежей включаются в полную стоимость кредита: сумма основного долга, уплата процентов по кредиту, платежи заемщика в пользу кредита или в пользу третьих лиц, плата за обслуживание электронного средства платежа, страховые премии [1].

Использование величины полной стоимости кредита позволяет лучше информировать клиента о кредитном продукте, что делает процесс более прозрачным. Клиенты, изначально зная полную стоимость кредита, начинают больше доверять кредитным организациям. Также полная стоимость кредита позволяет объективно сравнивать кредитные продукты.

Однако, говоря о полной стоимости кредита, нельзя не сказать о влиянии на нее способа платежа – дифференцированного, аннуитетного и буллитного. При дифференцированном способе сумма платежа постепенно снижается, что радует клиента, облегчая его кредитную зависимость. При аннуитетном способе все платежи одинаковые, что позволяет не задумываться о том, какую же сумму клиенту нужно оплатить. И буллитный способ – весь срок кредита оплачиваются только проценты, а в конце срока погашается основной долг. Из всех перечисленных способов погашения наиболее выгодный для клиента – это дифференцированный, который дает самую малую переплату по кредиту. Что же касается влияния выше названных способов на полную стоимость кредита, то здесь наименьшая эффективная ставка будет при буллитном погашении и наибольшая при дифференцированном. Получается, что, чем выше стоимость переплаты, тем эффективнее ставка по кредиту и наоборот. Следует отметить, что зачастую в банковской практике способ расчета ежемесячного платежа является аннуитетный, редко где встретишь дифференцированный платеж, поэтому стоит обратить внимание на срок кредита.

Кредитные организации в зависимости от срока кредитования используют разные процентные ставки. Так, например, длинные сроки кредитования обеспечиваются более высокими процентными ставками для получения долгосрочных прибылей [4,5]. Это еще один проблемный

момент для клиента. Ведь, чем выше срок кредита, тем больше переплата за него. Следовательно, в целях снижения переплаты за кредит клиенту необходимо воспользоваться меньшим сроком кредитования.

Подытоживая обсуждение проблем в сфере потребительского кредитования следует сказать, что до сих пор кредитными организациями не выработана схема универсальной и качественной оценки заемщиков, позволяющей быстро и грамотно принять решение в отношении клиентов, нет единой базы для идентификации недобросовестных клиентов (мошенников), отсутствует благоприятная экономическая конъюнктура для роста кредитования, низкие доходы населения, не позволяющие возвращать долги в срок, высокие ставки по кредитам, боязнь клиентов договорным отношениям банков с коллекторскими агентствами и многое другое, что неблагоприятно влияет на сегмент потребительского кредитования.

В такой ситуации основной акцент делается на новых формах кредитования, подстраиваясь под сложившиеся обстоятельства, изменчивую конъюнктуру, потребности и возможности клиентов, отказ от коллекторских услуг и переход к судебной практике по выплате долгов у заемщиков.

На сегодняшний день наиболее успешными программами являются кредиты овердрафт и кредитные карты. Однако настоящим драйвером роста могут стать онлайн-кредиты, которые, по нашему мнению, позволят завоевать новые доли рынка в сегменте потребительского кредитования. Отметим, что летом текущего года Сбербанк России сформировал пилотный вариант «интернет-кредитов» и кредиты через мобильный банк. Таким образом, система «онлайн-кредитования» становится очень интересным, новым и перспективным проектом. Данное мероприятие предлагается внедрить в те банки, в которых программы кредитования через систему интернет отсутствуют.

Так, например, в рамках одной из программ можно оформить кредит наличными через интернет-банк. Это могут сделать текущие заемщики и зарплатные клиенты, у которых есть предложение от банка. Информация о предложении отражается в разделе интернет-банка «Оформить кредит». Узнать о наличии предложения клиент может также в контактном центре банка. Чтобы оформить кредит в интернет-банке необходимо внести данные своего паспорта, указать сумму и срок кредита и выбрать наиболее удобный способ получения: на счет своей дебетовой карты банка или на счет, открытый в любом другом российском банке. Предполагаемый размер кредита составит, например,

сумму в пределах от 30 000 до 350 000 рублей. Кредит предполагается оформлять без справок с работы, залогов и поручителей, что облегчит его оформление и привлечет значительную часть клиентов. Размер предложения на кредит должен быть индивидуален для каждого клиента.

