

Журнал основан в 1918 г.

УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
КРЫМСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО
УНИВЕРСИТЕТА имени
В. И. ВЕРНАДСКОГО.
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Научный журнал

Том 1 (67). № 4

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского
Симферополь, 2015

ISSN 2413-1644

Свидетельство о регистрации средства
массовой информации – ПИ № ФС 77–61827 от 18 мая 2015 года

**Редколлегия журнала «Ученые записки Крымского федерального
университета имени В. И. Вернадского. Экономика и управление»:**

Никитина М. Г. – д-р экон. наук, д-р геогр. наук, проф., главный редактор;
Апатова Н. В. – д-р экон. наук, д-р пед. наук, проф.;
Воронина Т. В. – д-р экон. наук, проф.;
Звонова Е. А. – д-р экон. наук, проф.;
Кирильчук С. П. – д-р экон. наук, проф.;
Климчук С. В. – д-р экон. наук, проф.;
Нижегородцев Р. М. – д-р экон. наук, проф.;
Онищенко К. Н. – д-р экон. наук, проф.;
Панков Д. А. – д-р экон. наук, проф., Республика Беларусь;
Подсолонко Е. А. – д-р экон. наук, проф.;
Ротанов Г. Н. – д-р экон. наук, проф.;
Симченко Н. А. – д-р экон. наук, проф.;
Скоробогатова Т. Н. – д-р экон. наук, проф.;
Солодовнико С. Ю. – д-р экон. наук, проф., Республика Беларусь;
Сурнина К. С. – д-р экон. наук, проф.;
Тимиргалеева Р. Р. – д-р экон. наук, проф.;
Цехла С. Ю. – д-р экон. наук, проф.

Ответственный секретарь – Мираньков Д. Б.

**Печатается по решению ученого совета Крымского федерального университета
имени В. И. Вернадского, протокол № 16 от 29 сентября 2015 г.**

Подписано в печать 24.11.2015. Формат 70x100 1/16
9,5 усл. п. л. 7,9 уч.-изд. л. Тираж 50. Заказ № 31
Отпечатано в отделе редакционно-издательской деятельности КФУ,
пр. Академика Вернадского, 4, г. Симферополь, 295007
<http://sn-ecoman.cfuv.ru>

Свободная цена

© Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, 2015 г.

УДК 681.51.011

МУЛЬТИАГЕНТНЫЕ И МУЛЬТИАКТОРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ В РЕОРГАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Арпентьева М. Р.

Калужский государственный университет имени К. Э. Циолковского, Калуга, Российская Федерация

e-mail: mariam_rav@mail.ru

Статья посвящена рассмотрению сущности мультиакторных и мультиагентных технологий правления в инновационном развитии территорий. Отмечается, что сложность проблем развития данных районов, их мультифакторность, а также необходимость активизации форм местного самоуправления на разных уровнях управления и функционирования бизнеса и производства разных районов России побуждают обращаться к мультиагентным и мультиакторным технологиям управления.

Ключевые слова: мультиагентные технологии, мультиакторные технологии, управление, кибернетика, инновационное развитие.

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях одной из острых проблем является противостояние государства, «власти» и общества. И традиционные, и современные исследования самых разных ориентаций и наук показывают, что фокус накопившихся между ними противоречий лежит в самой сути отношений «управления» [5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 14; 16; 20; 21; 25; 27]. Классическая модель управления настолько себя исчерпала, что управляемые не верят и не желают проявлять даже «электоральное доверие»: система управления как моноакторный монолит абсолютно далека от общества и ведет себя и его к краху – коллапсу. В поисках выхода из коллапса практики и теоретики обращаются к самым разным моделям, в том числе моделям, пересматривающим суть управления.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

1. Кибернетические модели управления

В кибернетике как науке об управлении фокусом внимания в нынешнее время стали мультиагентные и мультиакторные технологии управления, ведущим моментом которых является диалогизм. Ученые отмечают возникновение и развитие кибернетик как онтологий управления третьего-четвертого порядка: «Кибернетика третьего порядка могла бы сформироваться на основе тезиса «от наблюдающих систем к саморазвивающимся системам» [2; 3; 13; 15]. При этом управление плавно трансформировалось бы в широкий спектр процессов обеспечения саморазвития систем: социального контроля, стимулирования, поддержки, модерирования, организации, «сборки и разборки» субъектов и др. [12, с. 77–93]. При этом диалогические, «мультиакторные» или интересубъективные

технологии являются стратегическим резервом выживания и развития системы [4; 26; 33]. Примером является эвергетика как одна из «кибернетик третьего порядка» [13; 17]. Эвергетика исходит из «суперпозиции» субъекта и объекта управления, «неоднородности» сообществ и акторов, выступающих и как исследователи, и как субъекты, участвующие в принятии решений, субъект и творит, и познает мир: актер находится «внутри» объекта (общества) и коммуницирует с другими актерами в общей для них проблемной жизненной ситуации [1; 30; 31; 32]. В рамках обучения и иных ситуаций исследований и принятия решений направляемые стремлением найти выход, решение проблемы акторы вырабатывают соглашения как intersубъективные знания и умения, систематизируют их для принятия коллегиального решения.

Д. А. Новиков пишет, что эвергетика В. А. Виттиха – «...ценностно-ориентированная наука о процессах управления в обществе, объектом которой является ситуация, осознаваемая как проблемная группой неоднородных акторов, имеющих различные точки зрения, интересы и ценностные предпочтения» [13, с. 23], «...эвергетика может быть определена как кибернетика третьего порядка для взаимодействующих субъектов управления. ...в повседневной жизни общества процессы управления будут реализовываться “тандемом” обыденных и профессиональных управленцев-теоретиков: первые, находясь в конкретной проблемной ситуации в повседневности, приобретают конвенциональные (по А. Пуанкаре) знания о ситуации и определяют направления её урегулирования, а вторые создают методы и средства, необходимые для осуществления их деятельности».

Концептуальные кибернетики третьего и четвертого порядков разрабатывают и другие ученые, которые фиксируют intersубъектность и intersубъективность управления [22; 23; 24; 28; 29].

2. Мультиагентные технологии управления

Сущность мультиакторных технологий можно описать на языке традиционной кибернетики по аналогии с мультиагентными технологиями. Терминология мультиагентных систем используется в технологиях программирования, поддерживающих процессы управления. Агентами называются программы, которые выполняют те или иные действия в условиях неопределенности, согласовывая свои действия с другими агентами-программами. Терминология и сущность мультиагентных систем (да и технологии) в целом весьма близки терминологии intersубъективного управления, поэтому мультиагентные технологии могут также использоваться в качестве информационной поддержки принятия решений при intersубъективном управлении. Intersубъективные технологии управления также можно рассматривать как программу действий или совокупность способов коммуникативных действий по достижению консенсуса. Люди и группы людей также могут быть рассмотрены как программы, однако, в отличие от программ, внедрение и работа intersубъективных и иных мультиакторных технологий связаны со многими трудностями, прежде всего идеологического порядка [8; 26; 33].

3. Мультиакторные технологии управления

Мультиакторные, интересубъективные также, как и мультиагентные технологии характеризуются рядом черт: для них типична автономность управляющих (агенты, хотя бы частично, независимы), субъективная или объективная ограниченность представлений каждого из агентов (ни у одного из агентов нет полного представления о системе и/или система слишком сложна, чтобы знание о ней могло быть прямо применено агентом); децентрализация (отсутствие агентов, управляющих всей системой). В мультиагентных системах управления также часто проявляются феномены самоорганизации, усложнение поведения даже в том случае, когда стратегия поведения каждого агента отличается простотой. Это лежит в основе так называемого «роевого интеллекта» (swarm intelligence) как технологии оптимизации управления [19]. В мультиакторных системах управления возникает иной эффект, который описывает модель диалога: в процессе свободного, неконтролируемого извне полилога, направленного на решение конкретной задачи, люди приходят к решениям, знаниям и умениям более полным и глубоким, чем в случае направляемого извне или монологического принятия решений [18]. При этом в монологической, централизованной сети информация «стекается» к центру, где свершается «таинство» решения, при котором решение принимает субъект, чьи способности, знания и умения далеко не всегда соответствуют уровню сложности и типу задачи. Поэтому полилогические или мультиакторные, полностью децентрализованные сети в управлении и обучении, иных сферах жизни человека практически всегда превосходят в скорости и качестве решений монологические [18; 19; 24; 28].

ВЫВОДЫ

Таким образом, современное управление – это управление, построенное на принципах мультиакторности или интересубъективности: диалог, предполагающий глубокое и контекстное, личностно осмысленное, практически и теоретически соотношенное осмысление себя и мира, своей профессиональной деятельности в контексте деятельности других «акторов» и систем.

Список литературы

1. Арпентьева М. Р. Энергетические стратегии и управление развитием сообществ // Материалы XVII Международной конференции «Проблемы управления и моделирования в сложных системах» 22-25 июня 2015 г. Самара: ИПУСС РАН, 2015. С. 174–180.
2. Боргест Н. М. Научный базис онтологии проектирования // Онтология проектирования. 2013. №1 (7). С. 7–25.
3. Боргест Н. М., Коровин М. Д. Онтологии: современное состояние, краткий обзор // Онтология проектирования. 2013. №2 (8). С. 49–55.
4. Виттих В. А., Моисеева Т. В., Скобелев П. О. Принятие решений на основе консенсуса с применением мультиагентных технологий // Онтология проектирования. 2013. №2 (8). С. 20–25.
5. Данилов С. А. Власть и стратегии коммуникации в модернизирующемся обществе: рискогенное измерение // Известия Саратов. ун-та. Сер. Философия. Психология. Педагогика. 2012. № 4. С. 14–18.

6. Данилов С. А. Пространство власти: институциональные и ценностные основания: Дис. ... канд. филос. наук. Саратов: СГУ, 2005. 147 с.
7. Данилов С. А. Ценности, риски и коммуникации в изменяющемся мире // Известия Саратовского университета. Новая серия. Сер. Философия. Психология. Педагогика. 2012. Вып. 1. С. 113–116.
8. Кара-Мурза С. Г. Гражданская война в России. М.: Алгоритм, 2014. 320 с.
9. Кара-Мурза С. Г. Между идеологией и наукой. М.: Научный эксперт, 2013. 184 с.
10. Кара-Мурза С. Г., Куропаткина О. В. Нацстроительство в современной России. М.: Алгоритм, 2014. 408 с.
11. Кара-Мурза С. Г. Манипуляция сознанием. Век XXI. М.: Алгоритм, 2015. 464 с.
12. Лепский В. Е. Философия и методология управления в контексте развития научной рациональности // Труды XII Всероссийского совещания по проблемам управления. М.: ИПУСС РАН, 2014. С. 7785–7796.
13. Новиков Д. А. Кибернетика. История кибернетики, современное состояние, перспективы развития. М.: ЛЕНАНД, 2016. 160 с.
14. Конфисахор А. Г. Психология власти. СПб.: Питер, 2004. 235 с.
15. Смирнов С. В. Онтологии как смысловые модели // Онтология проектирования. 2013. № 2 (8). С. 12–19.
16. Тоффлер Э. Метаморфозы власти. М.: АСТ, 2004. 672 с.
17. Харитонов В. А., Алексеев А. О. Концепция субъектно-ориентированного управления в социальных и экономических системах // Научный журнал КубГАУ. Краснодар: КубГАУ, 2015. № 05 (109) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/05/pdf/43.pdf>
18. Allport G. W. The Nature of Prejudice. N.Y.: Addison-Wesley Publishing Company, 1979. 537 с.
19. Beni G., Wang J. Swarm Intelligence in Cellular Robotic Systems, Proceed // NATO Advanced Workshop on Robots and Biological Systems. Tuscany, Italy, June 26-30, 1989. N.-Y.: NATO, 1989.
20. Cottam M. L., Dietz-Uhler B., Mastors E., Preston T. Introduction to Political Psychology. New York, NY: Psychology Press, 2010. 416 p.
21. Gee T. Counter power: making change happen. Oxford: World Changing, 2011. 224 p.
22. Kenny V. There's Nothing Like the Real Thing. Revisiting the Need for a Third-Order Cybernetics // Constructivist Foundations. 2009. № 4 (2). P. 100–111.
23. Mancilla R. Introduction to Sociocybernetics (Part 1): Third Order Cybernetics and a Basic Framework for Society // Journal of Sociocybernetics. 2011. Vol. 42. № 9. P. 35–56.
24. Mancilla R. Introduction to Sociocybernetics (Part 3): Fourth Order Cybernetics // Journal of Sociocybernetics. 2013. Vol. 44. № 11. P. 47–73.
25. Monroe K. R. Political Psychology. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, Inc., Publishers, 2002. 456 p.
26. Rzevski G., Skobelev P. Emergent Intelligence in Large Scale Multi-Agent Systems // International journal of education and information technologies. 2007. Issue 2, Vol. 1. P. 64–71.
27. Schildkraut D. J. All Politics is psychological: A Review of Political Psychology Syllabi // Perspectives on Politics. 2004. № 2 (4). P. 807–819.
28. Umpleby S. A Brief History of Cybernetics in the United States // Austrian Journal of Contemporary History. 2008. Vol. 19. № 4. P. 28–40.
29. Umpleby S. A The Science of Cybernetics and the Cybernetics of Science // Cybernetics and Systems. 1990. Vol. 21. №. 1. P. 109–121.
30. Vittikh V. A. Evolution of ideas on management processes in the society: from cybernetics to evergetics // Group Decision and Negotiation. 2015. V. 24, issue 5. P. 825–832.
31. Vittikh V. A. Heterogeneous Actor and Everyday Life as Key Concepts of Evergetics // Group Decision and Negotiation. 2015. V. 24, issue 6. P. 949–956.
32. Vittikh V. A. Introduction to the Theory of Intersubjective Management // Group Decision and Negotiation. 2015. V. 24, issue 1. P. 67–95.
33. Wooldridge M. An Introduction to MultiAgent Systems. N.-Y.: John Wiley & Sons Ltd, 2002. 366 p.

Статья поступила в редакцию 12.11.2015

УДК 332.146.2

**НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ И ПОВЫШЕНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КРЫМСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА
НА ПРИНЦИПАХ ЛОГИСТИКИ**

Бададян Л. В., Халын В. Г.

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Ростов-на-Дону, Российская Федерация

E-mail: lusine_badadjan@rambler.ru

В статье рассматриваются аспекты экономики Крымского федерального округа после его вхождения в состав Российской Федерации. Разрыв устоявшихся экономических связей внес значительные коррективы в развитие экономики региона. Анализ данных показал, что Крым и Россия в целом имеют некоторые диспропорции, устранение которых будет способствовать развитию экономики Крыма и повышению её конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности. Основными движущими факторами станут: развитие транспорта и логистики, а также специализация Крыма на предоставлении туристических услуг.

Ключевые слова: экономика Крыма, социально-экономическое развитие, конкурентоспособность, транспорт, логистика.

ВВЕДЕНИЕ

Федеральным конституционным законом от 21 марта 2014 г. Республика Крым и г. Севастополь были приняты в состав Российской Федерации в качестве новых субъектов. Таким образом, объективно встал вопрос их интеграции в экономическое и правовое поле России, социально-экономическое развитие и повышение конкурентоспособности указанных регионов. Для решения указанных задач правительством Российской Федерации была утверждена федеральная целевая программа «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 г.» [1]. Основными заказчиками данной программы являются профильные Министерства и ведомства Российской Федерации. Можно выделить основные направления, которые легли в основу данной программы: транспорт и логистика, промышленное производство, энергетика, сельское хозяйство, строительство, розничная торговля и др. Особое место занимает развитие транспортной и туристической отраслей Республики Крым и г. Севастополя. Исследования происходящих процессов содержатся в различных источниках, в том числе и в научных работах таких авторов, как: А. И. Волошина и А. С. Кондратьева, А. С. Козина. Необходимо отметить, что данная проблематика также широко освещается в материалах профильных министерств и ведомств.

Проблема заключается в том, что динамично развивающиеся внешние (изменения в мировой экономике) и внутренние условия (переформатирование российской экономики) характеризуются возникновением новых факторов влияния, расстановкой новых приоритетов и задач. Таким образом, из-за многофакторности процессов социально-экономического развития и повышения

конкурентоспособности экономики Крымского федерального округа исследование приобретает особую актуальность.

Целями данной работы являются изучение аспектов развития экономики Крыма, анализ её текущего состояния, его сравнение с другими регионами, а также оценка конкурентоспособности Крыма, его инвестиционной привлекательности и на основе полученных результатов разработка мероприятий по повышению конкурентоспособности в сложившихся экономических условиях.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Экономический регион – открытая система, функционирующая на определенной территории, является самостоятельным субъектом, в котором следует выделить ряд главных элементов, а именно: спрос, цена, предложение, а также система отдельных взаимосвязанных региональных рынков, которые составляют рынок большего размера (рынок труда, рынок капитала, ресурсный рынок, энергетический рынок и др.). Социально-экономическое развитие региона является важнейшим фактором конкурентоспособности регионов России. Конкурентоспособность региона является его способностью вступать в конкурентную борьбу с другими регионами как внутри государства, так и с регионами других стран за ресурсы и экономические условия благодаря наличию конкурентных преимуществ [6].

Поскольку уровень конкурентоспособности регионов непосредственно влияет на конкурентоспособность государства и является её составной частью, проблематика региональной конкурентоспособности приобретает все большую актуальность. Факторами конкурентоспособности региональных рынков являются: институциональные (дифференциация конкурирующих продуктов, конкурентное давление на экономику), организационно-правовые (разделение субъектов по формам собственности, организации экономических отношений), пространственные (географические особенности, товарные потоки, межрегиональные связи) и управленческие (антимонопольное регулирование, кредитное и финансово-бюджетное регулирование).

Регион как хозяйственная система представляет собой часть территории страны с комплексом связей и зависимостей между предприятиями и организациями. Региональное хозяйство не имеет, как правило, гармоничной структуры и в большей степени зависит от природно-климатических условий. Таким образом, существует ярко выраженная зависимость уровня развития региона от природных факторов и состояния окружающей среды. В связи с этим многие регионы узко специализированы на определенных сферах деятельности. Не исключением является и Крымский федеральный округ, который не имеет сухопутных транспортных путей с другими регионами Российской Федерации.

Изменение правового статуса Крыма коренным образом отразилось на транспортной отрасли и логистике. Ранее основная масса товаров, реализуемых в Крыму, а также экспортируемых из него, проходила через территорию Украины. На данный момент поставок оттуда напрямую нет, все товары и сырьё завозятся на полуостров через Керченский пролив с материковой части России. Изменение

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ И ПОВЫШЕНИЯ...

логистических потоков оказало прямое влияние на экономику Крыма: были нарушены, а затем полностью разорваны устоявшиеся экономические связи, объективно встал вопрос материального обеспечения региона, повышения его конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности. Изменения коснулись не только логистики, но и экономики Крыма в целом. Представляется целесообразным сравнить некоторые аспекты экономики Крыма и России в целом.

Оценить текущее состояние экономического субъекта можно с позиций сравнения относительных показателей, которыми могут выступать имеющиеся статистические данные (промышленное производство, сельское хозяйство, строительство, розничная торговля, доля прибыльных организаций в регионе, а также аналогичные показатели в целом по федерации) [2]. Для целей исследования вышеупомянутые факторы представим в виде индексных значений роста по Крымскому федеральному округу и по России в целом (рис. 1).



Рис. 1. Показатели развития экономики Крыма и России в целом.
Составлено автором на основе [2].

Из рис. 1 выявлено, что в развитии Крымского федерального округа и России в целом наблюдаются некоторые диспропорции, при этом разрывы в показателях имеют разную величину размаха (наибольшее значение по приросту введения в эксплуатацию жилых домов – в Крыму: он на 0,60 пунктов меньше, чем в целом по России; наименьшее значение разрыва по приросту розничной торговли в Крыму: на 0,01 пунктов выше). Данные показатели свидетельствуют об особой ситуации в экономике Крыма, ее территориальной обособленности и наличии логистических проблем. Помимо официальных статистических данных имеются также экспертные оценки развития регионов российской Федерации. Представляется целесообразным сравнить инвестиционный потенциал Республики Крым, г. Севастополя и ближайших территориально к ним регионов – Краснодарского края и Ростовской

области. По данным рейтингового агентства RAEX [6] построим таблицу рейтинговых оценок (табл. 1).

Таблица 1
Сравнение рейтинговых оценок потенциала Республики Крым, г. Севастополя, Краснодарского края и Ростовской области

Регион/ранг потенциала	Трудовой	Потребительский	Производственный	Финансовый	Институциональный	Инновационный	Инфраструктурный	Природно-ресурсный	Туристический	Общий потенциал
Краснодарский край	4	4	7	4	4	22	6	28	1	4
Ростовская область	6	8	8	12	6	12	13	33	17	6
Республика Крым	25	47	73	55	49	72	29	34	5	25
г. Севастополь	77	77	85	78	75	76	26	67	33	77

Составлено автором на основе [6].

Из таблицы 1 следует, что разрыв между общим потенциалом Крыма и Краснодарского края составляет 21 позицию в пользу Краснодарского края, также заметен разрыв между Крымом и г. Севастополем, последний занимает места в конце рейтинга. Для наглядного представления полученных результатов воспользуемся графическим методом (рис. 2).

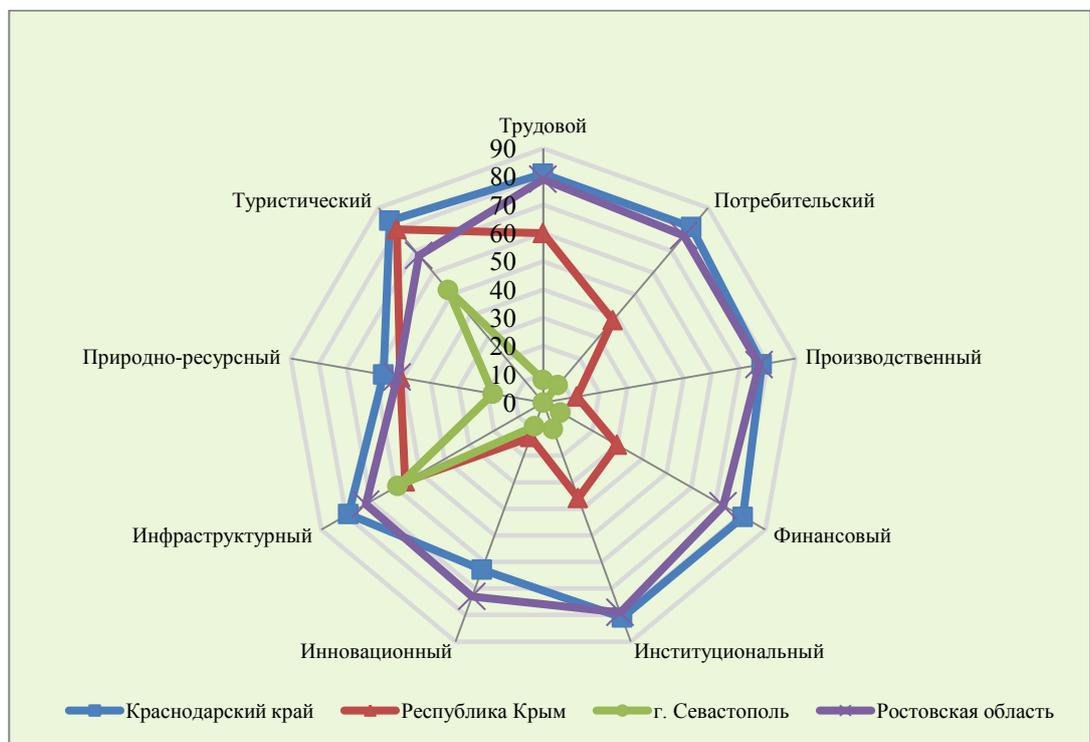


Рис. 2. Рейтинговая оценка инвестиционного потенциала Республики Крым, г. Севастополя в сравнении с Краснодарским краем и Ростовской областью.

Составлено автором на основе [6].

На рис. 2 видно, что Республика Крым и г. Севастополь по развитию потенциала отстают от Краснодарского края и Ростовской области. Особое

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ И ПОВЫШЕНИЯ...

внимание следует уделить таким направлениям, как: инновационный, производственный, финансовый и трудовой потенциалы. В то же время необходимо дальнейшее развитие туристического потенциала, поскольку на данный момент Республика Крым занимает 5 место среди 85 регионов Российской Федерации, следовательно, данный вид деятельности может быть заложен в основу специализации региона.

По мнению автора, развитие экономики Крыма будет всецело зависеть от уровня развития транспорта и логистики. Основными факторами при этом будут: увеличение пропускной способности отдыхающих различными видами транспорта (авиационный, железнодорожный, автомобильный, морской), а также обеспечение необходимыми благами для отдыха и развитой инфраструктуры. Проведенный SWOT-анализ позволил определить перспективы развития транспорта и логистики в Крыму (табл. 2).

Таблица 2

SWOT-анализ развития транспорта и логистики в Крыму

<u>СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ:</u>	<u>СЛАБЫЕ СТОРОНЫ:</u>
снижение цен на топливо; наличие аэропорта, крупных морских торговых портов, автомобильной и железнодорожной сети; льготная налоговая политика; строительство керченского перехода	сложности налаживания полноценного автомобильного и железнодорожного сообщения с другими регионами России из-за отсутствия в данный момент транспортного перехода; применение морально-устаревших транспортных средств
<u>ВОЗМОЖНОСТИ:</u>	<u>УГРОЗЫ:</u>
освобождение доли рынка из-за ухода ряда крупных логистических компаний; развитие паромного сообщения; организация новых логистических каналов для товарооборота Крыма с другими регионами; реконструкция и модернизация аэропортов Керчь и Бельбек	усложнённая экспортно-импортная деятельность из-за наложенных внешних санкций на Крым; отсутствие международного морского и авиасообщения; низкое качество автомобильных дорог

Составлено автором на основе [4; 5; 7].

Выявлено, что организация логистической деятельности в Крыму имеет как преимущества, так и недостатки. Строительство моста через Керченский пролив и усовершенствование транспортных путей (строительство новых автомобильных дорог, автотрассы «Таврида») создаст все необходимые условия для развития логистики в Крыму, которая позволит удовлетворить потребности расширяющегося рынка.

Важнейшим фактором развития Крымского федерального округа станет его специализация в туристско-рекреационной сфере. Основными индикаторами развития будут являться численность отдыхающих, количество мест отдыха, доходы от предоставляемых услуг, численность занятых в туристской сфере, налоговые поступления и инвестиции в основной капитал (табл. 3).

Таблица 3

Показатели развития туристической отрасли в Крыму

Развитие туристического комплекса в Крыму	2013	2014	2015	2016	2017
Численность отдыхающих, млн чел.	5,9	3,8	4,3	4,9	5,5
Количество коллективных средств размещения, ед.	825	825	770	775	785
Доход от услуг коллективных средств размещения, млн руб.	17187	10960	14040	17390	19380
Численность работников коллективных средств размещения, тыс. чел.	40	33	35	39	42
Налоговые поступления от туристического комплекса, млн руб.	2360	3000	3300	3500	3800

примечание: 2016 и 2017 г. – прогноз.

Составлено автором на основе [3].

Немаловажным фактором развития Крыма является создание свободной экономической зоны на основе предоставления комфортных условий для работы малого и среднего предпринимательства путём льготного налогового режима в регионе, создания особых кредитных линий, что будет способствовать превращению региона в объект приоритетных государственных инвестиций [6]. Таким образом, развитие предпринимательства и торговли обеспечат устойчивый рост промышленного производства, а также конкурентоспособности экономики Крыма в целом. Подъём промышленного производства возможен также на основе добывающей промышленности (Крым располагает запасами природного газа, железной руды, строительных материалов), пищевой, химической, а также машиностроения [4; 9].

В строительной отрасли основными приоритетами должны стать: направление инвестиций в незавершённое строительство и организация логистики поставок строительных материалов в Крым.

Сельское хозяйство необходимо рассматривать с позиций развития традиционных для Крыма культур (культивируемых в условиях недостаточного орошения), а также привлечения инвестиций в создание новых животноводческих комплексов.

Создание производственного кластера в регионе предполагает наличие развитой транспортной инфраструктуры и самодостаточной системы энергоснабжения. В данном случае Крым пока малоприспособлен для размещения крупных энергоёмких производств, добыча и производство собственных энергетических ресурсов являются приоритетным направлением экономики. Не в пользу размещения крупных энергоёмких производств будет факт того, что активное строительство и функционирование промышленных объектов приведут к росту антропогенного давления на окружающую среду, что может негативно отразиться на рекреационном потенциале Крыма [1; 8].

Таким образом, снижению диспропорций экономического развития Крыма в сравнении с другими регионами России в перспективе могут мероприятия, направленные на обеспечение устойчивого социально-экономического роста и повышения конкурентоспособности Крыма, основанные в первую очередь на развитии транспорта и туристической отрасли (рис. 3).

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ И ПОВЫШЕНИЯ...

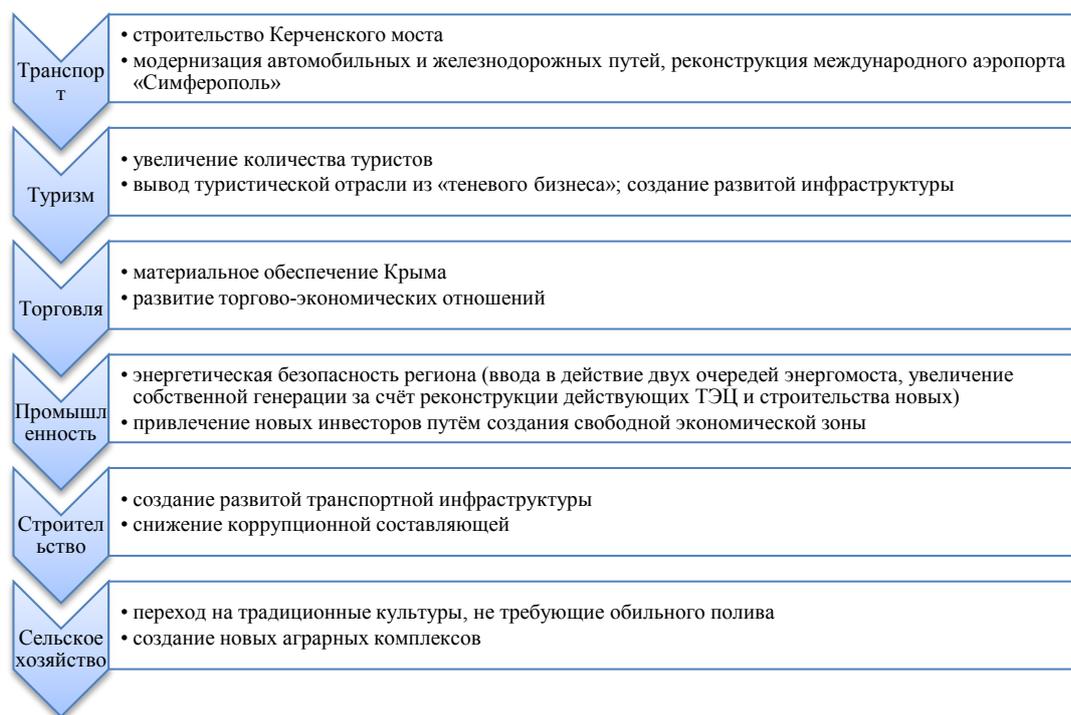


Рис. 2. Логическая схема направлений развития и повышения конкурентоспособности Крымского федерального округа.

Составлено автором на основе [1; 4; 6; 7].

ВЫВОДЫ

Проведённый анализ аспектов развития экономики Крыма в сравнении с другими регионами, а также с Россией в целом позволяет сделать следующие выводы: на основе развития транспорта и логистики, которые окажут позитивное влияние на туризм, торговлю, промышленность, строительство и сельское хозяйство, Крымский федеральный округ улучшит показатели по социально-экономическому развитию и конкурентоспособности в ближайшей перспективе – за 2–3 года; с повышением инвестиционной привлекательности у региона появятся дополнительные источники финансирования; основными движущими силами усиления позиций экономики Крымского федерального округа станут транспорт и логистика, а также развитие туристической отрасли.

Список литературы

1. Федеральная целевая программа «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 г.» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.garant.ru/70714732/>.
2. Социально-экономическое положение России за 2015 год [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/social/osn-12-2015.pdf.

3. Государственная программа развития курортов и туризма в Республике Крым на 2015-2017 годы [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://rk.gov.ru/rus/file/pub/pub_252243.pdf.

4. Козин А. С. Потенциал экономического развития Республики Крым // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2016. № 26. С. 82–85.

5. Кондратьева А. С., Волошин А. И. Проблемы и перспективы развития логистики в Республике Крым [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.sitebs.ru/blogs/24054.html>.

6. Инвестиционный потенциал российских регионов в 2015 году. Рейтинговое агентство RAEX [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.raexpert.ru/rankingtable/region_climat/2015/tab03/

7. Транспорт и логистика. Эра Крым. Региональный центр экономического развития [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://erakrim.com/strategicheskie-sferyi/transport-i-logistika/>.

8. Троилин В. В., Манукян М. А. Методологическое влияние теории транспортного потока на создание и функционирование транспортных коридоров [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://uecs.ru/uecs69-692014/item/3056-2014-09-30-07-02-57>.

9. Халын В. Г. Инновационное развитие информационной и процессной логистической инфраструктуры региональных логистических распределительных центров (на примере ООО «СКЛП») [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnoe-razvitie-informatsionnoy-i-protsessnoy-logisticheskoy-infrastruktury-regionalnyh-logisticheskikh-raspredelitelnyh.pdf>.

Статья поступила в редакцию 12.11.2015

УДК 336.717.061.1

РЕЙТИНГОВАЯ МЕТОДИКА ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ПРИ ИННОВАЦИОННОМ КРЕДИТОВАНИИ

Банникова З. В.

Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины, Гомель, Республика Беларусь

E-mail: zbannikova@mail.ru

В статье представлена методика оценки кредитоспособности организаций промышленности на основе показателей, характеризующих их финансово-экономическую, инновационную деятельность и инновационный потенциал, позволяющая банку на основе итоговых показателей составить рейтинг организаций с точки зрения их кредитоспособности и определить оптимальные условия инновационного кредита.

Ключевые слова: инновационное банковское кредитование, кредитоспособность, инновационный потенциал, инновационная деятельность, рейтинговая оценка, уровень кредитоспособности.

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время приоритетным направлением развития Республики Беларусь является становление экономики инновационного типа. Реализуется государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы, действует Закон «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь», принят Указ Президента Республики Беларусь «Об утверждении приоритетных направлений научно-технической деятельности в Республике Беларусь» на 2016-2020 годы [1]. Однако становление инновационной экономики еще не достигло желаемого уровня. Так, в 2014 году доля инновационно активных организаций в общей численности составила 20,9 % (план – 27,0 %), удельный вес отгруженной инновационной продукции – 13,9 % (план – 19,0 %), наукоемкость ВВП – 0,52 % (план – 1,1–1,15 %) [2].

В связи с этим особую актуальность для экономики представляет развитие инновационной деятельности промышленных организаций на основе расширения их финансовых возможностей. Как правило, организации осуществляют инновационную деятельность за счет собственных средств (17,9 %), бюджетных средств (47,9 %), внебюджетных фондов (1,2 %), средств иностранных инвесторов (12,4 %), средств других организаций (20,4 %), прочих источников (0,2 %) [2]. Остается не достаточно задействованным такой источник финансирования инноваций, как банковское кредитование. Из-за высоких рисков инновационной деятельности банки предлагают весьма жесткие условия кредитования, включая двойное обеспечение, повышенную процентную ставку и другие.

В связи с этим чрезвычайно важной является оптимизация условий инновационного кредитования для всех участников кредитной сделки за счет глубокой оценки кредитоспособности потенциального кредитополучателя. Вопросами оценки кредитоспособности занимаются такие ученые-экономисты, как В. В. Глущенко, Н. М. Циркунов, Е. И. Суравенкова, С. Л. Корниенко и др. Однако оценке

кредитоспособности именно при инновационном кредитовании уделяется недостаточное внимание. Поэтому целью данного исследования является разработка рейтинговой методики оценки кредитоспособности организаций, позволяющей охарактеризовать не только их финансово-хозяйственную деятельность в целом, но и эффективность проводимой инновационной деятельности и имеющийся инновационный потенциал, а затем ранжировать организации по уровню кредитоспособности. Объектом данного исследования выступает методический инструментарий оценки кредитоспособности организаций при инновационном кредитовании. Предметом – методическая база рейтинговой оценки кредитоспособности промышленных организаций при инновационном кредитовании.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Современные методики оценки кредитоспособности включают, как правило, показатели, характеризующие финансово-хозяйственную деятельность организаций [3]. К ним относят:

- показатели выпуска и реализации продукции;
- финансовые показатели (показатели финансовых результатов, рентабельности, финансовой устойчивости, платежеспособности, деловой активности);
- показатели кадровых ресурсов;
- показатели интеллектуальной собственности;
- показатели основных средств (показатели состояния основных средств, интенсивности и эффективности использования основных средств);
- показатели оборотных средств (показатели состояния оборотных средств, интенсивности и эффективности их использования).

Мы предлагаем дополнить методику оценки кредитоспособности промышленных организаций при инновационном кредитовании показателями, характеризующими их инновационный потенциал, а именно инновационные ресурсы, которые могут быть задействованы в инновационной деятельности:

- интеллектуальный капитал (удельный вес работников, занятых инновационной деятельностью, занятых НИОКР, в том числе имеющих практику внедрения результатов собственных НИОКР, персонала, повышающего образование и квалификацию, персонала с высшим образованием и с ученой степенью в общей численности работников, удельный вес нематериальных активов в общей сумме внеоборотных активов, удельный вес нематериальных активов, разработанных самостоятельно, в общей их сумме);
- материально-техническую базу (удельный вес основных средств, используемых в инновационной деятельности, в общем объеме основных средств; удельный вес основных средств сроком использования от 3 до 6 лет; удельный вес автоматизированного и прогрессивного оборудования; удельный вес износа основных средств и поступивших основных средств в общей их стоимости);
- материально-производственные ресурсы (отношение фактического количества материально-производственных ресурсов к их плановой потребности, удельный вес материально-производственных ресурсов высшего качества в общей их

РЕЙТИНГОВАЯ МЕТОДИКА ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ...

стоимости, доля выполненных договоров на поставку материально-производственных ресурсов к их общей стоимости);

– финансовые ресурсы (объем источников, в том числе собственных, заемных, соотношение имеющихся и требуемых источников, их структура);

– партнерские связи (удельный вес договоров с учреждениями образования, с научными центрами, с другими организациями, с банками, с органами государственного управления в общей сумме договоров, удельный вес договоров на участие в выставках, конкурсах, конференциях, симпозиумах в общей стоимости договоров в инновационной сфере, удельный вес международных договоров в сфере инноваций в общей сумме договоров о сотрудничестве);

– инфокоммуникационные технологии (удельный вес персонала, оснащенного городской, внутренней и корпоративной мобильной телефонной связью, персональными компьютерами, персонала, имеющего доступ к Интернету в общей численности персонала, а также количество периодических изданий, приходящихся на 10 работников) [4].

Также считаем целесообразным внести в методику оценки кредитоспособности промышленных организаций при инновационном кредитовании показатели, характеризующие результаты инновационной деятельности в виде выпущенных и реализованных инноваций, в случае, если таковая осуществлялась.

Для анализа выпуска инноваций предлагаем использовать показатели, характеризующие доли инновационной продукции по степени ее новизны (новой для организации, региона, страны, принципиально новой в мире) в общем объеме выпущенной инновационной продукции, а также показатели, характеризующие созданную интеллектуальную собственность, полученные патенты и лицензии [4].

Анализ реализованной инновационной продукции предлагаем осуществлять на основе показателей удельного веса реализованной инновационной продукции по рынкам сбыта (на региональном рынке, в Республике Беларусь, за рубежом) в общем объеме реализованной инновационной продукции. Данные показатели характеризуют результаты инновационной деятельности, отражающие производственную мощность организации в сфере инноваций, а также востребованность ее инновационной продукции потребителями [4].

В соответствии со значениями итоговых показателей потенциальные кредитополучатели – промышленные организации – ранжируются по уровню кредитоспособности:

I группа – кредитополучатели, которые способны внедрять базисные (радикальные) инновации, включающие создание принципиально новых видов продукции, технологии, методов организации и управления. Они, как правило, имеют положительную кредитную историю, в т. ч. в сфере кредитования инновационной деятельности. Поэтому банк может кредитовать их на льготных условиях, риск невозврата долга будет минимальным;

II группа – кредитополучатели, которые характеризуются устойчивым финансовым состоянием, являются платежеспособными, имеют возможность проведения собственных НИОКР либо приобретения новейших разработок у лидеров. Предоставление им инновационного кредита связано для банка с низким риском и

может осуществляться на стандартных условиях;

III группа – кредитополучатели, имеющие возможности внедрения имитационных инноваций, ранее выпущенных другими производителями, но еще новых для рынка за счет покупки лицензии на производство такой продукции, приобретения предприятия-новатора либо собственных разработок. В данном случае банк сталкивается со средним уровнем кредитного риска, а, следовательно, может предоставить инновационный кредит на дополнительных условиях (комбинированное обеспечение, повышенная процентная ставка и т. д.);

IV группа – кредитополучатели, имеющие возможность незначительных технических или внешних изменений продукции, не оказывающих значительного влияния на параметры, свойства, стоимость изделия, его компоненты и материалы. Выдача инновационного кредита таким организациям сопряжена для банка с высоким риском. Альтернативным решением может стать другой вид кредита (лизинговый, инвестиционный);

V группа – кредитополучатели, у которых отмечается неблагоприятное финансовое состояние, недостаточная платежеспособность, отсутствуют возможности даже для осуществления незначительных усовершенствований. Кредитование таких кредитополучателей сопряжено с неоправданным кредитным риском для банка, поэтому в инновационном кредитовании следует отказать.

ВЫВОДЫ

Представленная методика оценки кредитоспособности промышленных организаций при инновационном банковском кредитовании направлена на комплексную оценку состояния деятельности потенциальных кредитополучателей с акцентом на ее инновационную составляющую. Банком выявляется реальный уровень кредитного риска, на основе которого принимается решение о предоставлении либо не предоставлении кредита и основных условиях кредитной сделки. Использование данной методики в банковской практике способствует развитию банковского инновационного кредита, инновационной деятельности промышленных организаций, экономики страны в целом.

Список литературы

1. Правовые акты Республики Беларусь в сферах научной, научно-технической и инновационной деятельности // Официальный сайт Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gknt.gov.by/opencms/opencms/ru/zakonadatelstvo/z2/>.
2. Инновационная деятельность // Официальный сайт Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gknt.gov.by/opencms/opencms/ru/innovation/>.
3. Глущенко В. В. Анализ процедур оценки кредитоспособности заемщика коммерческого банка: дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.12. М., 2014. 189 с.
4. Давыденко Л. Н., Банникова З. Н. Инновационный потенциал предприятия: модель формирования и управления: монография. Гомель: ГГУ им. Ф. Скорины, 2014. 240 с.

Статья поступила в редакцию 12.11.2015

УДК 338.48

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ТУРИЗМ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА

Бельская Н. Л.

Тобольская государственная социально-педагогическая академия им. Д. И. Менделеева, Тобольск, Российская Федерация
E-mail: benaleon@rambler.ru

В работе раскрыты основные проблемы, на которые могут быть нацелены научные исследования по вопросам развития образовательного туризма в регионах России и за рубежом. Сформулированы основные результаты социологического исследования, проведенного с целью изучения мотивов и предпочтений потенциальных потребителей продуктов образовательного туризма в Тюменской области.

Ключевые слова: образовательный туризм, продукт образовательного туризма, образовательная услуга, социально-экономическое развитие региона.

ВВЕДЕНИЕ

Большинство стран признают сегодня образовательный туризм как важный и быстро развивающийся сектор экономики с большим потенциалом, как один из эффективных инструментов управления социально-экономическим развитием регионов и преодоления кризисных явлений. Безусловно, потребитель продуктов образовательного туризма вносит определенный вклад в экономику региона. Оплачивая образовательные услуги, услуги проживания, продукты питания, предметы быта, транспортные услуги, медицинские услуги, услуги в области культуры, спорта и др. потребитель продуктов образовательного туризма способствует более высокому уровню производства, увеличению занятости местного населения.

В зарубежной литературе проблемам образовательного туризма посвящены труды Р. Брента, К. Купера, Н. Карра, Х. А. Родригеса, А. Самаха и др. В отечественной науке вопросами образовательного туризма занимаются А. В. Бабкин, Э. А. Лунин, В. Л. Погодина, В. А. Титов, В. А. Фарбер, Н. А. Козлова и др.

Вместе с тем многие вопросы влияния образовательного туризма на социально-экономическое развитие своих регионов требуют дальнейшего изучения и конкретизации. В процессе анализа и обобщения научно-исследовательской, статистической, нормативно-методической литературы мы выявили ряд противоречий:

– между имеющимся потенциалом туристской и образовательной инфраструктуры в регионах и недостаточной проработанностью вопросов интеграции сферы образования и туризма для социально-экономического развития регионов;

– между необходимостью формирования координационных центров, позволяющих системно регулировать вопросы развития образовательного туризма

на федеральном, региональном и муниципальном уровнях и межотраслевым характером сферы образовательного туризма;

– между необходимостью формирования отечественного турпродукта образовательного туризма и недостаточной разработанностью методик его проектирования. Целью данной работы является анализ отдельных проблем формирования образовательного туризма в контексте воздействия на социально-экономическое развитие региона.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Согласно классификации IRTS 2008 [7], образовательный туризм выделяется в отдельный подвид въездного туризма и четко дифференцируется от других видов туризма в соответствии с целями туристского путешествия.

Р. Brent, К. Купер, Н. Карр выделяют два основных сегмента «путешествий с целью обучения». В первом сегменте – «TourismFirst» – на первом месте во время туристического путешествия стоят отдых, развлечение, оздоровление и др., а образование вторично. Во втором сегменте – «EducationFirst» – основным мотивом путешествия является образование или обучение, а туристический опыт вторичен. В нашем исследовании мы рассматриваем сегмент «EducationFirst» [6].

Говоря об организации образовательного туризма в России и странах ОЭСР, следует отметить некоторые отличительные особенности его понимания на законодательном и нормативно-правом уровнях. В соответствии с Законом Российской Федерации «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» № 132-ФЗ, турист – это лицо, посещающее страну (место) временного пребывания в туристских целях на период от 24 часов до 6 месяцев. В то же время в IRTS 2008 в качестве туриста рассматривается лицо, осуществившее путешествие за пределы его обычной среды на срок менее года (таблица 1). Второй подход, безусловно, позволяет рассматривать большее число туристов в статистике образовательного туризма и, соответственно, более детально изучить влияние образовательного туризма на социально-экономическое развитие региона.

В нашем исследовании мы опираемся на нормативно-законодательную базу Российской Федерации в области туризма и образования: Федеральный закон от 24 декабря 1996 года № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» (с поправками) и Федеральный закон от 29 декабря 2012 года № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (с поправками).

В соответствии с Российским законодательством мы рассматриваем образовательный туризм как временные выезды (путешествия) граждан (от 24 часов до 6 мес.) с постоянного места жительства без занятия деятельностью, связанной с получением дохода от источников в стране (месте) временного пребывания, первичной целью которых является получение *образовательных услуг, вторичной – получение туристских услуг*. Ограничение срока пребывания туриста в стране дестинации до 6 месяцев позволяет говорить о том, что образовательный туризм ориентирован в основном на предоставление образовательных услуг в области дополнительного образования детей и взрослых, в том числе профессионального. Дополнительное профессиональное образование в рамках образовательного туризма

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ТУРИЗМ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ...

предоставляется в форме повышения квалификации, стажировок, курсов переподготовки, общеобразовательных курсов, специализированных курсов и др. Такой подход позволяет рассматривать образовательный туризм как сегмент интеграции образования и туризма, направленный на удовлетворение потребностей туристов в образовательных услугах во время путешествий.

Таблица 1

Отличия в понимании термина «туризм» в Российском законодательстве и нормативно правовых актах ОЭСР

International Recommendations for Tourism Statistics 2008 (IRTS 2008), Madrid, New York, 2008 [2]	Федеральный закон от 24.11.1996 № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации»
A visitor is a traveler taking a trip to a main destination outside his/her usual environment, for less than a year, for any main purpose (business, leisure or other personal purpose) other than to be employed by a resident entity in the country or place visited. These trips taken by visitors qualify as tourism trips. Tourism refers to the activity of visitors.	Турист – лицо, посещающее страну (место) временного пребывания в лечебно-оздоровительных, рекреационных, познавательных, физкультурно-спортивных, профессионально-деловых, религиозных и иных целях без занятия деятельностью, связанной с получением дохода от источников в стране (месте) временного пребывания, на период от 24 часов до 6 месяцев подряд или осуществляющее не менее одной ночевки в стране (месте) временного пребывания.

Показывая интегрированный характер образовательного туризма, R. Brent, C. Cooper, N. Carr отмечают, что научные исследования в области образовательного туризма могут быть нацелены на проблемы формирования туристского продукта, проблемы маркетинга и управления рынком образовательного туризма, проблемы развития ресурсной базы образовательного туризма [6].

Так же следует обозначить еще одну, важную на наш взгляд проблему – практически отсутствуют методические инструменты, которые бы позволили изучить влияние образовательного туризма на социально-экономическое развитие региона. Как в нашей стране, так и в странах ОЭСР есть определенные сложности в четкой дифференциации потребителей продуктов образовательного туризма.

При анализе статистических сборников и методик формирования статистических показателей было выявлено три показателя [3], которые позволяют дать оценку ситуации по иностранным обучающимся в России и странах ОЭСР:

- *Показатель 4.37.* Численность иностранных студентов, обучающихся по программам высшего профессионального образования в государственных и муниципальных образовательных учреждениях, по гражданству;
- *Показатель 4.38.* Численность иностранных студентов, обучающихся по программам высшего профессионального образования в негосударственных образовательных учреждениях, по гражданству;
- *Показатель 7.9.* Удельный вес иностранных студентов в общей численности студентов в России и странах ОЭСР: среднее, высшее и послевузовское профессиональное образование.

В соответствии с данными статистического сборника «Индикаторы образования: 2013» [3] на рисунке 1 представлена общая картина на 2011 год по удельному весу иностранных студентов (среднее, высшее и послевузовское профессиональное образование) в общей численности студентов в России и странах ОЭСР. Как показывает рисунок 1, лидерами по данному показателю являются Новая Зеландия, Великобритания, Австрия, Канада, Франция, Германия и др. Доля России на мировом рынке образовательных услуг сегодня недопустимо низка.

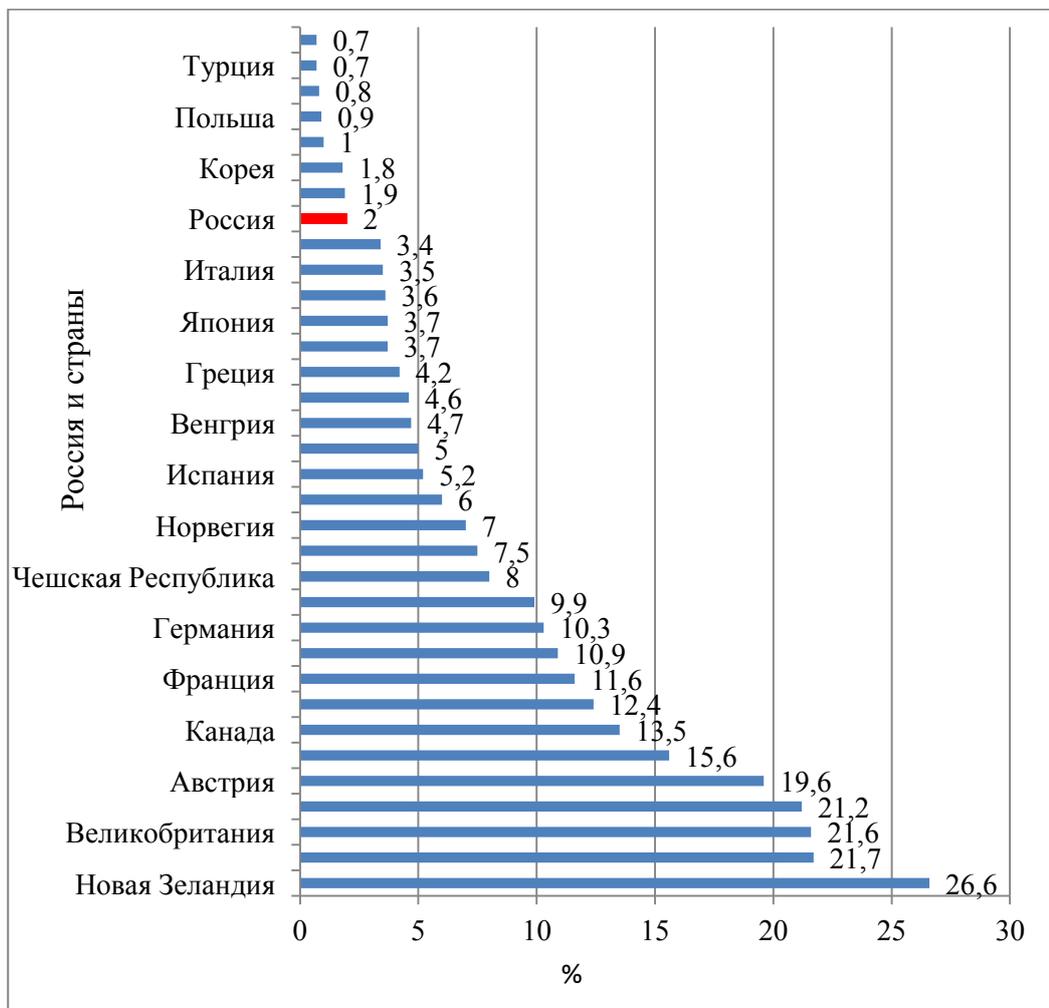


Рис. 1. Удельный вес иностранных студентов в общей численности студентов в России и странах ОЭСР в 2011 году (среднее, высшее и послевузовское профессиональное образование).

В своем исследовании Дж. Трю, Н. Кокерелл отмечают, что мировой спрос на путешественников, желающих получить образовательные услуги за пределами своей страны, вырастет к 2025 году до 7,2 млн человек [10]. При этом, по прогнозам

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ТУРИЗМ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ...

ВТО, к 2020 году самыми посещаемыми странами будут Китай, США, Франция, Испания, Гонконг, Италия, Англия, Мексика и Россия.

Безусловно, особую роль в развитии образовательного туризма играют высшие учебные заведения. Ресурсный потенциал вузов в развитии образовательного туризма составляют технические, технологические, информационные, имиджевые, пространственные, организационные, финансовые, маркетинговые, экологические, кадровые, материально-технические ресурсы. Современная высшая школа России обладает мощным потенциалом в развитии образовательного туризма как на внутреннем, так и на внешнем туристском рынке: более 1 тыс. учреждений высшего профессионального образования; более 700 учреждений дополнительного профессионального образования; кадровый состав вузов более 200 тыс. преподавателей.

В таблице 2 на примере ТГСПА им. Д.И. Менделеева представлен ресурсный потенциал вуза в решении задач организации образовательного туризма.

Таблица 2

Ресурсный потенциал вуза в решении задач организации образовательного туризма
(на примере ТГСПА им. Д.И. Менделеева, г. Тобольск)

Задачи организации образовательного туризма	Ресурс
Подготовка кадров для сферы сервиса и туризма	Кафедра сервиса и туризма
Обеспечение услуг проживания	Гостиницы, общежития вуза
Транспортное обслуживание	Транспорт вуза (автотранспорт)
Услуги переводчиков	Филологический факультет (английский, немецкий, французский, китайский языки)
Экскурсионное обслуживание	Туристские студенческие бюро
Услуги питания	Пункты общественного питания (столовые вуза)
Организация досуга	Волонтерские отряды, воспитательный отдел
Организация дополнительного образования детей и взрослых	Факультет повышения квалификации и дополнительного образования
Юридические услуги	Юридический отдел
Медицинские услуги	Медпункт
Услуги психолога	Психологический центр
Инфраструктура досуга	Музей, база отдыха, актовые залы, спортивные комплексы, спортивные плоскостные сооружения
Организация международного образовательного туризма	Международный отдел
Обеспечение безопасности	Служба безопасности вуза
Образовательные услуги	Профессорско-преподавательский состав вуза
Инфраструктура образования	Учебные корпуса с соответствующей мировым стандартам материально-технической базой

Вопросы значения учреждений высшего образования в развитии образовательного туризма раскрыты в ряде работ отечественных и зарубежных ученых. Так, М. Ага [1] раскрывает роль образовательного туризма для развития Северного Кипра, показывает вклад университетов в ВВП страны, оценивает

потенциальную зависимость между количеством иностранных студентов и ростом ВВП. Кроме того, в исследовании выявлено, как влияют качество образования, стоимость обучения, траты на проживание, культурные расходы на развитие образовательного туризма, приведена авторская методика изучения влияния образовательного туризма на социально-экономическое развитие региона. Исследование М. Ага доказывает, что образовательный туризм позволяет диверсифицировать экономику, создавать больше рабочих мест, привлекать государственные и частные инвестиции в экономику Северного Кипра [1].

Мы также сделали выборку данных из мониторинга деятельности образовательных организаций высшего образования (2012 г.) по вузам Уральского федерального округа (без учета филиалов) по показателю III – Международная деятельность (таблица 3), которая позволяет сделать вывод, что в среднем показатели III.1 – III.5 не превышают 0,7 %, при общей численности приведенного контингента 174547 чел. и численности обучающихся по очной форме обучения на ООП ВПО 156839 чел. (без учета филиалов) [4].

Таблица 3

Средние показатели вузов по областям и автономным округам УРФО в Мониторинге деятельности образовательных организаций высшего образования (2012 г.). Раздел III – Международная деятельность

Наименование показателя	Тюменская область	Курганская область	Свердловская область	ХМАО	ЯНАО	Среднее по ФО
III.1. Удельный вес численности иностранных студентов (кроме стран СНГ), завершивших освоение ООП ВПО, в общем выпуске студентов (приведенный контингент), %	0,01	0,00	0,03	0,11	2,74	0,58
III.2. Удельный вес численности иностранных студентов из стран СНГ, завершивших освоение ООП ВПО, в общем выпуске студентов (приведенный контингент), %	0,44	1,60	0,51	0,25	0,64	0,69
III.4. Удельный вес численности студентов вузов, обучающихся по очной форме обучения на ООП ВПО, прошедших обучение за рубежом не менее семестра (триместра), %	0,03	0,00	0,06	0,02	0,04	0,03
III.5. Численность студентов зарубежных вузов, прошедших обучение в вузах по очной форме обучения на ООП ВПО не менее семестра (триместра), в расчете на 100 студентов (приведенного контингента), %	0,03	0,00	0,10	0,02	0,04	0,04

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ТУРИЗМ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ...

Приведенные выше данные показывают, что современная статистика позволяет оценить вклад образовательного туризма в социально-экономическое развитие России только на уровне образовательных учреждений. Однако этот вклад сегодня недостаточен, и явно просматривается противоречие между имеющимся потенциалом туристской и образовательной инфраструктуры в регионах России и недостаточной проработанностью вопросов интеграции сферы образования и туризма для их социально-экономического развития.

Актуальные перспективы развития рынка образовательных услуг позволяют оценить принципы и этапы формирования продуктов образовательного туризма, структуру образовательного турпродукта, понимание потребностей и мотивации потребителей образовательного турпродукта.

В русле решения вопросов формирования туристского продукта образовательного туризма нами предложена многоуровневая модель его формирования, в которой выделены 4 уровня: ядро туристского продукта, состоящее из академического модуля и модуля гостеприимства; физический уровень; уровень расширенных характеристик; уровень мотивов и потребностей потребителя [2].

В качестве основных принципов формирования турпродукта регионального рынка образовательного туризма рассматриваются следующие позиции:

1. Формирование турпродукта должно основываться на точном знании потребностей покупателей, знании рыночной ситуации, понимании реальных возможностей туристских предприятий и образовательных организаций региона.

2. Структура турпродукта должна наиболее полно удовлетворять экономические и психологические потребности покупателя образовательного тура.

3. Поставщики услуг, включенных в структуру турпродукта, должны удовлетворять критерию надежности и стабильности.

4. Ценовая политика турпродукта должна обеспечивать его эффективную реализацию на определенных сегментах рынка в запланированных объемах и в намеченные сроки.

5. Структура, содержание, ассортимент и ценовая политика турпродукта должны обеспечить долговременную результативность (прибыльность) деятельности всех участников рынка образовательного туризма.

6. Структура и содержание турпродукта должны быстро реагировать на изменение конъюнктуры рынка образовательного туризма.

Процесс формирования турпродукта для регионального рынка образовательного туризма включает в себя четыре основных *этапа*:

– сбор и интерпретации аналитической информации;

– планирование формирования (или развития) и формирование (или развитие) турпродукта;

– планирование реализации туристского продукта;

– планирование мероприятий контроля качества, механизмов обратной связи.

Как указано выше, особенностью турпродукта образовательного туризма является сочетание академической составляющей (академический модуль) и услуг гостеприимства (модуль гостеприимства). Поэтому при создании турпродукта

необходимо четко понимать, какие компоненты из каждого модуля в действительности будет покупать турист. Такой подход в формировании туристского продукта позволяет охватить различные сегменты потребителей и гибко формировать ассортиментную и ценовую политику на рынке образовательного туризма.

Уровень мотивов и предпочтений потребителя образовательного турпродукта в предложенной модели предполагает детальное изучение и анализ личных характеристик потенциального потребителя на рынке образовательного туризма. Исследователи отмечают, что потребители услуг образовательного туризма – это особый покупательский сегмент. Как правило, это успешные, хорошо информированные и четко мотивированные на обучение школьники, студенты либо руководители среднего или высшего звена управления бизнесом [5].

В 2013 г. с целью изучения мотивов и предпочтений потенциальных потребителей продуктов образовательного туризма в Тюменской области мы провели социологическое исследование. На данном этапе в исследовании приняло участие 357 респондентов, среди которых 30 % составили мужчины и 70 % женщины; 89 % жители Тюменской области и 11 % жители других регионов; 73 % городское население и 27 % жители не городских территорий. В возрастном показателе респонденты распределились следующим образом: в возрасте от 13 до 17 лет опрошено 18 % респондентов; в возрасте от 18 до 23 лет – 52 %, в возрасте от 24 до 40 лет – 15 %, от 40 и старше – 15 %. В результате 73 % опрошенных готовы принять участие в образовательном туре, 19 % – пока не определились и 8 % респондентов не проявили интереса к образовательным турпродуктам. В дальнейшем мы планируем расширить аудиторию социологического опроса, в частности, планируется привлечь к опросу большее число респондентов не городских территорий и увеличить число респондентов старше 23 лет.

На рисунке 2 представлены основные предпочтения жителей Тюменской области в выборе страны дестинации образовательного тура. Данные опроса коррелируют с исследованиями, проведенными отечественными и зарубежными учеными [5, 10]. Наиболее популярными регионами образовательного туризма остаются страны Западной Европы (Великобритания, Франция, Германия), США и Мальта.

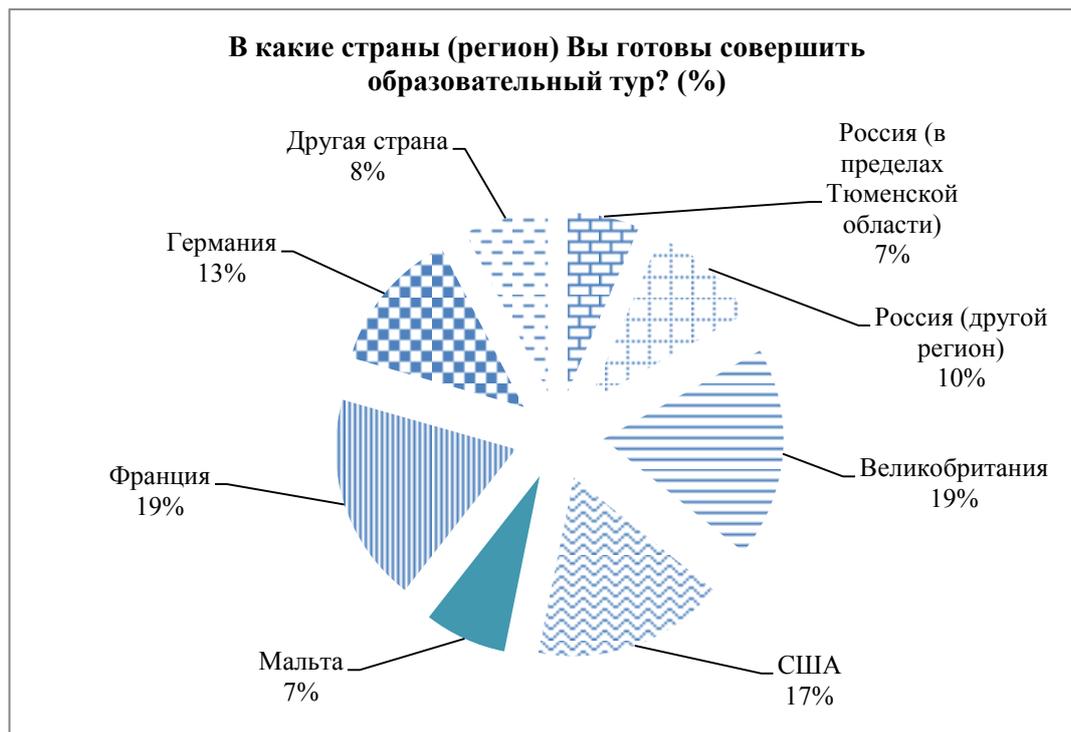


Рис. 2. Распределение предпочтений респондентов по странам дестинации образовательных туров.

Результаты статистического исследования показывают, что в большинстве случаев потенциальные потребители образовательных туров предпочитают совмещать обучение с отдыхом (35 %) и экскурсиями (28 %). Интересным направлением для Тюменской области, на наш взгляд, являются речные круизы, совмещенные с образовательными программами (выявили интерес 10 % респондентов), а также образовательные программы, совмещенные со спортом (выявили интерес 11 % респондентов) для респондентов возрастного сегмента от 13 до 23 лет. Кроме того, ряд респондентов проявил интерес к образовательным программам, совмещенным с событийным туризмом (5 %) и лечением (менее 1 %).

Предпочтения в выборе тематики образовательных программ представлены на рисунке 3. Наибольшим спросом сегодня пользуются турпродукты, в которых академический модуль составляют языковые образовательные программы. Однако кроме языковых курсов востребованными являются образовательные программы и в других дисциплинарных областях. Учреждениям дополнительного образования следует обратить внимание на интерес жителей Тюменской области к таким направлениям, как бизнес, менеджмент, маркетинг, культурология, сервис и туризм и др. Вполне возможно, что выход на внутренний рынок с подобными образовательными программами, совмещенными с туристской услугой, позволит сделать продукты внутреннего образовательного туризма более привлекательными.



Рис. 3. Распределение предпочтений респондентов по формированию тематики образовательных программ в структуре турпродукта образовательного туризма.

Формирование любого образовательного турпродукта базируется на мотивах потребителей. В нашем случае мотивационный портрет потребителей образовательных туров представлен на рисунке 4. Как показывают данные, представленные на рисунке 4, основной целью участия в образовательном туре для 29 % респондентов является развитие языковых умений и познание культурных особенностей страны или региона дестинации (20 %). Также значимым являются открытие новых перспектив, карьерный рост (16 %), получение профильных знаний (12 %), получение социального опыта (12 %) и получение сертификата или диплома о дополнительном образовании (11 %).



Рис. 4. Мотивационный портрет потребителей образовательных туров

Дальнейшая работа будет направлена на изучение вопросов формирования ассортимента образовательных программ и продуктов образовательного туризма в регионе, на исследование проблем маркетинга и управления рынком образовательного туризма, на разработку и измерение показателей влияния образовательного туризма на социально-экономическое развитие региона.

ВЫВОДЫ

Результаты проведенного исследования показывают, что потенциальный потребитель продукта образовательного туризма сегодня готов изучать лучшие предложения, путешествовать и учиться; получать более высокую квалификацию как в своей стране, так и за рубежом. Чтобы удовлетворить растущий спрос, отечественные производители образовательного турпродукта должны мобильно реагировать на изменения внутреннего и мирового спроса на рынке образовательного туризма, проводить исследования по выявлению и формированию более инновационных и комбинированных краткосрочных и долгосрочных учебных продуктов. Для этого следует объединять и привлекать все заинтересованные стороны туристского и образовательного секторов российской экономики, необходима согласованная стратегия развития и маркетинга в данной области.

Список литературы

1. Ага М. Роль університетів в економіці турецької частини Кіпру: вища освіта як засіб просування туризму // Актуальні проблеми економіки. 2011. № 3 (117). С. 271–280.

2. Бельская Н. Л. Управление образовательным туризмом в России: [монография]. Тобольск, 2014. 110 с.
3. Индикаторы образования: 2013: статистический сборник. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2013. 280 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.hse.ru>.
4. Информационно-аналитические материалы к заседанию рабочей группы Межведомственной комиссии по мониторингу деятельности образовательных организаций высшего образования за 2013 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://miccedu.ru/monitoring>.
5. Козлова Н. А. Формирование и развитие рынка международного образовательного туризма: Диссертация ... канд. эконом. наук: 08.00.05. Санкт-Петербург, 2009. 187 с.
6. Brent R., Cooper C., Carr N. Managing educational tourism Clevedon: Channel View Publications. – channel view publications, 2003. 302 p.
7. International Recommendations for Tourism Statistics. Madrid, New York, 2008. 152 p.
8. Rodrigez X., Martinez-Roget F., Pawlowska E. Academic tourism demand in Galicia, Spain // Tourism Magament. Volume 33. Issue 6, 2012. P 1583–1590.
9. Samah A., Ahmadian A., Gill M., Hendijani S. S., Babolian R. Factors Affecting Educational Tourism Development among Local Communities in the Klang Valley, Malaysia // Life science journal-Actazhengzhou university overseas edition. Volume 9. Issue 4. 2012. P. 27.
10. Trew J., Cockerell N. The UK's Education Travel Market – the Potential // Tourism Insights, 2003. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.insights.org.uk>

Статья поступила в редакцию 12.11.2015

УДК 339.9

ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ АСПЕКТЫ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК

Борисов А. В., Кузнецов М. М.

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация

E-mail: borisov.in.crimea@gmail.com

В статье рассмотрены динамика поступлений иностранных инвестиций и оборот платежей за использование интеллектуальной собственности в индустриально развитых странах мира. Дана характеристика процесса финансирования индустриального развития некоторых стран. Определена роль прямых иностранных инвестиций и интеллектуального капитала в индустриальном развитии национальных экономик.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, интеллектуальная собственность, обрабатывающая промышленность, внешняя торговля

ВВЕДЕНИЕ

Глобализация международных экономических отношений, активно набиравшая темпы с середины XX столетия, обусловила не только рост взаимозависимости национальных экономик в рамках плурилатеральных и мультилатеральных соглашений, но и стала причиной размытия понятия «внешнеторговая политика». Учреждение по итогам Уругвайского раунда переговоров Всемирной торговой организации сопровождалось заключением целого ряда многосторонних торговых соглашений, в числе которых затрагивающие инвестиционные меры в торговой политике и торговые аспекты прав интеллектуальной собственности. Оба соглашения, как и прочие в правовой системе ВТО, явились результатом желания стран-членов «уменьшить искажения и препятствия на пути развития мировой торговли» [1]. В условиях диспропорционального развития мировой экономики дискуссионным является вопрос об источниках финансирования индустриального развития национальных экономик.

Среди отечественных исследователей теоретические и прикладные аспекты индустриализации изложены в трудах Афонцева С. А., Брагиной Е. А. и др.

Среди зарубежных исследователей и специалистов инвестиционного и интеллектуального факторов в контексте индустриального развития следует выделить работы Алена Ф., Джона С. Коэна, Лиу К. и др.

Тем не менее в условиях диспропорционального развития мировой экономики дискуссионным является вопрос об источниках финансирования индустриального развития стран. Это позволяет сформулировать цель, заключающуюся в исследовании роли притока иностранных инвестиций и накоплении интеллектуального капитала в процессе индустриального и социально-экономического развития национальных экономик.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

В зависимости от уровня развития финансовой инфраструктуры, а также исторического периода, в котором проходила индустриализация в той или иной стране, можно говорить о глобальной переориентации с внутренних на внешние источники финансирования производственного сектора.

Так, например, в эпоху «первой волны» индустриализации около 70 % средств на промышленное развитие в Соединённом королевстве Великобритании и Северной Ирландии приходилось на внутреннее финансирование в форме нераспределённой прибыли. Важными источниками также являлись выпуск акций на региональных и местных фондовых биржах по всей стране и банковских овердрафтов. В США уже к концу XVIII века были представлены многие элементы современной финансовой системы, из которых главными источниками финансирования промышленного сектора были банки и фондовые биржи [2].

Коммерческое и промышленное финансирование Германии осуществлялось преимущественно универсальными банками. В то же время значительную роль в мобилизации финансовых ресурсов играли сберегательные банки. Правительство как на государственном, так и на федеральном уровнях осуществляло финансирование промышленной инфраструктуры [2]. В Италии также главным источником индустриализации выступала банковская сфера [3].

В Японии индустриальное и финансово-экономическое развитие происходило гораздо позднее, чем на Западе, а главными источниками индустриализации здесь выступали заёмные средства (около 50 % совокупного финансирования) и собственные средства фирм (порядка 16 %) [2]. Тем не менее, промышленное развитие Японии в 1950–1970-х гг. было бы неосуществимо без инвестиционных поступлений в экономику из стран «первой волны» индустриализации. Совокупный объем прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в Японии с 1950 г. по состоянию на 1995 г. составил 37,92 млрд долл. США, из которых на американские фирмы приходилось 41 %; голландские – 9 %; швейцарские – 6 %; немецкие – 5 %; канадские и британские – по 4 %. В 1995–1996 гг. большая часть прямых иностранных инвестиций в Японии была направлена в производственный сектор (40%, из которых половина на машины и оборудование) [4].

Индустриализация восточноазиатских стран первой и второй волны была обусловлена её успешной реализацией в Японии и в значительной степени благодаря активному содействию со стороны японского бизнеса. Развитие отраслей промышленности в рамках так называемой модели «летающие гуси», подразумевающей следование за лидером, заключалось в обеспечении благоприятного климата для привлечения частного промышленного капитала, основным донором которого и выступили японские фирмы, а также западные транснациональные компании [5]. Динамика ПИИ в экономики азиатских НИС представлена в таблице 1.

ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ АСПЕКТЫ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ...

Таблица 1.

Динамика поступлений прямых иностранных инвестиций в экономики некоторых азиатских стран, 1970–2014 гг. [6]

Страна	Показатель	Годы								
		1970-75	1976-80	1981-85	1986-90	1991-95	1996-2000	2000-05	2006-10	2011-14
Япония	млрд \$	0,9	0,7	1,6	1,7	5,2	27,7	32,4	51,2	4,4
	Тр, % ¹	-	76,7	249,3	102,4	307,9	534,9	116,9	157,9	8,54
Гонконг	млрд \$	1,0	2,4	5,5	18,4	25,9	115,7	113,8	284,6	344,3
	Тр, %	-	231,4	231,1	337,3	140,4	447,1	98,3	250,2	120,9
Тайвань	млрд \$	0,3	0,5	0,9	4,9	6,0	12,2	9,5	25,9	7,7
	Тр, %	-	177,9	178,9	522,3	121,6	203,1	78,2	272,0	29,6
Индонезия	млрд \$	2,7	1,8	1,2	2,9	11,9	4,4	6,8	39,8	79,8
	Тр, %	-	65,6	65,3	253,6	397,4	36,8	155,4	585,1	200,4
Корея	млрд \$	0,6	0,5	1,0	5,2	6,9	34,3	45,9	47,7	41,9
	Тр, %	-	85,2	197,8	505,3	131,7	496,3	133,9	103,8	87,9
Малайзия	млрд \$	1,4	2,7	5,4	5,9	25,3	24,0	14,9	32,3	44,3
	Тр, %	-	199,4	193,7	109,1	428,4	94,9	62,1	216,7	137,1
Филиппины	млрд \$	0,3	0,6	0,9	2,7	5,6	8,0	4,8	10,6	13,8
	Тр, %	-	178,1	157,9	290,7	209,0	142,5	59,6	223,1	129,9
Сингапур	млрд \$	1,5	2,9	6,7	16,7	32,3	67,5	82,7	175,8	236,9
	Тр, %	-	213,6	233,1	247,1	193,7	209,0	122,6	212,5	134,8
Таиланд	млрд \$	0,5	0,5	1,4	6,1	9,4	23,2	27,6	43,3	36,9
	Тр, %	-	96,6	289,6	436,6	153,9	245,9	118,7	157,1	85,3

¹Тр, % – темп роста объемов ПИИ в указанном периоде по сравнению с предыдущим в %

Из таблицы 1 чётко прослеживается рост поступлений иностранных инвестиций в страны Юго-Восточной Азии, что свидетельствует об открытости их национальных экономик для свободного движения капитала и приверженности курсу развития бизнеса внутри страны. В период активной индустриализации доля ПИИ, поступающих в сектор обрабатывающей промышленности, в некоторых странах, в частности Малайзии и Сингапуре, превышала 40 % [7].

С тех пор, как Китай открыл свою экономику для иностранных инвестиций в 1979 году, он стал второй страной в мире по величине поступающих прямых иностранных инвестиций после США. Во многом благодаря относительно низкой стоимости рабочей силы и материальных ресурсов на китайский промышленный сектор приходилось более 60 % от общего объёма поступивших в период с 1997 по 2008 гг. ПИИ, что отражено в таблице 2.

В свою очередь масштабные инвестиционные поступления в экономику Китая вывели страну в мировые лидеры по объёму экспорта продукции обрабатывающей промышленности, который в 2014 г. составил почти 2,2 трлн долл. США или 17,8 % мирового показателя. Кроме того, в структуре китайского экспорта 93,8 % занимает именно экспорт продукции обрабатывающих отраслей национального хозяйства [6]. Для сравнения, в период начала реформ инвестиционного климата в 1980 г. этот показатель составлял 49,7 % [8].

Таблица 2

Структура прямых иностранных инвестиций, поступивших в экономику Китая в 1997–2008 гг. [8]

Годы	Показатели						
	Всего	Первичный сектор ¹		Вторичный сектор ²		Сектор услуг	
		млн \$	млн \$	доля, % ³	млн \$	доля, %	млн \$
1997	45257,0	672,6	1,4	32569,9	72,0	10518,2	23,2
1998	45462,8	623,8	1,4	31327,5	68,9	12365,4	27,2
1999	40318,7	710,2	1,8	27779,8	68,9	10863,7	26,9
2000	40714,8	675,9	1,7	29575,0	73,4	9011,1	22,3
2001	46877,6	898,7	1,9	35675,5	76,1	10129,9	21,6
2002	52742,9	1027,6	1,9	39464,9	74,8	10929,3	20,7
2003	53504,7	1000,8	1,9	39179,2	73,2	11073,6	20,7
2004	60630,0	1114,3	1,8	45463,1	75,0	14052,6	23,2
2005	60324,7	718,3	1,2	44492,4	73,8	14914,0	24,7
2006	63020,6	599,5	1,0	42506,6	67,4	14914,6	31,6
2007	74767,9	924,1	1,2	42861,1	57,3	30982,8	41,4
2008	92395,4	1191,0	1,3	53256,2	57,6	37948,2	41,1
в среднем за период	56334,75	842,7	1,5	388679,3	69,9	16058,6	27,1

¹ Первичный сектор – сельское хозяйство, лесное хозяйство, животноводство и рыболовство

² Вторичный сектор – добыча полезных ископаемых, обрабатывающая промышленность, производство и поставка электроэнергии, воды и газа, а также строительство

³ Доля, % – доля в общем объёме поступивших ПИИ

ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ АСПЕКТЫ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ...

Как отмечается в докладе ЮНКТАД о мировых инвестициях: «большинство государств стремятся привлекать и поощрять иностранные инвестиции в интересах укрепления производственного потенциала и устойчивого развития» [9]. «Большинство мер в сфере инвестиционной политики стран по-прежнему направлено на либерализацию, поощрение и облегчение инвестиций. В 2014 году более 80 % мер инвестиционной политики были направлены на улучшение условий для ввоза инвестиций и ослабление ограничений» [10]. Однако в большей степени это касается сектора услуг, особенно тех его отраслей, которые традиционно закрыты для иностранных инвестиций, например, финансы и телекоммуникации. Это обусловило изменение структуры мировых ПИИ в разрезе секторов экономики. Так, доля обрабатывающей промышленности в мировом объёме ПИИ в 2012 г. снизилась до 26 % по сравнению с 41 % в 1990 г., в то время как доля услуг возросла до 63 % в 2012 г. по сравнению с 49 % в 1990 г. Продолжающийся сдвиг в отраслевом составе ПИИ от производственной сферы к сфере услуг отражает аналогичную тенденцию в распределении мирового ВВП [10]. В свою очередь это даёт повод говорить о том, что в масштабах мировой экономики нет чёткого понимания значимости индустриального вектора развития всех стран без исключения.

Не вызывает сомнения, что обладание передовыми технологиями и новейшими знаниями является основным условием достижения международной конкурентоспособности страны, а рост торговли результатами интеллектуальной деятельности становится важнейшим фактором современного этапа углубления международных экономических отношений. Динамика экспорта платежей за пользование интеллектуальной собственностью по группам стран за последние пятьдесят лет приведена в таблице 3.

Таблица 3

Динамика экспорта платежей за пользование правами интеллектуальной собственности по группам стран в 1960–2014 гг. [12]

Годы	Группы стран								
	Мир	Страны с высоким уровнем доходов		Страны с доходами выше среднего уровня		Страны с доходами ниже среднего уровня		Страны с низким уровнем доходов	
	млн \$	млн \$	доля, %	млн \$	доля, %	млн \$	доля, %	млн \$	доля, %
1960-65	82,0	5,0	6,0	77,0	93,9	-	-	-	-
1966-70	1133,1	926,1	81,7	207,0	18,3	-	-	-	-
1971-75	9813,8	9156,8	93,3	633,2	6,4	23,7	0,2	-	-
1976-80	25343,0	22568,4	89,0	2332,5	9,2	398,1	1,6	44,0	0,17
1981-85	37626,3	34583,9	91,9	2487,3	6,6	497,7	1,3	57,4	0,15
1986-90	82876,6	78901,2	95,2	3140,2	3,79	802,4	0,9	32,8	0,04
1991-95	147889,6	138536,8	93,7	7050,1	4,8	2211,9	1,5	90,9	0,06
1996-2000	303827,6	279177,3	91,9	19259,2	6,3	5306,2	1,7	84,9	0,03
2001-05	549073,6	489976,0	89,2	49278,7	8,9	9657,2	1,8	161,8	0,03
2006-10	1130420,5	1000632,2	88,5	105138,8	9,3	24223,6	2,1	425,9	0,04
2011-14	1272193,5	1100672,5	86,5	138341,3	10,9	32859,7	2,6	319,9	0,03

На основе данных из таблицы 3 следует вывод, что страны с высоким уровнем доходов на протяжении полувека остаются той экономической силой, которая генерирует более $\frac{3}{4}$ общемирового объёма платежей за пользование

интеллектуальной собственностью. Тем не менее, за последние два десятилетия наблюдается рост доли стран с доходами выше среднего уровня с 3,5 % в 1990 г. до 11,1 % в 2014 г., а также стран с доходами ниже среднего уровня с 0,8 % в 1990 г. до 2,5 % в 2014 г. [12]. Доля стран с низким уровнем доходов в общемировом объеме платежей за пользование интеллектуальной собственностью по-прежнему остаётся незначительной.

Согласно данным экономической статистики Всемирного банка, в пятёрку стран-лидеров по объёму совершенных в 2014 г. платежей за пользование интеллектуальной собственностью вошли Ирландия с показателем в 17,6 % мирового объёма платежей или 64,2 млрд долл. США, Нидерланды – 12,6 % или 45,7 млрд долл. США, США – 11,6 % или 42,1 млрд долл. США, Китай – 6,2 % или 22,6 млрд долл. США и Сингапур – 6,1 % или 22,2 млрд долл. США. На долю стран ЕС приходится 48,4 % общемирового объёма платежей или 175,6 млрд долл. США [12]. Следует отметить, что выход новых индустриальных стран в мировые лидеры по данному показателю подтверждает следование вектору высокотехнологичного индустриального развития их национальных экономик.

Вслед за динамикой стоимостных объёмов платежей за пользование правами интеллектуальной собственности целесообразно рассмотреть динамику их поступлений по группам стран за тот же период, которая представлена в таблице 4. Данный показатель служит индикатором концентрации в стране интеллектуального капитала в различных его формах (патенты, товарные знаки, авторские права, промышленные образцы, процессы и проекты, в том числе коммерческие тайны, а также франшизы).

Таблица 4

Динамика импорта платежей за пользование правами интеллектуальной собственности по группам стран в 1960–2014 гг. [12]

Годы	Группы стран								
	Мир	Страны с высоким уровнем доходов		Страны с доходами выше среднего уровня		Страны с доходами ниже среднего уровня		Страны с низким уровнем доходов	
		млн \$	млн \$	доля, %	млн \$	доля, %	млн \$	доля, %	млн \$
1960-65	9,8	-	-	9,8	100,0	-	-	-	-
1966-70	3032,5	2993,9	98,7	38,6	1,3	-	-	-	-
1971-75	21668,2	21475,3	99,1	191,7	0,9	1,2	0,01	-	-
1976-80	40224,6	39627,0	98,5	579,7	1,4	11,5	0,03	6,4	0,02
1981-85	46025,9	45582,5	99,0	371,7	0,8	66,2	0,1	5,5	0,01
1986-90	94068,2	93462,6	99,4	525,8	0,6	59,5	0,1	20,4	0,02
1991-95	182870,4	181311,8	99,1	1361,7	0,7	186,4	0,1	10,4	0,01
1996-2000	352613,8	349763,8	99,2	2051,6	0,6	787,4	0,2	11,0	0,00
2001*05	609095,5	604536,5	99,2	2695,7	0,4	1791,2	0,3	72,1	0,01
2006-10	1105933,0	1093735,8	98,9	9278,5	0,8	2439,5	0,2	479,3	0,04
2011-14	1190531,7	1175010,7	98,7	11987,1	1,0	3155,7	0,3	378,2	0,03

Неудивительно, что на группу из 80 стран, чей уровень доходов на душу населения превышает 12736 долл. США, приходится почти 99 % общемировых объёмов поступающих платежей за пользование интеллектуальной собственностью [12]. Высокая концентрация интеллектуального капитала в сочетании с

ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ АСПЕКТЫ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ...