Банку достаточно 20-30 минут, чтобы принять решение по кредиту. Клиент может узнать о решении из SMS-сообщения. В случае одобрения, клиенту необходимо вновь зайти в интернет-банк и выразить свое согласие с условиями кредитования с помощью одноразового SMS-пароля. Кредитные средства будут переведены в тот же день на открытый счет в банке или в течение двух, трех дней на счет в другом банке. При реализации предлагаемой системы потребительского кредитования банк будет опираться на законодательные нормы и требования, установленные ЦБРФ, а также ГКРФ, НКРФ и др. В рамках другой кредитной программы можно предложить оформить кредит через интернет-магазины, которые являются партнерами банков. Такие партнерские отношения, оформленные соответствующими договорами, являются взаимовыгодными, поскольку с одной стороны позволяют расширить кредитную линейку банков, с другой – расширить реализацию торговли путем полной и своевременной оплаты торговых организаций.

Таким образом, приведенные рассуждения свидетельствуют об экономической целесообразности и достаточной степени привлекательности осуществления мероприятий в системе интернет-кредитования в потребительском сегменте.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 21 декабря 2013 г. №353-ФЗ "О потребительском кредите (займе)" (ред. 2016г.) Справочная правовая система "Консультант плюс".
2. Справочно-информационный портал. www.kommersant.ru
3. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации (Банка России) <http://www.cbr.ru/>
4. Бухонова С.М., Дорошенко Ю.А., Слабинская И.А., Чикина Е.Д. Оценка и управление устойчивым развитием предприятия. СПб.: Химиздат, 2009. 222 с.
5. Бухонова С.М., Дорошенко Ю.А., Табурчак П.П., Томилина Э.И. Обеспечение реализации стратегий инновационного развития // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2007. № 1. С. 130-133.

СТИМУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА В РОССИИ

Ярошенко Л.И., доц.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Развитие экономики России в последние три года в целом не дает повода для оптимизма. Темпы экономического роста продолжили замедление практически в течение всего этого периода. Особенно осложнилась ситуация в промышленном производстве.

Анализируя ключевые макроэкономические тенденции, можно сделать вывод, что причиной замедления темпов роста стали как причины на внешних рынках, так и недооценка внутренних рисков развития, в первую очередь замедления темпов потребительского спроса. Кроме того, на падение темпов экономического роста в промышленном производстве оказало сложившееся внутреннее инвестиционное замедление.

Машиностроение является ведущей отраслью производства. Показатели его развития напрямую влияют на изменение важнейших удельных показателей валового внутреннего продукта страны (материалоемкость, энергоемкость и т. д.), производительность труда в отраслях народного хозяйства, уровень экологической безопасности промышленного производства и, конечно же, обороноспособность государства.

В советское время в нашей стране было создано мощное машиностроение. Рост производства в машиностроении начался в 1999 году. В 2000-е годы (до экономического кризиса 2008—2009 годов) сектор машиностроения характеризовался высокими и устойчивыми темпами роста. В 2007 году совокупный оборот (выручка) российских машиностроительных компаний вырос на 20 %, что превысило темпы роста совокупной выручки промышленности.

В настоящее время предприятия машиностроительной отрасли находятся под значительным давлением извне, которое связано с экономическими санкциями со стороны Европейского Союза и США. Также обесценение национальной валюты накладывает дополнительные ограничения на развитие рассматриваемого сектора. Сложившиеся условия с одной стороны можно расценивать как угрозы существования машиностроения в нашей стране, а с другой возникают дополнительные

возможности и конкурентные преимущества в сравнении с западными производителями.

В нашей стране имеется достаточный человеческий, научный и ресурсный потенциалом, который может стать основой для создания и развития высокоэффективной национальной экономики.