эффективной защитой прав собственности на него, ограничивающей его безвозмездное использование на международном уровне, обусловили технологическую пропасть между уровнями индустриального, а вместе с тем и социально-экономического развития стран мира. Сегодня группа богатых стран обладает монополией на богатство и всеми факторами, необходимыми для дальнейшего высокотехнологичного индустриального развития, в то время как остальной мир находится в институциональной ловушке, не позволяющей ему на новый, более качественный уровень индустриализации.

Бесспорным мировым лидером по объёму платежей, поступивших за пользование интеллектуальной собственностью, в 2014 г. являлись США с показателем в 130,4 млрд долл. США, что составило 40,5 % от общемирового объёма. В пятёрку лидеров также вошли Нидерланды с 11,5 % или 36,9 млрд долл. США, Япония – 11,4 % или 36,8 млрд долл. США, Великобритания – 6,2 % или 19,8 млрд долл. США и Швейцария – 5,6 % или 18,1 млрд долл. США. Примечательно, что на долю стран ЕС приходится 36,3 % или 116,6 млрд долл. США, что меньше, чем в самих Соединённых Штатах [12].

Следующим этапом на пути определения роли прямых иностранных инвестиций и интеллектуального капитала в индустриальном развитии национальных экономик станет сравнительная характеристика динамики объёмов товарного экспорта по группам стран, приведённой в таблице 5.

Согласно статистическим данным ЮНКТАД, лидером по объёмам товарного экспорта, в том числе продукции обрабатывающей промышленности, является группа стран с высоким уровнем доходов с долей в мировом экспорте товаров в 67,2 %, в том числе 66,8 % в мировом экспорте продукции обрабатывающих производств [6].

Несмотря на глобальную тенденцию к снижению доли обрабатывающей промышленности в структуре мирового потока прямых иностранных инвестиций, высокую долю сферы услуг в структуре национальных ВВП и обусловленное этим снижение доли продукции обрабатывающих отраслей промышленности в совокупном товарном экспорте, группа индустриально развитых стран по-прежнему занимает передовые позиции по стоимостному объёму товарного экспорта, который более чем в два раза превышает стоимостной объём товарного экспорта остального мира. Колоссальный разрыв в уровнях технико-технологического разрыва между индустриальными и прочими странами, колоссальные объёмы интеллектуального капитала, накопленные за многие годы инновационного развития и приносящие доход в виде отчислений за право пользования им другими странами, работают на повышение их уровня социально-экономического развития.

Таблица 5

Динамика объёмов товарного экспорта по группам стран, 1995–2014 гг. [6]

Группы стран	Показатели	Годы			
		1995–2000	2001–05	2006–10	2011–14
Мир	X тов., млрд \$ ¹	33541,35	39704,82	70018,59	74512,25
	X прод. обр.пром., млрд \$ ²	24836,99	28820,18	46738,36	47228,46
	Доля X прод. обр.пром., % ³	74,0	72,6	66,8	63,4
Страны с высоким уровнем доходов	X тов., млрд \$	26860,68	30193,01	49584,57	50068,17
	X прод. обр.пром., млрд \$	20515,96	22443,74	33708,14	31561,53
	Доля X прод. обр.пром., %	76,4	74,3	68,0	63,0
Страны с доходами выше среднего уровня	X тов., млрд \$	4521,52	6893,87	15396,53	18398,92
	X прод. обр.пром., млрд \$	2928,84	4732,89	1027,66	12474,65
	Доля X прод. обр.пром., %	64,8	68,7	66,7	67,8
Страны с доходами ниже среднего уровня	X тов., млрд \$	1298,78	1695,37	3512,76	4399,06
	X прод. обр.пром., млрд \$	651,89	866,38	1550,84	1934,23
	Доля X прод. обр.пром., %	50,2	51,1	44,1	44,0
Страны с низким уровнем доходов	X тов., млрд \$	128,45	158,40	319,35	420,24
	X прод. обр.пром., млрд \$	52,48	69,03	133,77	177,92
	Доля X прод. обр.пром., %	40,9	43,6	41,9	42,3

¹X тов., млрд \$ – экспорт товаров в млрд долл. США²X прод. обр.пром., млрд \$ – экспорт продукции обрабатывающей промышленности в млрд долл. США

Доля X прод. обр.пром., % – доля экспорта продукции обрабатывающей промышленности в товарном экспорте в процентах

ВЫВОДЫ

Исследование показало, что роль таких внешнеторговых аспектов, как приток иностранных инвестиций и накопление интеллектуального капитала очень высока в процессе индустриального и социально-экономического развития национальных экономик. Соответственно максимальное внимание политических, научных и бизнес-кругов всех стран без исключения следует сосредоточить на вопросах обеспечения благоприятного экономического климата для привлечения иностранных инвестиций и интеллектуального капитала в национальную экономику, главной сферой приложения которых должен выступать обрабатывающий сектор промышленности.

Список литературы

1. Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.garant.ru/4059989/>

ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ АСПЕКТЫ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ...

2. Important Historically were Financial Systems for Growth in the UK, US, Germany, and Japan? SSRN Working Paper Series. Allen, F., Qian, J., Qian, M. (2005). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://fic.wharton.upenn.edu/fic/papers/10/10-27.PDF>
3. Financing Industrialization in Italy, 1894–1914: The Partial Transformation of a Late-Comer / Jon S. Cohen // The Journal of Economic History. Vol. 27, №. 3 (Sep., 1967), pp. 363-382 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.jstor.org/stable/2116030?seq=1#page_scan_tab_contents
4. Nations encyclopedia [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.nationsencyclopedia.com/Asia-and-Oceania/Japan-foreign-investment.html>
5. Брагина Е. А. Модель развития новых индустриальных стран // Вестник Российской Академии Наук. 1998. Т. 68. № 1. С. 85–89. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ras.ru/FStorage/download.aspx?Id=3aeb91dc-6104-4765-9209-dbc0525a5af6>
6. Unctadstat [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://unctadstat.unctad.org/>
7. The Foreign Dimension of Singapore's Economic Growth. The role of foreign multinationals and labor on Singapore's economic growth since the 1960s / Formal, Elliot; Wojtera, Agnieszka // Norges handelshøyskole. Bergen, Fall 2013 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://brage.bibsys.no/xmlui/bitstream/handle/11250/217096/Masterthesis.pdf?sequence=1>
8. Liu K, Daly K (2011) Foreign Direct Investment in China Manufacturing Industry –Transformation from a Low Tech to High Tech Manufacturing. Journal of international of Business and Management. [Online] 6 (7) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ccsenet.org/journal/index.php/ijbm/article/viewFile/9232/7900>
9. Доклад о мировых инвестициях 2013. [Обзор] Глобальные производственные системы: инвестиции и торговля в интересах развития [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013overview_ru.pdf
10. Доклад о мировых инвестициях 2013. [Основные тезисы и обзор] Реформирование управления международными инвестициями [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015overview_ru.pdf
11. World Bank [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.worldbank.org/>

Статья поступила в редакцию 12.11.2015

УДК 332.145

ОСОБЕННОСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКОГО СЕКТОРА НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Буркальцева Д. Д., Левцова С. А., Тренихина А. А.

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация

E-mail: di_a@mail.ru

Исследованы вопросы диверсификации и повышения качества туристского продукта, разработки новых туристских направлений, увеличения количества рабочих мест в данной сфере для местного населения, повышения качества предоставления услуг операторами, решения транспортных проблем и размещения. Выявлены недостатки в туристской сфере Республики Крым и ее потенциальные преимущества. Предложен ряд мер по поддержанию роста туристского сектора экономики Республики Крым. Представлена долгосрочная стратегия поддержания устойчивого роста экономики морского и приморского секторов и выделен ряд мер по стимулированию сектора и поддержания развития устойчивого туризма в прибрежных городах Республики Крым.

Ключевые слова: туристский сектор, туризм, туристская сфера, стратегия, сектор экономики, экономическая безопасность, экономическая устойчивость.

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы обусловлена тем, что туризм является одним из ключевых аспектов экономической деятельности Крыма в современных условиях его развития. В последнее время сфера туризма получила значительное развитие в данном регионе. Туризм стал неотъемлемой частью жизни граждан, удовлетворяя их потребности в досуге. В сфере туризма занята большая часть населения региона, на долю туризма приходится большой объем инвестиций, налоговых поступлений. Туризм становится одной из высокодоходных и динамично развивающихся отраслей экономики Республики Крым.

В Крыму имеются большие возможности для развития внутреннего и международного туризма, которые на сегодняшний день не используются в полной мере. Регион способен увеличить внутренний туристский поток, при этом для достижения данной цели необходимо более активное проведение государственной политики и поддержки в сфере туризма.

Посвященные сфере туризма исследования в России появились еще во второй половине двадцатого столетия. Теоретические и методологические вопросы исследуются в работах В. И. Азара, М. Б. Биржакова, И. Б. Власовой, А. С. Галидзра и А. В. Игнатьев освещают влияние эффекта глобализации на развитие туристской отрасли. Вопросы международного туризма исследовали А. Ю. Александрова, Е. А. Окладникова, А. А. Романов, К. М. Каца и др.

Объект исследования – туристский сектор в экономике Республики Крым. Предмет исследования – основные направления стратегии и методы поддержания устойчивого роста экономики морского и приморского секторов в Республике Крым.

ОСОБЕННОСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКОГО...

Целями исследования являются систематизирование и анализ возможных вариантов развития экономики Крыма в контексте предложенной долговременной стратегии, а также выявление ряда мер по стимулированию устойчивого развития туризма и улучшению экономической ситуации на полуострове.

Для достижения поставленных целей решены следующие задачи:

- исследованы вопросы диверсификации и повышения качества туристского продукта, разработки новых туристских направлений, увеличения количества рабочих мест в данной сфере для местного населения, повышения качества предоставления услуг операторами, решения транспортных проблем и размещения;
- выявлены недостатки в туристской сфере региона и его потенциальные преимущества;
- предложен ряд мер по поддержанию роста туристского сектора экономики региона.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Туризм, бесспорно, является важным видом экономической деятельности, особенно в морских и прибрежных регионах. Развитие сферы туризма является приоритетным направлением для многих стран. Туризм влияет на формирование ВВП, транспорт, связь, строительство, сельское хозяйство, способствует снижению безработицы путем создания дополнительных рабочих мест. Максимальное количество туристов в Крыму зафиксировано в 2012 году – 6,1 млн человек (1,15 % от общеевропейского потока туристов).

В Европе же в данном году насчитывалось 534 млн туристов, что на 17 млн человек больше, чем в 2011 году и составило 52 % туристов всего мира. Доход от въездного туризма – 356 млрд евро, что составляет 43 % мирового объема [1].

Крым в 2012 году посетило на 7,8 % больше туристов по сравнению с предыдущим годом. Доход от туристской отрасли в 2012 году составил в общей сложности около 6 миллиардов гривен (22–23 млрд рублей по курсу того времени) [2].

В 2013 г. доля туризма составила 40 % экономики Крыма. Доход бюджета Республики Крым от туризма за 2014 год составил более 107 миллиардов рублей [3].

На рисунке 1 показана динамика количества туристов, посетивших полуостров за последние годы.

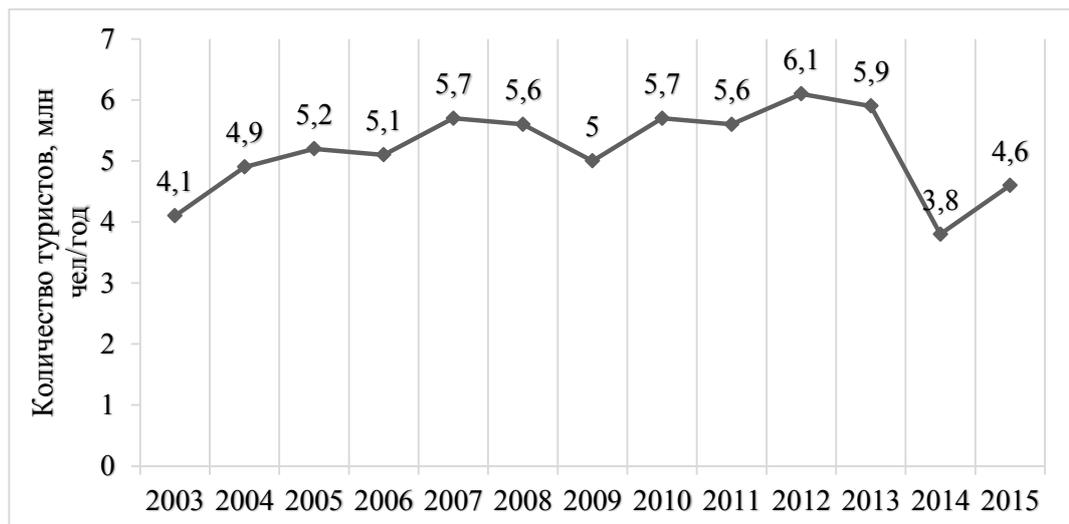


Рис. 1. Динамика туристов, посетивших Крымский полуостров за 2003-2015 гг., млн чел.

Источник: составлено авторами по материалам [1-4].

Современное развитие мировой экономики влияет на туристский сектор, вызывая значительные изменения в поведении туристов и на самом туристическом рынке.

Рекомендуемая стратегия поддержания устойчивого развития морского и приморского секторов предполагает включение прибрежного и морского туризма в приоритетную область обеспечения экономической безопасности, устойчивого роста, создания рабочих мест в экономике. В данной статье представлена долговременная стратегия поддержания устойчивого роста морского и приморского секторов и выделен ряд мер по стимулированию сектора и поддержанию развития устойчивого туризма в прибрежных городах.

Среди перспектив развития отдельных отраслей в Крыму следует выделить следующие:

- создание индустриального парка в рамках свободной экономической зоны;
- развитие технопарка в Севастополе;
- инвестиции, связанные с туризмом (создание сетей отелей, ориентированных на российский средний класс, развитие транспортной и экскурсионной инфраструктуры полуострова, а также системы заведений общественного питания);
- проекты, связанные с агропромышленным потенциалом Крыма (виноделие и производство виноматериалов, производство традиционной, натуральной продукции сельского хозяйства и рыболовства – выращивание устриц и других моллюсков);
- строительство, консалтинг, юридические и бухгалтерские услуги, услуги по профессиональной подготовке и повышению квалификации кадров, разработка

ОСОБЕННОСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКОГО...

программного обеспечения, лизинг и розничная торговля транспортными средствами, а также торговля и логистика [9].

Туристский сектор динамично развивается, и необходимо использовать данный потенциал таким образом, чтобы постоянно увеличивать экономическую прибыль, обеспечивая тем самым оптимальный уровень экономической безопасности данной сферы, учитывая, прежде всего, её особенности (рис. 2).

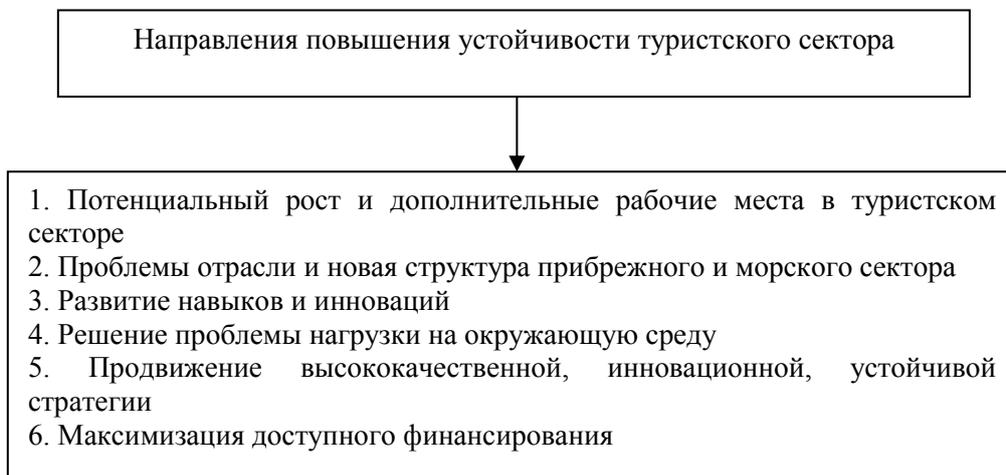


Рис. 2. Направления повышения устойчивости туристского сектора.
Источник: составлено авторами.

1. Потенциальный рост и дополнительные рабочие места в туристском секторе. Полуостров Крым обладает обширной береговой линией Черного и Азовского морей. Его морские бассейны и прибрежные районы – это уникальный источник природного и культурного богатства. Прибрежный и морской туризм связаны со многими другими отраслями экономики. В Европе, например, занято почти 3,2 млн человек, производя в общей сложности 183 млрд евро в валовой добавленной стоимости, что составляет более одной трети морской экономики.

В течение 2014 года в Крыму туристическую деятельность осуществляли 208 туроператоров и порядка 400 турагентств, в реестр специалистов туристского сопровождения было внесено 1147 человек (экскурсоводов и гидов-переводчиков). По состоянию на 1 июля 2015 года принято решение о выдаче свидетельств об аттестации и бейджей 16 инструкторам-проводникам, а также 858 экскурсоводам (гидам) [1].

Среднесписочная численность работников курортной и туристской отрасли в 2014 году составила порядка 36 тыс. чел., в т.ч. на санаторно-курортных предприятиях – 33 тыс. чел., туроператоров и турагентов – 3 тыс. чел. [1].

Роль государства в развитии туристской сферы велика, разработана целевая программа «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополь до 2020 года», «Государственная программа развития курортов и туризма в Республике Крым на 2015-2017 годы». В рамках реализуемой Федеральным агентством по туризму

федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)» в Крыму планируется осуществлять государственную поддержку мероприятий, направленных на подготовку кадров и продвижение туристского сектора.

Более одной трети всего туристического бизнеса сосредоточено в прибрежных районах, которые предоставляют занятость молодым людям, так как возраст 45 % работников туризма составляет от 16 до 35 лет. Тем не менее, большинство малых и средних предприятий, которые составляют значительную часть сектора, сталкиваются с различными проблемами и не могут адекватно использовать данные возможности. В связи с этим крайне важно решать трансграничные проблемы на государственном уровне и содействовать сотрудничеству и обмену передовым опытом, включая продвижение стратегических межрегиональных и транснациональных партнерских отношений.

2. Проблемы отрасли и новая структура прибрежного и морского сектора.

Авторами предложена стратегия для повышения устойчивости и конкурентоспособности сектора. Ниже основное внимание обращено на проблемы, которые необходимо решить в данном секторе туристической сферы.

Стимулирование производительности и конкурентоспособности

– Повышение уровня знаний.

Любая экономическая оценка сектора сдерживается отсутствием и низким уровнем сопоставимости данных, как на местном, так и на региональном уровне. Несмотря на некоторый прогресс в последние годы, существует необходимость выявления и устранения пробелов в данных для улучшения менеджмента планирования и управления туристическими направлениями. Конкретные показатели необходимы для повышения согласованности и сопоставления статистики по прибрежному и морскому туризму по всему региону.

– Волатильность спроса.

Спрос туризма значительно зависит от изменения экономических, финансовых и политических ситуаций. Средние расходы на человека за ночь сокращались с середины 2000-х годов, в период между 2011 и 2014 годами дальнейшее снижение ежегодных расходов составило 9 %. Данная тенденция затронула и прибрежную экономику, так как она в основном состоит из малых и средних предприятий и микропредприятий [1]. Кроме того, снижение транспортных издержек увеличивает конкуренцию между крымскими побережьями и недорогими местами отдыха в других частях страны, что увеличивает волатильность спроса.

Средний чек пребывания туриста в Крыму – 15 тыс. руб. По данным исследований по структуре расходов на отдых одного крымского туриста порядка 60 % средств приходится на проживание и питание, 10 % – на приобретение промышленных товаров (сувениры, товары общего пользования и т.д.), 30 % – на развлечения и на транспортные услуги. Фактически в 2014 году около 17 тыс. руб. турист тратил на питание и проживание. Таким образом, на развлечения расходы составляют 8,5 тыс. руб. и порядка 2,5 тыс. руб. – на сувениры. В целом, на отдых турист тратит около 28 тыс. руб.[1].

ОСОБЕННОСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКОГО...

Местные туристические направления теряют свои сравнительные преимущества, и часто возникает борьба за привлечение прежних и новых туристов. Сезонность является дополнительной проблемой: большая часть потенциальной социально-экономической прибыли приходится на летние месяцы, и многие местные предприятия закрываются на остальную часть года. Поэтому конкретные стратегии опираются на инновационные и привлекательные методики для охвата потенциальных туристов, которые могут путешествовать в низкий и переходный сезон.

Туристский сектор может адаптироваться к демографическим изменениям и развивать свои предложения для привлечения большего числа пожилых людей. Туристы, которые приезжают в низкий и переходный сезон праздников, также составляют значительный объем, и рекомендуется пересмотреть правила предоставления виз и упростить процедуры для путешественников. Кроме того, стратегии прибрежного и морского туризма должны рассматривать «пожилых» и «возможных» туристов.

– Преодоление фрагментации сектора.

Из-за продолжающегося экономического кризиса большинство малых и средних туристических предприятий практически не имеют доступа к кредитам для инвестиций и инноваций. Кроме того, прибрежные районы часто сталкиваются с преградами при получении экономических преимуществ, хотя вопрос инвестирования в портовую инфраструктуру и охрану окружающей среды возникает все чаще и чаще.

Это отчасти происходит потому, что экономика прибрежных регионов не в достаточной степени использует синергизм, что приводит к фрагментации и ограничению экономической выгоды. Обмен передовым опытом между государствами, регионами и заинтересованными предприятиями очень важен. Сотрудничество между научно-исследовательскими институтами, музеями, туристическими компаниями и другими заинтересованными сторонами приведет к развитию инновационных и устойчивых разработок, которые соответствуют ожиданиям туристов.

Стратегия данного предложения направлена на:

– устранение пробелов доступа к данным туристической сферы, в частности, прибрежной и морской зоны;

– развитие прибрежных и морских разработок, туристических инициатив, в том числе в рекламных и коммуникационных кампаниях;

– содействие межрегионального диалога между круизными операторами, портами и заинтересованными сторонами прибрежного туризма;

– поддержку развития транснациональных и межрегиональных партнерских связей, сетей, кластеров и интеллектуальных стратегий;

Соответственно предлагается:

– привлекать и принимать активное участие в создании сетей, кластеров и интеллектуальных стратегий;

– разработать целенаправленные пакеты для конкретных рынков, например, для пожилых людей или людей с ограниченными возможностями.

3. Развитие навыков и инноваций. Инвестирование в персонал является условием устойчивого и конкурентного роста, но данный сектор не имеет на данный момент достаточного количества квалифицированного персонала. В основном это

связано с сезонностью и отсутствием возможностей для развития карьеры. Образование и обучение необходимо использовать, чтобы соответствовать потребностям рынка труда.

Необходимо обеспечить достаточное количество квалифицированного, клиентоориентированного, многоязычного персонала.

Кроме того, обязательства по квалификации и оборудованию надлежащего качества для обеспечения безопасности значительно различаются между предприятиями, тем самым ограничивая мобильность и доступ к рынку туризма. Конкурентоспособность малых прибрежных и морских туристических предприятий в более обширном рынке может быть улучшена за счет максимального использования информационных технологий. Существующие инструменты, такие как ИКТ и бизнес-порталы туризма могут улучшить данный сектор, содействовать развитию инноваций и поддержке репозиционирования бизнеса.

Соответственно следует:

- оценить сложности в соответствии качества навигационного оборудования для безопасности туризма;
- стимулировать инновационные схемы управления информационно-коммуникационными технологиями и туристических бизнес-порталов;
- поощрять подключение к Интернету и продвигать электронные инструменты маркетинга;
- развивать услуги по переводу для банковских карт;
- принимать активное участие в мероприятиях по повышению квалификации и профессиональной подготовки персонала;
- инвестировать в инициативы контроля качества туристических продуктов и персонала;
- создавать и раскручивать открытые онлайн-курсы, чтобы модернизировать или переориентировать персонал в прибрежной и морской сферах.

4. Решение проблемы нагрузки на окружающую среду. Туризм зависит от здоровой окружающей среды и соответствующего использования природного капитала, но туристическая деятельность часто сосредоточена в густонаселенных районах, что приводит к увеличению спроса на воду, большому количеству отходов и выбросов от воздушного, автомобильного и морского транспорта в пиковые периоды, большим рискам пломбирования и деградации биоразнообразных почв, эвтрофикации и других факторов. Малонаселенные и нетронутые районы также могут быть подвержены такому воздействию.

Кроме того, последствия изменения климата усугубит давление на эти области и может изменить форму географического и сезонного распределения туризма.

Комплексное управление прибрежным и морским пространственным планированием поможет обеспечить устойчивое и экологически безопасное развитие инфраструктуры на основе современного планирования и сотрудничества между правительством, государственными и частными партнерами.

Экотуризм – это хорошая возможность для разработки продуктов, которые привлекают экосознательных туристов, начиная от использования большего количества местных продуктов, экологически чистых бизнес-моделей и практик.

ОСОБЕННОСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКОГО...

Сектор содержит все возможности для измерения и контроля над показателями устойчивого развития посредством различных кампаний. Используемые системы управления окружающей средой способствуют сокращению отходов, повышению операционной эффективности и экономии средств.

Возможно, стоит рассмотреть законодательные предложения по вопросу решения проблем при выходящем излучении у рекреационных водных мотоциклов.

Кроме того, суда, использующие портовую электроэнергию, при нахождении в порту могут значительно снизить расход топлива, уровень шума и выбросов в атмосферу.

Рекомендуется:

1. Содействовать экотуризму с использованием индикаторов экоменеджмента и аудита и поощрять связи с другими методиками повышения устойчивости.

2. Содействовать осуществлению комплексного управления зонами, а также содействовать морскому пространственному планированию и развитию зеленой инфраструктуры в целях обеспечения устойчивого развития прибрежных районов.

3. Развивать стратегии по предотвращению образования отходов и морского мусора для поддержания устойчивого развития прибрежного и морского туризма.

Предлагается регионам, бизнесу и другим заинтересованным сторонам:

– выполнить рекомендацию по комплексному управлению прибрежными районами;

– разработать меры по минимизации воздействия на биоразнообразие и усилению преимуществ отдыха и туризма в охраняемых районах;

– разработать варианты адаптации к изменению климата в прибрежных районах;

– повысить эффективность использования ресурсов, отходов и предотвращения загрязнения в туристических районах туроператорами;

– содействовать экоменеджменту и внедрять передовой опыт по управлению окружающей среды и методов зеленой инфраструктуры;

– содействовать использованию портовой электроэнергии и предоставлять портовые сооружения;

– разрабатывать меры эффективности использования водных ресурсов.

Предлагается промышленным предприятиям и другим заинтересованным сторонам:

– разработать и развивать экологический туризм;

– осуществлять меры, повышающие эффективность использования водных ресурсов;

– активно участвовать в проектах, которые направлены на снижение отходов, выбросов морского мусора, природное использование ресурсов и утилизацию/переработку отходов.

5. Продвижение высококачественной, инновационной, устойчивой стратегии.

Изменение спроса влечет за собой разнообразные привлекательные и уникальные предложения. Тем не менее, потенциально интересные сайты или туристические продукты часто не представлены соответствующим образом и не очень хорошо связаны с другими предложениями прибрежного туризма. Необходимо разрабатывать новые продукты, способствующие увеличению доступности и привлекательности

прибрежной и морской археологии, морского наследия, подводного туризма, туристической гастрономической деятельности и т.д.

Растущий интерес общественности к водным видам спорта, таким как любительское рыболовство, катание на лодках, виндсерфинг и дайвинг, создает потенциал и может помочь вопросу сезонности, поскольку данные виды отдыха не зависят от пиковых сезонов. Растущая тенденция увеличения спроса на катания на лодках требует увеличения безопасности и доступности причалов, но проблемы сохраняются из-за отсутствия и соответствующих услуг для людей с ограниченными физическими возможностями.

Качество услуг является важнейшим источником конкурентного отличия. Поэтому важно гарантировать тот факт, что туристы могут рассчитывать на высококачественные услуги по всему побережью, и что их качество неизменно контролируется.

Рекомендуется:

- стимулировать диверсификацию и интеграцию прибрежных и внутренних мест отдыха, в том числе посредством транснациональных тематических маршрутов, таких как культурных, религиозных или древних торговых путей;

- выполнить исследование по вопросу разработки инновационных стратегий туризма;

- провести исследование с целью выявления инновационных практик для развития морского отдыха.

Предлагается региональным и местным органам власти и промышленным предприятиям:

- развивать культурное наследие на основе туризма, подводных археологических парков, а также оздоровительного туризма в прибрежных городах;

- использовать национальные и региональные стратегии в целях обеспечения согласованности туристических предложений и лучшей доступности удаленных прибрежных зон;

- внедрить инновационные методы для регенерации и повторного использования существующей морской инфраструктуры;

- разработать конкретную сеть заинтересованных сторон в морском туризме, включая туроператоров.

6. Максимизация доступного финансирования. Инструменты финансирования при планировании развития региона могут придать импульс устойчивому развитию сектора. Региону предлагается создать многолетние национальные и/или региональные стратегии, направленные на развитие устойчивого прибрежного и морского туризма.

Необходимо финансировать устойчивые предложения в сфере туризма в рамках различных тематических задач, связанных с исследованием и инновациями, предпринимательством, ростом малого и среднего бизнеса и повышением конкурентоспособности, энергоэффективности и использования возобновляемых источников энергии, адаптации к изменению климата, развитием культурного и природного наследия или занятости и трудовой мобильности.

Такие проекты могут включать в себя финансирование для поддержания создания новых рабочих мест, профессиональной адаптации, обучению и наращиванию потенциала.

ОСОБЕННОСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКОГО...

Исследования, инновации и конкурентоспособность

Республике Крым необходима финансовая поддержка для малого и среднего бизнеса, которые хотят развивать и использовать инновационные решения, в том числе в прибрежном и морском туризме.

Различные программы необходимо направлять на повышение конкурентоспособности малого и среднего бизнеса. Основными задачами по развитию туризма являются увеличение спроса (особенно в низкий и переходный сезон), диверсификация предложений и туристических продуктов, повышение качества, устойчивости, доступности, развития инноваций, улучшение социально-экономических знаний сектора и продвижение региона как комплекса уникальных, устойчивых и высококачественных пунктов отдыха.

Рекомендуется:

- разработать интерактивное руководство с обзором основных возможностей финансирования, доступных для сектора (особенно МСП);
- разработать и осуществить национальные/региональные стратегии по прибрежному и морскому туризму и проекты, которые будут включены в оперативные программы;
- определить варианты трансграничного сотрудничества по указанным выше стратегиям и обмену передовым опытом;
- эффективно использовать имеющиеся средства.

ВЫВОДЫ

Экономическая деятельность прямо или косвенно влияет на развитие прибрежного и морского туризма, который может стать одним из основных показателей экономической безопасности региона, движущей силой его экономического роста.

Рекомендуется развивать сеть транспортного сообщения с целью повышения качества безопасности и свободы передвижения. Такие факторы, как охрана окружающей среды, региональное развитие, обучение персонала, т.е. кадровая составляющая, защита прав потребителей, смягчение последствий изменения климата и вопросы адаптации окружающей среды также необходимо учитывать.

Дальнейшие исследования необходимо направить на анализ эффективности реализации предложенной долговременной стратегии в регионе, определение показателей и методики для систематического мониторинга качественных изменений/отклонений от оптимальных значений экономической безопасности на уровне села, города, региона по результатам экономической деятельности прибрежного и морского туризма.

Список литературы

1. Аналитическая справка об итогах работы предприятий санаторно-курортного и туристского комплекса Республики Крым за 2014 год // Министерство курортов и туризма Крыма [Электронный ресурс] URL: http://mtur.rk.gov.ru/rus/file/Analiticheskaya_spravka_ob_itogah_raboti_predpriyatij_sanatorno_kurortnogo_i_turistskogo_kompleksa_Respubliki_Krim_za_2014.pdf

2. Справочная информация о количестве туристов, посетивших Республику Крым за 2014 год // Министерство курортов и туризма Крыма [Электронный ресурс]. URL: http://mtur.rk.gov.ru/rus/file/statistika_turizma_za_2014_god.pdf

3. Справочная информация о количестве туристов, посетивших Республику Крым за 2015 год // Министерство курортов и туризма Крыма [Электронный ресурс]. URL: http://mtur.rk.gov.ru/file/vochnaya_informatsiya_o_kolichestve_turistov_posetivshih_respubliku_krim_za_2015_god.pdf

4. Справочная информация о количестве туристов, посетивших Республику Крым за январь-февраль 2016 года // Министерство курортов и туризма Крыма [Электронный ресурс]. URL: http://mtur.rk.gov.ru/file/spravochnaya_informatsiya_o_kolichestve_turistov_za_yanvarj_fevralj_2016_goda_po_sostoyaniyu_na_01032016.pdf

5. Об утверждении Государственной программы развития курортов и туризма в Республике Крым на 2015–2017 годы [Электронный ресурс]. URL: http://rk.gov.ru/rus/file/pub/pub_236078.pdf

6. Концепция разработки Стратегии социально-экономического развития Республики Крым на долгосрочный период (промежуточный итог работы по подготовке проекта Стратегии) [Электронный ресурс]. URL: http://minek.rk.gov.ru/file/File/2015/docs/strateg/strateg_konc/strateg_konc.pdf

7. Паспорт Республики Крым 2015. // Совет министров Республики Крым [Электронный ресурс]. URL: http://invest-in-crimea.ru/files/file/2015/books/passport_ru.pdf

8. Communication from the commission to the European parliament, the council, the European economic and social committee and the committee of the regions. A European strategy for more growth and jobs in coastal and maritime tourism // Сообщение комиссии к Европейскому парламенту, совету, социальному комитету и комитетам регионов. Европейская стратегия по содействию роста и увеличению рабочих мест в прибрежном и морском туризме [Электронный ресурс]. URL: http://ec.europa.eu/maritimeaffairs/policy/coastal_tourism/

9. Буркальцева Д. Д., Береснева Е. Б., Лавринюк О. В. Итоги региональной научно-практической конференции «Инвестиционная политика в социально-экономическом развитии городского округа Феодосия на средне- и долгосрочный период» (24 июля 2015 года, г. Феодосия). // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. Симферополь: Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского. 2015. № 1 (30). С. 130–144.

10. Концепция Стратегии социально-экономического развития городского округа Феодосия до 2026 года. / Под научным руководством д.э.н. Д.Д. Буркальцевой. Феодосия: Администрация города Феодосия Республики Крым, 2015. – 129 с.

Статья поступила в редакцию 12.11.2015

УДК 338.27

ПРИМЕНЕНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ ТЕОРИИ ИГР К ВЫРАБОТКЕ СТРАТЕГИЙ ТНК

Ванюшкин А. С.

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация

Email: vanyushkin2@yandex.ru

В статье проанализированы возможности применения методов теории игр для формирования стратегии ТНК. На основе выявленных параметров стратегического выбора ТНК с учетом взаимосвязи между ними и анализа основных типов исходных данных формализованы правила определения выигрышей/проигрышей конкурирующих сторон в игровых матрицах для ТНК.

Ключевые слова: ТНК, стратегия, выбор, параметры, игровая матрица, выигрыш, конкуренты.

ВВЕДЕНИЕ

Необходимость наличия разработанной грамотной стратегии в деятельности крупных компаний, а тем более ТНК, не подлежит сомнению. Подходы к разработке управленческих стратегий довольно разнообразны. Тем не менее, все они, так или иначе, связаны с *матрицами*. Перечислим матричные подходы, наиболее часто применяемые при разработке стратегий ТНК [1]:

- матрицы выбора конкурентных стратегий А. Юданова, И. Ансоффа, М. Портера;
- матрицы выбора объектов инвестиций BCG, GE, McKinsey;
- платежные матрицы теории игр (биматричные игры).

Первые две группы матриц отображают возможные варианты принятия стратегических решений в том или ином ключе (рынок, продукт, актив). При этом процесс выбора из возможных решений для первой группы матриц очень слабо формализован. В то же время платежные матрицы теории игр имеют хорошо формализованный математический аппарат выбора оптимальной стратегии. Кроме того, результат применения матриц второй группы (выбора объектов инвестирования) является практическим, но не научным. К тому же для ТНК выработка конкурентной стратегии представляет более серьезную проблему, чем выбор объектов инвестирования. Исходя из этого, вторую группу матриц (выбора объектов инвестирования) учитывать нецелесообразно.

Поэтому единственным методом исследований из приведенного выше перечня матричных подходов являются *платежные матрицы теории игр*. Необходимо отметить основной недостаток теории игр как метода исследований: слабая формализация получения исходных данных касательно возможных выигрышей сторон в рамках возможных вариантов стратегий. Все вышеизложенное указывает на *актуальность* выбранной темы исследования.

Целью статьи является формализация исходных данных для расчета возможных выигрышей сторон в рамках теории игр на основе стратегий ТНК.

Достижение данной цели обуславливает следующие *задачи* исследования:

– выявление перечня параметров стратегического выбора ТНК и их взаимосвязи;

– формализация правил определения выигрышей в игровых матрицах для ТНК.

Вопросы стратегического менеджмента и выбора стратегий фирмы рассматриваются в фундаментальных трудах А. Юданова, И. Ансоффа, М. Портера. Однако в них недостаточно учтена специфика ТНК при формировании стратегии. Формирование стратегий ТНК затрагивается в научных статьях Карповой С. В., Бондаренко Л. Н., Кондратьевой Н. И., Климовец О. В., Старовойтовой Е. Ю. В статье Карповой С. В. рассматривается выбор между полярными стратегиями локализации и глобализации, а также адаптации и стандартизации [1]. В статье Бондаренко Л. Н. приведены стратегии управления собственным капиталом ТНК с позиций источников финансирования, их преимущества и недостатки [2]. В статье Кондратьева Н. И. проанализированы особенности слияний и поглощений ТНК, влияющие на принятие соответствующих стратегических решений [3]. В статье Климовец О. В. затронуты вопросы диверсификации деятельности ТНК и факторы, влияющие на специфику этого процесса [4]. В статье Старовойтовой Е. Ю. приведен алгоритм анализа основных аспектов функционирования ТНК, изложены этапы формирования инновационной стратегии ТНК [5]. При этом не рассмотрено методологическое обеспечение этого процесса. Все вышеизложенное позволяет констатировать отсутствие методологических подходов к формированию системной стратегии ТНК, охватывающей различные стратегические направления и векторы развития.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Следует заметить, что теория игр уже нашла свое применение для выбора возможных решений в рамках моделей *олигополистических рынков* [2]. Как показывает практика, во многих отраслях экономики большую часть мировых рынков сбыта занимает ограниченное число ТНК. Таким образом, для ТНК характерен олигополистический тип рынка. На сегодня в экономической теории существуют следующие *модели олигополии*:

– объемные: Курно, Штакельберга,

– «ценовых войн»: Бертрана, Эджуорта.

Предпосылки всех этих моделей о производстве однородного товара, за исключением добывающего сектора, на сегодня не соответствуют реальности. Во многих отраслях большинство ТНК производят *дифференцированные товары*. Соответствующая стратегия присутствует в матрице М. Портера [3].

Модели ценовой конкуренции перестали быть актуальными, т.к. в деятельности ТНК преобладает *неценовая конкуренция* [1]. Это обусловлено тем, что ценообразование ограничивают издержки производства, поэтому «ценовые войны» не являются выгодными. Сегодня акцент смещен от ценовых стратегий к стратегии *минимизации издержек* (также присутствует в матрице М. Портера).

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что направление научных исследований, связанное с выработкой конкурентных стратегий ТНК,

должно формироваться как взаимодополняющее сочетание матриц выбора конкурентных стратегий и платежных матриц теории игр.

Поэтому необходимо выявить направления взаимного приспособления матриц выбора конкурентных стратегий (А. Юданова, И. Ансоффа, М. Портера) и матриц теории игр, а также основные *параметры выбора*, которые могут быть положены в основу стратегий в рамках платежных матриц теории игр.

Начнем с того, что существует определенное сходство между матрицами А. Юданова и М. Портера [3, 4]. Оно касается типа конкурентного преимущества. Так, выбор в матрице А. Юданова между «виолентами» и «пациентами» фактически соответствует выбору в матрице М. Портера между «лидерством по издержкам» и «дифференциацией». Таким образом, одну из платежных матриц по теории игр можно выстроить на основе параметра типа конкурентного преимущества и выбора между «лидерством по издержкам» и «дифференциацией» для каждой из двух соперничающих сторон.

Можно также усмотреть определенное сходство между матрицами И. Ансоффа и М. Портера [3, 5]. Оно касается типа рынка. Так, в матрице И. Ансоффа выбор делается между существующим и новым рынком, а в матрице М. Портера – между ориентацией на весь рынок и на отдельный сегмент рынка. Таким образом, одну из платежных матриц по теории игр можно выстроить на основе параметра типа рынка и выбора между существующим и новым рынком.

В матрице И. Ансоффа одним из параметров выбора является тип продукта: существующий и новый [5]. Между тем, стратегия дифференциации, присутствующая в матрице М. Портера [3], а также свойственная поведению фирм-«пациентов» в матрице А. Юданова [4], подразумевает разработку новых продуктов. При этом степень новизны продукта в данном случае особого значения не имеет. Таким образом, одну из платежных матриц по теории игр можно выстроить на основе параметра типа продукта и выбора между существующим и новым продуктом.

К сожалению, выявленных выше трех параметров выбора недостаточно, т.к. они не покрывают весь спектр стратегических ситуаций выбора, проявляющихся в деятельности ТНК. Поэтому далее рассмотрим составляющие элементы неценовой конкуренции, которая, как уже отмечалось ранее, характерна для ТНК [1].

Как известно, одной из основных составляющих неценовой конкуренции является улучшение качества товара/услуги. В свою очередь, для этого в большинстве случаев требуется проведение НИОКР. Отсюда следует, что размер затрат на НИОКР может служить параметрическим базисом для формирования еще одной платежной матрицы по теории игр. Следующей важной составляющей неценовой конкуренции являются затраты на рекламу. Понятно, что и этот параметр может стать основой формирования платежной матрицы по теории игр. Третий значимый элемент ценовой конкуренции – это программы лояльности, которые являются важнейшим фактором для реализации стратегии «проникновения на рынок» в матрице И. Ансоффа [5]. Основой любой программы лояльности, как известно, является предоставление скидок с цены и бонусов. Очевидно, что предоставление/отмена скидок с цены и бонусов, а также их размер могут стать основой формирования платежной матрицы по теории игр.

Последним значимым элементом стратегии ТНК является принятие решения о поглощении (слиянии) с конкурентами [1]. Причем поглощение касается мелких конкурентов, а слияние – крупных. В этом случае конкуренты перестают быть таковыми. Вместе с тем, у такого решения есть и недостатки. Например, ухудшение финансового состояния, котировок акций фирмы. Таким образом, принятие решения о поглощении (слиянии) с конкурентами или о продолжении конкуренции с ними также может стать основой формирования платежной матрицы по теории игр.

Итак, выявлено семь параметров стратегического выбора ТНК, каждый из которых может служить для формирования платежной матрицы по теории игр:

1. Тип конкурентного преимущества. Выбор между «лидерством по издержкам» и «дифференциацией продуктов».
2. Тип рынка. Выбор между существующим и новым рынком.
3. Тип продукта. Выбор между существующими и новыми продуктами.
4. Тип взаимодействия с конкурентами. Выбор между поглощением (слиянием) с конкурентами и продолжением конкурировать с ними.
5. Размер затрат на НИОКР. Выбор между ростом, снижением и сохранением текущего размера затрат на НИОКР.
6. Размер затрат на рекламу. Выбор между ростом, снижением и сохранением текущего размера затрат на рекламу.
7. Размер скидок с цены и бонусов клиентам. Выбор между ростом, снижением и сохранением текущего размера скидок с цены и бонусов клиентам.

Теперь рассмотрим основные исходные данные, необходимые для расчета выигрышей/проигрышей в платежных матрицах в рамках приведенных выше семи видов стратегических параметров выбора. Для избегания усложнения исследования далее будем рассматривать только однопериодные игры.

Для выбора между стратегиями «лидерства по издержкам» и «дифференциации продуктов» необходимо, во-первых, знать свои возможности и конкурентов по *снижению себестоимости* продукции. Во-вторых, требуется информация о *сравнительной ценности для потребителя* тех новых продуктов, которые могут появиться в рамках стратегии дифференциации. Термин «сравнительная» ценность означает, что она измеряется по отношению к базисным продуктам, широко представленным на рынке. Информацию о такой ценности можно выявить по результатам проведения маркетинговых исследований среди потребителей продукции. В рамках маркетинговых исследований у потребителей следует выяснять, какие свойства продукции для них наиболее предпочтительны, т.е. имеют для них наибольшую ценность.

Размер выигрыша/проигрыша в рамках стратегии «лидерства по издержкам» целесообразно определять как соотношение себестоимости C_i идентичной продукции у фирмы и ее конкурента, умноженное на коэффициент эластичности спроса по цене \mathcal{E}_c . Если у конкурента себестоимость ниже, то фирма будет иметь проигрыш, а конкурент – выигрыш. Размер выигрыша/проигрыша в рамках стратегии «дифференциации продуктов» целесообразно определять как соотношение оценки свойств дифференцированного продукта K_d и базисного K_b или свойств продуктов K_i и цен C_i конкурентов. Такое соотношение можно определить на основе использования

количественных методов оценки качества продукции – квалиметрии. Если игроки выбирают разные стратегии, то определенные, как указано выше, выигрыши/проигрыши необходимо умножать на соотношение существующих на рынке *амплитуд* качества ΔK и цен ΔC продукции.

Стратегический выбор между существующим и новым как продуктом, так и рынком будет зависеть от выбора между «лидерством по издержкам» и «дифференциацией продуктов» на предыдущем этапе. Если компания может обеспечить меньший уровень издержек, чем конкуренты, производящие сходные продукты, без ущерба для качества продукции и ценности для потребителя, то она может позволить себе остаться на существующем рынке при условии, что ее доля на рынке в динамике не снижается. Выход на новые рынки сбыта может быть сопряжен с большим риском неудачи, ввиду необходимости дополнительных расходов на рекламу, а также по причине слабой изученности конкурентной среды на новом рынке. Однако этот риск будет оправданным при невыполнении указанного выше условия: при снижении динамики доли рынка. В то же время при выборе стратегии «дифференциации продуктов» решение о выходе на новые рынки сбыта (сегменты рынка) будет правильным в случае, если эта стратегия не в состоянии повысить долю фирмы на существующем рынке.

Таким образом, размер выигрыша/проигрыша в рамках стратегии «существующий рынок» целесообразно определять как соотношение прироста доли фирмы на рынке ΔD_i и соотношения либо издержек C_i при выборе «лидерства по издержкам», либо качества K_i продукции конкурентов при выборе «дифференциации продукта». Размер выигрыша/проигрыша в рамках стратегии «новый рынок» целесообразно определять как соотношение прироста продаж игроков $\Delta \Pi_i^{np}$ на новом рынке, деленное на соотношение расходов на рекламу $\Delta Z_{p,i}$ на разных рынках.

Решение о сохранении производства существующего продукта будет верным в случае выбора в пользу стратегии «лидерства по издержкам», при условии, что продукт не находится на последних двух стадиях своего жизненного цикла. В противном случае переход на выпуск нового продукта может оставить компанию без указанного конкурентного преимущества. В случае выбора в пользу стратегии «дифференциации продуктов» верным будет решение разнообразить ассортимент выпускаемой продукции, т.е. перейти к выпуску новых продуктов.

Учитывая вышеизложенное, размер выигрыша/проигрыша в рамках стратегии «существующий продукт» целесообразно определять как соотношение оценок качества товаров K_i и издержек производства C_i , умноженное на прирост продаж $\Delta \Pi_i$ существующей продукции фирмы. Размер выигрыша/проигрыша в рамках стратегии «новый продукт» целесообразно определять по такому же принципу, с той разницей, что необходимо учитывать качество, издержки, прирост продаж не существующей, а новой продукции фирмы K_i^u , C_i^u , $\Delta \Pi_i^u$, или ее аналогов у конкурентов при отсутствии требуемых данных по продажам.

Решение о выборе типа взаимодействия с конкурентами (выбор между поглощением (слиянием) с конкурентами и продолжением конкурировать с ними) опирается как на результаты выбора между стратегиями «лидерства по издержкам» и

«дифференциации продуктов» на начальном этапе, так и на результаты выбора между существующими и новыми рынками и продуктами.

Если равновесный размер выигрышей в рамках игровых матриц при выборе между стратегиями «лидерства по издержкам» и «дифференциации продуктов», а также между существующими и новыми рынками и продуктами является относительно малым, то при наличии конкурентов с ярко выраженными конкурентными преимуществами, лучшим решением будет поглощение/слияние.

Выбор между этими двумя вариантами (поглощение или слияние), в свою очередь, будет зависеть от соотношения финансовых возможностей компании и рыночной стоимости фирмы-конкурента. Под ярко выраженными конкурентными преимуществами здесь следует понимать возможность компании сэкономить на создании своих конкурентных преимуществ за счет приобретения конкурента с уже имеющимися аналогичными преимуществами. Таковыми могут быть специфически дифференцированные продукты либо существенная доля на специализированных сегментах рынка.

При относительно значительном равновесном размере выигрышей в рамках игровых матриц на предыдущих этапах или при отсутствии конкурентов с ярко выраженными конкурентными преимуществами лучшим решением будет продолжение конкурировать без слияний/поглощений.

Учитывая вышеизложенное, размер выигрыша/проигрыша в рамках стратегии «поглощение (слияние) с конкурентами» и при выборе конкурентом другой стратегии целесообразно определять как соотношение разностей оценок сроков и стоимостей самостоятельного создания конкурентных преимуществ «с нуля» (T_i^0, C_i^0) и приобретения конкурента с уже имеющимися преимуществами (T_i^n, C_i^n). При выборе конкурентом той же стратегии размер выигрыша/проигрыша целесообразно определять как соотношение приростов долей рынка ΔD_i^2 , умноженное на соотношение стоимостей приобретения C_i^n .

Размер выигрыша/проигрыша в рамках стратегии «продолжение конкурировать» целесообразно определять как среднее разностей равновесных выигрышей игроков $\Delta B_{\Sigma_i^P}$ при выборе между лидерством по издержкам и дифференциацией продуктов, существующими и новыми рынками и продуктами, умноженное на соотношение сроков T_i^0 , либо стоимостей (C_i^n, C_i^0).

Что касается выбора стратегии изменения затрат на НИОКР и на рекламу (повышение, снижение и сохранение текущего размера), то здесь можно использовать сходные принципы определения размера выигрыша/проигрыша. Его целесообразно определять как соотношение результативности затрат на НИОКР (рекламу) у компании и ее конкурентов. При этом под результативностью затрат на НИОКР (рекламу) следует понимать соотношение эффекта от создания новой продукции (размещения рекламы) и затрат на НИОКР (рекламу).

В свою очередь, эффект от создания новой продукции (технологии) может быть выражен ростом качества продукции или снижением себестоимости (издержек). Таким образом, размер выигрыша/проигрыша по стратегиям затрат на НИОКР целесообразно определять как частное соотношения снижения издержек ΔC_i или

ПРИМЕНЕНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ ТЕОРИИ ИГР...

повышения качества новой продукции ΔK_i^u у компании и ее конкурентов и соотношения затрат на НИОКР Z_i^u у конкурентов и у компании.

Эффект от рекламы может определяться как прирост продаж фирмы. Тогда размер выигрыша/проигрыша по стратегиям затрат на рекламу определяется как частное соотношения ожидаемого прироста продаж ΔP_i^p у компании и ее конкурентов и соотношения затрат на рекламу Z_i^p у конкурентов и у компании.

Выбор стратегии предоставления/снятия/оставления без изменений скидок и бонусов клиентам может опираться на традиционные для маркетинга способы измерения поведения и лояльности потребителей. К таковым относятся выявление динамики продаж продукции фирмы в розничных сетях и проведение опросов потребителей для выявления соотношения их лояльности к продукции фирмы и ее конкурентов. Тогда размер выигрыша/проигрыша по стратегиям программ лояльности для клиентов определяется как минимум из соотношений прироста продаж соперников ΔP_i^l и лояльности клиентов к продукции соперников ΔL_i , соотнесенный с ростом затрат на программы лояльности для клиентов ΔZ_i^l (скидки, бонусы) в долях единицы от общих издержек у соперников.

Из вышеизложенного видно, что между четырьмя из семи параметров стратегического выбора ТНК существует причинно-следственная связь. Для большей наглядности отобразим эту связь на рис. 1.

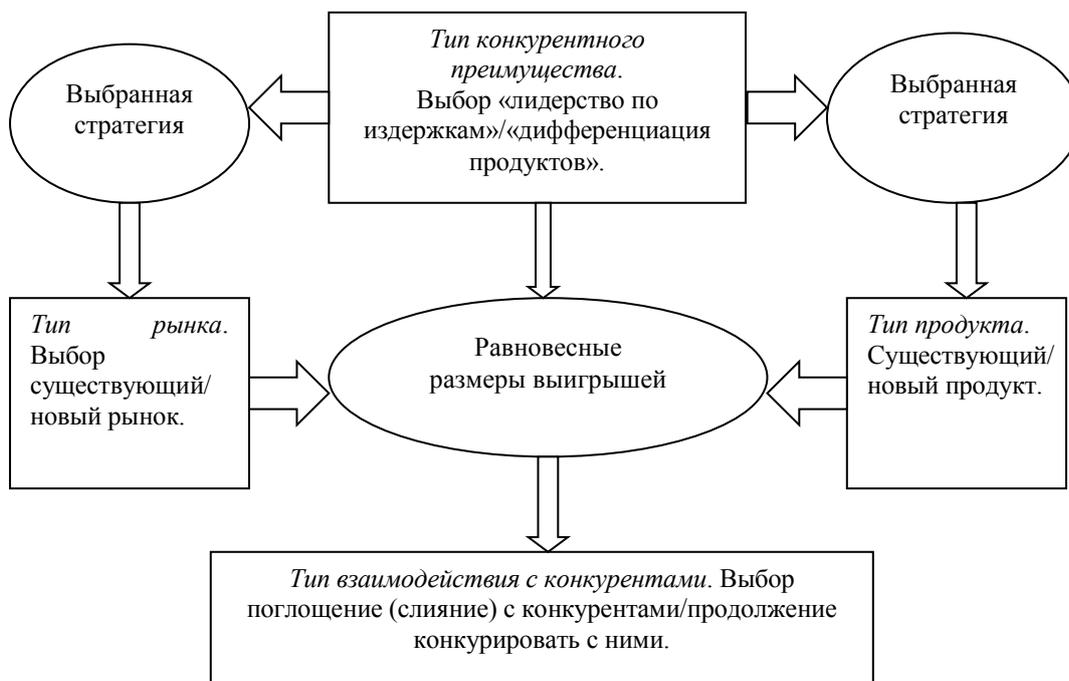


Рис. 1. Причинно-следственная связь параметров стратегического выбора ТНК.

Как видно из рис. 1, параметр «тип взаимодействия с конкурентами» является результирующим по отношению к остальным трем параметрам, указанным на рис. 1. В овалах на рис. 1 отражены типы данных, которые являются одновременно результатами стратегического выбора на текущем этапе и исходными данными для осуществления выбора на следующем этапе.

Теперь наглядно отобразим изложенные выше правила определения выигрышей/проигрышей сторон в игровых матрицах, соответствующих семи параметрам стратегического выбора ТНК. Это выполнено в таблице 1.

Таблица 1.
Правила определения выигрышей/проигрышей в игровых матрицах для ТНК

1. Тип конкурентного преимущества			2. Тип рынка		
Стратегии игроков	Лидерство издержки2	Дифференциация товаров2	Стратегии игроков	Существующий рынок2	Новый рынок2
Лидерство издержки1	$\frac{C_1}{C_2} * \frac{\Delta K}{\Delta Ц}$ $\frac{C_2}{C_1} * \frac{\Delta Ц}{\Delta K}$	$\frac{K_2}{K_1} * \frac{\Delta Ц}{\Delta K}$ $\frac{\Delta K}{\Delta Ц} * \frac{C_2}{C_1} * \frac{\Delta Ц}{\Delta K}$	Существующий рынок1	$\frac{\Delta Д_2}{\Delta Д_1} * \frac{C_1}{C_2} * \left(\frac{K_2}{K_1}\right)$ $\frac{\Delta Д_1}{\Delta Д_2} * \frac{C_2}{C_1} * \left(\frac{K_1}{K_2}\right)$	$\frac{\Delta П_2^{np}}{\Delta П_1^{np}} * \frac{1}{\Delta З_{p2}}$ $\frac{K_1}{C_1} * \Delta Д_1$
Дифференциация товаров1	$\frac{C_1}{C_2} * \frac{\Delta K}{\Delta Ц}$ $\frac{K_2}{K_1} * \frac{\Delta Ц}{\Delta K}$	$\frac{K_2}{K_1} * \frac{\Pi_1}{\Pi_2}$ $\frac{K_1}{K_2} * \frac{\Pi_2}{\Pi_1}$	Новый рынок1	$\Delta Д_2 * \frac{K_2}{C_2}$ $\Delta П_1^{np} * \frac{1}{\Delta З_{p1}}$	$\frac{\Delta П_2^{np}}{\Delta П_1^{np}} * \frac{\Delta З_{p1}}{\Delta З_{p2}}$ $\frac{\Delta П_1^{np}}{\Delta П_2^{np}} * \frac{\Delta З_{p2}}{\Delta З_{p1}}$
3. Тип взаимодействия с конкурентами			4. Тип продукта		
Стратегии игроков	Продолжать конкурировать2	Поглощение (слияние)2	Стратегии игроков	Существующий продукт2	Новый продукт2
Продолжат конкурировать1	$\frac{T_1^0}{\Delta B_{\Sigma 2}^p} * \frac{T_1^0}{T_2^0}$ $\frac{T_2^0}{T_1^0} * \frac{\Delta B_{\Sigma 1}^p}{\Delta B_{\Sigma 2}^p}$	$\frac{T_2^0}{T_1^0} * \frac{C_2^0}{C_1^0}$ $\frac{C_2^0}{C_1^0} * \frac{\Delta B_{\Sigma 1}^p}{\Delta B_{\Sigma 2}^p}$	Существующий продукт1	$\frac{\Delta П_2}{\Delta П_1} * \frac{C_1}{C_2} * \left(\frac{K_2}{K_1}\right)$ $\frac{\Delta П_1}{\Delta П_2} * \frac{C_2}{C_1} * \left(\frac{K_1}{K_2}\right)$	$\frac{\Delta П_2^{np}}{\Delta П_1^{np}} * \frac{K_2^n}{C_2^n}$ $\frac{K_1}{C_1} * \Delta П_1$
Поглощен. (слияние)1	$\frac{\Delta B_{\Sigma 2}^p}{\Delta B_{\Sigma 1}^p} * \frac{C_1^n}{C_2^n}$ $\frac{T_1^0}{T_1^n} * \frac{C_1^0}{C_1^n}$	$\frac{\Delta Д_2^{\Sigma}}{\Delta Д_1^{\Sigma}} * \frac{C_1^n}{C_2^n}$ $\frac{\Delta Д_1^{\Sigma}}{\Delta Д_2^{\Sigma}} * \frac{C_2^n}{C_1^n}$	Новый продукт1	$\Delta П_2 * \frac{K_2}{C_2}$ $\frac{K_1^n}{C_1^n} * \Delta П_1^{np}$	$\frac{\Delta П_2^{np}}{\Delta П_1^{np}} * \frac{C_1^n}{C_2^n} * \left(\frac{K_2^n}{K_1^n}\right)$ $\frac{\Delta П_1^{np}}{\Delta П_2^{np}} * \frac{C_2^n}{C_1^n} * \left(\frac{K_1^n}{K_2^n}\right)$

ПРИМЕНЕНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ ТЕОРИИ ИГР...

Продолжение таблицы 1

5. Размер затрат на НИОКР			6. Размер затрат на рекламу		
Стратегии игроков	Оставить без изменений2	Увеличить в два раза2	Стратегии игроков	Оставить без изменений2	Увеличить в два раза2
Оставить без изменений1	$\frac{\Delta K_2^n \Delta C_2 \Delta 3_1^n}{\Delta K_1^n \Delta C_1 \Delta 3_2^n}$ $\frac{\Delta 3_2^n \Delta K_1^n \Delta C_1}{\Delta 3_1^n \Delta K_2^n \Delta C_2}$	$\frac{\Delta K_2^{n*} \Delta C_2^* \Delta 3_1^n}{\Delta K_1^{n*} \Delta C_1 \Delta 3_2^{n*}}$ $\frac{\Delta 3_2^{n*} \Delta K_1^n \Delta C_1}{\Delta 3_1^{n*} \Delta K_2^{n*} \Delta C_2}$	Оставить без изменений1	$\frac{\Delta \Pi_2^p \Delta 3_1^p}{\Delta \Pi_1^p \Delta 3_2^p}$ $\frac{\Delta 3_2^p \Delta \Pi_1^p}{\Delta 3_1^p \Delta \Pi_2^p}$	$\frac{\Delta \Pi_2^{p*} \Delta 3_1^p}{\Delta \Pi_1^{p*} \Delta 3_2^{p*}}$ $\frac{\Delta 3_2^{p*} \Delta \Pi_1^p}{\Delta 3_1^{p*} \Delta \Pi_2^{p*}}$
Увеличит в два раза1	$\frac{\Delta K_2^n \Delta C_2 \Delta 3_1^{n*}}{\Delta K_1^n \Delta C_1 \Delta 3_2^{n*}}$ $\frac{\Delta 3_2^n \Delta K_1^{n*} \Delta C_1}{\Delta 3_1^{n*} \Delta K_2^n \Delta C_2}$	$\frac{\Delta K_2^{n*} \Delta C_2^* \Delta 3_1^{n*}}{\Delta K_1^{n*} \Delta C_1 \Delta 3_2^{n*}}$ $\frac{\Delta 3_2^{n*} \Delta K_1^{n*} \Delta C_1}{\Delta 3_1^{n*} \Delta K_2^{n*} \Delta C_2}$	Увеличит в два раза1	$\frac{\Delta \Pi_2^p \Delta 3_1^{p*}}{\Delta \Pi_1^p \Delta 3_2^{p*}}$ $\frac{\Delta \Pi_1^{p*} \Delta 3_2^p}{\Delta \Pi_2^{p*} \Delta 3_1^p}$	$\frac{\Delta \Pi_2^{p*} \Delta 3_1^{p*}}{\Delta \Pi_1^{p*} \Delta 3_2^{p*}}$ $\frac{\Delta 3_2^{p*} \Delta \Pi_1^{p*}}{\Delta 3_1^{p*} \Delta \Pi_2^{p*}}$
7. Размер скидок, бонусов клиентам					
Стратег. игроков	Без скидок, бонусов2	Нет скидок, есть бонусы2	Есть скидки, бонусы2		
Без скидок, бонусов1	$\min \left\{ \frac{\Pi_2^n}{\Pi_1^n}, \frac{J_2}{J_1} \right\}$ $\min \left\{ \frac{\Pi_1^n}{\Pi_2^n}, \frac{J_1}{J_2} \right\}$	$\min \left\{ \Delta \Pi_2^n, \Delta J_2 \right\} \frac{1}{\Delta 3_2^n}$ $\left(1 + \frac{\Delta 3_2^n}{100}\right) \min \left\{ \Pi_1^n, J_1 \right\}$	$\min \left\{ \Delta \Pi_2^{n*}, \Delta J_2 \right\} \frac{1}{\Delta 3_2^{n*}}$ $\left(1 + \frac{\Delta 3_2^{n*}}{100}\right) \min \left\{ \Pi_1^{n*}, J_1 \right\}$		
Нет скидок, есть бонусы1	$\left(1 + \frac{\Delta 3_1^n}{100}\right) \min \left\{ \Pi_2^n, J_2 \right\}$ $\frac{1}{\Delta 3_1^n} \min \left\{ \Delta \Pi_1^n, \Delta J_1 \right\}$	$\min \left\{ \frac{\Delta \Pi_2^n}{\Delta \Pi_1^n}, \frac{\Delta J_2}{\Delta J_1} \right\} \frac{\Delta 3_1^n}{\Delta 3_2^n}$ $\frac{\Delta 3_2^n}{\Delta 3_1^n} \min \left\{ \frac{\Delta \Pi_1^n}{\Delta \Pi_2^n}, \frac{\Delta J_1}{\Delta J_2} \right\}$	$\min \left\{ \frac{\Delta \Pi_2^{n*}}{\Delta \Pi_1^{n*}}, \frac{\Delta J_2}{\Delta J_1} \right\} \frac{\Delta 3_1^{n*}}{\Delta 3_2^{n*}}$ $\frac{\Delta 3_2^{n*}}{\Delta 3_1^{n*}} \min \left\{ \frac{\Delta \Pi_1^{n*}}{\Delta \Pi_2^{n*}}, \frac{\Delta J_1}{\Delta J_2} \right\}$		
Есть скидки, бонусы1	$\left(1 + \frac{\Delta 3_1^{n*}}{100}\right) \min \left\{ \Pi_2^{n*}, J_2 \right\}$ $\min \left\{ \Delta \Pi_1^{n*}, \Delta J_1 \right\} \frac{1}{\Delta 3_1^{n*}}$	$\min \left\{ \frac{\Delta \Pi_2^{n*}}{\Delta \Pi_1^{n*}}, \frac{\Delta J_2}{\Delta J_1} \right\} \frac{\Delta 3_1^{n*}}{\Delta 3_2^{n*}}$ $\frac{\Delta 3_2^{n*}}{\Delta 3_1^{n*}} \min \left\{ \frac{\Delta \Pi_1^{n*}}{\Delta \Pi_2^{n*}}, \frac{\Delta J_1}{\Delta J_2} \right\}$	$\min \left\{ \frac{\Delta \Pi_2^{n*}}{\Delta \Pi_1^{n*}}, \frac{\Delta J_2}{\Delta J_1} \right\} \frac{\Delta 3_1^{n*}}{\Delta 3_2^{n*}}$ $\frac{\Delta 3_2^{n*}}{\Delta 3_1^{n*}} \min \left\{ \frac{\Delta \Pi_1^{n*}}{\Delta \Pi_2^{n*}}, \frac{\Delta J_1}{\Delta J_2} \right\}$		

* - измененные значения переменных при изменении типа стратегии.

ВЫВОДЫ

Формализация использования математического аппарата теории игр в целях выработки стратегии ТНК предусматривает, в первую очередь, конкретизацию перечня параметров стратегического выбора ТНК. В результате проведенного исследования нами выявлено семь таких параметров:

1. Тип конкурентного преимущества. Выбор между «лидерством по издержкам» и «дифференциацией продуктов».
2. Тип рынка. Выбор между существующим и новым рынками.
3. Тип продукта. Выбор между существующими и новыми продуктами.
4. Тип взаимодействия с конкурентами. Выбор между поглощением (слиянием) с конкурентами и продолжением конкурировать с ними.
5. Размер затрат на НИОКР. Выбор между ростом, снижением и сохранением текущего размера затрат на НИОКР.
6. Размер затрат на рекламу. Выбор между ростом, снижением и сохранением текущего размера затрат на рекламу.
7. Размер скидок с цены и бонусов клиентам. Выбор между ростом, снижением и сохранением текущего размера скидок с цены и бонусов клиентам.

Выявлена причинно-следственная связь параметров стратегического выбора ТНК между собой (см. рис.1). Параметр «тип взаимодействия с конкурентами» является результирующим по отношению к предыдущим трем параметрам (тип конкурентного преимущества, тип рынка и тип продукта).

На основании анализа структуры исходных данных, необходимых для формирования платежных матриц, на основе семи видов стратегических параметров выбора, формализованы правила расчета выигрышей/проигрышей (см. табл.1).

Как видно из табл.1, по любому из семи параметров стратегического выбора ТНК значения выигрышей в рамках одной и той же стратегии различаются в зависимости от того, выбрал ли соперник такую же или другую стратегию. Это обеспечивает учет зависимости выигрыша компании от действий конкурентов. В каждой из игровых матриц в табл.1 представлено от трех до пяти типов переменных, служащих основой для определения размеров выигрышей/проигрышей сторон. Переменные в табл.1 связаны с издержками производства, ценами и качеством продукции, приростом продаж или доли рынка фирмы, стоимостью приобретения конкурентов, сроками создания конкурентных преимуществ, лояльностью потребителей.

Список литературы

1. Томпсон А. А., Стрикленд А. Д. Стратегический менеджмент: искусство разработки и реализации стратегии: пер. с англ. М.: ЮНИТИ, 1998. 352 с.
2. Печерский С. Л., Беляева А. А. Теория игр для экономистов. М.: Финансы и статистика, 2001. 405 с.
3. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость: пер. с англ. М.: Экономическая наука, 2005. 167 с.
4. Юданов А. Конкуренция: теория и практика. М.: Инфра-М, 2008. 276 с.
5. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия: пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 348 с.

Статья поступила в редакцию 12.11.2015

УДК 332.146

К ВОПРОСУ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЛЕКСНОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Евсюкова Т. С.

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Ростов-на-Дону, Российская Федерация

E-mail: lusine_badadjan@rambler.ru

Данная статья посвящена оценке инвестиционного климата Ростовской области, выработке мер государственной поддержки деятельности инвесторов и организаций по созданию привлекательной инвестиционной инфраструктуры. Определены перспективные направления формирования инвестиционной политики Ростовской области.

Ключевые слова: инвестиционный климат, инвестиция, инвестиционная инфраструктура, инвестиционная привлекательность, государственное финансирование, инвестиционный потенциал.

ВВЕДЕНИЕ

Одна из важнейших задач для повышения конкурентоспособности Российской Федерации на мировой арене заключается в создании целостной системы улучшения инвестиционного климата в регионах. Ростовская область обладает значительным потенциалом привлечения инвестиций, обусловленным совокупностью конкурентных преимуществ региона, таких как благоприятные природно-климатические условия, выгодное геоэкономическое и геополитическое положение, развитая транспортная инфраструктура, диверсифицированная экономика и наличие высокотехнологических производств, значительный научный потенциал, ресурсообеспеченность и энергоизбыточность. Несмотря на высокую инвестиционную привлекательность области, поставлена задача выработки эффективной долгосрочной политики по привлечению инвестиций в экономику и социальную сферу Ростовской области с определением целей и механизма их достижения.

Анализ основных исследований и публикаций по теме исследования. Вопросы инвестиционной привлекательности регионов рассматривают в своих научных публикациях такие авторы, как И. А. Погосов, Л. В. Мельникова, Г. А. Батищева, О. А. Булгакова, Н. И. Пшиканоква и др.

Цель исследования состоит в анализе инвестиционного климата Ростовской области, а также выработке мер государственной поддержки деятельности инвесторов и организаций по развитию инвестиционной инфраструктуры.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Инвестиции определены как ключевой приоритет экономической политики региона. При этом обозначены пять основных направлений, среди которых:

целенаправленный поиск инвесторов и инвестиций от имени и в интересах региона; финансовая и нефинансовая поддержка инвесторов; развитие инфраструктуры; совершенствование инвестиционного законодательства; снижение административных барьеров [2].

Ежегодный прирост инвестиций в Ростовской области увеличивается темпами, значительно превышающими среднероссийские. Так, по итогам 2014 года объем инвестиций в экономику области составил 262,49 млрд руб. (около 27 % ВРП), что на 40 млрд руб. больше, чем в 2013 году (рис. 1).

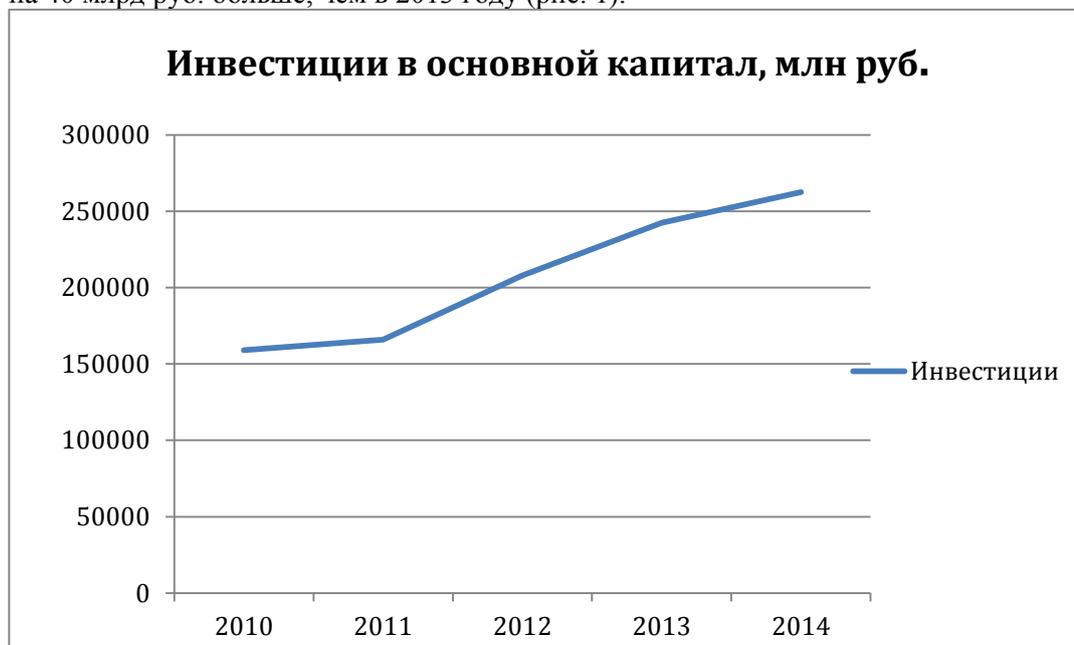


Рис. 1. Динамика притока инвестиций в основной капитал Ростовской области с 2010 по 2014 гг., млн руб.

Иностранные инвестиции на территории области пользуются полной и безусловной правовой защитой. Иностранные инвесторы вправе вкладывать капитал во все отрасли экономики, заниматься всеми видами деятельности, за исключением отраслей и производств, видов деятельности и территорий области, на инвестирование в которые вводятся ограничения, установленные законодательством РФ. По итогам 2014 г. объем прямых иностранных инвестиций в экономику Ростовской области составил 800,3 млн долл. США, что на 293 млн долл. США больше, чем в 2013 г. (рис. 2) [4].

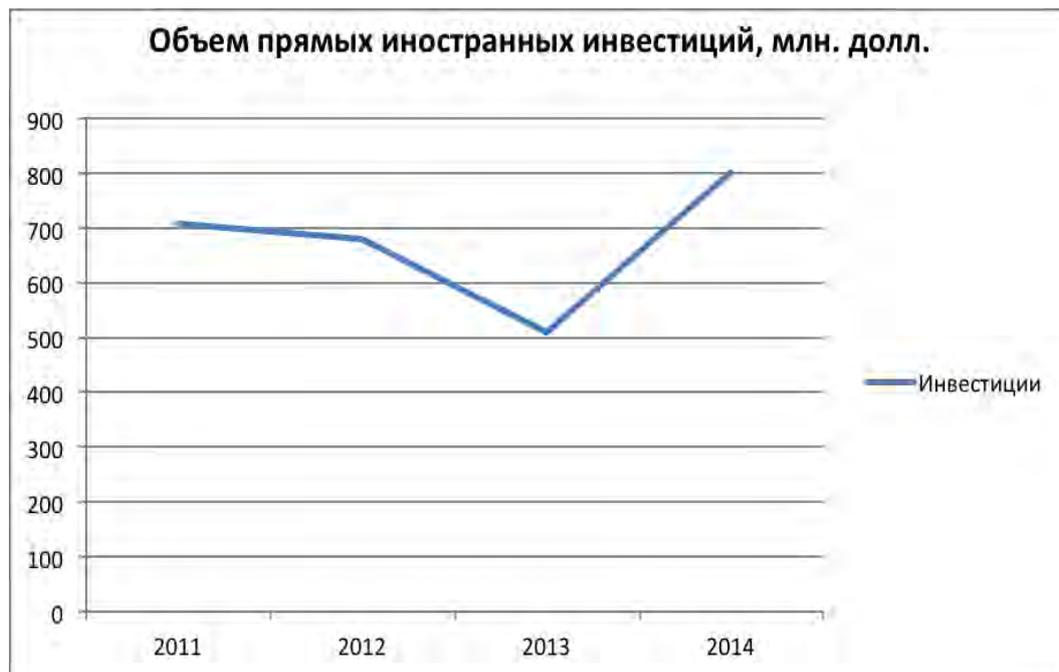


Рис. 2. Динамика притока прямых иностранных инвестиций в экономику Ростовской области с 2011 по 2014 гг., млн долл. США

При этом важно отметить, что организации, реализующие инвестиционные проекты на территории Ростовской области, могут претендовать на следующие формы государственной поддержки: льготы по налогам. Предоставляются инвесторам на срок окупаемости инвестиционного проекта, предусмотренного проектной документацией, но не более чем на пять лет; по налогу на имущество организаций в размере 1,1 %; организации, реализующие инвестпроекты с объемом капитальных вложений 300 млн руб. и более, освобождаются от уплаты налога на имущество организаций; по налогу на прибыль организаций установлена налоговая ставка в размере 13,5 % в части сумм налога, зачисляемых в областной бюджет. Помимо этого инвесторам предоставляются субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным на реализацию инвестиционных проектов (предоставляются по кредитным договорам), в том числе об открытии кредитных линий, заключенных с кредитными организациями, имеющими лицензию Центрального банка Российской Федерации и государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», на новое строительство, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, а также на рефинансирование ранее полученных кредитов на реализацию инвестиционных проектов по таким приоритетным направлениям, как обрабатывающие производства, животноводство, производство и переработка сельскохозяйственной продукции, рыбохозяйственный комплекс, тепличное хозяйство, производство возобновляемых источников энергии

в агропромышленном комплексе (биоэнергетика), развитие стройиндустрии, туризма в Ростовской области, создание объектов инженерной и транспортной инфраструктур и т.д.; реализация инвестпроектов на основе государственно-частного партнерства [6].

Также важно отметить, что в 2016 году введены налоговые каникулы для впервые зарегистрированных индивидуальных предпринимателей, осуществляющих деятельность в производственной, научной и социальной сферах (введена нулевая налоговая ставка по 28 видам деятельности для индивидуальных предпринимателей, ведущих бизнес в сфере бытовых услуг населению). Также, расширен сам перечень видов деятельности, в отношении которых разрешается применение патентной системы налогообложения. К существующим 42 видам деятельности добавились ещё 16, среди которых: переработка и консервирование фруктов и овощей, рыбоводство, выполнение работ по разработке компьютерных программ и баз данных и т.д. Снижена с 6% до 5% ставка для налогоплательщиков, работающих по упрощенной системе налогообложения и реализующих в регионе инвестпроекты [2].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что Ростовская область является одним из самых открытых для внешних инвестиций российских регионов. Одним из существенных аспектов формирования благоприятного инвестиционного имиджа Ростовской области можно назвать присвоение региону рейтинга инвестиционной привлекательности. Так, с ноября 2014 года Агентство стратегических инициатив совместно с ведущими деловыми объединениями рассчитывает Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации на всей территории страны. В Национальном рейтинге 2015 года приняли участие 76 субъектов Российской Федерации. Ростовская область заняла 8 место и вошла в группу регионов с комфортными условиями для бизнеса. По положительной динамике, в сравнении с 2014 годом, Ростовская область также стала одним из лидеров, войдя в «тройку» регионов, максимально улучшивших свои позиции, наряду с Москвой и Санкт-Петербургом [3].

Для достижения такого результата Правительством Ростовской области наряду с мерами государственной поддержки были решены следующие проблемы: отсутствие промышленных площадок на территории всех муниципалитетов; отсутствие на законодательном уровне формализованной процедуры по присвоению статуса промышленных парков и статуса управляющих компаний промышленных парков; отсутствие мер государственной поддержки для стимулирования деятельности организаций по созданию и развитию промышленных парков.

Для правового регулирования создания и развития сети промышленных парков в Ростовской области принят областной закон от 27.06.2013 №1114-ЗС «Об промышленных парках Ростовской области». Областной закон направлен на стимулирование создания промышленных площадок со всей необходимой инженерной инфраструктурой как основного элемента развития инвестиционной деятельности. С одной стороны, он определяет условия и порядок присвоения статуса промышленного парка и статуса его управляющей компании, а с другой –

К ВОПРОСУ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЛЕКСНОЙ СИСТЕМЫ...

меры государственной поддержки управляющих компаний по созданию и развитию индустриальных парков.

Данным законом управляющим компаниям индустриальных парков предоставляются следующие меры государственной поддержки:

- финансовая поддержка. Объекты, образующие индустриальный парк, а также объекты инженерной и транспортной инфраструктуры, необходимые для обеспечения деятельности индустриального парка, могут создаваться за счет средств областного бюджета в соответствии с областным законом от 22.07.2010 г. №448-30 «Об основах государственно-частного партнерства» и нормативными правовыми актами правительства Ростовской области. В то же время предоставление управляющим компаниям и резидентам индустриальных парков налоговых льгот осуществляется в соответствии с областным законом от 10.05.2012 г. №843-ЗС «О региональных налогах и некоторых вопросах налогообложения в Ростовской области»;

- организационная поддержка создания и деятельности индустриальных парков. Срок проведения государственным автономным учреждением Ростовской области государственной экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий для управляющих компаний и резидентов индустриальных парков не может превышать 30 дней. Инвесторам предоставляется информационная и консультационная поддержка при создании и деятельности индустриальных парков, также создан Реестр индустриальных парков на территории Ростовской области [7].

В результате в Ростовской области сформированы: 65 перспективных инвестиционных площадок. На территории каждого муниципалитета расположена минимум одна инвестиционная площадка; 7 промышленных парков; 5 бизнес-инкубаторов; 2 технопарка; Единый региональный центр инновационного развития [1].

По итогам 2013 года из перечня 100 губернаторских инвестиционных проектов были введены в эксплуатацию 10 проектов с общим объемом инвестиций 33343,53 млн руб. Реализация проектов позволила создать в Ростовской области 3834 новых рабочих места. В течение 2014 года осуществлено сопровождение и мониторинг инвестиционных проектов, имеющих социально-экономическое значение для развития Ростовской области. Сформирован Реестр инвестиционных проектов Ростовской области, который по итогам 2014 года включал 412 проектов на общую сумму 829,5 млрд руб., реализация которых позволит создать 53277 рабочих мест.

Перечень «100 Губернаторских инвестиционных проектов» по итогам 2014 года включал 59 крупных инвестиционных проектов с общим объемом инвестиций 468,5 млрд руб., реализуемых в 26 муниципальных образованиях области. Эти проекты позволят создать в регионе порядка 34,6 тысяч рабочих мест. Доминирующее количество проектов приходится на традиционные для Ростовской области отрасли: сельское хозяйство, промышленность, включая топливно-энергетический комплекс и строительство. В 2014 году на территории Ростовской области было введено в эксплуатацию 296 инвестиционных проектов на общую сумму 29,5 млрд руб., создано около 6,5 тыс. рабочих мест, в том числе 5

инвестиционных проектов из Перечня «100 Губернаторских инвестиционных проектов», реализуемых ЗАО «Глория Джинс», ООО «Славяне», ООО «Ростов логистик», ОАО «НЗНП», ООО «Гостиница «Эрмитаж». Объем привлеченных инвестиций по проектам составил 6936,4 млн руб., создано 763 новых рабочих места [5].

ВЫВОДЫ

Таким образом, можно сделать вывод о том, что инвестиционная политика Ростовской области направлена, прежде всего, на создание благоприятной среды для развития конкурентоспособного бизнеса, ориентированного на жесткие требования мирового рынка, укрепление финансового положения реального сектора экономики при одновременном обеспечении бюджетной системы стабильными доходными источниками и, конечно же, создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в Ростовскую область.

Список литературы

1. Агентство стратегических инициатив. Лучшие управленческие практики. [Электронный ресурс]. URL: http://investinregions.ru/u/section_file/113/practices_ru.pdf
2. Инвестиционное послание Губернатора Ростовской области – 2015 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.donland.ru/Donland/Pages/View.aspx?pageid=78122&mid=122217&itemld=1467>
3. Инвестиционный портал Ростовской области. Информация о кредитном рейтинге и рейтинге инвестиционной привлекательности Ростовской области [Электронный ресурс]. URL: http://invest-don.com/ru/credit_rating/
4. Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ. Экономические показатели Ростовской области [Электронный ресурс]. URL: <http://www.investinregions.ru/regions/rostov/>
5. Отчет о реализации стратегии инвестиционного развития Ростовской области до 2020 года по итогам 2014 года [Электронный ресурс]. URL: http://invest-don.com/ru/new_element_343/
6. Официальный портал Правительства Ростовской области. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.donland.ru/economy/Invest/?pageid=76307>
7. Приказ Департамента инвестиций и предпринимательства Ростовской области от 26.05.2014 №48 «О реестре промышленных парков на территории Ростовской области» [Электронный ресурс]. URL: http://www.invest-don.com/upload/files/14_05/prikaz.doc

Статья поступила в редакцию 12.11.2015

УДК 339.9

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО РЫНКА ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА (ЕАЭС)

Лукьянович Н. В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Российская Федерация

E-mail lukjanovich@rambler.ru

Данная статья посвящена проблемам и перспективам формирования единого энергетического рынка ЕАЭС, создание которого предусмотрено Договором о ЕАЭС, подписанном в мае 2014 года Россией, Беларусью и Казахстаном.

Ключевые слова: Евразийский экономический союз, энергетический рынок, диверсификация.