В целом проблемы машиностроения как комплекса отраслей можно охарактеризовать следующим образом:

1. Производство машин и оборудования характеризуется ограниченной конкурентоспособностью на внутреннем рынке и низкой конкурентоспособностью на мировом рынке. Свидетельством этого является то, что по данным Росстата удельный вес отрасли в ВВП России за 2000-2013 гг. составлял 5-6%, а доля отрасли в структуре промышленного производства за данный период не превышала 20%, в то время как в развитых странах, таких как США, Германия и Япония, машиностроительной отраслью создается 30-35% ВВП, а доля машиностроения в промышленном производстве составляет порядка 50%.

2. Длительность времени окупаемости инвестиционных ресурсов. Так как основные средства в машиностроении нуждаются в существенном обновлении, важным показателем является объем инвестиций в машиностроительный сектор. Доля инвестиций в машиностроение в общем объеме инвестиций за 2000-2013 годы снизилась на 18%. Исходя из этого, можно заключить, что темпы роста инвестиций в машиностроение отстают от темпов роста в экономику в целом. Принимая во внимание тот факт, что отрасль хронически недофинансировалась в 90-е годы, подобная динамика не способствует качественному росту как машиностроения, так и всей российской экономики. Планы по модернизации и переход на инновационный путь развития не могут быть реализованы при таких темпах и объемах финансирования машиностроительной отрасли.

3. Важнейшей проблемой также является высокий уровень износа основных производственных фондов. Средний возраст оборудования составляет в среднем 22 года. Доля оборудования старше 20 лет превышает 40%. Высокая доля устаревшего оборудования объясняет недостаточное использование производственных мощностей в машиностроительных организациях. Необходимость развития отечественного машиностроения особенно подчеркивает коэффициент обновления основных средств, который повысился с 1,4 % в 2000 г. до 3,9 % в 2010 г., однако данный показатель еще не достиг уровня 1990 г.

(6,3 %), а темпы обновления машиностроения в 2 раза ниже, чем в целом по промышленности.

Учитывая темпы выбытия основных фондов, составивших за период 2000-2010 гг. порядка 1%, можно сделать вывод о том, что все это ведет к сохранению высокого уровня износа основных фондов.

4. Высокий уровень специализации производства. Каждое машиностроительное предприятие до сих пор имеет свою, достаточно строго определенную номенклатуру выпускаемой продукции. В рыночных условиях слишком глубокая специализация – серьезное препятствие для развития.

5. Неуклонное старение и ухудшение качественного состава инженерных и производственных кадров, их недостаточная квалификация. Молодое поколение не выбирает эти профессии из-за низкого рейтинга специальностей машиностроительного профиля и низкой оплаты труда.

На основе сказанного выше, можно сделать вывод, что производство многих видов отраслевого и универсального оборудования в России находится в кризисном состоянии, так как основные средства морально и физически устарели, собственные конструкторские разработки минимальны. Многие предприятия работают в убыток, испытывают большие долги.

Выпускаемая продукция по большинству параметров проигрывает зарубежным аналогам, если до недавнего времени местные производители имели преимущество в цене на продукцию, то с экспансией машиностроительных компаний из Китая они лишились и его. На приемлемом уровне с зарубежным товаром конкурирует, по сути, только энергетическое оборудование, в остальных крупных сегментах можно найти лишь отдельные узкие ниши, где российские производители успешны (например, реактивные двигатели). Достаточной конкурентоспособностью также обладают предприятия, создаваемые частично или полностью при участии ведущих зарубежных машиностроительных компаний, однако их число пока невелико.

Уровень инновационной активности на промышленных предприятиях остается низким после падения в несколько раз в кризисный период, неэффективно работают механизмы продвижения в производство перспективных разработок. Это вызывает особую озабоченность в связи с тем, что машиностроение является базой инновационного развития всей экономики, ее технического перевооружения и реконструкции.

Сегодня Россия занимает 31 место в мире по числу поданных заявок на патенты, 30 место по расходам на НИОКР (они составляют 1,1 % от ВВП), что значительно ниже аналогичных показателей ведущих стран мира. Результатом снижения инновационной активности явилась утрата имеющихся конкурентных преимуществ перед зарубежными производителями в области ресурсоемкости, производительности, качества продукции, а некоторые виды продукции вообще перестали выпускаться. При этом ситуация является кризисной не только в вопросе технических и технологических инноваций, но и в сфере управления. По мнению многих ученых, одной из проблем развития машиностроительной отрасли, является отсутствие адекватной современным условиям системы управления предприятием. Системы управления отечественным машиностроением, как показывают результаты различных исследований, далеко не совершенны и мало соответствуют задачам, которые необходимо решать в рыночной экономике. Причины такого несоответствия выражаются в нарушении иерархии подчинения менеджеров и персонала; нечетком закреплении функций за руководителями; зачастую низкой квалификации руководителей; отсутствии системы внутреннего аудита и т.п. Практически все перечисленные причины, в большей или меньшей степени, оказывают негативное воздействие на организацию машиностроительного производства.