ВВЕДЕНИЕ

В соответствии с Договором о ЕАЭС государствами-членами данного интеграционного объединения предусматривается создание к июлю 2019 г. общего электроэнергетического рынка, а к 2025 году – общего рынка газа, нефти и нефтепродуктов. Россия является одним из крупнейших в мире экспортеров энергоносителей, поэтому решение данных задач во многом зависит от эффективности ее внешней энергетической стратегии на евразийском пространстве. Преобладание России во взаимной торговле в ЕАЭС, в том числе и в торговле энергоносителями, сохранится и в перспективе, учитывая ее более высокий экономический потенциал. В этом состоит существенное отличие интеграционных процессов на евразийском пространстве от интеграционных процессов в ЕС, в котором нет такого четко выраженного экономического доминирования одного государства.

Изменение конъюнктуры на мировом рынке нефти, связанное со снижением цены на этот энергоноситель, неблагоприятно отражается на экономической ситуации в России и интеграционных процессах в ЕАЭС. Вместе с тем, для России развитие внешнеэкономических связей со странами ЕАЭС имеет безусловный приоритет с точки зрения перспективного развития страны, что позволяет сделать вывод о том, что сроки создания единого энергетического рынка, по всей видимости, пересматриваться не будут.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Зависимость государственных доходов экономически наиболее развитых государств-членов ЕАЭС – России и Казахстана – от конъюнктуры мирового рынка нефти, увеличение глобальных и региональных рисков негативно отражается на темпах модернизации топливно-энергетических комплексов (ТЭК) национальных экономик стран-членов ЕАЭС. Снижение с сентября 2014 года цены на нефть, являющейся основным экспортным товаром России и Казахстана, отрицательно повлияло и, вероятно, также негативно будет влиять на показатели ВВП этих стран

в 2016 году. Чрезмерная зависимость российской экономики от конъюнктуры мирового рынка нефти значительно сужает возможности ее модернизации, а также не способствует модернизации тесно связанных с ней экономик государств-членов ЕАЭС, что повышает риски в формировании единого энергетического рынка данного интеграционного объединения.

Вместе с тем, невзирая на возникшие сложности в торговле энергоносителями, государствам-членам ЕАЭС во взаимной торговле удалось достичь более высокой степени диверсификации товарной структуры в 2010–2014 гг., чем во внешней торговле с третьими странами. Значительную долю в экспорте этих стран стала занимать продукция с высокой степенью переработки. Если во внешней торговле стран ЕАЭС 72,6 % экспорта составляли минеральные продукты, то во взаимной торговле – только 41,1 %. Машины, оборудование и транспортные средства занимали 19 % объема взаимной торговли, в то время как доля продаж этих товаров за пределами ТС и ЕЭП (ныне ЕАЭС) – лишь 2,4 % совокупного экспорта. Еще 12,7 % приходилось на металлы и изделия из них, 9,3 % – на продовольственные товары и сельхозсырье, 9,1 % – на продукцию химической промышленности, 8,8 % – на прочие готовые товары [1].

Вместе с тем в торговых отношениях между странами ЕАЭС существует дисбаланс в сторону российско-белорусской торговли, которая почти вдвое превышает товарообмен между двумя крупнейшими экономиками союза – Россией и Казахстаном. Объясняется это не только давними кооперационными связями между российскими и белорусскими предприятиями, но и традиционной зависимостью Белоруссии от поставок нефтегазовых ресурсов из России. Устранить этот структурный дисбаланс можно как с помощью диверсификации российско-белорусской торговли и экономических связей в целом, так и за счет увеличения российско-казахстанского и казахстанско-белорусского товарооборота, в том числе энергоресурсами.

Договор о ЕАЭС предполагает, как уже указывалось, создание единого энергетического рынка нефти, нефтепродуктов и природного газа трех стран. Следовательно, Россия должна будет отменить экспортные пошлины на свою нефть, которые Белоруссия перечисляет в бюджет РФ после ее переработки на своих НПЗ [3]. По оценкам Евразийской экономической комиссии (ЕЭК), единые рынки нефти и нефтепродуктов, газа начнут функционировать не позднее 2025 г., а вопросы пошлин на нефтепродукты будут регулироваться властями России и Белоруссии на двусторонней основе.

В перспективе предполагается также разделение производства, транспортировки и сбыта электроэнергии в рамках единого электроэнергетического рынка ЕАЭС. Одним из препятствий по созданию данного рынка является то обстоятельство, что энергоемкость производства ВВП в целом и отдельных видов продукции в Белоруссии, Казахстане и России в 2,5–6,5 раза выше, чем в США, Китае и странах Евросоюза. Кроме того, в ЕАЭС намного больше технических (неизбежных) энергопотерь в их общем объеме, то есть масштабы выработки электроэнергии значительны, но используется она неэффективно.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО...

По мнению члена Коллегии (Министра) по экономике и финансовой политике ЕЭК Т. М. Сулейменова, создание единого энергетического рынка должно стать главным приоритетом для государств-членов ЕАЭС, учитывая их географическое положение, структуру экономики, сложившиеся и формирующиеся системы доставки энергоресурсов на мировой рынок. Основные направления развития интеграции и создания эффективного общего энергетического рынка, по его оценке, предполагают формирование общей энергетической политики государств-членов ЕАЭС; согласование принципов тарифной политики; создание единого информационного поля для всех участников рынка; унификацию норм и стандартов на нефть, нефтепродукты и газ путем принятия технических регламентов; гармонизацию национальных законодательств, касающихся сферы энергетики.

Решение этих задач в ЕАЭС должно проводиться на основе подписания международных договоров в сфере энергетики, в частности, соглашений об обеспечении доступа к услугам естественных монополий, о порядке управления, функционирования и развития общих рынков нефти и нефтепродуктов, других соглашений, регламентирующих вопросы деятельности на рынке энергетики [2].

На наш взгляд, для ускорения формирования единого энергетического рынка ЕАЭС и ориентации евразийской интеграции на решение целей экономического развития необходимо в кратчайшие сроки разработать и принять Единую стратегию торгово-экономической политики ЕАЭС, Энергетическую стратегию, концепции единой промышленной и сельскохозяйственной политики, а также планы их реализации. Это предполагает гармонизацию национальных и союзных политик развития: промышленной, сельскохозяйственной, научно-технической, энергетической, транспортной и др. В этой связи представляется необходимым создание энергетического альянса стран ЕАЭС с привлечением других стран СНГ.

Актуальна проблема совершенствования механизма и правового обеспечения статистики взаимной торговли, в том числе энергоресурсами. Методология статистики взаимной торговли, утвержденная в январе 2011 г., имеет ряд недостатков, в их числе: низкая достоверность и неполнота первичной информации, несовершенство методов ее обработки, противоречивость данных национальных статистических служб. В целях повышения уровня полноты, достоверности и качества разрабатываемых и публикуемых данных статистики взаимной торговли необходимо организовать функциональное взаимодействие национальных и наднациональных статистических органов (СНГ и ЕАЭС), создать условия для полноценного участия последних в мировой системе статистических организаций путем углубления статистических баз данных, применения современных информационных технологий, повышения квалификации кадров и научной обоснованности принимаемых решений. Важно унифицировать статистическую форму декларирования товаров, поставляемых в рамках взаимной торговли [3].

Очевидно, что в случае полномасштабного развития ЕАЭС необходима эффективная энергетическая интеграция, позволяющая объединить усилия экспортеров энергоносителей на внешних рынках. Но при отсутствии продвижения России по пути модернизации национальной экономики, перехода российской экономики на новый технологический уклад и сохранении низких темпов

социально-экономического развития ЕАЭС может остаться на уровне международного энергетического синдиката. «Сохраняется угроза, что в рамках Единого экономического пространства будет реализована только энергетическая интеграция как имеющая непосредственную экспортную направленность» [4].

Для того чтобы энергетическая интеграция могла стать локомотивом общей экономической интеграции, необходимо ускорить на основе импортозамещения модернизацию ТЭК государств-членов ЕАЭС и стран, которые планируют вступить в евразийское объединение, что предполагает увеличение инвестиций в соответствующие отрасли обрабатывающей промышленности [5]. Существенной проблемой в этой связи для экономики России в условиях членства в ВТО является снижение и частичная отмена экспортных таможенных пошлин на нефтепродукты, что нанесет ей определенный ущерб: доля таких пошлин от продажи последних составляет более 5 % ВВП страны. С другой точки зрения, экспортные пошлины на нефтепродукты и соответствующие им защитные меры лишь усугубляют технологическую отсталость нашей страны, т.к. на некоторых российских нефтеперерабатывающих заводах глубина переработки нефти (70–73 %) не достигает параметров, характерных для развитых стран (90–95 %) и даже некоторых стран СНГ (80 %) [6].

В мае 2015 г. Высший евразийский экономический совет утвердил концепцию общего электроэнергетического рынка, а до 1 июля 2016 г. планируется разработать и принять программу его формирования [7]. Опережающие темпы интеграции электроэнергетической отрасли обусловлены тем, что союзные государства обладают большим электроэнергетическим потенциалом, имеют общую техническую и технологическую базу.

Формирование единого энергетического рынка ЕАЭС во многом будет зависеть как от внешних факторов (нестабильность на мировом рынке нефти, рост региональных и глобальных рисков и др.), так и от внутренних (темпов реализации политики импортозамещения и в целом от эффективности промышленной политики, состояния инвестиционного климата и др.). Постоянный анализ данных факторов и необходимая корректировка решений на наднациональном уровне позволит уменьшить риски в формировании единого энергетического рынка ЕАЭС.

ВЫВОДЫ

Создание единого энергетического рынка ЕАЭС связано с необходимостью всесторонней модернизации ТЭК государств-членов ЕАЭС с целью преодоления технологического отставания от уровня развитых стран и обеспечения повышения производства энергоносителей с высокой добавленной стоимостью. Эти задачи могут быть решены только в контексте повышения эффективности промышленной политики государств-членов ЕАЭС, предполагающей их реиндустриализацию на основе внедрения перспективных технологий. Представляется необходимым в кратчайшие сроки разработать «Энергетическую стратегию ЕАЭС», в основу которой может быть положена «Энергетическая стратегия России до 2035 года», как наиболее крупной державы ЕАЭС. Она должна быть согласована с аналогичными стратегиями (программами) других государств-членов ЕАЭС. В ней необходимо

предусмотреть совместную разработку нефтяных и газовых месторождений на евразийском пространстве, создание общей системы нефтепереработки с целью увеличения доли нефтепродуктов в экспорте стран ЕАЭС и ряд других положений.

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по госзаданию Финансового университета 2016 года.

Список литературы

1. Глазьев С. Ю. Перспективы Единого экономического пространства и Евразийского союза. URL: <http://www.dynacon.ru/content/articles/2530/>
2. Сулейменов Т. М. Энергетический рынок таможенного союза // KAZENERGY 2012. №5 (55). URL: <http://www.kazenergy.com/ru/5-55-2012/7459.html>.
3. Лис И. Перспективы энергетического партнерства в рамках ЕЭП. URL: <http://ekonomist.by/news/show/11776/>
4. Суздальцев А. Оценка и прогноз развития интеграционных процессов на постсоветском пространстве. URL: <http://rud.exdat.com/docs/index-739072.html>.
5. Мусаева Д. А. Евразийская интеграция: Таможенный союз – плюсы и минусы // Вестник Кыргызско-Российского славянского университета. 2013. Т. 13. № 10. С. 23.
6. Трубицын К. В., Атаманюк О. В. Обеспечение энергетической безопасности Российской Федерации в условиях вступления во Всемирную торговую организацию // Интернет-журнал Науковедение. 2013. № 6 (19). С. 102.
7. Официальный сайт ЕЭК. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/22-05-2014-1.aspx>.

Статья поступила в редакцию 12.11.2015

УДК 336.1

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Мищан Ю. А., Курьянова И. В.

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация

e-mail: mischanjuliya@gmail.com

В данной статье рассматривается развитие государственного финансового менеджмента. Анализируется методология управления финансами. Также представлены данные из планирования бюджета на 2016 год.

Ключевые слова: финансы, бюджет, государственный финансовый менеджмент, методология управления, прогнозирование, эконометрическое моделирование, бюджетирование, бюджетные ресурсы, составление бюджета, исполнение бюджета, учет и отчетность, контроль и аудит.

ВВЕДЕНИЕ

Тематика государственного финансового менеджмента очень важна на современном этапе. В настоящее время все большую актуальность приобретает проблематика совершенствования финансового менеджмента территорий. Однако анализ современной ситуации рассматривает процессы и методы управления финансами преимущественно на уровне отдельных предприятий и организаций, не уделяя должного внимания сектору государственного управления, в частности на уровне регионов, что является особенно важным в современных кризисных условиях для укрепления финансовой безопасности каждой из территориальных систем. Отличительным признаком финансового менеджмента в государственном управлении является его социальная направленность, ориентированная на повышение эффективности и результативности использования финансовых ресурсов в интересах всего общества, а на уровне отдельных предприятий, организаций и транснациональных корпораций во главу угла ставится максимизация прибыли в интересах только определенной узкой части общества (собственников, акционеров).

Таким образом, целью этой статьи является рассмотрение государственного финансового менеджмента и основных методологий управления финансами.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Государственный финансовый менеджмент представляет собой управление финансами. Однако выделение государственного финансового менеджмента в самостоятельную область необходимо в силу существенных различий в целях и задачах, стратегии и тактике, способах достижения цели и масштабах финансовой политики государства и хозяйствующих субъектов всей страны – корпораций, организаций.

Целью государственного финансового менеджмента является повышение благосостояния общества, благодаря принятию эффективных финансовых решений

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

в процессе выполнения государством своих функций с учетом целей и задач социально-экономического развития страны. Эта цель находит своё финансовое выражение в росте стоимости общественных благ соответствующего объема и качества. Это означает, что принятие управленческих финансовых решений, прежде всего, по формированию и использованию публичных финансовых ресурсов и доходов должно быть направлено на полноценное удовлетворение общественных потребностей при заданных или меньших объемах публичных расходов.

В секторе госуправления исходный пункт финансового менеджмента – это сопоставление расходов с результатами и определение сложившихся между ними соотношений. По итогам расчета различных показателей (эффективности, экономичности, результативности), постоянного отслеживания их динамики и влияющих на нее факторов принимаются, выполняются, корректируются и контролируются управленческие решения об уменьшении или увеличении бюджетных расходов на осуществление тех или иных целей и задач ведомства государственного сектора.

Методология управления финансами определена и заложена в методологии финансового менеджмента, которая, в свою очередь, активно использует прикладные математические методы, такие как прогнозирование и эконометрическое моделирование. В финансовом менеджменте для достижения наилучших результатов необходимо наличие соответствующей организационной структуры государственного ведомства и бюджетных учреждений.

В целом, одним из наиболее эффективных методов финансового планирования и государственного финансового менеджмента, предусматривающим составление детального, скоординированного по всем объектам, субъектам и функциям финансового управления плана, является бюджетирование. Бюджетирование основывается на принципах комплексного сочетания планирования, учета, анализа, контроля и регулирования публичных финансовых ресурсов, государственных активов и пассивов, финансовых потоков публично-правовых образований, координации соответствующих бюджетов, их консолидации и ориентации на достижение общих финансовых целей на каждом уровне управления.

Если же рассматривать планирование бюджета и его управление на 2016 год, то он предполагает увеличение плановых показателей ВВП в 2016 году на 1,2 % по сравнению с плановыми показателями на 2015 год, что означает положительную тенденцию в развитии экономики. В документе предполагается, что объем произведенного ВВП в текущих ценах составит почти 78,7 триллиона рублей. Это на 7,6 % больше планового прогноза ВВП на 2015 год (73,1 триллиона рублей в текущих ценах). При прогнозируемой инфляции в 6,4 % на конец 2016 г. расходы в реальном выражении в сравнении с 2015 г. будут ниже на 3,5 %, доходы (13,57 трлн руб.) – на 3,4 %. Дефицит федерального бюджета в 2016 году планируется удержать в пределах 2,184 трлн рублей, или 2,8 % планируемого ВВП. При этом использование резервного фонда для финансирования дефицита бюджета будет сокращено по сравнению с предыдущим 2015 годом (с разницей в 48 млн руб.). Занять на внутреннем рынке планируется 500 млрд рублей. На внешних рынках планируется занять не более 3 млрд долл. США против стандартных 7 млрд долл.

США. В 2016 году доходы бюджета прогнозируются в размере чуть меньше 13,6 трлн рублей, объем расходов – чуть менее 15,8 трлн рублей. В 2016 г. из каждых 100 руб. федеральная казна 19,2 руб. потратит на оборону, 12,7 руб. – на правоохранителей, 27,6 – на социальную защиту, 15,9 руб. – на поддержку экономики, 3 руб. – на здравоохранение, 3,6 руб. – на образование. Но поскольку Минфин ставил задачей не сократить, а не наращивать долю этих расходов, то такую задачу решить удалось за счет некоторого сокращения расходов на оборону при росте расходов на социальную сферу. На образование и здравоохранение, при этом, на 8–10 % снижены расходы, это собственно и привело к сокращению их доли в общих расходах бюджета. На национальную экономику рост расходов обусловлен в основном субсидиями.

Также можно рассмотреть не только в целом составляющие бюджета Российской Федерации, но и срез бюджета региона – Республики Крым. В целом, был утвержден бюджет республики на 2016 год с доходами в сумме 67,353 млрд рублей и расходами на 86,653 млрд рублей.

Если подробнее, то безвозмездные поступления в сумме 43,46 млрд рублей – это непосредственно доходы, которые должны составить собственные налоговые и неналоговые поступления республики. В структуре доходов основные поступления ожидаются от налога на доход физических лиц – 10,388 млрд рублей, налог на прибыль – 6,8 млрд рублей, акциз – 2,54 млрд рублей, налог, взимаемый по упрощенной системе налогообложения – 997 млн рублей, налог на имущество – 900 млн рублей.

Почти две трети доходов крымского бюджета составят перечисления из федерального бюджета в виде дотаций, субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов – их общая сумма около 43,46 млрд рублей. При этом дотации составят 37,606 млрд рублей, субсидии – 1,764 млрд рублей, субвенции – 2,604 млрд рублей, иные межбюджетные трансферты – 1 млрд рублей и прочие безвозмездные поступления – 454 млн рублей.

При этом расходы бюджета республики запланированы в размере 86,653 млрд рублей. Таким образом, дефицит бюджета должен составить почти 19,3 млрд рублей, который будет компенсирован при увеличении Госдумой субсидий Крыму уже в следующем году.

По целевому направлению наибольший объем расходов бюджета 2016 года должны направить на сферы образования – 22,578 млрд рублей, здравоохранения – 17,85 млрд рублей, соцзащиту – 13,346 млрд рублей, ЖКХ – 5,518 млрд рублей, на решение общегосударственных вопросов – 3,5 млрд рублей, и поддержку муниципальных образований – 2,4 млрд рублей.

В понятие финансового менеджмента включена совокупность четырех процессов (составление бюджета, исполнение бюджета, учет и отчетность, контроль и аудит), которые регламентированы Комитетом по вопросам государственного управления Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

При переходе от традиционного бюджетирования к бюджетированию, ориентированного на результаты (БОР), происходит кардинальная трансформация управления финансами (доходами и расходами, активами и пассивами). Две

важнейшие характеристики меняются в сфере бюджетных расходов – объектом управления становится структура совокупных расходов ведомства (в рамках традиционного бюджета таким объектом являлись неиспользованные вовремя бюджетные средства), а критерием управленческой эффективности – достижение результатов (в рамках традиционного бюджета об успехах ведомства судили по точности исполнения бюджетной росписи и по величине неиспользованных средств на конец года).

В реализации современного финансового менеджмента, основанного на принципах БОР, важную роль призваны играть государственные операционные менеджеры. Суть такого подхода состоит в том, что операционные менеджеры, находящиеся в непосредственной близости к потребителям государственных услуг и совершению конкретных операций госуправления, наилучшим образом понимают ситуацию в определенной области и обладают самой подробной информацией некоторых аспектов. Поэтому они имеют возможность принимать гораздо более эффективные решения относительно использования ресурсов для достижения запланированных результатов, нежели те должностные лица, которые находятся на более высоких иерархических уровнях либо за пределами конкретного ведомства.

Надлежащая практика современной системы финансового менеджмента характеризуется рядом основополагающих элементов на всех стадиях бюджетного процесса (рис.1).



Рис. 1. Финансовый менеджмент в системе БОР.

Исходя и вышеперечисленного метода бюджетирования, можно вывести наиболее общее понятие. Бюджетирование, ориентированное на результат, – это комплекс действий по планированию, исполнению и подведению итогов исполнения бюджета и контролю за расходованием бюджетных средств, который обеспечивает распределение бюджетных ресурсов по целям, задачам и функциям государства с учётом основных приоритетов государственной политики и общественной значимости ожидаемых и

конечных результатов использования бюджетных средств, которые должны обосновываться ожидаемым и целенаправленным результатом их расходования.

ВЫВОДЫ

Таким образом, достижение высокого качества финансового менеджмента предполагает наличие соответствующей организационной структуры государственного ведомства и всех бюджетных учреждений. Организационная структура должна быть построена таким образом, чтобы ответственность и за профильную деятельность организации, и за финансы была возложена на высшее должностное лицо, а затем делегировалась сверху вниз по ступеням управленческой иерархии вплоть до руководителей среднего звена (операционных менеджеров), которые одновременно отвечают и за достижение результатов, и за управление ресурсами для их достижения. Между тем сотрудники финансового отдела, отдела кадров и отдела снабжения оказывают поддержку операционным менеджерам в достижении результатов.

Так как Россия всё еще стоит на пути крупных административных реформ, это потребует введения еще некоторых новых систем государственного управления. При этом государственные учреждения должны в своей работе ориентироваться на результаты и финансироваться в соответствии с объемом и качеством предоставляемых ими услуг.

Однако необходимо установить четкие правила, регулирующие отношения в сфере финансового менеджмента между различными уровнями иерархической структуры государственных органов, в том числе обмен информацией и отчетность, потому что достижение высокого качества финансового менеджмента предполагает наличие соответствующей организационной структуры государственного ведомства и бюджетных учреждений.

Список литературы

1. Бюджетное Послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2014–2016 годах [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/18332>
2. Государственная программа «Управление государственными финансами» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.minfin.ru/ru/>
3. Информационно-аналитические материалы по проекту: «Исследование проблем эффективного управления бюджетными средствами» [Электронный ресурс]. URL: <http://eee-region.ru/article/3703/>
4. Основные результаты и направления бюджетной политики на 2012год и период до 2021года. [Электронный ресурс]. URL: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2011/12ORNPR_12-14_v8.doc
5. Финансы: учеб. - 2-е изд., перераб. и доп./под ред. В. В. Ковалева, - М.: Изд-во Проспект, 2006. 640 с.

Статья поступила в редакцию 12.11.2015

УДК 339

ПРАКТИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОФФШОРНЫХ ЗОН В СФЕРЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Никитина М. Г., Барсегян А. Г., Киричек А. А.

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация

E-mail: alexandrakirichek@gmail.com

В настоящее время в развитых странах наблюдаются значительный рост в области научно-технической сферы. Развитие инновационного потенциала страны обеспечивает ее устойчивую конкурентоспособность и повышает уровень жизни общества в целом. Одним из основных элементов инновационного развития является интеллектуальная собственность и связанные с ней процессы. В общем порядке защита интеллектуальной собственности осуществляется через применение законодательных мер, которые, в свою очередь, пересматриваются и корректируются по мере развития инновационной сферы. Однако налоговое давление и политическая нестабильность некоторых стран для многих перспективных проектов в инновационной сфере оказывается чрезмерным. Вследствие этого такие компании вынуждены искать иные пути для продвижения своих идей. Продажа научных разработок иностранным компаниям приводит к потере части потенциальной прибыли национальной экономикой. Поэтому многие крупные инновационные компании прибегают к использованию преимуществ оффшорных зон для развития и удержания перспективных проектов и идей внутри страны.

Ключевые слова: оффшорная зона, оптимизация налогообложения, интеллектуальная собственность, оффшорные схемы, развитие технологий, НИОКР.

ВВЕДЕНИЕ

В период интернационализации хозяйственных процессов основной движущей силой в экономическом и социальном развитии стран мира являются инновации. В настоящее время они охватывают практически все сферы жизнедеятельности общества. Общеизвестно, что знания и изобретения привели к росту экономик развитых стран в последние годы. Известный экономист Пол Ромер полагает, что накопление знаний является движущей силой экономического роста. Следуя его теории, обеспечение роста экономики стран возможно через поощрение инвестиций в новые исследования и разработки. Целью данной статьи является анализ международного опыта и полученных выгод странами от использования оффшорных зон в качестве инструмента сохранения интеллектуальной собственности, а также оценка возможности применения такого опыта в РФ.

Степень изученности проблемы достаточно высока. Однако поскольку оффшорные зоны являются динамичным объектом экономической деятельности и на практике могут оказывать различное влияние на определенные сферы деятельности, данная тема требует более детальной проработки и постоянной оценки. Теоретические основы и практический опыт применения оффшоров в международной деятельности изложены в трудах Апеля А. Л., Булатова А. С., Владимировой М. П., Голубкова Д. Ю., Горбунова А. Р., Грузенкина В. В., Даукаева И. М., Зориной О. И., Кашина В. А., Непесова К. А., Родионова А. А.,

Стажковой М. М., Теунаева Д. М., Ушакова Д. Л., Халдина М. А., Хейфеца Б. А., Чернявского С. П., Шевчука Д. А. и др.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Инновационная деятельность зависит от взаимодействия таких ключевых субъектов, как государство, наука и бизнес. Эти взаимосвязи выражаются в виде материальных средств, финансовых потоков, закрепления и передачи прав на интеллектуальную собственность и т.д.

В процессе такого сотрудничества различные субъекты экономики постепенно начинают выполнять смежные функции. К примеру, университеты как субъекты научной сферы деятельности, при участии в развитии инновационной деятельности могут играть роль, которую обычно выполняет государство. Постепенно адаптируются функции бизнес-сектора путем создания служб по коммерциализации технологий и поддержки малых фирм. Таким образом, наука, взаимодействуя с государством и частным сектором, определяет направление и скорость экономического развития страны. Интеллектуальная собственность является мощным фактором экономического роста и стимулом для создания материальных ценностей, который пока еще оптимально не используется во всех странах, особенно в странах с развивающейся экономикой [1].

Интеллектуальная собственность стала одним из важнейших направлений общественного производства. За рубежом только авторское право приносит до 7 % ВВП развитых стран [2].

В период глобализации важным является анализ роли и механизмов защиты собственности на продукты интеллектуального труда, поскольку именно интеллектуальная собственность, закрепленная законодательно, позволяет получать добавленную стоимость, дополнительную прибыль, а также завоевывать новые рынки и укреплять конкурентоспособность хозяйствующего субъекта [3].

В общем понимании интеллектуальная собственность представляет собой совокупность литературной, художественной и промышленной собственности. Основным законом, регулирующим правоотношения в области интеллектуальной собственности РФ, является часть четвертая Гражданского кодекса Российской Федерации «Интеллектуальные права и средства индивидуализации».

В соответствии с ним под интеллектуальной собственностью понимается исключительное право гражданина или юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции выполняемых работ или услуг (фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания и т.п.) [1].

В наиболее общем виде согласно Конвенции об учреждении ВОИС от 14 июля 1967 г. «интеллектуальная собственность» включает права, относящиеся к [2]:

- литературным, художественным и научным произведениям;
- исполнительской деятельности артистов, звукозаписи, радио- и телевизионным передачам;

ПРАКТИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОФФШОРНЫХ ЗОН В СФЕРЕ...

- изобретениям во всех областях человеческой деятельности;
- научным открытиям;
- промышленным образцам;
- товарным знакам, знакам обслуживания, фирменным наименованиям и коммерческим обозначениям;
- защите против недобросовестной конкуренции;
- все другие права, относящиеся к интеллектуальной деятельности в производственной, научной, литературной и художественной областях [2].

Действующее налоговое законодательство не предусматривает отдельного порядка налогового учета всех объектов интеллектуальной собственности. Кроме того, в различных условиях один и тот же объект интеллектуальной собственности может учитываться по-разному.

На основании Федерального закона от 29.05.2002 № 57-ФЗ дополнениями в пп.1 п.1 ст.146 НК РФ передача имущественных прав была прямо отнесена к объектам налогообложения НДС. В рассматриваемом случае применяется ставка НДС 18 %.

В случае, если иностранный патентообладатель не состоит на учете в качестве налогоплательщика в налоговых органах Российской Федерации, то реализация им прав на использование объектов интеллектуальной собственности без отчуждения таких прав (передачи в собственность, переуступки), не подлежит налогообложению налогом на добавленную стоимость в Российской Федерации. Такая ситуация возможна как при нахождении продавца и покупателя услуг на территории России, так и при импорте услуг [4].

Доходы, полученные иностранной организацией от использования в РФ прав на объекты интеллектуальной собственности, подлежат обложению налогом, удерживаемым у источника выплаты доходов. Ставка налога на прибыль в РФ на 2016 год составляет 20 %. В тоже время следует учитывать, что доходы, полученные иностранной организацией от продажи имущественных прав, не приводящие к образованию постоянного представительства в Российской Федерации, обложению налогом не подлежат [3].

Для развития бизнеса в инновационной сфере уже сейчас предусмотрено применение налоговых льгот, однако не все виды деятельности попадают в эту категорию. Высокий уровень совокупной налоговой нагрузки является одной из причин замедленного развития инновационного сектора РФ. Также низкий уровень технической вооруженности и изношенности инфраструктуры не способствуют развитию инновационной сферы.

Интеллектуальная собственность (ИС), включая компьютерное программное обеспечение, техническое ноу-хау, патенты, торговые марки и авторские права, может находиться в собственности оффшорной компании или переназначена в ее пользу.

Наиболее важными характеристиками для страны, которую можно рассматривать как выгодную налоговую юрисдикцию для компании, связанной с ИС являются [5]:

- низкий уровень подоходного налога или низкая ставка налога на лицензионную деятельность;
- наличие договоров об избежании двойного налогообложения;
- предпочтительное освобождение от налога у источника выплаты [5].

Предпосылками к использованию оффшоров в качестве инструмента для развития инновационного потенциала страны являются:

- возможность развития исследований в других областях науки (медицина, точное машиностроение, компьютерные сети и технологии и т.д.). На протяжении долгого времени наибольшее сосредоточение потенциала высоких технологий было преимущественно в рамках оборонно-промышленного комплекса. Это снижало эффективность экономики в целом, поскольку влекло за собой усиление диспропорций в ее технологической структуре, ограничивало базу и замедляло темпы общего технологического обновления и экономического роста;

- необходимость комплексной проработки основных процедур регулирования и защиты ИС. Система поддержки развития науки и ее финансирования в рыночных условиях, включающая концептуальные положения, целевые ориентиры, меры законодательного регулирования (в том числе защиты прав интеллектуальной собственности), порядок ресурсного обеспечения и др., находится пока еще в стадии формирования;

- недостаточная развитость инфраструктуры для внедрения инноваций, диспропорциональность этого развития по регионам. Как следствие, слабая адаптация предприятий к изменяющимся условиям хозяйствования;

- не востребованность на внутреннем и внешнем рынках отечественной технологичной продукции;

- утечка высококвалифицированных кадров из-за низкого уровня мотивации по сравнению со странами с развитым технологичным потенциалом;

- недостаточная доля ВВП, приходящаяся на финансирование НИОКР и защиту ИС. Так на 2015 год расходы ВВП России на развитие НИОКР составили 1,18 %, в то время как в США – 3,1 %, Китае – 1,85 %, Швейцария – 2,9 % [2].

Значительной проблемой для современной российской экономики является несоответствие между затрачиваемыми государственными средствами на научно-техническую сферу и уровнем технологического развития базовых секторов отечественной экономики. Высокий научно-технический потенциал, поддерживаемый в последние годы наращиванием государственных расходов, не дает видимого экономического эффекта, не способствует коренной модернизации производства, не обеспечивает диверсификации экономики и внешней торговли за счет производства и экспорта высокотехнологичной продукции и продукции с высокой степенью переработки. Конкурентоспособность российских товаров остается на среднем уровне и на внутреннем рынке. По данным Всемирного банка, доля высокотехнологичной продукции в структуре экспорта промышленных товаров РФ в 2012 году составила 8,4 %. В то же время доля высокотехнологичного экспорта составляет в Китае 26,3 %, в США – 17,8 %, в Германии – 15,8 % [6].

Использование оффшоров позволяет не только оптимизировать налоговую нагрузку, но и предоставляет возможность компаниям, связанным с

ПРАКТИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОФФШОРНЫХ ЗОН В СФЕРЕ...

интеллектуальной собственностью, положительно влиять на инновационное развитие своей страны. Так, количество заявок на патенты и торговые марки за период с 2013 по 2014 гг. в странах, которые не запрещают сотрудничества с оффшорными зонами, имеет положительную динамику изменения (табл. 1).

Таблица 1

Количество заявок на патенты и торговые марки в ведущих странах, 2013–2014 гг.

Страна	2013	2014	Изменение
Патенты			
Заявок в мире	2564800	2680900	4,5
Китай	825136	928177	12,5
США	571612	578802	1,3
Япония	328436	325989	-0,7
Торговые марки			
Заявок в мире	7028400	7449400	6,0
Китай	1880000	2222680	18,2
США	441547	471228	6,7
Япония	324749	333443	2,7

Источник: [7]

Еще одной из причин использования оффшоров для развития и поддержания ИС является устранение высокорисковой деятельности. Зачастую компании стараются легально отделить такую деятельность от других операций. В частности, если деятельность связана с использованием рискованных активов (патентов), то компании могут разделить право собственности на эти активы и непосредственно операции, для которых эти активы будут использованы. Это можно осуществить путем передачи права собственности этого актива другой компании. Всего в оффшорных юрисдикциях размещены мировые активы на сумму 21 трлн долл. США. Доля России в мировом богатстве – около 4 % (в 1.5 раза больше, чем доля в мировом ВВП – 2,4 %) [5].

Правильное использование оффшорной зоны может привести к получению следующих выгод:

- высокий уровень престижа компании (оффшоры из данного сектора признаются более авторитетными на мировой бизнес-арене);
- перспективы развития (международные рынки становятся более доступными);
- повышение конкурентоспособности (снижение затрат, связанных с налогообложением, способствует увеличению эффективности ведения предпринимательской и инвестиционной деятельности);
- более высокий уровень банковской надежности [8].

Существует два основных пути использования оффшоров для развития интеллектуальной собственности.

Первый способ предполагает, что ИС принадлежит оффшорной компании, которая находится в низконалоговой юрисдикции (к примеру Кипр, Мальта), либо

стране со сравнительно высокими налогами (Нидерланды, Люксембург), однако имеющих благоприятный налоговый режим в отношении интеллектуальной собственности.

Второй способ предусматривает, что оффшорная компания лицензирует право на использование ИС, созданной в стране, имеющей большое количество договоров об избежании двойного налогообложения (СИДН). Дочерняя компания получает весь доход и передает ее материнской компании в оффшоре за исключением комиссии за свои услуги. Этот способ наиболее часто используется в оффшорных схемах относительно развития технологий и инноваций. Преимущество использования оффшорной компании в качестве посредника в сравнении с предыдущим сценарием в том, что налоговые платежи на дивиденды в странах лицензиатов сравнительно ниже [9].

Обобщая вышесказанное, можно определить конечный результат используемых способов ведения деятельности. При приобретении прав на ИС оффшорная компания может заключать лицензионные/франчайзинговые соглашения с компаниями, заинтересованными в использовании данных прав по всему миру. Доход, получаемый в результате таких договоренностей, может накапливаться оффшорно, а через тщательный подбор соответствующей юрисдикции удерживаемые налоги на гонорар могут быть снижены посредством коммерческого применения договоров об избежании двойного налогообложения. Как следствие, можно получить более широкий охват целевой аудитории.

Сингапур, хотя и не является классическим оффшором, тем не менее, является примером эффективного использования их механизма для развития интеллектуальной собственности. Наличие СИДН, а также усовершенствование законодательного режима в области интеллектуальной собственности позволили получить поддержку научных исследований и внедрения новых технологических решений частным бизнесом в размере 12,7 млрд долларов США в год на период с 2011 по 2015 гг. Внедрение программы интеллектуальной собственности для малых и средних предприятий сейчас поддерживает около 400 проектов развития. Также предусмотрен льготный режим финансирования затрат предприятий на НИОКР – до 60 % затрат компенсируется из бюджета.

Так, с момента получения Сингапуром статуса низконалоговой гавани количество патентуемых изобретений увеличилось на 20 %, а регистрируемых товарных знаков – на 72 %. Выплаты роялти в сингапурский бюджет выросли вопреки кризису вдвое (по этому показателю – третье место в мире после Японии и Китая) [9].

Кипр является хорошим примером юрисдикции, используемой для хранения интеллектуальной собственности и реализации ее в России.

Наиболее простой схемой с использованием кипрской оффшорной компании является передача ей прав на интеллектуальную собственность (патенты, авторские права, ноу-хау, товарные знаки). Таким образом, право на ИС закрепляется за кипрской компанией. Российская компания получает право использования ИС на основе лицензионного договора и уплачивает роялти. Выплата роялти облагается

ПРАКТИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОФФШОРНЫХ ЗОН В СФЕРЕ...

налогом 20 % у источника. Налогов у источника при распределении прибыли кипрской компании не возникает.

После оффшорная компания может заключать лицензионные и франчайзинговые договоры с третьими лицами, а получаемый доход накапливать в оффшоре. Обобщенная схема использования юрисдикции Кипра представлена на рисунке 1 [10].



Рис. 1. Передача прав на ИС нерезидентной оффшорной компании.

Возможен вариант создания резидентной компании в оффшоре. Первым звеном выступает правообладатель (оффшорная компания), вторым – лицензиат (компания, зарегистрированная на Кипре или в иной юрисдикции, которая имеет Соглашение с Россией об избежании двойного налогообложения 1998 г.), третьим – российский сублицензиат.

Российская компания, как сублицензиат, выплачивает роялти своему лицензиату – кипрской компании, которая, в свою очередь, платит лицензионные платежи правообладателю объекта интеллектуальной собственности – оффшорной компании. Компания в кипрской юрисдикции используется в качестве промежуточного звена, ведь средства от российских контрагентов в её пользу в соответствии с упомянутым Соглашением освобождаются от налогообложения. Это даёт возможность использовать объект интеллектуальной собственности на территории России, аккумулируя при этом все роялти в оффшорной зоне [10]. Полученные кипрской компанией роялти входят в налогооблагаемую базу, с которой уплачивается налог 10 %. Налогов у источника при распределении прибыли кипрской компании не возникает. Обобщенная схема представлена на рисунке 2. На практике часто используется транзитная схема, в которой кипрская компания – низконалоговая юрисдикция, имеющая выгодное международное соглашение с Россией, а собственником ИС является другая оффшорная компания (например, юрисдикция БВО) [10].

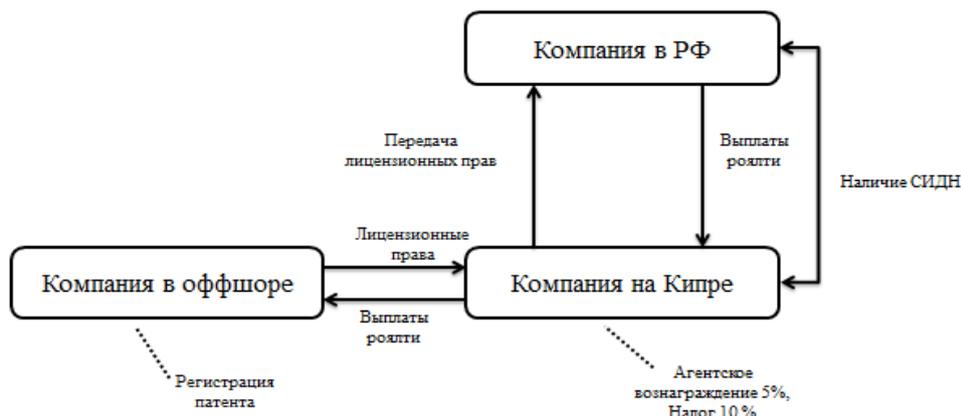


Рис. 2. Передача прав на ИС резидентной оффшорной компании.

Более сложные схемы с участием оффшорных зон часто используются крупными международными компаниями. В настоящее время достаточно часто применяемыми инструментами для оптимизации лицензионных платежей (роялти) являются компании, зарегистрированные в Ирландии и Нидерландах. Существует несколько схем такой оптимизации. Две наиболее известные – «двойной ирландский» и «голландский сэндвич». Перечисленные схемы очень популярны среди американских IT-компаний.

Схема «Голландский сэндвич» включает в себя европейскую компанию (Нидерланды) и оффшорные зоны (Антильские Острова, Ирландия, БВО и т.д.).

Существуют соглашения об избежании двойного налогообложения между Россией и Нидерландами и между Нидерландами и Антильскими островами. Теоретически схема работает следующим образом. Компания в стране-источнике ИС передает право интеллектуальной собственности ирландской компании, которая является резидентом оффшорной юрисдикции. В свою очередь эта компания передает лицензию не напрямую своей дочерней (является налоговым резидентом Ирландии), а нидерландской компании, которая сублицензирует дочернюю. После этого дочерняя компания, используя объекты интеллектуальной собственности, ведет коммерческую деятельность. Далее она перечисляет роялти нидерландской компании. Используя льготный налоговый режим Нидерландов, голландская компания перечисляет собранные средства компании-резиденту оффшорной юрисдикции, зарегистрированной в Ирландии.

В дальнейшем полученные средства тем или иным способом «репатрируются» в страну, где зарегистрирована компания-источник ИС, например, в качестве инвестиций [11].

Схема «двойной ирландский» предполагает, что компания-источник ИС передает своей аффилированной ирландской компании право на интеллектуальную собственность. При этом штаб-квартира ирландской компании должна находиться в классической оффшорной зоне с нулевой ставкой налогообложения (Сейшелы, Бермуды, острова Кайман, Невис, Белиз и т.д.). Как следствие, у ирландской компании появляется возможность не платить налог на роялти в Ирландии,

ПРАКТИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОФФШОРНЫХ ЗОН В СФЕРЕ...

поскольку в соответствии с ирландскими законами компания считается резидентом того государства, откуда она управляется. Далее данная компания передает права на интеллектуальную собственность своей дочерней ирландской компании. Дочерняя компания, в свою очередь, ведет предпринимательскую деятельность, извлекая прибыль [10].

Большая часть прибыли за использование интеллектуальных прав передается компании, зарегистрированной в оффшорной зоне. Небольшая часть прибыли, оставшейся у дочерней компании, облагается ирландским корпоративным налогом по ставке 12,5 %. На практике такая компания может быть убыточна [11].

Применение международных схем по оптимизации налогообложения – достаточно распространенная практика во всем мире. Почти все крупнейшие компании тем или иным образом используют преимущества, которые дают юрисдикции с пониженным налоговым давлением. В историях с минимизацией налогообложения часто упоминаются такие корпорации, как Google, Apple, Starbucks, Mercedes, Amazon, Microsoft, Coca-Cola.

Наибольший успех в применении такого рода схем получили американские корпорации. Среди характерных особенностей развития инновационной сферы США следует выделить фактически независимое от федеральных государственных органов появление основных институтов инновационной сферы (технопарков и венчурных фондов). Второй особенностью инновационной сферы США является исключительно высокая активность малых инновационных компаний. Это связано с существованием специальных государственных программ поддержки таких фирм, а также с развитостью и доступностью венчурного капитала – основного источника средств.

У многих компаний США есть подконтрольные им зарубежные компании, чья прибыль во много раз превышает ВВП оффшоров, в которых они зарегистрированы. Например, на Бермудских островах эти прибыли составляют 645 % ВВП, Каймановых островах – 546 %. Региональное распределение дочерних компаний крупных корпорации представлено в таблице 2.

Таблица 2
Региональное распределение дочерних компаний корпорации США

Корпорация США	Количество дочерних компаний в оффшорах	Юрисдикция регистрации дочерних компаний	Средства, хранящиеся в налоговых гаванях (млн долл. США)
1	2	3	4
Exxon Mobil	36	Бермудские острова (1), Багамы (17), Каймановы острова (1), Гонконг (3), Люксембург (2), Сингапур (2), Нидерланды (5)	43000

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4
General Motors	15	Бермудские острова (2), Каймановы острова (2), Гонконг (1), Ирландия (1), Сингапур (1), Швейцария (3), Нидерланды (5)	5500
Hewlett -Packard	22	Бермудские острова (1), Каймановы острова (2), Коста- Рика (1), Кипр (1), Гонконг (1), Ирландия (3), Люксембург (1), Нидерланды (6), Сингапур (4), Швейцария (2)	33400
Apple	3	Ирландия (3)	82600
I.B.M.	16	Багамы (1), Барбадос (1), Бермудские Острова (1), Коста-Рика (1), Гонконг (1), Ирландия (2), Латвия (1), Люксембург (1), Мальта (1), Маврикий (1), Нидерланды (2), Сейшеллы (1), Сингапур (1), Швейцария (1)	44400
Microsoft	5	Ирландия (3), Люксембург (1), Сингапур (1)	60800
Dell	78	Бахрейн (1), Барбадос (1), Бермудские острова (2), Британские Виргинские острова (2), Каймановы острова (4), Коста-Рика (2), Гонконг (6), Ирландия (9), Джерси (1), Ливан (1), Люксембург (3), Маврикий (2), Панама (1), Нидерланды (27), Сингапур (11), Швейцария (5)	19000
Google	2	Ирландия (2)	33300

Источник: [12]

Но, как правило, эти средства хранятся в американских банках, обращаются в американской экономике и в любой момент могут быть использованы для осуществления внутренних инвестиций. Корпорации не могут непосредственно использовать эти средства для приобретения недвижимости в США, выплаты дивидендов, выкупа акций или финансирования работ, однако эти деньги финансируют американскую ипотеку и займы малому бизнесу.

ПРАКТИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОФФШОРНЫХ ЗОН В СФЕРЕ...

У Microsoft есть три региональных операционных центра в низконалоговых юрисдикциях – Ирландии (отвечает за продажи в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке), Сингапуре (в Азии) и Пуэрто-Рико (в обеих Америках). С этими компаниями у Microsoft есть соглашение о разделе затрат, по которому каждая из них участвует в расходах на разработки и исследования пропорционально своей доле в продажах. Например, на Microsoft Ireland приходится примерно 30 % мировой выручки от продаж продуктов Microsoft, соответственно, она покрывает около 30 % затрат на разработки и исследования [13].

Hewlett-Packard (HP) осуществляет программу заимствований, которая позволяет ей использовать кредиты ее зарубежных компаний для финансирования операций в США. Средства поступают преимущественно из двух источников – Belgian Coordination Center (Бельгия) и Compaq Cayman Holding Corp. (Каймановы о-ва). Займы от этих компаний поддерживают деятельность HP в США, идут на зарплату, частично на обратный выкуп акций HP.

Таким образом, использование оффшорных зон крупными американскими корпорациями очень широко распространено. Эти процедуры позволяют корпорациям более свободно распоряжаться своими средствами на внешних рынках, оптимизировать налогообложение, расширить структуру своего бизнеса [14].

Многие исследователи призывают Конгресс США принять меры, чтобы компании не смогли уходить от налоговых обязательств. По их мнению, это позволит сократить дефицит бюджета, а также улучшить работу рынков. Однако случаи, когда применяемые компаниями схемы выходят за рамки закона, довольно редки [15]. Более детальное рассмотрение схем, которые применяют компании Google, Apple и другие корпорации, приводит к выводу об их простоте и понятности. Главная задача состоит в выводе основной массы налогооблагаемых доходов в страну с минимальными налоговыми ставками или максимальными налоговыми льготами, применяя также международные соглашения об избежании двойного налогообложения. Затем высвобожденные средства данные корпорации направляют на разработку новых технологий, создание новых рабочих мест, привлечение высококвалифицированных кадров. Все это в целом обеспечивает их постоянное развитие на международном рынке, позволяет увеличить чистую прибыль и повысить конкурентоспособность тех регионов, на территории которых функционируют данные корпорации [16].

В настоящее время операции с использованием оффшоров применяют такие компании, как ОАО «РусГидро», ОАО «КамАЗ», ОАО «Газпром», ПАО «Русал», и другие.

Согласно опросу собственников и руководителей бизнеса за 2013 год, в России главной причиной использования оффшоров является защита собственности, а не оптимизация налогообложения (рис.3) [17].



Рис. 3 Результат опроса бизнес-сектора относительно оффшорных зон.

В России такие крупные отрасли, как электроэнергетика, предприятия ТЭК, порты, связь, контролируются из оффшоров. Кроме того, большая часть средств из этих отраслей переводятся за границу. Тем не менее, расходы федерального бюджета на НИОКР на протяжении последних пяти лет составляют примерно 5 % общих расходов федерального бюджета с тенденцией к росту. По результатам государственной службы статистики «доля расходов на НИОКР в общих расходах федерального бюджета выросла с 4,08 % в 2010 г. до 4,96 % в 2014 г. При этом наблюдается снижение темпов роста расходной части бюджета с одновременным увеличением темпов роста расходов на НИОКР» [18].

ВЫВОДЫ

Таким образом, развитие инновационной сферы в РФ поддерживается на определенном уровне. Однако средств финансирования недостаточно для создания и внедрения более конкурентоспособной технологичной продукции. Еще одним препятствием на пути развития инновационной сферы является отсутствие гибкости налогового законодательства в инновационной сфере, что не дает возможности полноценно осуществлять крупномасштабные проекты и снижает вероятность развития малого инновационного бизнеса.

Для поддержания инновационной сферы, возможно, следует прибегнуть к схемам осуществления деятельности через оффшорную зону с целью развития и укрепления инновационного потенциала. Наибольшей популярностью у российских компаний пользуются оффшорные зоны Виргинских островов, Нидерландов, Великобритании, Кипра, Люксембурга. Однако для минимизации «бегства капитала» целесообразно установить срок возможного использования таких схем для предприятий (до достижения определенного уровня развития с возможностью продления срока в случае получения неудовлетворительных результатов).

Вовлечение предприятий малого и среднего бизнеса в реализацию направлений инновационного развития может обеспечить эффективность преобразования экономики регионов и поэтому должно рассматриваться как приоритетное направление усовершенствования российской экономики. Налоговая политика

государства должна быть нацелена на повышение мотивации бизнеса к занятию инновациями путем снижения налогового бремени в этой сфере. Без решения этой первоочередной задачи невозможно создание финансовой базы для построения инновационной экономики в РФ.

Список литературы

1. Камил Идрис. Интеллектуальная собственность мощный инструмент экономического роста [Электронный ресурс]. URL: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/ru/intproperty/888/wipo_pub_888_1.pdf
2. Интеллектуальная собственность в России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.copyright.ru/intellectual/>
3. Гнилитская Е. В. Интеллектуальная собственность: роль в экономическом развитии и механизмы защиты // Креативная экономика. 2007. № 11 (11). С. 91–96.
4. Налогообложение интеллектуальной собственности и операции с ней [Электронный ресурс]. URL: <http://www.it-lex.ru/article/tax2/>
5. Intellectual property [Электронный ресурс]. URL: <https://www.consulco.com/page/intellectual-property-ip-licensing-companies>
6. Интеллектуальная собственность и инновационная экономика [Электронный ресурс]. URL: <http://rbis.su/article.php?article=532>
7. World intellectual property Indicators 2015, Economics & Statistics series [Электронный ресурс]. URL: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2015.pdf
8. Оффшоры для международных инвесторов [Электронный ресурс]. URL: <http://www.investor.ru/community/content/47/5666/>
9. Сингапур – центр интеллектуальной собственности Азии [Электронный ресурс]. URL: <http://www.copyright.ru/news/main/2012/7/17/wipo/>
10. Оптимизация налогообложения при выплате роялти [Электронный ресурс]. URL: <https://lawstrust.com/ru/node/474>
11. Выплаты роялти с использованием компаний Ирландии и Нидерландов [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gestion-law.com/news/articles/1182/>
12. Оффшорные дочерние компании американских компаний [Электронный ресурс]. URL: http://www.interoffshore.net/docs/USA/tablica_2.pdf
13. Такие нужные оффшоры [Электронный ресурс]. URL: <http://kozmaprutkov.com/moska-islon/takie-nuzhnye-offshory/>
14. Крупнейшие американские корпорации, использующие оффшоры [Электронный ресурс]. URL: http://www.interoffshore.net/publ/offshornye_temy/krupnejshie_amerikanskie_korporacii_ispolzujushhie_offshory/4-1-0-141
15. Apple, Microsoft и другие бизнес-гиганты [Электронный ресурс]. URL: <http://www.segodnya.ua/economics/business/apple-microsoft-i-drugie-biznes-giganty-uvleklis-ofshorami-655863.html>
16. Налоговые схемы Apple [Электронный ресурс]. URL: http://www.liga.net/opinion/112248_dvoynoy-irlandskiy-viski-kakie-nalogovye-skhemy-pripisyvayut-apple.htm
17. Гагарин П. Оффшоры: новые правила игры в России и в мире // Градиент-Альфа. 2013. С. 6.
18. Ежегодный мониторинг средств выделенных из бюджета на финансирование НИОКР [Электронный ресурс]. URL: <http://ac.gov.ru/files/attachment/4879.pdf>

Статья поступила в редакцию 12.11.2015

УДК 338.001.36

СТРАТЕГИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ

Пенькова И. В., Рюмина А.-П. А.

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация

E-mail: panacea_inessa@mail.ru

В статье рассмотрены основные стратегии увеличения конкурентоспособности фирм с целью становления лояльности потребителя, максимизации прибыли и расширения доли рынка, определены основные факторы конкурентных преимуществ и проведена классификация стратегий обеспечения конкурентоспособности предприятий на основе выявленных преимуществ и недостатков исследованных стратегий.

Ключевые слова: предприятие, стратегия, эффективность, конкуренция, фактор, конкурентные преимущества.

ВВЕДЕНИЕ

На сегодняшний день российские предприятия находятся в условиях жесткой ценовой, ассортиментной конкуренции и конкуренции в качестве товара как с зарубежными предприятиями, так и с национальными коллегами, что обусловлено различным уровнем затрат на местный продукт. Формирование детальной стратегии конкурентных преимуществ товаропроизводителей позволяет им занимать достойный сегмент рынка и, в целом, расширяет возможности страны в мировом хозяйстве в соответствии с ее экономическим, научно-техническим и человеческим потенциалом. Учитывая такие предпосылки, на первый план выходят проблемы формирования конкурентных преимуществ отечественных фирм, что в свою очередь требует всестороннего научного анализа.

Степень изученности и постановка проблемы. Многочисленные авторские стратегии конкурентоспособности представлены в научной литературе. Так, Г. Азоев рассматривает конкуренцию с точки зрения ее теории и практики [1], И. Ансофф анализирует стратегическое управление [2], В. Горев оценивает факторы формирования конкурентного преимущества на макро- и микроуровне [3], М. Портер исследует конкурентные стратегии и особенности их создания [4; 5], А. Юданов специфицирует особенности конкуренции с позиций теоретического и практического анализа [6]. Однако разработка стратегии является сложной процедурой и специфической для каждой компании. При этом появляется возможность выявить несколько универсальных вариантов, которые можно взять за основу при формировании стратегии конкретной фирмы, функционирующей в определенных рыночных условиях внешней среды.

Целью статьи является классификация теоретических подходов к разработке стратегий конкурентоспособности компании на основе анализа и обобщения их преимуществ и недостатков. Достижение цели требует решения таких *задач*:

- анализ некоторых существующих теоретических подходов к формированию конкурентных стратегий;

СТРАТЕГИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ

- выявление преимуществ и недостатков исследованных стратегий и разработка на этой основе соответствующей классификации.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Система управления предприятием – это сложный механизм, значительной составляющей которого является разработка и применение стратегии ведения конкурентной борьбы. В связи с постоянно изменяющейся ситуацией в сфере оказания услуг, производстве и реализации товаров, возникает потребность в наиболее результативном управлении компанией, повышении эффективности использования возможностей и ресурсов предприятия. Однако часто управленцы прогнозируют прибыль, не учитывая дальнейшее развитие ситуации на рынке и угрозу появления новых соперников, что ослабляет планирование и снижает степень определенности финансового результата.

Любое предприятие стремится к получению прибыли путем увеличения конкурентоспособности и завоевания соответствующей доли рынка. Умение продуктивно соперничать с конкурентами характеризует успешность фирмы. Американский экономист М. Портер, рассматривающий теорию конкурентных преимуществ, утверждал, что «для фирм конкурентоспособность означает возможность конкурировать на мировом рынке при глобальной стратегии. Конкуренция – это не равновесие, а постоянные перемены» [5]. Проанализировав научные труды М. Портера [4; 5], можно сформулировать основные факторы, обеспечивающие конкурентные преимущества (табл. 1)

Таблица 1

Основные факторы конкурентных преимуществ*

Фактор (ресурс)	Характеристика
Трудовые ресурсы	количество, профессионализм, оклад рабочих; норма рабочего времени; правила трудового распорядка
Природные ресурсы	наличие земельных участков, водных и лесных ресурсов; наличие полезных ископаемых; географическое и климатическое расположение субъекта хозяйствования
Инфраструктура	транспортная развязка, системы связи, коммуникаций; наличие объектов здравоохранения
Информационный ресурс	объем информации о деятельности и о других субъектах рынка; знание законодательной базы
Финансовый ресурс	наличие капитала, который может быть направлен на производство

*Составлено авторами на основе работ М. Портера [4; 5].

Факторы, представленные в таблице 1, фактически оказывают влияние на предприятие и его деятельность. Тем не менее, некоторые из них можно субъективно изменить во благо предприятия. К ним относятся трудовые, информационные и инфраструктурные ресурсы, а вот природные и климатические ресурсы необходимо воспринимать объективно. Факторы внешней среды, активность конкурентов и уровень конкурентоспособности компании могут оказаться непредсказуемыми для руководителя. В связи с этим целесообразно обеспечить предприятие гибкой системой управления, позволяющей приспособиться к неожиданным изменениям,

четко идти к поставленной цели и эффективно перераспределять собственные ресурсы и возможности.

Мнения многих ученых совпадают в том, что результативная деятельность фирмы в конкурентной сфере заключается в создании собственной стратегии управления. Поскольку «...стратегическое управление – обеспечение стратегической позиции для будущей жизнеспособности организации в изменяющихся условиях» [2, с. 241], то при стратегическом управлении ответственность за построение и реализацию стратегии и за процветание компании несет руководящий состав высшего звена.

Качество и эффективность стратегии зависит от ее поэтапной проработанности. Начальным этапом стратегического управления является стратегическое планирование, в ходе которого формулируется стратегия, представляющая собой план действий по завоеванию конкурентной позиции в долгосрочной перспективе. И. Ансофф рассматривает стратегию как механизм принятия решений, которым предприятие руководствуется в своей деятельности [2, с. 68].

Как утверждает М. Портер в своей книге «Конкурентная стратегия» [5], существует пять «сил», создающих конкуренцию: конкурирующие компании; производители субститутов (товаров-заменителей); угроза возникновения новых конкурентов; поставщики (факторы производства); покупатели (факторы спроса).

Исходя из этого, ученый формирует три стратегии, соблюдение которых фактически позволит любой компании более эффективно конкурировать на рынке [5]:

1. «Абсолютное лидерство в издержках» дает возможность компании достичь основной своей цели – безусловное лидерство в издержках, используя совокупность специальных экономических приемов. К ним ученый относит формирование производственных мощностей, дающих экономический результат, снижение издержек, основанное на накоплении опыта, серьезный контроль за оперативными издержками и дополнительными затратами, минимизация расходов в области научных исследований, обслуживания, реализации, рекламы и т.п. Положительная черта данной стратегии заключается в возможности получить значительную долю рынка, однако использование этих приемов требует крупных финансовых вложений и соответствующих серьезных рисков. Также М. Портер ставит условием удержания доли рынка частичное рефинансирование прибыли в увеличение и модернизацию основных фондов компании.

2. Суть стратегии «дифференциации» заключается в том, что при создании уникального продукта необходимо учитывать различные критерии: репутация торговой марки, технология создания продукта или услуги, качество предоставляемого обслуживания и т.д. Наиболее эффективным считается применение нескольких критериев дифференциации одновременно.

Данная стратегия не предусматривает завоевания доли рынка, как предыдущая, но также требует значительных вложений. Для её выполнения компании необходимо провести исследования рынка, закупать материалы высокого качества, создать потребительскую базу.

Эффектом успешной реализации стратегии считается, по мнению М. Портера, становление высокой степени лояльности потребителя и достижение уровня прибыли превышающего средний по отрасли.

3.«Фокусирование» или «стратегия рыночной ниши» для компании или предприятия предполагает их концентрацию на определенном рыночном факторе: потребитель, производство, географическое положение и т.п. Отличием этой стратегии является то, что она нацелена не на отдельную часть рынка, а на весь его объем. Преимуществом стратегии фокусирования является возможность фирмы самостоятельно выбирать целевые рынки с наименьшим уровнем конкуренции.

С М. Портером соглашаются многие ученые относительно многофункциональности базовых стратегий. Одновременно отметим, что конкурентоспособность зависит и от других вариативных факторов, но не все из них учитываются М. Портером. И это естественно, так как сложности возникают даже на этапе их выявления. Именно поэтому существует ряд подходов к обеспечению конкурентоспособности и многообразных взаимодополняющих стратегий, в том числе основанных на универсальных или базовых, предложенных М. Портером.

Например, В. Горев [3] предлагает предприятиям вести деятельность, отличающуюся от соперников или осуществлять аналогичную с конкурентами, но другими способами, называя это стратегическим позиционированием фирмы в отрасли. Автор унифицирует три основных курса стратегического позиционирования предприятия:

- позиционирование, ориентированное на разнообразие номенклатуры. В этом направлении производство нацелено на широкий ассортимент товаров и услуг. «В таком случае компания в борьбе за потребителей делает ставку на возможность предложить им широкий выбор товаров» [3, с. 91];

- позиционирование, ориентированное на потребности, предполагает нацеленность компании на производство товаров или услуг для удовлетворения различных потребностей малой части или отдельной группы потребителей. Данное направление эффективно для компаний, реализующих многофункциональную деятельность или несколько видов работ;

- позиционирование, ориентированное на доступ, базируется на «разграничении потребителей в соответствии с различными способами доступа к ним». Такой подход актуален в случае, если потребности покупателей схожи, но степень доступа к их группам варьируется.

Сформулированное В. Горевым понятие стратегии как «создание уникальной и выгодной позиции, предусматривающей определенный набор видов деятельности» [3, с.92], объясняет целесообразность дополнения основных стратегий тремя направлениями стратегического позиционирования.

Иная точка зрения изложена работе Г. Азоева [1] «Конкуренция: анализ, стратегия и практика» относительно базовых стратегий и классификации М. Портера, которые дополнены стратегией внедрения новшеств и стратегией немедленного реагирования на потребности рынка.

Стратегия внедрения новшеств осуществляется путем «поиска принципиально новых эффективных технологий, проектирования необходимых, но неизвестных до

сих пор видов продукции, методов организации производства, приемов стимулирования сбыта и т.д.» [1, с. 117]. Основой данной стратегии является освоение новой доли рынка с целью обеспечения абсолютного лидерства фирмы или монополизации этого рынка. Завоевание лидерства предоставит компании надежную защиту от конкурентов, а уникальность продукта обеспечит высокий уровень прибыли. Эту стратегию нельзя назвать универсальной, так как она не учитывает указанные М. Портером пять «сил», обуславливающих конкуренцию. Г. Азоев [1] выделяет несколько факторов, влияющих на успех реализации стратегии: высокие стартовые затраты, отсутствие опыта внедрения новшеств, неготовность рынка к принятию новшеств. Данная стратегия достаточно эффективна для новых, находящихся на стадии формирования предприятий.

Следующее дополнение к классификации М. Портера Г. Азоев называет стратегией немедленного реагирования на потребности рынка. Целью этой стратегии ставится контроль за спросом и потребностями покупателя и незамедлительное их удовлетворение. «Основной принцип поведения – выбор и реализация проектов, наиболее рентабельных в текущих условиях» [1, с. 118]. Одним из плюсов данной стратегии можно считать формирование у потребителя положительного мнения о компании. По мнению Г. Азоева, на реализацию стратегии влияют следующие факторы: беспрепятственное вхождение в рынок, незначительная конкуренция, разветвленная маркетинговая сеть, высокая квалификация и мобильность персонала, слаженная высокоорганизованная структура и т.п. Также предлагается учесть риски, к которым относятся: высокие затраты на производство продукта, неуверенность в получении прибыли и, как следствие, возможное банкротство. Однако при применении любой стратегии существует определенная доля риска, а неполучение прибыли и возможное банкротство характерны для предпринимательской деятельности в целом.

Также вызывают исследовательский интерес в рамках этой статьи и научные изыскания А. Юданова [6]. Им предложены, согласно так называемому биологическому подходу, стратегии обеспечения конкурентоспособности любой фирмы: виолентная, коммутантная, пациентная, эксплерентная [6, с.47]. Эти стратегии перекликаются с вариантами, раскрытыми ранее М. Портером, и они опираются на потребителя, учитывая размер и тип производства.

Виолентная стратегия нацелена на массовое производство. Низкие операционные издержки допускают установление относительно низких цен с расчетом на высокий уровень спроса, при этом качество товара остается удовлетворительным. Данная стратегия присуща крупным предприятиям, господствующим на рынке и оставляющим позади своих соперников в основном посредством низкой цены, обусловленной незначительными издержками и нацеленностью на среднестатистического покупателя.

Для быстро трансформирующихся, непостоянных нужд потребителя в товарах и услугах создана коммутантная стратегия, основной характеристикой которой считается высокая гибкость предприятия в умении быстро перестраивать производство на изготовление периодически изменяющегося ассортимента

СТРАТЕГИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ

продукции. Как правило, объемы её выпуска ограничены, а технологии производства универсальны.

Фундаментом пациентной стратегии считается обслуживание небольшой доли рынка со специфическими потребностями, основанное на организации профильного производства товаров, обладающих исключительными характеристиками. Качество таких товаров достаточно высокое, что влияет на цену их реализации из расчета на платежеспособных покупателей, что в свою очередь обуславливает достаточно высокую прибыль при небольших объемах продаж. Конкурентоспособность достигается с помощью верификации ассортимента продукции, удовлетворяющего изысканный вкус потребителя, с показателями, превышающими качество товаров-аналогов конкурентов.

Эксплерентная стратегия заключается в завоевании доли рынка путем внедрения новинок. Достижение инноваций по праву выводит организацию, следующую данной стратегии, на конкурентные позиции, позволяющие обгонять соперников в создании и размещении на рынке абсолютно новых видов продукции, путем вложения активов в доходные, но рискованные инновационные проекты. При удачной реализации проекта предприятие получит существенную долю рынка, а соответственно и повышение доходов. Внедрение инноваций считается одним из успешных средств устранения конкурентов, содействующим монополизации рынка.

На основе рассмотренных стратегий можно сформулировать их классификацию (табл.2).

Таблица 2

Классификация стратегий обеспечения конкурентоспособности предприятий

Признак классификации	Группы стратегий
Вид конкурентного преимущества	абсолютное лидерство в издержках, дифференциация, фокусирование или стратегия рыночной ниши
Позиционирование на рынке	позиционирование, ориентированное на широту номенклатуры позиционирование, ориентированное на потребности позиционирование, ориентированное на доступ
Цель реализации	стратегия внедрения новшеств стратегия немедленного реагирования на потребности рынка
Завоевание рынка (потребительский спрос)	виолентная, пациентная, коммутантная, эксплерентная

При анализе стратегий, предложенных различными авторами, становится очевидным, что они перекликаются друг с другом. При выборе оптимальной стратегии управленцам необходимо учитывать возможности и ресурсы компании и сопоставлять их с состоянием внешней среды. Одновременно необходимо принимать во внимание преимущества и недостатки рассмотренных стратегий (табл.3).

Таблица 3

Преимущества и недостатки стратегий обеспечения конкурентоспособности предприятий

Автор и название	Классификация стратегий	Признаки стратегии	Преимущества и недостатки стратегии
М. Портер. Базовые стратегии	Абсолютное лидерство в издержках	<ul style="list-style-type: none"> – наличие надежных производственных мощностей; – накопление опыта ведения бизнеса; – контроль за оперативными и дополнительными издержками 	<p>Преимущества:</p> <ul style="list-style-type: none"> – возможность захвата доли рынка; <p>Недостатки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – требует крупных финансовых вложений; – влечет за собой соответствующие риски
	Дифференциация	<ul style="list-style-type: none"> – создание уникального продукта 	<p>Преимущества:</p> <ul style="list-style-type: none"> – обеспечение необходимого уровня прибыли; – сокращение прямой конкуренции, посредством дифференциации товара; <p>Недостатки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – требует крупных финансовых вложений; – необходимость проведения исследований рынка; – необходимость создания базы потребителей
	Фокусирование	<ul style="list-style-type: none"> – нацеленность на определенную долю рынка; – ограниченность ассортимента товаров и услуг 	<p>Преимущества:</p> <ul style="list-style-type: none"> – возможность выбора целей предприятия и рынков сбыта; – реализация стратегии возможна при недостатке ресурсов (финансовых, трудовых, материальных); <p>Недостатки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – наличие рисков и угроз со стороны конкурентов
В. Горев. Стратегии позиционирования	Ориентация на широту номенклатуры	<ul style="list-style-type: none"> – широкий ассортимент товаров и услуг 	<p>Преимущества:</p> <ul style="list-style-type: none"> – возможность завоевания большей доли рынка за счет многообразия товаров и услуг <p>Недостатки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – среднее или низкое качество продукции
	Ориентация на потребности	<ul style="list-style-type: none"> – обслуживание потребностей отдельной группы покупателей; – гибкость производства 	<p>Преимущества:</p> <ul style="list-style-type: none"> – возможность установления высоких цен на товар <p>Недостатки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – производство напрямую зависит от потребностей рынка
	Ориентация на доступ	<ul style="list-style-type: none"> – доступ к определенным сегментам рынка, который может быть связан с географическим местоположением потребителей, различной концентрацией потребителей, величиной их доходов и др. 	<p>Преимущества:</p> <ul style="list-style-type: none"> – низкий уровень издержек <p>Недостатки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – стратегия требует определенного набора видов деятельности для удовлетворения потребностей рынка

СТРАТЕГИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ

Продолжение таблицы 3

Г. Азоев Дополнение к базовым стратегиям	Стратегия внедрения новшеств	– поиск, разработка и внедрение абсолютно новых видов производства, товаров и услуг или методов организации производства и стимулирования сбыта	Преимущества: – высокий уровень конкурентоспособности, – высокий уровень прибыли Недостатки: – потребность в крупных стартовых затратах, – риск неготовности рынка к принятию нововведений
	Стратегия немедленного реагирования на потребности рынка	– контроль за спросом и потребностями покупателя и незамедлительное их удовлетворение	Преимущества: – формирование у потребителя положительного мнения о компании, – незначительная конкуренция Недостатки: – необходимость создания разветвленной маркетинговой сети, – необходима высокая квалификация и мобильность персонала, – высокие затраты на производство продукта
А. Юданов Стратегии, согласно биологическому подходу	Виолентная	– производство продукции высокого, реже среднего, качества по низким ценам, – доминирование на определенном рыночном сегменте	Преимущества: – устойчивость позиции предприятия на рынке, – поддержание уровня качества Недостатки: – зависимость производства от рыночного спроса, – обязательное создание массового производства
	Коммутантная	– высокая гибкость производства, – индивидуализация услуг потребителей, – предприятие занимает малый сегмент рынка	Преимущества: – гибкость производства устанавливает высокий уровень конкурентоспособности предприятия, – разнообразие деятельности Недостатки: – среднее или низкое качество продукции, – неустойчивость предприятия
	Пациентная	– узкая специализация, – обслуживание небольшой доли рынка	Преимущества: – уклонение от конкуренции на рынке – высокое качество продукции, – возможность установления высоких цен на товар Недостатки: – полная зависимость от спроса на товар или услугу
	Эксплерентная	– создание и размещение на рынке принципиально новых видов продукции	Преимущества: – большая прибыльность деятельности Недостатки: – наличие финансовых рисков

Успешность конкурентной борьбы непосредственно зависит от деятельности предприятия, которую можно охарактеризовать тремя аспектами:

- способность и быстрота реакции на изменения внешней среды,
- возможность применения индивидуального подхода к удовлетворению нужд потребителей,

– объем потенциального рынка сбыта.

Отметим, если предприятие занимает небольшой сегмент рынка, то у него должен быть более разнообразный и индивидуальный подход к предоставлению товаров или услуг. В ином случае компания может успешно использовать «эффект масштаба», производя крупные объемы однотипной продукции. Стремительное развитие технологий, позволяющее снижать издержки при сохранении или улучшении качества товара или предоставления услуги, служит локомотивом усиления конкурентной борьбы на рынке.

ВЫВОДЫ

В ходе исследования теоретических подходов к обеспечению конкурентоспособности проанализированы некоторые из существующих стратегий, выявлены факторы, влияющие на степень конкуренции при реализации товаров и оказании услуг, с учетом применения стратегий в определенной рыночной ситуации, раскрыты преимущества и недостатки как стратегического управления в целом, так и вариантов, разработанных различными авторами.

При многочисленных возможностях и положительных чертах стратегического управления его сложно считать универсальным для решения любых проблем, возникающих на предприятии. Одной из неразрешимых задач для стратегического управления является невозможность обеспечения фирмы подробной информацией о дальнейшем её развитии. Управление такого рода в большей степени нацелено на предоставление рекомендаций о том, как должна функционировать компания и какое положение на рынке она сможет занимать, и какой внутренней структурой обладать.

Учитывая процесс развития общества и торгово-экономических отношений, существует перспектива создания новых и совершенствования уже изученных стратегий конкурентоспособности, определения инновационных конкурентных преимуществ и формирования принципиально новых, возможно монополистических, компаний.

Список литературы

1. Азоев Г. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. 207 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989. 265 с.
3. Горев В. П. Факторы формирования конкурентного преимущества на макро и микроуровне. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 2002. 164 с.
4. Портер М. Конкурентная стратегия: пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 454 с.
5. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость: пер. с англ. Е. Калининой. М.: «Альпина Паблишер», 2008. 720 с.
6. Юданов А. Д. Конкуренция: теория и практика. М.: Акалис, 1995. С. 47–85.

Статья поступила в редакцию 12.11.2015

УДК 331.1

ВЗАИМООТНОШЕНИЯ И ВЗАИМОСВЯЗЬ ТРУДОВОГО И ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛОВ

Рыбников А. М., Рыбников М. С.

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация

E-mail: mihailserg_r@mail.ru

Показана особая роль трудового потенциала при выполнении им инновационной функции. Выявлены широкий и узкий подходы к определению инноваций и инновационной деятельности. Определены характерные черты работника, необходимые для осуществления инновационной деятельности, источники инновационного труда, дано определение трудового поведения и определены его черты. Показаны основные причины низкого уровня инновационной активности работников и выделен ряд специфических причин. Выявлены особенности условий для воспитания и развития творческой личности.

Ключевые слова: трудовой потенциал, инновационный потенциал, инновации, трудовое поведение.

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях развития и глобализации мировой хозяйственной системы одной из основных задач любого государства является повышение уровня развития инновационной составляющей национальной экономики. Без решения этих проблем невозможно повышение конкурентоспособности российской экономики и переход на инновационный путь развития. Успешная инновационная деятельность дает конкурентное преимущество для экономики государства на мировом рынке товаров и услуг и характеризует инновационный потенциал всей страны.

Несмотря на проводимую государством политику по развитию и финансированию инноваций, инновационная активность работников остается достаточно низкой, поскольку низка восприимчивость трудового потенциала к инновациям, что ведет к недостаточно высокому уровню развития высокотехнологичных инновационных технологий, товаров и услуг.

Основной причиной низкого инновационного уровня трудового потенциала, как показывают исследования, является неэффективная система управления процессами его формирования и развития, а также неспособность и неготовность трудового персонала работать в современных условиях.

Таким образом, необходимость исследования процессов формирования и взаимодействия инновационного и трудового потенциала и управления этими процессами и их дальнейшее развитие является актуальной и обуславливает выбор темы исследования.

Впервые проблемы, связанные с трудовой деятельностью и использованием трудовых ресурсов, были исследованы в трудах таких известных зарубежных ученых, как А. Маршалл, Т. Мальтус, К. Маркс, Дж. Милль, Д. Рикардо, А. Смит. Они заложили теоретические деятельности человека. Дальнейшее использование трудовых ресурсов рассмотрено в трудах зарубежных ученых, исследующих человеческий капитал, интеллектуальные возможности человека. Среди них можно

отметить: Г. Беккера, Дж. Минцера, Т. Шульца. Исследованию интеллектуального экономического мышления трудового потенциала посвящены работы Т. В. Игнатовой, П. П. Васильева.

Однако, несмотря на многочисленные исследования отечественных и зарубежных ученых, остается недостаточно исследованной проблема взаимодействия и взаимосвязи инновационного и трудового потенциалов в современных условиях. Поэтому *цель* данной работы состоит в исследовании процессов формирования и взаимодействия и взаимосвязи инновационного и трудового потенциалов в современных условиях.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

В условиях современных рыночных процессов трудовой потенциал непосредственно влияет на социальное состояние работников и одновременно является ценным ресурсом производства. Он выполняет экономическую, инновационную и социальную функции.

Однако среди ученых не все эти функции достаточно изучены и исследованы. Среди наиболее исследованных и разработанных можно выделить экономическую функцию трудового потенциала, которая рассматривает такие его количественные и качественные характеристики, от которых зависит продуктивность труда, качество продукции, рентабельность, окупаемость производственных затрат.

Инновационная функция трудового потенциала стала привлекать больше внимания в научных исследованиях после того, как был взят курс на инновационное развитие государства, поскольку носители трудового потенциала являются активными субъектами обновления, инновационного развития и научно-технического прогресса.

Благодаря осуществлению социальной функции трудовой потенциал выполняет воспитательную роль по отношению к труду, обуславливает трудовую активность, влияет на развитие и накопление культурных ценностей, формирует эстетическую жизнь общества.

Функции трудового потенциала определяют направления влияния на общественную жизнедеятельность, формируют связи с социально-экономическими подсистемами управления.

Особая роль трудового потенциала проявляется при выполнении им инновационной функции. Она усиливается в современных условиях, когда развитие экономики определяется процессами интенсивного развития инновационной деятельности во всех экономических сферах и на всех стадиях производства. В развитых странах растет число работников, занятых в инновационной сфере. Инновационная деятельность непосредственно интегрируется в производство. Так, из 53 млн работников американских корпораций более 10 млн относятся к категории научных кадров, занятых научно-исследовательской и проектно-конструкторской деятельностью [1, с. 3]. Динамично развиваются высокотехнологические, наукоемкие производства, растет их доля в общем объеме

выпуска как промышленной, так и непромышленной продукции и услуг, что также обуславливает необходимость кадрового обеспечения этих процессов.

Инновационная функция трудового потенциала раскрывается в процессе исследования сущности инновационной деятельности и способствует более глубокому пониманию его содержания. Детальный анализ терминологии и смысл содержания инновации лучше всего представлен в энциклопедическом словаре, где она определяется как новый подход к созданию производства и сбыта товаров, в результате которого инвестор и его компания получают преимущество перед конкурентами [1, с. 98]. Существует также несколько иное, близкое по смыслу определение, в котором под инновациями понимают нововведения, комплексный процесс создания, распространения и использования новаций для удовлетворения определенных потребностей [2, с. 5]. Эти определения достаточно широко трактуют инновации, понимая под ними все нововведения, которые могут осуществляться во всех сферах экономической деятельности и на всех стадиях производственного процесса.

В то же время существует и более узкий подход к определению инноваций и инновационной деятельности, представители которого связывают инновации только с действием научно-технического прогресса [3, с. 190]. Так Л. И. Дидковская и Л. С. Головки считают, что инновационные процессы – это создание и внедрение новой техники, технологии, разработка новых материалов, развитие новых отраслей, новых более совершенных производств [3, с. 139]. Поэтому под инновационным потенциалом страны они понимают способность фундаментальной и прикладной науки обеспечить нововведениями процесс обновления продукции.

Такой достаточно распространенный подход трактовки инновационных процессов нашел, например, свое отображение в Законе Украины «Об инновационной деятельности». В нем сказано, что инновационная деятельность – это деятельность, которая направлена на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок, которая обуславливает выпуск на рынок новых конкурентоспособных товаров и услуг [4, с. 1].

Родоначальник теории инновационного развития Й. Шумпетер объяснял развитие инноваций, прежде всего, потребностями предприятий, конкуренции и рынка. Под инновациями он понимал введение, использование новых комбинаций в случае введения нового товара, нового метода производства, открытия нового рынка, овладения новым источником сырья или полуфабрикатов, проведение новой организации [5, с. 46]. Другие зарубежные исследователи, например, Френклин Р. Рут, отмечает, что инновация охватывает много видов деятельности, которыми заняты различные группы людей: технические исследования и разработки; подготовка производства (деятельность, необходимая для запуска настоящего производства); подготовка маркетинга (деятельность, необходимая для запуска маркетинговой программы); рыночные исследования (изучение и определение рыночных возможностей для новых товаров, составляющих в совокупности сегодня инновационную систему [6, с. 291].

На современном этапе инновации могут осуществляться в различных сферах трудовой деятельности. М. В. Семькина и Л. А. Коваль дают следующую классификацию инноваций [7, с. 16]:

- научно-технические (производство уникальных изделий, новой техники);
- технологические (использование более совершенных способов изготовления продукции);
- организационно-управленческие (процессы оптимальной организации производства);
- информационно-правовые (организация рациональных информационных потоков и обоснование реформ в правовом поле);
- маркетинговые (изучение спроса, рыночных возможностей сбыта новых товаров, охват новых сегментов рынка);
- социальные (направленные на социальное развитие – улучшение условий труда, охраны здоровья, образования и пр.);
- культурные (создание оригинальных литературных произведений, произведений искусства и пр.).

Инновации являются предметом трудовой деятельности, а не рутинного, традиционного, однообразного труда. Они связаны с оригинальной, творческой трудовой деятельностью. Известный российский специалист по проблемам труда Г. Е. Слезингер утверждает, что инновация возникает в результате нового или оригинального решения, в результате творчества в какой-либо сфере деятельности – в материальной и нематериальной [8, с. 191].

Основу инновационной деятельности составляют интеллектуальные, творческие возможности работающих, то есть их способность продуцировать новые идеи, внедрять эти идеи в новые знания о предметах и способах производства и доводить их до внедрения за счет научного обоснования рациональности. Человеческий интеллект является непосредственной и главной продуктивной силой новой технологической эры [9, с. 33]. Вектор развития человеческого фактора производства направлен на развитие творческого потенциала, поскольку именно творчество в постиндустриальном обществе становится наиболее могущественным фактором инновационного роста [10, с. 19-20]. Интеллектуальный потенциал – это накопленный интеллект общества или отдельного человека (в виде знаний, идей, интеллектуальной собственности) и возможность его использования, обновления и развития. Отдельно выделим творческий потенциал, являющийся составной частью трудового потенциала, который представляет собой совокупность возможностей населения по выработке новых идей, осознанию, анализу информации, переводу ее в знания с целью продуцирования новых, инновационных, научных и социально значимых результатов. Представление творческого потенциала в виде объединения качественных характеристик и экономического результата их использования имеет принципиальное значение, поскольку позволяет рассматривать творческий потенциал как резерв человеческого фактора производства.

Инновационный труд возможен только тогда, когда работник имеет определенные качественные характеристики. Исследователи инновационных процессов указывают на ряд необходимых характеристик: широкие знания,

уникальные способности, творческое отношение к труду [8, 11, 12,]. М. Семикина и Л. Коваль выделяют необходимость таких характеристик, как способность к творческой деятельности, необходимый уровень здоровья, образования, квалификации, профессионализма, готовность к обновлению знаний, к творческому общению с коллегами, наличие соответствующих ценностных ориентиров [7, с. 28].

Перечисленные выше характеристики необходимы работнику для совершения инновационной деятельности, однако они не исчерпывают весь комплекс необходимых требований к работнику как субъекту инновационной деятельности. Основой инновационного труда является ряд таких характерных особенностей, как способности, знания, умения, потребности, менталитет, поведение (рис. 1).

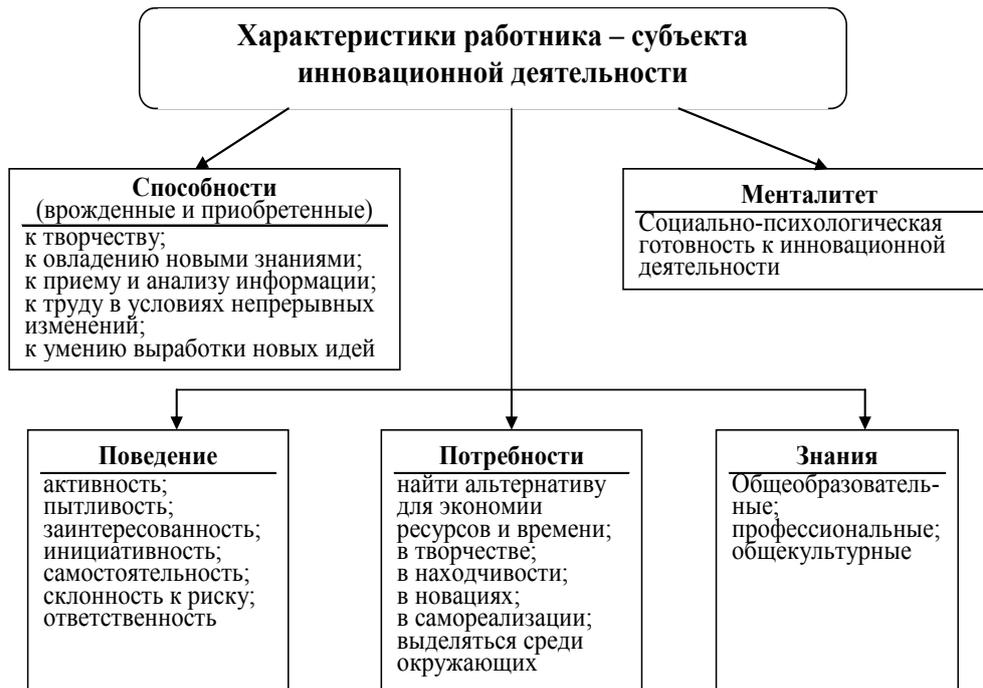


Рис. 1. Характерные черты работника, необходимые для осуществления инновационной деятельности.