Организационно-правовые проблемы российского машиностроения обусловлены, прежде всего, отсутствием законодательно оформленной государственной поддержки, нацеленной на стимулирование развития отрасли. Один из существенных тормозящих факторов развития отрасли – несовершенство российского законодательства в промышленной сфере.

В России имеются предпосылки для эффективного развития предприятий машиностроения, а именно:

- наличие собственной сырьевой базы, собственных энергоносителей;
- развитая сеть транспортных и энергетических коммуникаций;
- высокий потенциал фундаментальной и прикладной науки;
- запасы интеллектуальной собственности;
- необходимый образовательный уровень населения;
- производственный потенциал и традиции.

Необходима разработка эффективной многоуровневой политики в машиностроительной отрасли, которая должна быть адекватной

общественным потребностям и носить ярко выраженный инновационный характер развития.

Это задача довольно сложная и требующая, прежде всего, определения приоритетов развития отрасли. Исследование этого вопроса показало, что расстановка приоритетов должна основываться на усилении роли государства в развитии машиностроения.

1. Так как государство прямо или косвенно контролирует до 40% совокупного объема инвестиций через государственные корпорации и публичные компании с государственным участием, необходимо скоординировать политику управления закупками этих компаний, чтобы увеличить спрос на отечественную машиностроительную продукцию.

2. Государство должно создавать равные условия для развития всех предприятий, благоприятную конкурентную среду и ликвидировать множество бюрократических барьеров.

3. В целях интенсификации экономической динамики в машиностроительной отрасли необходимо задействовать производственные мощности, введенные в 2010-2015 гг., так как уровень их загрузки оставался довольно низким (примерно 56% в машиностроении). Это позволит обеспечить дополнительную устойчивость экономического роста и повысить общий уровень эффективности машиностроительного производства.

4. С целью ликвидации дефицита ресурсов для финансирования оборотного капитала и инвестиционных затрат необходимо усиленно бороться с экономической дискриминацией малого и среднего бизнеса, прежде всего, в машиностроении, путем создания системы, обеспечивающей доступность кредитных ресурсов через развитие рефинансирования и расширение механизмов ускоренной амортизации

5. Значительный разрыв в уровне производительности труда между Россией и развитыми странами является следствием отставания как на уровне технологий, так и связан с избыточной занятостью и низкой серийностью производства. Поэтому процесс создания высокопроизводительных рабочих мест должен опережать сокращение избыточной занятости, чтобы не нарушить социальную стабильность.

6. В большинстве отраслей отечественного хозяйств, в том числе и в машиностроении, целесообразно перейти к стратегии «динамического наवरствывания», которая предполагает широкие заимствования новых технологий за рубежом и их освоение с дальнейшим совершенствованием. Промышленная политика России должна определить основные, стратегически важные направления развития

машиностроения, науки и технологий с учетом мировых тенденций, без которых страна не сможет вести независимую экономическую политику на мировом уровне.

Список литературы:

1. Абрамян С.И., Федотов А.А. Проблемы современного машиностроения России и подходы к их решению / С.И. Абрамян, А.А. Федотов // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2015. № 8 (80). С. 3.
2. Демура Н.А., Никитина Е.А. Организация производства и менеджмент. Белгород: Изд-во БГТУ, 2014. 267 с.
3. Ивантер В.В., Порфирьев Б.Н., Широков А.А. Экономический рост и экономическая политика в России // Всероссийский экономический журнал. 2014. №2. С. 55-69.
4. Муханова И.В. Модернизация машиностроения России в условиях экономических санкций: проблемы и пути решения // Экономический журнал. 2015. № 2. С. 34-41.