Источником инновационной активности в первую очередь являются способности работника (по мнению 34,5 % экспертов). Способности включают

- природные способности человека, которые он получил от рождения;
- развитие способностей, талантов на основе настойчивого труда над собой, получение образования, опыта;
- способность к творчеству, творческое мышление и творческое поведение;
- профессиональные умения и навыки;

- умение овладевать новыми знаниями, воспринимать новые идеи и взгляды;
- способность воспринимать новую информацию, систематизировать, анализировать ее, оперировать ею;
- умение генерировать новые идеи, вносить рационализаторские предложения;
- способность к труду в условиях перемен, то есть способность к освоению новых способов производства, новых технологий, производство новых видов продукции;
- способность к новым формам организации труда, к работе в команде, а также во временных творческих коллективах.

Условием для инновационной активности являются потребности самореализации, творческого развития (так считают около 25 % экспертов). Эта потребность формируется воспитанием человека, его эмоциональным состоянием, амбициозными установками. Именно потребность в самореализации является наивысшей в иерархии потребностей А. Маслоу формой развития человека.

Стремление найти альтернативное решение для экономии ресурсов и времени является важным в формировании интереса к необходимости в инновационном труде (около 10 % экспертов). Стремление выделиться среди окружения можно считать важным условием инновационной активности.

Источником инновационного труда в современных условиях служат знания и компетентность. Этот блок качественных характеристик включает:

- общий уровень знаний, которые дает среднее образование;
- профессиональные знания, полученные в профессионально-технических учебных заведениях и вузах;
- знания, полученные в процессе самообразования;
- обновленные профессиональные знания, полученные в процессе повышения квалификации;
- общий уровень культуры.

Трудовое поведение – это определенная форма, с помощью которой реализуется инновационный труд. Для обеспечения инновационной деятельности важными являются следующие черты трудового поведения: любознательность, заинтересованность, активность в решении производственных и трудовых задач, инициативность, склонность к небольшому риску, ответственность.

Работникам предприятий и организаций в современных условиях свойственно традиционно-исполнительское и пассивное поведение (до 86 % случаев, по оценкам руководителей). Творческий, активный, инновационный тип поведения проявляется крайне редко. Это связано с пассивностью работников, дефицитом квалифицированных и заинтересованных кадров. Определяющую роль в инновационных процессах играют ментальные черты работника. А они в современных условиях нашей страны по оценкам трети специалистов либо не влияют на инновационные процессы, либо тормозят их. Сюда же можно отнести:

- заинтересованность в сохранении существующего статус-кво;
- социальная необеспеченность перехода к инновациям;

ВЗАИМОТНОШЕНИЯ И ВЗАИМОСВЯЗЬ ТРУДОВОГО...

- дешевая рабочая сила;
- межведомственные согласования и пр.

Таким образом, достаточно большое количество негативных факторов обуславливает потери инновационных возможностей трудового потенциала. Поэтому достаточно важно сформулировать тип потенциального инновационного работника, на которого может ориентироваться государственная политика стимулирования инновационного развития.

Представляется, что ориентир государственной инновационной политики – это молодой квалифицированный специалист с высшим образованием, который живет в городских поселениях и работает в сфере образования. Другие категории населения по разным оценкам имеют низкие балльные оценки инновационной активности.

Основными причинами низкого уровня инновационной активности являются: недостаточное материальное обеспечение инновационной деятельности, неэффективность системы ее стимулирования, невостребованность творческой инициативы (рис. 2).

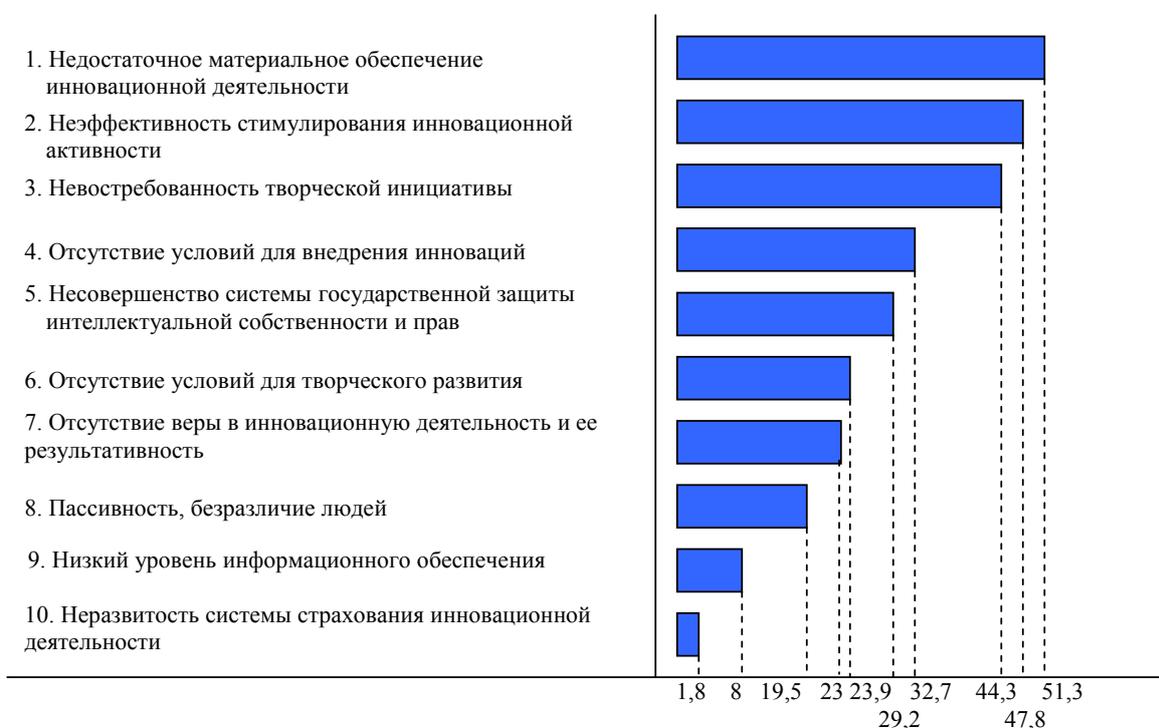


Рис. 2. Оценка причин низкого уровня инновационной активности работающих (% экспертов).

Кроме того, выделяется ряд специфических причин. Во-первых, больше половины работающих не имеют возможности повышения своей квалификации и переобучения. Во-вторых, растет количество людей, работающих не по приобретенной специальности, которые почти не используют в практической

деятельности свои знания, полученные в процессе профессионального обучения. Они не уверены в потребности своих знаний, в направлении профессиональной подготовки и уровне квалификации на ближайшую пятилетнюю перспективу, т.е. таким работникам требуется переквалификация или переобучение. Это говорит о том, что пока в стране еще не созданы благоприятные условия для развития инновационной составляющей трудового потенциала, хотя и нельзя отрицать, что для этого ничего не делается.

При этом необходимо подчеркнуть особенность условий для воспитания и развития творческой личности. Особую значимость на этапе формирования имеет дошкольное воспитание человека, в котором главное внимание должно уделяться творческой инициативе ребенка. Любознательность, самостоятельность поведения должны стать главными направлениями воспитания ребенка, поскольку они еще в дошкольном возрасте закладывают основу для будущей творческой активности. Стадия использования трудового потенциала предполагает стимулирование инновационного, творчески осмысленного труда с помощью использования материальных стимулов и дополнительных способствующих условий для проявления творческих способностей. В международной практике управления трудовой и производственной сферой более, чем у нас, проявляется прямая зависимость между эффективностью и развитием трудового и инновационного потенциалов.

ВЫВОДЫ

Анализ взаимоотношений и взаимосвязи трудового и инновационного потенциалов показал, что трудовой потенциал выполняет экономическую, инновационную и социальную функции.

Показана особая роль трудового потенциала при выполнении им инновационной функции. Инновационная функция трудового потенциала раскрывается в процессе исследования сущности инновационной деятельности и способствует более глубокому пониманию его содержания.

Существует широкий и более узкий подход к определению инноваций и инновационной деятельности, представители которого связывают инновации только с действием научно-технического прогресса.

Инновационный труд возможен только тогда, когда работник имеет определенные качественные характеристики. Источником инновационной активности являются способности работника. Условием для инновационной активности становятся потребности самореализации, творческого развития. Источником инновационного труда в современных условиях служат знания и компетентность.

Определены характерные черты работника, необходимые для осуществления инновационной деятельности, источники инновационного труда, дано определение трудового поведения и определены его черты.

ВЗАИМООТНОШЕНИЯ И ВЗАИМОСВЯЗЬ ТРУДОВОГО...

Показаны основные причины низкого уровня инновационной активности работников и выделен ряд специфических причин. Выявлены особенности условий для воспитания и развития творческой личности.

Список литературы

1. Савчук А. В. Теоретические основы анализа инновационных процессов в промышленности: монография. Донецк: ИЭП НАН Украины, 2003. 448 с.
2. Мединский В. Г., Ильдеменов С. В. Реинжиниринг инновационного предпринимательства. М.: ЮНИТИ, 1999. 414 с.
3. Дідківська Л. І., Головка Л. С. Державне регулювання економіки. К.: Знання-Прес, 2002. 214 с.
4. Про інноваційну діяльність: Закон України від 1 липня 1993 р. № 40-IV // Офіційний вісник України. 1993. № 36. Ст. 361.
5. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: ЮНИТИ, 2000. 49 с.
6. Френклин Р. Р., Филиппенко А. Международная торговля и инвестиции. К.: Основы, 1998. 646 с.
7. Семикіна М. В., Коваль Л. А. Інноваційна праця в конкурентному середовищі: загальна методологія, мотиваційні основи регулювання: монографія. Кіровоград: Степ, 2002. 212 с.
8. Слезингер Г. Э. Труд в условиях рыночной экономики. М.: Ин-т труда Минтруда РФ, 1996. 336 с.
9. Марчук С. К. Украина: нова парадигма поступу. К.: Аваллон, 2001. 216 с.
10. Герасимчук В. І. Проблеми трансформації зайнятості та розвитку ринку праці України (методологія, аналіз, шляхи вдосконалення). К.: Принт-Експрес, 2001. 503 с.
11. Друкер П. Ф. Рынок: как выйти в лидеры (практика и принципы). М.: Бук Чембэр Интернэшл, 1992. 349 с.
12. Макконелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: Принципы, проблемы, политика. Т.1. М.: Республика, 1992. 399 с.

Статья поступила в редакцию 12.11.2015

УДК 338.22.021.4

СИСТЕМА ТЕХНОЛОГИЙ УПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИЕЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рывкина О. Л.¹, Ветрова Н. М.²

¹*Севастопольский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова, Севастополь, Российская Федерация
E-mail: bolbotenko@yandex.ru*

²*Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация
E-mail: хаос.vetrova.03@mail.ru*

Разработан подход к формированию инструментария управления реализацией стратегии предприятия в виде наборов целевых, процессных и ситуационных технологий управления для менеджеров всех уровней с учетом функциональной специфики их деятельности.

Ключевые слова: технология управления, стратегия предприятия, реализация стратегии предприятия.

ВВЕДЕНИЕ

Важной составляющей деятельности менеджера выступают технологии управления. Определяя состав и порядок выполнения управленческих работ с учетом особенностей процессов движения и обработки информации, технологии управления являются инструментом воздействия на объект менеджмента, а уместное применение и обоснованное сочетание различных их видов – одна из существенных предпосылок эффективного достижения предприятием целей развития. В настоящее время в теории и практике менеджмента исследование технологий управления получило развитие преимущественно в рамках оперативной деятельности предприятия, в то время как стратегическая, особенно в части управления реализацией стратегии, в этом отношении изучена недостаточно. В этой связи важность процесса реализации стратегии в достижении долгосрочных целей предприятия, с одной стороны, и существенная роль в нем управленческих технологий – с другой, обуславливают актуальность темы исследования.

В целях систематизации технологий управления для формирования набора инструментария управления менеджеров разных иерархических уровней и функциональной специализации необходимо решить следующие задачи:

- изучить сущность и особенности применения технологий управления;
- обосновать целесообразность их использования менеджерами всех уровней управления и с учетом функциональной специфики их деятельности;
- сформировать инструментарий управления реализацией стратегии предприятия в виде наборов сочетающихся управленческих технологий для всех менеджеров предприятия, участвующих в этом процессе.

Подходы к применимости в управлении совокупности технологий и приемов рассмотрены в работах Липунцова Ю. П. [1], Смирнова Э. А. [3], Прыкина Б. В. [4], Мазура И. И., Шапиро В. Д., Ольдерогге Н. Т. [5], Смолина Н. [6] и других ученых. Следует отметить разброс существующих подходов не только к сущности технологий управления, но и возможности применения каждого вида технологий

или их кооперирования на уровне стратегического управления. При этом следует учитывать функциональную специфику работы менеджеров различных уровней, что требует конкретизации набора технологий с учетом современных знаний относительно инструментария и коммуникационного сопровождения процесса управления, что является целью данной статьи.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

В современной теории и практике менеджмента [1, 2, 3, 4] используются целевые, процессные и ситуационные технологии управления (рис. 1).

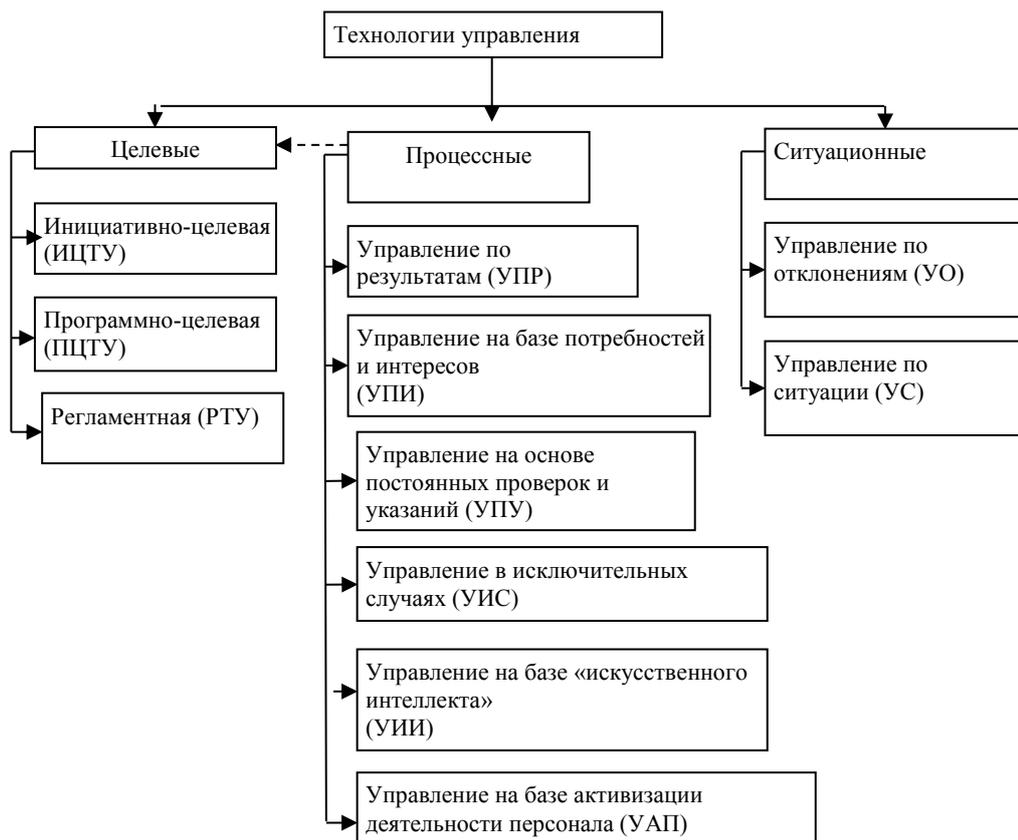


Рис. 1. Технологии управления предприятием.

Любая технология управления характеризуется особенностями процесса осуществления и обеспечивает решение задач управления при соблюдении определенных условий. Такими условиями могут выступать: период времени, необходимый для достижения ожидаемых результатов; функциональная специфика деятельности объекта управления; состояние условий среды его функционирования; численность персонала и уровень его квалификации; роль руководителя и исполнителей в процессе решения задач управления. Учет этих условий необходим для установления взаимосвязи и взаимозависимости между этими технологиями в целях формирования системы инструментов управления.

Первой из представленных групп управленческих технологий выступают целевые, объединяющие: инициативно-целевую (ИЦТУ), программно-целевую (ПЦТУ), регламентную (РТУ). Результаты ранее проведенных исследований возможности комплексного применения этих технологий менеджерами всех уровней управления при реализации функциональных стратегий предприятия [1] представлены в табл.1 и будут использованы в данной статье.

Таблица 1

Состав наборов целевых технологий управления реализацией функциональных стратегий предприятия для менеджеров всех уровней управления [1]

Уровень управления	Вид управленческого решения	Функциональные стратегии					
		Маркетинговая	Инновационная	Производственная	Обеспечения МТР	Финансовая	Кадровая
Низший	Оперативное	ИЦТУ; ПЦТУ		ИЦТУ; ПЦТУ; РТУ			
Средний	Оперативное						
		Тактическое	ПЦТУ		ПЦТУ; РТУ		
Высший	Оперативное	ИЦТУ; ПЦТУ		ИЦТУ; ПЦТУ; РТУ			
	Тактическое	ПЦТУ		ПЦТУ; РТУ			
	Стратегическое	ПЦТУ					

Вторая группа управленческих технологий объединяет процессные. Эти технологии обслуживают целевые, являясь средством их реализации [3, с. 63]. Обоснуем место каждой из процессных технологий в наборе инструментов управления для менеджеров всех уровней с учетом функциональной специализации их деятельности при реализации стратегии предприятия.

Первая из процессных технологий – управление по результатам (УПР) – основывается на приоритете конечных результатов над планированием и прогнозированием. Она включает два основных этапа: разработку нового или выбор типового решения и его реализацию до получения первого результата; сравнение результата с нормативом, его оценку, разработку и проведение мероприятий по корректировке в случае выявления недопустимых отклонений [3, с. 51]. То есть применение этой технологии уместно при отсутствии разработанного плана действий, когда первый полученный результат выступает основой для принятия последующих управленческих решений, что может быть обусловлено новизной или неопределенностью развития возникшей ситуации. В этой связи УПР лучше всего сочетается с ИЦТУ (см. табл. 1). Учитывая также, что УПР эффективна и в условиях, когда промежуток времени между принятием решений и результатом их

выполнения минимален (часы, дни) [3, с. 52], она может выступать действенным инструментом оперативного управления менеджеров всех уровней. А возможность ее использования при принятии решений, в том числе и в нетипичных, нестандартных ситуациях, обуславливает ее функциональную универсальность.

Второй процессной технологией выступает технология управления на базе потребностей и интересов (УПИ), которая основывается на приоритете межличностных отношений над другими средствами и методами обеспечения взаимодействия исполнителей при достижении поставленных целей. Эта технология включает: группировку работников по общности потребностей и интересов, связанных с выполнением задания; согласование этих потребностей и интересов; корректировку хода процесса реализации решений на основе изменений, происходящих в межличностных и деловых коммуникациях [3, с. 50]. Такие действия не противоречат целевым технологиям управления [1], следовательно, УПИ может сочетаться с любой из них в качестве поддерживающей. Важно также отметить, что поскольку учет потребностей и интересов составляет основу мотивации работников разных видов деятельности, то УПИ – инструмент управления реализацией любой из функциональных стратегий предприятия. Кроме того, принимая во внимание, что положительный эффект от использования УПИ возможен при наличии большого временного интервала между принятием или корректировкой решения и получением результата [3, с. 50], то целесообразность ее использования ограничивается рамками тактического и стратегического управления, то есть УПИ следует включить в набор инструментария управления реализацией стратегии менеджеров среднего и высшего уровней.

В основе третьей процессной технологии управления – управлении на основе постоянных проверок и указаний (УПУ) – лежит строгое выполнение детально разработанного плана достижения целей в рамках краткосрочного периода с указанием средств, методов и сроков его выполнения при постоянном контроле со стороны руководителя [3, с. 51]. Такой порядок управленческой деятельности наилучшим образом сочетается с регламентной технологией управления, для которой УПУ может выступать лучшим вспомогательным инструментом. Поскольку такое жесткое управление наиболее уместно для регламентированной, рутинной, нетворческой деятельности, то УПУ имеет те же функциональные рамки применения, что и РТУ. А эффективность УПУ в краткосрочном периоде определяет уместность ее использования как инструмента оперативного управления менеджерами всех уровней.

Четвертая процессная технология управления – управление в исключительных случаях (УИС) – основана на приоритете профессионализма исполнителей или отработанной производственной технологии над другими средствами и методами для успешного выполнения порученных заданий в исключительных случаях [3, с. 49]. Поскольку исключительный случай – это устойчивый, не форс-мажорный набор ситуаций, мешающий исполнителю надлежащим образом и в срок выполнить текущее задание и не требующий особых знаний и навыков для решения связанных с этим случаем проблем, то порядок осуществления УИС включает: постановку цели; установление сроков ее достижения; назначение исполнителей, которые в

своих действиях должны четко следовать рекомендованной и хорошо отработанной в подобных случаях технологии [3, с. 50]. Поэтому эта технология наилучшим образом сочетается с ПЦТУ и РТУ и выступает действенным инструментом оперативного управления менеджеров всех уровней. При этом, так как исключительные штатные случаи могут иметь место в деятельности любого подразделения предприятия, УИС не имеет функциональных ограничений.

Пятая процессная технология управления – управление на базе «искусственного интеллекта» (УИИ) – основана на приоритете отработанной практики, статистики и современных экономико-математических методов. Она оправдывает себя, когда подавляющее большинство отклонений в работе предприятия являются типичными с известным набором решений по их устранению, или нетипичными, но возникающими на базе типичных, когда принятие решений может осуществляться путем корреляции известных подходов к их решению с помощью информационной системы. УИИ предполагает: «введение в компьютер исходных данных для решения задачи управления; анализ приемлемости предложенных вариантов; выбор оптимального решения; расчет и согласование с исполнителями средств, методов и сроков выполнения задания; контроля его выполнения» [3, с. 53]. То есть УИИ лучше всего согласуется с ПЦТУ и РТУ. А поскольку основными факторами, ограничивающими ее применение, выступают преимущественно регламентированная деятельность; краткосрочный период достижения цели; высокий уровень использования в управлении информационных технологий, то она может быть наиболее полезна при оперативном управлении реализацией функциональных стратегий развития производства и его ресурсного обеспечения менеджерам всех уровней.

Шестая технология процессного управления – управление на базе активизации деятельности персонала (УАДП) – основывается на приоритете стимулов и поощрений для работника над другими средствами и методами для успешного выполнения поставленных задач [3, с. 64]. Поскольку такой подход, в отличие от УПИ, охватывает весь без исключения персонал, участвующей в реализации общей стратегии предприятия, следовательно, он не имеет функциональных ограничений. А отсутствие временных ограничений позволяет предположить, что стимулы и поощрения могут варьироваться от оперативных до стратегических. Таким образом, УАДП – универсальный инструмент управления реализацией стратегии предприятия, поддерживающий любую из целевых технологий управления.

Третья группа технологий управления представлена управлением по отклонениям (УПО) и управлением по ситуации (УПС).

УПО или реактивное управление в своей простейшей форме – это деятельность, основанная на выявлении и доведении до сведения руководителей только тех сигналов, которые требуют его личного внимания [5, с. 762]. Она предполагает осуществление следующих действий:

1. Измерение и оценку текущих результатов деятельности для выявления отклонений.
2. Анализ и прогноз тенденций их развития.

3. Отбор видов деятельности, тенденция развития которых не отвечает критериям достижения поставленной цели.
4. Оценка их текущего состояния.
5. Сравнение фактического состояния с прогнозом.
6. Принятие решений по корректировке ситуации [5].

Таким образом, определяющим принципом данной технологии управления является адекватность управленческого решения относительно конкретной ситуации. Однако наилучшее в данный момент решение может оказаться не таким в будущем, когда ситуация изменится или в ней обнаружатся неучтенные обстоятельства. Учитывая вышесказанное, можно заключить, что УПО – действенный инструмент оперативного управления. А лежащий в его основе принцип ранжирования проблем по уровню их сложности, важности и степени влияния на управляемый процесс, обеспечивает возможность его применения менеджерами всех уровней. Функциональные рамки применения УПО не имеет, а ярко выраженная реактивность обеспечивает ее сочетание не с целевыми, а с процессной технологией – УПР.

Вторая технология управления – УПС – в теории и практике менеджмента считается инструментом оперативного управления и состоит в принятии управленческих решений по мере возникновения проблем в соответствии со складывающейся ситуацией [6]. Основное отличие УПС от УПО состоит в концентрации внимания менеджера на создавшейся ситуации с учетом требований системного подхода, что реализуется в стремлении найти решение и адекватное ситуации, и оптимальное для стратегического развития объекта управления. Поэтому результатом управленческого воздействия в результате применения УПС должно стать достижение соответствия между создавшейся ситуацией, реализуемой стратегией и долгосрочными целями развития предприятия. Такое соответствие обеспечивается выполнением следующей последовательности действий:

1. Выявление внешних и внутренних факторов, изменение которых обусловило возникновение ситуации;
2. Их анализ и оценка;
3. Принятие решения о внесении корректив в поставленные цели и программу действий по их достижению, а также выбор в соответствии с ситуацией стилей, методов управления [6].

Представленная технология имеет много общего с ПЦТУ, отражая ее третий и четвертый этапы, поэтому УПС – технология, поддерживающая ПЦТУ. Принимая во внимание условия использования ПЦТУ, можно утверждать, что УПС также не имеет объектных ограничений, поэтому может применяться при управлении реализацией любой функциональной стратегией. Как средство оперативного управления УПО может быть полезным инструментом для менеджеров всех уровней, однако чрезмерная увлеченность им менеджеров высшего и среднего уровней может привести к превалированию оперативного управления в ущерб решения стратегических задач.

На основе результатов проведенного исследования систематизируем рассмотренные целевые, процессные и ситуационные управленческие технологии,

представив их в виде наборов согласующихся инструментов управления реализацией функциональных стратегии предприятия для менеджеров всех уровней (табл. 2).

Таблица 2

Наборы технологий управления реализацией функциональных стратегий предприятия для менеджеров всех уровней

Уровень управления	Вид управленческого решения	Функциональные стратегии						
		Маркетинговая	Инновационная	Производственная	Обеспечивающая МТР	Финансовая	Обеспечение персоналом	
Низший	Оперативное	Целевые						
		ИЦТУ; ПЦТУ		ИЦТУ; ПЦТУ; РТУ				
		Процессные						
		УПР; УАДП		УПР; УПУ; УИС; УИИ; УАДП				
		Ситуационные						
		УПО; УПС						
Средний	Оперативное	Целевые						
		ИЦТУ; ПЦТУ		ИЦТУ; ПЦТУ; РТУ				
		Процессные						
		УПР; УАДП		УПР; УПУ; УИС; УИИ; УАДП				
		Ситуационные						
			УПО; УПС					
	Тактическое	Целевые						
		ПЦТУ		ПЦТУ; РТУ				
		Процессные						
		УПР; УАДП		УПР; УПИ; УАДП				
Ситуационные								
		УПО; УПС						
Высший	Оперативное	Целевые						
		ИЦТУ; ПЦТУ		ИЦТУ; ПЦТУ; РТУ				
		Процессные						
		УПР; УАДП		УПР; УПУ; УИС; УИИ; УАДП				
		Ситуационные						
			УПО; УПС					
	Тактическое	Целевые						
		ПЦТУ		ПЦТУ; РТУ				
		Процессные						
		УПИ; УАДП		УПИ; УАДП				
		Ситуационные						
			УПО; УПС					
	Стратегическое	Целевые						
		ПЦТУ						
		Процессные						
УПИ; УАДП		УПИ; УАДП						
Ситуационные								
		УПО; УПС						

ВЫВОДЫ

Обобщая, следует отметить, что при управлении реализацией стратегии предприятия наиболее богатый инструментарий находится в руках менеджеров высшего звена. С точки зрения периода принятия и реализации управленческих решений наибольший выбор целевых, процессных и ситуационных технологий имеют менеджеры всех уровней, решающие проблемы оперативного характера, а наименьший – топ-менеджеры, принимающие стратегические решения. Что касается функциональной специфики, то наиболее богатый арсенал технологий управления имеют менеджеры, решающие в основном нетворческие, рутинные задачи в рамках регламентированной деятельности.

Список литературы

1. Липунцов Ю. П. Управление процессами. Методы управления предприятием с использованием информационных технологий. М.: ДМК Пресс, 2003. 224 с.
2. Рывкина О. Л. О целевых технологиях реализации стратегии предприятия // Экономика и управление. 2014. № 3. С. 76–79.
3. Смирнов Э. А. Разработка управленческого решения: Учебник. М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2002. 271 с.
4. Общий курс менеджмента в таблицах и графиках: Учеб. для вузов / Б. В. Прыкин, Л. В. Прыкина, Н. Д. Эриашвили, В. А. Усман; Под ред. Б. В. Прыкина. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. 415 с.
5. Корпоративный менеджмент: Справочник для профессионалов / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Т. Ольдерогге и др. М.: Высшая школа, 2003. 1077 с.
6. Слонов Н. Ситуативность и системность в менеджменте // Проблемы теории и практики управления. 2001. № 5. С. 18–23.

Статья поступила в редакцию 12.11.2015

УДК 332.1: [331.108.47+369.223.24/.24](477.75)

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЭКСПЕРИМЕНТЫ: СУЩНОСТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ, ТИПЫ, ЭФФЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ

Симченко Н. А., Цёхла С. Ю.

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация

E-mail: natalysimchenko@yandex.ru

В статье на основе историко-экономического анализа архивных и статистических материалов исследуется сущность понятия экономического эксперимента во взаимосвязи влияния реализации экономических экспериментов на социально-экономические процессы развития общества. Предложены классификационные признаки типологизации экономических экспериментов: по уровню реализации в экономической системе; по масштабу реализации; по институциональному обеспечению; по периоду реализации; по отраслевому признаку; по типам ограничений экспериментальной базы; по характеру воздействия; по эффекту реализации. Рассмотрены сущностные характеристики и эффекты реализации крупномасштабных экономических экспериментов макроуровня за период 1918–1925 гг.: политика военного коммунизма и новая экономическая политика. Сделан вывод о перспективности исследования влияния эффектов реализации экономических экспериментов на периодизацию экономических циклов, в частности анализа структурных сдвигов макроотраслей СССР в результате проведения ряда экономических экспериментов.

Ключевые слова: экономическая история, экономический эксперимент, типологизация, эффекты.

ВВЕДЕНИЕ

Экономическое развитие государства сопровождается реализацией различного рода социально-экономических экспериментов, воздействующих на различные сферы общественной жизни. Говоря о необходимости долгосрочного планировании развития экономики России, несомненно, важным является проведение всестороннего исторического анализа функционирования народного хозяйства в ретроспективе и оценка успешных/деструктивных последствий проведения тех или иных экспериментов.

Исследования сущности экспериментов имели место в экономической науке давно. Еще Даниил Бернулли в XVIII в. провел эксперимент в Санкт-Петербурге, посвященный определению вероятности событий [1]. Однако такого рода эксперименты были больше связаны с приложением математики, чем собственно с экономической теорией. Сознательное массовое экономическое экспериментирование – порождение XIX в. Наиболее известные экономические эксперименты, проведенные на микроуровне, связаны с деятельностью Р. Оуэна, «банками справедливого обмена» П. Ж. Прудона, а также с теоретиками научной организации труда, производства и управления – Ф. Тейлором, Г. Фордом и Э. Мейо. В научных кругах считается, что методологические основы проведения экономических экспериментов были сформированы в исследованиях В. Смита [18, 19]. Однако отметим, что в основу разработки методологии экспериментальной экономики положены идеи известного экономиста Э. Чемберлина, в статье которого, вышедшей в свет в 1948 году, было дано одно из первых описаний экспериментальных методов экономики [17].

Понимание сущности реализованных экономических экспериментов на макроуровне позволит, с нашей точки зрения, объяснить определенные закономерности в циклической природе экономических колебаний и их влияния на социально-экономические процессы развития общества.

В связи с изложенным целью данной статьи является исследование сущностных характеристик экономического эксперимента как явления в экономической науке через призму исторических этапов инициации экспериментов за период 1918–1925 гг.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Отметим, что среди наиболее известных факторов инициирования цикличности развития экономики практически не встречается фактор реализации социально-экономических экспериментов. С нашей точки зрения, периодизация экономических циклов может зависеть от реализации ряда экономических экспериментов, имеющих как положительный, так и деструктивный характер влияния на социально-экономические процессы развития общества. Для начала следует определиться, что мы собственно будем понимать под экспериментом, в т.ч. экономическим экспериментом.

Эксперимент, как известно, это научно поставленный опыт, наблюдение исследуемого явления в точно учитываемых условиях, позволяющих следить за ходом явления и воссоздавать его каждый раз при повторении этих условий. В Советском энциклопедическом словаре дается следующее определение эксперимента: «эксперимент (лат. *experimentum* – проба, опыт) – чувственно-предметная деятельность в науке; в более узком смысле – опыт, воспроизведение объекта познания, проверка гипотез и т.д.» [12]. В Большом энциклопедическом словаре: философия, социология, религия, эзотеризм, политэкономия, подготовленном группой белорусских и российских ученых, указано, что эксперимент – это метод эмпирического познания, при помощи которого в контролируемых и управляемых условиях (зачастую специально конструируемых) получают знание относительно связей (чаще всего причинных) между явлениями и процессами или обнаруживают новые свойства объектов или явлений [2].

В советской литературе общепризнанным было понимание сущности экономического эксперимента как метода воздействия на практику хозяйствования, преимущественно на микроуровне. Так, в Экономической энциклопедии 1965 года издания указывается, что «экономический эксперимент – это научно поставленный опыт, наблюдение исследуемого экономического явления, процесса в точно учитываемых условиях с целью проверки правильности научных предположений и внедрения в практику новых методов хозяйствования» [15]. Как отмечает исследователь Л. Лопатников, «экономический эксперимент надо рассматривать, с одной стороны, как орудие познания экономических процессов, а с другой – как орудие преобразования экономики, как одно из важных средств повышения научного уровня руководства народным хозяйством. Эти две стороны экономического эксперимента вскрывают его внутреннюю противоречивость и, следовательно, его сущность» [5, с. 15].

Отметим, что одной из предпосылок существования различных подходов к пониманию понятия экономического эксперимента является масштабность его проведения. Если говорить о проведении экономических экспериментов на макроуровне, то исходя из совокупности существенных характеристик понятия эксперимента, в нашем исследовании экономический эксперимент будем рассматривать как совокупность мероприятий по изменению текущей социально-экономической ситуации с целью стратегического решения экономических задач и оценки эффекта их реализации в определенных экономических условиях. Отсутствие объективной информации об экономических закономерностях ведет к субъективным решениям при разработке хозяйственного механизма управления.

Ряд советских исследователей [4, 5, 13, 14] выделяет три основных вида научных экспериментов: естественнонаучный, производственный, социальный. По утверждению Л. Лопатникова, экономический эксперимент следует рассматривать как важнейшую разновидность социального эксперимента, поскольку каждый экономический эксперимент связан с проведением определенных социальных мероприятий, затрагивает в той или иной мере интересы и положение людей в производстве, а, следовательно, и в обществе [5]. В то же время изучение социального эксперимента в разрыве от экономики может привести к лишению содержания социального эксперимента.

По мнению ученого Я. Радченко, экономические эксперименты являются неотъемлемой составляющей экономической подсистемы производственной системы в механизме хозяйствования предприятия [9]. При этом исследователь подчеркивает важность применения экономических методов и обеспечения их действительности при реализации того или иного экономического эксперимента. Что касается осуществления экономических экспериментов на макроуровне, то целесообразно отметить позиции В. Рудашевского и М. Брайниса, которые усматривают главную цель реализации экономических экспериментов в разных отраслях народного хозяйства – увеличение выпуска продукции для более полного удовлетворения потребностей народного хозяйства и населения, расширение ассортимента изделий и улучшение их качества, более полное использование ресурсов, сырья и отходов производства [11].

Важнейшим критерием эффективности реализации экономических экспериментов является, безусловно, получение и оценка определенных результатов [1, 6, 9, 11]. Как справедливо отмечается учеными В. Рудашевским и М. Брайнисом, оценку позитивных и негативных результатов экономического эксперимента следует проводить не по экономическим показателям хозяйственной деятельности, а «по отдаленным эффектам с точки зрения общих целевых установок, которые кладутся в основу определенной целевой программы развития» [11, с. 145].

Выделим такие классификационные признаки типологизации экономических экспериментов:

– по уровню реализации в экономической системе: экономические эксперименты макроуровня; экономические эксперименты мезоуровня; экономические эксперименты микроуровня;

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЭКСПЕРИМЕНТЫ: СУЩНОСТНЫЕ...

- по масштабу реализации: крупномасштабные (на всей территории государства), региональные; локальные;
- по институциональному обеспечению: экономические эксперименты, инициируемые и регулируемые органами государственной власти; экономические эксперименты, инициируемые и регулируемые региональными и муниципальными органами власти;
- по периоду реализации: долгосрочные; среднесрочные; краткосрочные;
- по отраслевому признаку: эксперименты в различных отраслях народного хозяйства;
- по типам ограничений экспериментальной базы: информационные; институциональные; материальные; человеческие; финансовые; временные;
- по характеру воздействия: положительные; деструктивные;
- по эффекту реализации: институциональные; социальные; экономические; экологические.

В России к числу наиболее крупномасштабных экономических экспериментов макроуровня за период 1918–1925 гг. следует отнести (табл. 1):

– введение «военного коммунизма» (1918–1921 гг.). Советская власть провела национализацию средней промышленности и части мелких предприятий в дополнение к национализации крупной промышленности, которая была осуществлена в основном уже в первый год социалистической революции, до «военного коммунизма» [3]. Вся промышленность была мобилизована и работала на оборону страны. Советское государство в январе 1919 г. установило продовольственную разверстку, обязав крестьян сдавать по твердой цене все излишки сельскохозяйственных продуктов, чтобы снабжать продовольствием армию и рабочих [7]. Была введена всеобщая трудовая повинность для всего трудоспособного населения, запрещена частная торговля хлебом и другими предметами первой необходимости. В годы «военного коммунизма» потеряли свое экономическое значение такие важнейшие инструменты товарного обращения, как деньги, кредит, цена. Прекратили работу биржи, ярмарки.

– введение новой экономической политики (1921–1925 гг.). Ключевой сущностной характеристикой новой экономической политики (НЭПа) являлся переход к плановому руководству народным хозяйством, организация Государственной плановой комиссии (Госплан) на базе комиссии ГОЭЛРО. Советское правительство в первые годы НЭПа устанавливало месячные, квартальные и годовые бюджеты, текущие плановые задания отдельным отраслям промышленности, планы посевных кампаний, топливные и продовольственные планы, программы перевозок и т.д. Переход к новой экономической политике и предоставление потребительской кооперации права закупать излишки сельскохозяйственных продуктов и кустарных изделий, а также поставленные перед ней задачи развертывания торговли потребовали создания устойчивой финансовой базы.

Таблица 1

Характеристика экономических экспериментов макроуровня в зависимости от исторического периода инициации (1918–1925 гг.)

Экономический эксперимент	Период инициации. Институциональная инициатива.	Сущностные характеристики	Эффекты реализации
Военный коммунизм	1918–1921 гг. Решения VII Всероссийского съезда Советов (декабрь 1919 г.)	<ul style="list-style-type: none"> — национализация крупной, средней промышленности и части мелких предприятий в целях мобилизации промышленности на оборону страны. — введение продовольственной разверстки в 1919 г. (сдача крестьянами по твердой цене излишков сельскохозяйственных продуктов с целью снабжения продовольствием армии и рабочих). — введение всеобщей трудовой повинности для всего трудоспособного населения, запрет частной торговли хлебом и другими предметами первой необходимости. 	<ul style="list-style-type: none"> — сокращение товарного производства, натурализация хозяйства и связанное с этим уменьшение роли и значения денег, кредита, финансов. — перевод хозяйственных организаций на сметно-бюджетное финансирование. — практически национализация мелкой промышленности оказалась малоэффективной мерой; закрытие местного оборота ухудшало снабжение населения продуктами местного производства и вызывало рост спекуляции.
Новая экономическая политика (политика переходного периода)	1921–1925 гг. Решения X съезда ВКП(б) Приказ Совета Народных Комиссаров «О проведении в жизнь начал новой экономической политики» (декрет от 9 августа 1921 г.)	<ul style="list-style-type: none"> — переход к плановому руководству народным хозяйством; организация Государственной плановой комиссии (Госплан) на базе комиссии ГОЭЛРО; — государственный капитализм при диктатуре пролетариата; — развитие форм промышленной кооперации; — экономическое районирование СССР (начиная с 1922 года); — политика ликвидации сезонного колебания цен на продукты сельского хозяйства. 	<ul style="list-style-type: none"> — формирование системы социалистического планирования народного хозяйства; — государственная монополия на функционирование товарно-денежных отношений (банки, кредит, денежное обращение и аппарат обобщественной торговли); — проведение денежной реформы 1922–1924 гг.; — широкое применение во всех отраслях народного хозяйства принципа материальной заинтересованности трудящихся в развитии производства.

Как отмечается советскими исследователями, «...по завершению НЭПа советская власть базировалась на двух противоположных основах – на крупной социалистической промышленности, которая последовательно вытесняла капиталистические элементы, и на мелком единоличном крестьянском хозяйстве, которое питало и порождало капитализм» [9, с. 64].

ВЫВОДЫ

Подводя итоги о важности исследования и понимании сущностных характеристик экономических экспериментов в экономическом развитии государства, отметим, что представленный в статье научно-методологический подход к краткому ретроспективному анализу крупномасштабных экономических экспериментов на макроуровне не претендует на исчерпывающую комплексность и завершенность, однако позволяет провести оценку взаимосвязей сущностных характеристик различных типов экспериментов. Исследуя проблематику эффектов реализации экономических экспериментов, перспективным направлением дальнейших исследований является анализ и оценка влияния эффектов реализации экономических экспериментов на периодизацию экономических циклов.

Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта №15-32-10103.

Список литературы

1. Бернулли Д. Опыт новой теории измерения жребия в кн. Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т.1 Под ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа. 2000. С. 11–28.
2. Большой энциклопедический словарь: философия, социология, религия, эзотеризм, политэкономия / Главн. науч. ред. и сост. С. Ю. Солодовников. Мн.: МФЦП, 2002. 1008 с.
3. История социалистической экономики СССР (в семи томах) / Том 1. Советская экономика в 1917–1920 гг. М.: «Наука», 1976. 404 с.
4. Коханова А. Ф., Безуглый Б. Д. Экономический эксперимент в действии. Симферополь: Таврия, 1985. 40 с.
5. Лопатников Л. И. Экономические эксперименты в промышленности. М.: Экономика, 1968. 103 с.
6. Материал по изучению сущности экономического эксперимента (памятка для рабочих). Минск: МЛП БССР, 1984. 8 с.
7. Народное хозяйство СССР за 70 лет: Юбилейный стат. ежегодник / Госкомстат СССР. М.: Финансы и статистика, 1987. 766 с.
8. Петраков Н. Я. Русская рулетка: экономический эксперимент ценою 150 миллионов жизни / Ред. кол.: Д. С. Львов и др. М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1998. 286 с.
9. Радченко Я. В. Совершенствование экономического экспериментирования как развитие научной методологии управления // Материалы Всесоюзной конференции «Проблемы моделирования экономических экспериментов». М.: Гос. комитет СССР по науке и технике, 1986. С. 47–49.
10. Ржешевский В. А. Экономические эксперименты в промышленности. М.: Экономика, 1975. 143 с.
11. Рудашевский В. Д., Брайнис М. В. Совершенствование экономического экспериментирования как развитие научной методологии управления // Материалы Всесоюзной конференции «Проблемы моделирования экономических экспериментов». М.: Гос. комитет СССР по науке и технике, 1986. С. 144–146.
12. Советский энциклопедический словарь / под ред. А. М. Прохорова. М.: Советская энциклопедия, 1987. 1600 с.
13. Управленческие нововведения и хозяйственные эксперименты. Библиографический указатель (1976–1982 гг.). М.: ВИНТИ, 1983. 78 с.
14. Экономика промышленности Крыма / Сост. Г. И. Максюк. Симферополь: Издательство «Таврия», 1975. 160 с.

15. Экономическая энциклопедия. Промышленность и строительство. Т.3. М.: «Советская энциклопедия», 1965. 980 с.
16. Экономический эксперимент в действии: Сб. статей. М.: Профиздат, 1986. 96 с.
17. Chamberlin E. H. An Experimental Imperfect Market // Journal of Political Economy, 56, April 1948. pp. 95–108.
18. Smith V. L. An Experimental Study of Competitive Market Behavior // Journal of Political Economy, April, 1962.
19. Smith V. L. Microeconomic systems as an experimental science // American Economic Review, 72. pp. 923-955.

Статья поступила в редакцию 12.11.2015

УДК 331.103

ОРГАНИЗАЦИЯ МОНИТОРИНГА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МОТИВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Стаценко Е. В., Рубан Е. С.

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация

E-mail: Helenna_ruban@mail.ru

Рассмотрено понятие мотивации персонала предприятия и мотивационной системы предприятия, выявлена необходимость осуществления мониторинга мотивационной системы предприятия. Разработана методика осуществления мониторинга мотивационной системы предприятия методами группировки и ранжирования сотрудников по степени их достижений на рабочем месте.

Ключевые слова: мотивирование персонала, мотивационная система предприятия, мониторинг, ранжирование, группировка.

ВВЕДЕНИЕ

При осуществлении мотивации персонала необходимо учитывать, что потребности персонала являются перманентной характеристикой, то есть изменяются под воздействием факторов внешней и внутренней среды предприятия, а также зависят от личностных характеристик и суждений индивида. Кроме того, ресурсов, имеющихся на предприятии, может оказаться недостаточно для удовлетворения потребностей персонала. В связи с этим в рамках функционирования мотивационной системы на предприятии возникает необходимость оперативного внесения корректировок в структуру и объем применяемых мотивационных инструментов, в том числе в бюджет мотивационной системы, на основании мониторинга функционирования мотивационной системы предприятия. Учитывая, что целью мониторинга является оценка соответствия ресурсов, затрачиваемых на мотивацию и степени достижения целей предприятия, то его осуществление позволит сопоставить затраты на мотивирование с результатами труда работников, выявить работников, обеспечивающих максимальное удовлетворение целей предприятия и, в соответствии с этим, регулировать структуру мотивационной системы предприятия. В этой связи целью исследования является разработка методики осуществления мониторинга функционирования мотивационной системы предприятия. Для достижения поставленной цели в работе структурированы методы осуществления мониторинга функционирования системы мотивации предприятия, определен способ группировки сотрудников и критерии оценки, в соответствии с которыми возможно оценить достижения сотрудников, сформирована балльная шкала оценки выделенных критериев, проанализированы варианты действий предприятия по результатам мониторинга.

Вопросы оценки функционирования системы мотивации предприятия рассмотрены в работах Гареевой Н. А. [3], Гариповой Э. Р. [4], Дудаевой Л. [5], Марининой О. [6], Магуры И. М. [7] и др. отечественных и зарубежных ученых. В частности, в работах Гариповой Э. Р., Дудаевой Л., Марининой О., Магуры И. М.

детально рассмотрены критерии оценки деятельности персонала предприятия [4, 5, 6, 7]. Принципы организации мониторинга функционирования системы мотивации предприятия изложены в работе Гареевой Н. А. [3]. Исследование перечисленных работ послужило основой для разработки методики осуществления мониторинга функционирования системы мотивации предприятия.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Мониторинг функционирования системы мотивации предприятия осуществляется при помощи методов сравнительного анализа, балльного оценивания, ранжирования и группировки сотрудников. Для его осуществления необходимо группировать сотрудников по квалификационному признаку (типу выполняемых работ); определить перечень критериев, предъявляемых к сотрудникам каждой группы, в соответствии с которыми возможно оценить достижения сотрудников (степень достижения целей предприятия); определить временной период, в рамках которого будет осуществляться мониторинг; составить балльную шкалу оценки выделенных критериев; провести балльную оценку сотрудников по группам; ранжировать сотрудников в соответствии с суммарным количеством полученных ими баллов; сопоставить полученный рейтинг сотрудников и мотивационные инструменты, применяемые к ним (рис. 1.)



Рис. 1. Методика осуществления мониторинга функционирования мотивационной системы предприятия.

ОРГАНИЗАЦИЯ МОНИТОРИНГА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ...

На первом этапе методики мониторинга функционирования мотивационной системы предприятия с целью дальнейшего определения критериев, предъявляемых к работникам предприятия, необходимо осуществить группировку сотрудников по квалификационному признаку или типу выполняемых работ. При этом группировка сотрудников на данном этапе связана со спецификой деятельности предприятия и осуществляется специалистами отдела кадров или прочими работниками, в обязанности которых входит мониторинг и оценка эффективности работы персонала предприятия, методом логического анализа. На основании Квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и других служащих, а также с учетом единой тарифной сетки по оплате труда работников бюджетной сферы Российской Федерации была разработана обобщенная группировка сотрудников по группам должностей, которая включает такие группы, как высшее руководство, руководители филиалов и структурных подразделений, руководители отделов и департаментов, специалисты, производственный персонал, обеспечивающий персонал [1, 2]. Группа «высшее руководство» выделяется на крупных предприятиях и включает в себя совет директоров компании или непосредственно директора и его заместителей, соответственно к группе «руководители филиалов и структурных подразделений» относятся управляющие территориально обособленными подразделениями крупного предприятия. В случае, если предприятие среднее или малое и не имеет структурные подразделения, целесообразно выделять группу «руководители». Группа «руководители отделов и департаментов» включает в себя управляющих среднего звена предприятия, в том числе начальников цехов на производстве. К группе «специалисты» относится административный квалифицированный персонал, группа «производственный персонал» соответственно включает в себя квалифицированных работников, непосредственно задействованных в производственном процессе предприятия. Группа «обеспечивающий персонал» включает в себя младших обслуживающих и вспомогательных неквалифицированных работников.

На втором этапе методики мониторинга мотивационной системы предприятия определяется перечень критериев, предъявляемых к сотрудникам каждой группы. При этом необходимо учитывать, что они должны быть достижимыми; обоснованными; ориентированными на должность, а не на личность исполнителя; информативными; соответствовать целям организации; динамично изменяться по мере достижения целей; быть измеримыми.

Анализ научной литературы в сфере функционирования мотивационных систем предприятия, а также логический анализ критериев, предъявляемых к оценке труда работников на современных предприятиях, позволил автору сформировать критерии оценки эффективности работы персонала, оказывающие влияние на эффективность работы предприятия, то есть степень достижения его целей [3, 4, 5]. В частности, с учетом критериев оценки работы персонала предприятия, предложенной Марининой О., были разработаны общеорганизационные критерии, применение которых целесообразно ко всем сотрудникам, независимо от их

должности; критерии, соответствующие группе должностей; критерии, соответствующие специфике деятельности предприятия [6].

Так, к общеорганизационным критериям относятся критерии соблюдения трудовой дисциплины, а именно наличие опозданий на работу; отсутствие на работе по неуважительной причине по согласованию с руководством; наличие жалоб со стороны коллег и партнеров; наличие дисциплинарных и административных взысканий на оцениваемого сотрудника. Кроме того, общеорганизационным критерием мониторинга мотивационной системы предприятия выступает инициативность сотрудника на рабочем месте, которая включает в себя внесение предложений работником по оптимизации рабочего процесса, сверхурочная работа по собственному желанию, замещение временно отсутствующих сотрудников и прочее, то есть действия, направленные на оптимизацию и повышение эффективности деятельности предприятия, осуществляемые работниками по собственному желанию. Данная группа критериев применима в оценке для всех выделенных групп сотрудников, за исключением высшего руководства и руководителей филиалов и структурных подразделений, так как топ-менеджмент предприятия является непосредственно субъектом мотивационной системы, который инициирует применение мотивационных инструментов по отношению к персоналу и, как следствие, не подлежит мониторингу в сфере трудовой дисциплины и инициативности.

Критерии для мониторинга деятельности высшего руководства позволяют оценить эффективность деятельности топ-менеджеров и руководителей структурных подразделений в части организации деятельности предприятия, способности эффективно распределять внутренние ресурсы фирмы, а также взаимодействовать с объектами внешней среды с целью повышения эффективности деятельности предприятия. Критерии отражают динамику таких показателей, как эффективность деятельности предприятия (рентабельность); уровень спроса на продукцию (услуги) предприятия; показатели оборачиваемости капитала; финансовый результат предприятия (прибыль/убыток); уровень спроса на рабочие места предприятия; стоимость нематериальных активов предприятия.

По отношению к руководству филиалов и обособленных структурных подразделений целесообразно применять такие критерии, как выполнение плановых заданий филиалом (подразделением); динамика объема производства (оказания услуг) подразделения; количество рекламаций, поступивших в подразделение; динамика показателей качества выпускаемой продукции (оказываемых услуг) подразделением; уровень и динамика текучести кадров в подразделении.

Использование критериев мониторинга деятельности руководителей отделов, департаментов и цехов обусловлено необходимостью оценивания вклада руководителей среднего звена в эффективность работы предприятия через организацию деятельности вверенных им секторов деятельности. Для мониторинга деятельности руководителей отделов, департаментов и цехов предполагается использование следующих критериев: уровень выполнения планов по отделам; уровень текучести кадров по отделу; динамика производительности труда по отделу.

ОРГАНИЗАЦИЯ МОНИТОРИНГА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ...

Использование критериев мониторинга работы обеспечивающего и производственного персонала обусловлено необходимостью оценивания качества, объема и самостоятельности осуществления трудовой деятельности работниками, непосредственно принимающими участие в производственном процессе предприятия, а также обеспечивающими административное и эргономическое сопровождение данного процесса.

Мониторинг работы обеспечивающего персонала (специалистов и технического персонала) осуществляется при помощи таких критериев, как своевременность выполнения заданий, стоящих перед сотрудником; уровень самостоятельности выполнения заданий; качество выполненной сотрудником работы.

Критерии для мониторинга работы производственного персонала включают уровень выполнения индивидуальных планов по производству; динамику индивидуальной производительности труда работника за единицу времени; динамику качества произведенной продукции.

На третьем этапе методики мониторинга функционирования мотивационной системы предприятия определяется временной период, в рамках которого будет осуществляться мониторинг. При этом выбор периода мониторинга мотивационной системы предприятия должен быть основан на особенностях производственного цикла предприятия, а именно наличии сезонности в производстве и потреблении продукции или услуг предприятия, продолжительности процесса производства продукции, уровне его сложности. Руководство предприятия с учетом специфики деятельности должно определять период мониторинга и доводить данную информацию до сведения персонала. В обобщенной методике мониторинга функционирования мотивационной системы предприятия предполагается осуществлять мониторинг ежеквартально, так как информация в отношении критериев мониторинга высшего руководства и руководителей структурных подразделений содержится в финансовой отчетности предприятия, составление которой, как правило, осуществляется ежеквартально. Мониторинг работы всех остальных групп персонала также необходимо осуществлять ежеквартально, что позволит, составляя рейтинг сотрудников организации, оперативно вносить корректировки в систему мотивирования предприятия.

На четвертом этапе методики мониторинга функционирования мотивационной системы предприятия осуществляется формирование балльной шкалы оценки выделенных критериев.

Необходимо отметить, что в статистических исследованиях выделяются порядковые, интервальные и абсолютные шкалы [9]. Порядковые шкалы позволяют узнать, в какой мере выражена конкретная характеристика объекта, но не дают представления о степени ее выраженности, то есть путем применения порядковой шкалы при оценивании критериев возможно сформировать рейтинг среди респондентов по достижению того или иного уровня анализируемого показателя. При использовании интервальной шкалы количественно равные промежутки шкалы отображают равные значения измеряемых характеристик, что позволяет сравнивать различия между анализируемыми объектами. Необходимо отметить, что

интервальная шкала не имеет начала и конца отсчета, а промежуточные значения устанавливаются аналитиками. Абсолютные шкалы схожи с интервальными, но при этом имеют фиксированное начальное значение. Учитывая, что при осуществлении мониторинга функционирования мотивационной системы предприятия используются критерии, оценивание которых осуществляется в динамике, а также критерии, характеризующие фактическое достижение определенных показателей, целесообразным является использование интервальной шкалы. При этом в качестве базы для сравнения по критериям используется 100 баллов, что обусловлено использованием в методике процентных соотношений для критериев, отражающих степень достижения целей предприятия. Так, критерии, подлежащие оценке в динамике, характеризуются процентным изменением значений в анализируемом периоде, в связи с чем использование 100 балльной шкалы позволяет упростить интерпретацию оценивания достижений работников. Критерии, характеризующие фактическое достижение определенных показателей, подлежат оценке с точки зрения периода осуществления мониторинга, то есть наилучшее значение критерия (отсутствие прогулов, замечаний, рекламаций и пр.) в анализируемом периоде оцениваются как 100 баллов. При этом баллы снимаются относительно удельного веса количества дней, в которые были зафиксированы отклонения от необходимого значения критерия, в общем количестве дней анализируемого периода.

С целью обеспечения соразмерности критериев, оцениваемых в динамике, и критериев, характеризующих фактическое достижение показателей, а также для выделения приоритетных для предприятия критериев, в рамках осуществления мониторинга мотивационной системы предприятия предлагается использовать весовые коэффициенты значимости критериев. Для этого общая сумма критериев принимается за 1, а вес каждого критерия определяется экспертным путем либо руководителем предприятия в интервале от нуля до единицы. Если при осуществлении мониторинга функционирования мотивационной системы предприятия используются равнозначные критерии, то весовые коэффициенты не применяются, поскольку они будут иметь одинаковое значение. В обобщенной методике осуществления мониторинга мотивационной системы предприятия весовые коэффициенты не используются, так как основой их применения выступает специфика деятельности анализируемого предприятия.

Общеорганизационные критерии оцениваются следующим образом: при отсутствии опозданий на работу, отсутствии на работе по неуважительной причине (по согласованию с руководством), отсутствии жалоб со стороны коллег и партнеров, дисциплинарных и административных взысканий в анализируемом периоде работник получает по 100 баллов за каждый критерий; баллы снимаются относительно удельному весу количества дней, в которые были зафиксированы нарушения, в общем количестве рабочих дней в анализируемом периоде. За каждый зафиксированный случай проявления инициативности в трудовом процессе сотрудник получает 100 баллов. При этом аналитик получает информацию по данным критериям в отношении сотрудников из внутренних документов и отчетов по предприятию, а также от руководителей отделов, руководителей подразделений

ОРГАНИЗАЦИЯ МОНИТОРИНГА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ...

и т.д., в зависимости от уровня подчиненности работника, по отношению к которому применяются критерии.

Критерии мониторинга деятельности высшего руководства предприятия оцениваются методом сравнения с предшествующим периодом, то есть в результате выявления динамики показателей деятельности предприятия как участника рыночных отношений. Так, за стабильные значения показателей эффективности деятельности предприятия, спроса на продукцию, оборачиваемости капитала, финансового результата, спроса на рабочие места, стоимости нематериальных активов топ-менеджеры получают по 100 баллов соответственно; за каждый процент роста показателей «+ 1 балл»; за каждый процент снижения показателей «- 1 балл». Информацию в отношении значения оцениваемых параметров деятельности высшего руководства аналитик получает из финансовой отчетности предприятия.

Такие критерии работы руководителей филиалов и подразделений, как динамика объема производства (оказания услуг по подразделению), динамика показателей качества выпускаемой продукции (оказываемых услуг), финансовый результат подразделения, подлежат следующей оценке: за стабильные значения показателей работники получают по 100 баллов соответственно; за каждый процент роста показателей «+ 1 балл»; за каждый процент снижения показателей «- 1 балл». Критерий текучести кадров по подразделению подлежит обратной оценке, то есть за снижение показателя баллы добавляются аналогично перечисленным критериям, и, соответственно, за рост показателя баллы снимаются. Критерий выполнения плановых заданий подразделением оценивается следующим образом: при 100 % выполнении плана руководитель подразделения получает 100 баллов; за каждый процент перевыполнения (недовыполнения) планов 1 балл добавляется (снимается). При отсутствии в анализируемом периоде рекламаций, поступающих в подразделение, руководитель получает 100 баллов; за каждую поступающую рекламацию 1 балл снимается. Информацию в отношении качества продукции (услуг), производимых подразделением, аналитик может получать на основании коэффициентов качества и сортности продукции, в случае если предприятие занимается массовым производством. Для предприятий, занимающихся оказанием услуг, или производящих не крупные партии штучной продукции, качество оценивается на основании отзывов покупателей или клиентов. С этой целью после реализации продукции (оказания услуг) с клиентом связывается представитель предприятия и предлагает любым удобным способом (устно, письменно, в электронной форме) дать оценку продукции (услугам) фирмы. При этом в зависимости от специфики деятельности предприятия клиенту предлагается отдельно оценить параметры товара или в общем оставить отзыв о степени его удовлетворения сотрудничеством. Информацию о значении всех остальных критериев аналитик, осуществляющий мониторинг функционирования мотивационной системы предприятия, получает из финансовой отчетности подразделения или прочих внутренних документов.

Для осуществления оценки критериев работы руководителей отделов, департаментов и цехов используется аналогичная балльная шкала: при 100 % выполнении плана по отделу руководитель получает 100 баллов, за каждый процент

перевыполнения (недовыполнения) планов 1 балл добавляется (снимается). Производительность труда по отделу и текучесть кадров по отделу подлежат следующей оценке: за стабильные значения показателей работники получают по 100 баллов соответственно; за каждый процент роста показателей «+ 1 балл»; за каждый процент снижения показателей «- 1 балл».

Балльная оценка критериев мониторинга работы специалистов и технических служащих осуществляется следующим образом: за соблюдение сроков выполнения заданий сотрудник получает 100 баллов, баллы снимаются/добавляются относительно удельного веса количества дней, в которые работа была выполнена не вовремя/раньше срока, в общем количестве рабочих дней в анализируемом периоде; за выполнение в анализируемом периоде заданий работником полностью самостоятельно сотрудник получает 100 баллов, баллы снимаются относительно удельного веса количества дней, в которые работа была выполнена не самостоятельно, в общем количестве рабочих дней в анализируемом периоде. Критерий качества выполненной сотрудниками работы подлежит следующей оценке: за стабильные значения показателей работники получают по 100 баллов соответственно; за каждый процент роста показателей «+ 1 балл»; за каждый процент снижения показателей «- 1 балл». При этом сведения по критериям оценки специалистов и технических служащих аналитик получает от руководителей отделов и департаментов, в подчинении которых находится работник. Критерий качества работы специалистов оценивается в зависимости от специфики деятельности предприятия на основании нормативных значений или путем оценки, получаемой от руководителя работника.

Балльная оценка критерия индивидуального выполнения плана производственными работниками осуществляется аналогично оценки выполнения планов по отделам и по подразделениям. Критерии индивидуальной производительности труда производственного работника в единицу времени и динамики качества произведенной продукции (оказанных услуг) оцениваются следующим образом: за стабильность показателя работник получает 100 баллов, при росте/снижении значения показателя на 1 % добавляется/снижается 1 балл. Источником информации о качестве произведенной продукции для аналитика может выступать оценка начальника производственных работников (бригадира, начальника смены и пр.), уровень брака в произведенной работником продукции (оказанных услугах) или коэффициент сортности произведенной продукции в зависимости от специфики деятельности предприятия.

В зависимости от специфики деятельности предприятия предполагается в рамках осуществления мониторинга функционирования мотивационной системы использование профильных критериев деятельности работников. К таким критериям можно отнести количество научных публикаций и разработок в сфере образования, уровень смертности, рождаемости, заболеваемости в медицинских учреждениях, валовый объем добычи сырья в промышленности, а также прочие показатели, применение которых возможно исключительно в рамках сферы деятельности предприятия. Данная группа критериев также применима в разрезе групп должностей предприятий.

ОРГАНИЗАЦИЯ МОНИТОРИНГА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ...

На пятом этапе методики мониторинга функционирования мотивационной системы предприятия осуществляется балльная оценка трудовой деятельности персонала. При этом сотрудников необходимо заранее в устной, письменной или электронной форме информировать о проведении мониторинга, сроках его проведения, критериях оценки и шкале оценивания, а также о полученном в результате мониторинга рейтинге. Данная мера будет выступать дополнительным стимулом для сотрудников, так как позволит путем составления рейтинга достижений сотрудников создать конкурентную среду в коллективе и, как следствие, повысить заинтересованность работников в результатах их трудовой деятельности.

На данном этапе необходимо составить рейтинговые карты для всех сотрудников предприятия, по отношению к которым будет осуществляться мониторинг. Карты должны содержать информацию о сотруднике, в том числе имя и должность, перечень критериев, предъявляемых сотруднику, и баллы, полученные за соответствующие критерии (табл. 1.).

Таблица 1.

Образец составления рейтинговой карты сотрудников в рамках осуществления мониторинга мотивационной системы предприятия.

Ф.И.О.	
Должность	
Критерии	Оценка (баллов)
1.	
2.	
....	
Сумма баллов	

В случае, если для осуществления оценки необходимо прибегнуть к помощи непосредственных руководителей оцениваемых работников, рейтинговая карта направляется им в удобной форме (бумажной, электронной) ежеквартально в установленный срок. Осуществление оценки должно производиться максимально открыто, чтобы и сотрудники и руководители были поставлены в известность о системе оценивания и критериях, которые выставляются перед ними, а также о результатах оценивания.

На шестом этапе методики мониторинга мотивационной системы предприятия осуществляется ранжирование сотрудников по степени их достижений в трудовой деятельности и, как следствие, уровню достижения целей предприятия. При этом рейтинг сотрудников составляется в рамках выделенных групп путем определения максимального количества полученных ими баллов за все предъявляемые к ним критерии. То есть работник, получивший наибольшее количество баллов в рамках своей группы, будет занимать первое место в рейтинге и так далее по мере убывания количества баллов. В соответствии с установленным временным периодом осуществления мониторинга рейтинг высшего руководства и руководителей подразделений формируется и доводится до сведения работников предприятия.

На седьмом этапе методики мониторинга мотивационной системы предприятия осуществляется сопоставление полученного рейтинга сотрудников и мотивационных

инструментов, применяемых к ним, в результате чего возможно определить действенность мотивационных инструментов и осуществить оперативную корректировку структуры системы мотивации персонала предприятия. При этом рейтинг сотрудников позволяет корректировать бюджет мотивационной системы и эффективно стимулировать работников предприятия.

ВЫВОДЫ

Организация мониторинга функционирования системы мотивации персонала предприятия необходима для оценки соответствия ресурсов, затрачиваемых на мотивацию и степени достижения целей предприятия. По результатам мониторинга функционирования системы мотивации персонала предприятия возможно сопоставить затраты на мотивирование с результатами труда работников, выявить работников, обеспечивающих максимальное удовлетворение целей предприятия и, в соответствии с этим, регулировать структуру мотивационной системы предприятия.

Список литературы

1. Постановление Министерства труда Российской Федерации от 21.08.1998 г. № 37 «Об утверждении Квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и других служащих» (с изменениями и дополнениями) // Бюллетень Минтруда РФ, № 12, 1998.
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 14.10.92 № 785 «О дифференциации в уровнях оплаты труда работников бюджетной сферы на основе единой тарифной сетки» (с изменениями и дополнениями) // Нормативно-правовой справочник по бухгалтерскому учету в сфере образования и науки, 1998.
3. Гареева Н. А. Основные принципы оценки персонала // Управление персоналом в условиях реформирования экономики: проблемы и перспективы: Тезисы докладов всероссийской научно-практической конференции, 2007. С. 149–152.
4. Гарипова Э. Р. Проблема критериев оценки кадров государственной службы. Уфа: Академия, 2001. 268 с.
5. Дудаева Л., Еремина И. Критерии результативности труда // Кадровик. Кадровый менеджмент. 2008. № 3 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vkaznu.ru/index.php?showtopic=8206>
6. Маринина О. Оценка персонала: разрабатываем критерии [Электронный ресурс]. URL: <http://hr-portal.ru/article/ocenka-personala-razrabatyvaem-kriterii>
7. Магура М. И., Курьбатова М. Оценка работы персонала. М.: ЗАО "Бизнес-школа, 2005. 250 с.
8. Симонова И. Ф., Дудаева М. Трудовой потенциал и его воспроизводство как основа стратегического развития нефтегазового предприятия: учебное пособие. М.: ЦентрЛитНефтеГаз, 2007. С. 120.
9. Шереги Ф. Э., Горшков М. Е. Основы прикладной социологии. М.: «ИНТЕРПРАКС», 1996. 312 с.

Статья поступила в редакцию 12.11.2015

SUMMARIES

MULTI-ACTOR AND MULTI-AGENT CONTROL TECHNOLOGY IN THE REORGANIZATION OF ECONOMIC ACTIVITY AND TERRITORIAL DEVELOPMENT

Arpentieva M. R.

Acuity facing modern society's problems largely associated with the confrontation States, "governments" and societies. The focus of the accumulated contradictions between them lies in the very essence of relations "management". In Cybernetics as the science of the focus of attention at the present time and multi-actor steel multi-agent control technology, a leading point which is dialogism. Scientists have noted the emergence and development of Cybernetics as ontology management third-fourth order: an Example is Evergetics. She comes from a "superposition" of subject and object management, the "heterogeneity" of communities and actors to act and as researchers, and how the actors involved in decision-making, subject and works, and learns the world: the actor is "inside" the object (society) and communicates with other actors in common problematic situations. Within the training, and situations through research and decision-making, guided by the desire to find a way out, a solution to the problem, the actors produce the intersubjective agreement as knowledge and skills, organize them to making a joint decision. Evergetics and other Cybernetics, third and fourth orders develop models of management that fixes its intersubjectivity and intersubjectivity. The essence multi-actor technologies can be describe in the language of traditional Cybernetics in analogy with multi-agent technology. Terminology multi-agent systems used in the programming technologies that support management processes. Agents are programs that perform certain actions in conditions of uncertainty, coordinating their actions with other agents. The terminology and the essence of multi-agent systems (and technologies) in General are very close to the terminology of intersubjective management, therefore, multi-agent technologies can also be use as information support for decision making in the management of the intersubjective. Intersubjective control technology also can be regard as a program of action or a set of ways of communicative action to achieve consensus. People and groups of people can also be considered as programs. But implementation and operation of the intersubjective and other multi-actor technology has many difficulties, first and foremost ideological, unlike programs. Multi-actor, intersubjective, and multi-agent, multiprograms,

technology are characterized by several features. They are typical autonomy of managers (the agents, at least partially, independent). They are subjective or objective limitations of representations of each of the agents (none of the agents don't have complete understanding of the system and/or the system is too complex, to the knowledge of it could be applied directly by the agent). They are decentralization (lack of agents that control the entire system). In multi-agent control systems are often also manifests the phenomena of self-organization, complexity of behavior even when the behavior strategy of each agent is distinguished by simplicity. This is the basis of so-called "swarm intelligence" as a technology of optimization of management. In multi-actor control systems arises another effect: it describes the model of dialogue: the process of free, uncontrolled outside of polylog aimed at solving specific problems, people come to decisions, knowledge and skills, a more complete and deep than in the case of externally directed monologue or decision making. Polilological or multi-actoral, a fully decentralized network management and training, other spheres of human life almost always superior in speed and quality of decisions monologue.

Keywords: multi-agent technology, multi-actor technology, management, Cybernetics, innovation development .

DIRECTIONS OF DEVELOPMENT AND INCREASING THE COMPETITIVENESS OF THE CRIMEAN FEDERAL DISTRICT ON THE BASIS OF IMPROVING LOGISTICS

Badadyan L. V., Khalyn V. G.

After the adoption of the Crimea and Sevastopol as parts of Russia, objectively, the question arose of their socio-economic development and increasing their competitiveness. To solve these problems, the government of the Russian Federation approved the Federal target program "Socially-economic development of the Republic of Crimea and Sevastopol until 2020", which defined the main directions of development. As the level of competitiveness of regions directly affects the competitiveness of the state and is its integral part, the subject of regional competitiveness is becoming increasingly important. The paper discusses aspects of the economy of the Crimean Federal district after its entering the Russian Federation. Gap established economic relations have made significant adjustments to the economic development of the region. The analysis of the data showed that Crimea and Russia have some differences of their development, the elimination of which would contribute to the economic development of Crimea and increase of its competitiveness and of investment attractiveness. To reduce disparities of economic development of the Crimea in comparison with other

Russian regions have the potential to activities aimed at ensuring sustainable socio-economic growth and competitiveness of the Crimea. The main drivers will be the development of the transport component of the economy. However, the organization of logistics activities in the Crimea has both advantages and disadvantages. The construction of a bridge across the Kerch Strait and the improvement of transport routes (construction of new roads, highway "Tavrida") will create all the necessary conditions for the development of logistics in the Crimea, which will meet the needs of the expanding market. The most important factor in the development of the Crimean Federal district will be specialising in the tourism and recreation area, consideration will be given to increase the capacity of tourists by different modes of transport (air, rail, road, sea), as well as ensuring the necessary for your rest and well-developed infrastructure of the Crimea. The development of entrepreneurship and trade will provide a sustainable growth of industrial production and the competitiveness of the Crimean economy in General. The rise of industrial production is also possible on the basis of extractive industries (Crimea has reserves of natural gas, iron ore, building materials), food industry, chemical, and mechanical engineering. Thus, based on the development of transport and logistics, which will have a positive impact on tourism, trade, industry, construction and agriculture, the Crimean Federal district will improve performance on socio-economic development and competitiveness in the short term – within 2-3 years.

Keywords: the economy of the Crimea, the socio-economic development, competitiveness, transport, logistics.

RATING METHODS FOR ORGANIZATIONS CREDITWORTHINESS EVALUATION UNDER INNOVATION LOANS

Bannikova Z. V.

The article describes methods for industrial organizations creditworthiness evaluation based on the indices, characterizing their financial-economic, innovative activity and innovative potential, allowing the banks to form the rating of their creditworthiness and to find optimal conditions for innovative loans.

Keywords: innovative bank loans, creditworthiness, innovative potential, innovative activity, rating evaluation, creditworthiness level

EDUCATIONAL TOURISM AS A TOOL MANAGEMENT OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

Belskaya N. L.

The article deals with the main problems which may appear during the scientific research concerning educational tourism development in regions of Russia and abroad. The key results of a sociological research, done for analysis of potential customers' motives and preferences in sphere of educational tourism in the Tyumen region, are formulated by the author.

Most countries today estimate educational tourism as an important and developing branch of economics, which has great potential, as one of the most effective management tool of regional social and economic development and a way of overcoming crisis phenomena. Undoubtedly, consumer of services in sphere of educational tourism endows economics of the region. A consumer promotes the higher level of employment, paying for educational service, living, food, transport, medical, cultural and sports services, etc. Contribution to educational tourism may be more or less significant concerning the level of gross regional product; however, it should not be kept unnoticed.

A number of authors and commentators consider educational tourism as one of the most promising sector in regional economic development plan. Educational tourism is described in the works of foreign experts R. Brent, C. Cooper, N. Carr, X.A. Rodriguez, A. Samah, etc. and domestic authors, such as A.V. Babkina, E.A. Lunina, V.L. Pogodina, V.A. Titova, V.A. Farber, N.A. Kozlova, etc.

The analysis of scientific literature on the problems of educational tourism development, studying the structure of education and tourism management systems at different levels (federal, regional and local), investigation of normative and legislative acts of the Russian Federation in the sectors of tourism and education, allowed us to reveal some contradictions: between tourism and educational infrastructure potential in the regions and poor investigation of integration process in the tourism and educational sectors for social and economic development of the regions; between the necessity of forming coordinating centers, which will allow to control the questions of educational tourism at federal, regional and local levels and interindustry character of educational tourism; between the necessity of forming domestic tourism product and poor methods of its planning.

The aim of this work is to analyze particular problems of educational tourism in aspect of influence on social and economic development of the region. Scientific research in sphere of educational tourism may be aimed at problems of tourist product forming, educational tourism market management and educational tourism database development.

The article also describes one more important problem, from the author's point of view, it is the lack of methodical tools, which could allow studying the influence of educational tourism on social and economic development of a region. Our country and countries of the Organization for Economic Co-operation and Development have some difficulties in accurate ranging of educational tourism consumers.

Institutions of higher education are of great importance in development of educational tourism. The potential of institutions of higher education consists of technical, technological, informational, image, spatial, organizational, financial, marketing, ecological, staff, material and technical resources.

Data given in the research work show that contribution of educational tourism to social and economic development of Russia is deficient. There is an obvious opposition between available potential of touristic and educational infrastructures in the regions of Russia and poor-worked out question of integration of educational and touristic spheres for social and economic development. Trying to solve questions of forming touristic product of educational tourism, the author of the following article proposed a multilevel model of its shaping. It has 4 levels, such as a core of touristic product, consisting of academic and hospitality module; physical level; level of expanded characteristics and level of motives and needs of a consumer.

In 2013 we did sociological research for studying the motives and preferences of potential customers in the sphere of educational tourism in the Tyumen region. Nowadays 357 respondents were interviewed.

The results of a survey show that potential educational tourists are ready for the best offers, self-improvement, travelling and studying in Russia and abroad. To satisfy a growing demand, national tourism producers should react quickly, and make research for discovering and creating innovative short-term/long-term educational product. For that it is necessary to unify and attract all interested parties of touristic and educational branches of Russian economy, and to create a coordinated strategy of development and marketing in this sphere.

Keywords: educational tourism, educational tourism product, educational service, social and local development of the region.

FOREIGN TRADE ASPECTS OF INDUSTRIALIZATION OF NATIONAL ECONOMIES

Borisov A. V., Kuznetsov M. M.

The article deals with the dynamics of foreign investment income and payments turnover for the use of intellectual property in the industrialized

countries of the world. The financing of the process of industrial development in some countries was characterized. The role of foreign direct investment and intellectual capital in the industrial development of the national economies was determined.

Keywords: foreign direct investment, intellectual property, manufacturing, foreign trade.

FEATURES OF SUSTAINABLE TOURISM SECTOR ON THE EXAMPLE OF THE REPUBLIC OF CRIMEA

Burkaltseva D. D., Levtsova S. A., Trenihina A. A.

Relevance of the topic due to the fact that tourism is one of the key aspects of economic activity of the Crimea in the current conditions of its development. In recent years, tourism industry has developed considerably in the region. Tourism has become an integral part of the lives of citizens, meeting their needs for leisure. In the tourism sector employs a large proportion of the population of the region, tourism accounts for a large amount of investments, tax revenue. Tourism is one of the highly profitable and dynamically developing sectors of the economy of the Crimea region.

In Crimea, there are great opportunities for the development of domestic and international tourism, which are not used today in full. The region is able to increase the domestic tourist flow, and at the same time to achieve this goal must be more active implementation of the state policy and support in the field of tourism.

The object of study - the tourist sector in the economy of the Republic of Crimea. Subject of research - the main directions of the strategy and methods of maintaining sustainable economic growth of marine and coastal sectors in the Republic of Crimea.

The aim of this study is to systematization and analysis of possible options for the development of the Crimea region's economy with the proposed long-term strategy. Also highlighted a number of measures to promote sustainable tourism and improve the economic situation in the peninsula.

This article investigated the diversification and improve the quality of the tourism product, development of new tourist destinations, increase the number of jobs in this sector for the local population, improve the quality of service operators, transport solutions and accommodation. Revealed shortcomings in the sphere of tourism of the region and its potential benefits. A number of measures to support the growth of the tourism sector in the region. It presents a long-term strategy of maintaining sustainable growth of marine and coastal sectors and

highlighted a number of measures to stimulate the sector and support the development of sustainable tourism in the coastal cities.

Keywords: touristic sector, tourism, touristic sphere, strategy, economy sector, economic security, economic stability.

THE USE OF ELEMENTS OF GAME THEORY TO THE DEVELOPMENT OF TNC STRATEGIES

Vanyushkin A. S.

Possibilities of using game theory methods towards forming multinational corporations (MNC) strategies are analyzed in the article: the rules of determining wins / losses of competing sides in game matrixes for MNC are formalized, basing on the determined list of parameters of strategic choice for MNC, taking into account interrelations among these parameters, as well as performed analysis of the basic types of initial data.

Keywords: MNC, strategy, choice, parameters, game matrix, win, competitors.

THE ISSUE OF FORMATION OF THE INTEGRATED SYSTEM OF THE STATE SUPPORT OF INVESTMENT APPEAL OF ROSTOV REGION

Evsyukova T. S.

This article is devoted to the assessment of the investment climate of the Rostov region, the development of measures of state support for the activities of investors and organizations to create an attractive investment infrastructure. The perspective directions of formation of the investment policy of the Rostov region are determined in the article.

Keywords: investment climate, investment, infrastructure investment, investment attraction, public funding, investment potential.

THE FEATURES OF FORMATION OF THE EURASIAN ECONOMIC UNION (EEU) COMMON ENERGY MARKET

Lukyanovich N. V.

This article is devoted to problems and prospects of formation of the EEU common energy market, the creation of which is envisaged by the EEU Treaty

signed in May 2014 by Russia, Belarus and Kazakhstan. In accordance with the Treaty on the EEU member States of the integration Union provide the establishment of a common energy market by July 2019 and a common market of gas, oil and oil products by 2025. In May 2015 the Supreme Eurasian economic Council approved the concept of a common energy market, and by 01 July 2016 it is planned to develop and adopt a programme of its formation.

Russia is one of the world's largest exporters of energy and therefore the solution of these problems largely depends on the effectiveness of its external energy strategy. The predominance of Russia in mutual trade inside the EEU, including energy trading, will continue in the long term, taking into consideration its higher economic potential. However excessive dependence of the economy of Russia on the world oil market conjuncture increases the risks in the formation of a common energy market of named integration union. To accelerate its formation in the EEU it is necessary in short terms to develop and adopt a common strategy of trade and economic policy, Energy strategy, the concept of a single industrial and agricultural policy and their implementation plans.

The formation of a common energy market of the EEU will largely depend on both external factors and internal, primarily, on the effectiveness of industrial policy, investment climate, etc. Constant analysis of these factors and the necessary adjustment decisions at the supranational level will reduce risks in the development of Eurasian integration and will contribute to the formation of a single energy market.

Keywords: Eurasian economic Union, energy market, diversification.

DEVELOPMENT OF PUBLIC FINANCIAL MANAGEMENT

Mishchan Yu. A., Kurianova I. V.

This article discusses the development of the public financial management. The financial management methodology was analyzed. Data from the budget plan also provided for 2016.

Keywords: finance, budget, public financial management, governance methodology, forecasting, econometric-mechanical modeling, budgeting, budget resources, budgeting, budget execution, accounting and reporting, control and audit.

THE PRACTICE OF USING TAX HAVENS IN INTELLECTUAL PROPERTY

Nikitina M. G., Barsegyan A. G., Kirichek A. A.

Nowadays economies of different countries became stronger if they have developed science sphere. Currently, developed countries experienced significant growth in the field of scientific and technical sphere. The development of the country's innovation potential ensures its sustainable competitiveness, and increases the level of society as a whole. One of the key elements of innovative development is the intellectual property and related with it processes.

Protection of intellectual property provided in general by government through creation of laws and legislative measures. Such protection is absolutely correct, but progress is moving fast and sometimes government protection can't help as it wanted to be. The tax burden, and political instability in some countries for many promising projects in the innovation sector is excessive. As a result, these companies are forced to look for other ways to promote their ideas. Many perspective innovation companies must to sale their scientific development to foreign companies. Such operations guarantee them current profit, but without support inside their own country they lost potential profit from their future development. National economy loss it's part of income. Therefore, many large innovative companies have resorted to the use of the advantages of offshore zones for the development and retention of promising projects and ideas in the country.

Using offshore zones for protection of intellectual property assume not only saving income and reduce tax payments, but also can help to expand the scientific base all over the world. Through using of offshore mechanism countries can allow corporations to get easily managing of their funds in foreign markets, to optimize the taxation structure and to expand its business.

Upon acquisition of IP rights, the offshore company can enter into license / franchise agreements with companies interested in the use of these rights throughout the world. Income derived from such arrangements can be accumulated in offshore zone. By careful selection of competent jurisdiction taxes holding on royalties can be reduced by the commercial application of double taxation avoidance agreement. As a result, we can get a wide net of potential audience. A lot of huge and famous corporations are using offshore zones to protect their intellectual property. The main task consists in the withdrawal of the bulk of the taxable income in the country with a minimum tax rate or the maximum tax benefits, applying also international agreements on avoidance of double taxation. Then saved income corporations directed to the development of new technologies, creating new jobs and attracting highly qualified personnel. For making these

operations real there used different schemes that allow offshore zones and countries with loyal tax law.

The development of innovation sphere in Russia is maintained at a certain level. However, funding is not enough yet for the creation and implementation of more competitive technological products. Offshore zones can be used to maintain the innovation sphere and in order to develop and strengthen the innovation potential.

Keywords: offshore zone, optimization of taxation, intellectual property, offshore schemes, technology development, research and development.

STRATEGIES OF COMPETITIVENESS: THEORETICAL APPROACHES

Penkova I. V., R'umina A.-P. A.

In the article during research of the theoretical approaches concerning competitiveness providing there have been analyzed several existing strategies. There have found out some factors influencing the degree of competition during products sales and services providing, taking into account application of strategies within certain market situation. Pros and cons are exposed of both strategic management on the whole and its variants that were worked out by different authors.

It is proven that in spite of numerous possibilities and positives of strategic management, it is difficult to be considered as universal for the problems solving arising up on an enterprise. One of insoluble tasks for a strategic management is impossibility to provide a firm with detailed information about its further development. The management of such kind is in a great degree aimed at the working out the recommendations how a company has to function, what market position it is able to occupy, and what underlying structure to possess.

The article argues that, taking into account the process of society and trade development and economic relations, there is a prospect to create new and improve those competitiveness strategies which had been already studied, to actualize determination of innovative competitive advantage and to form fundamentally new, probably monopolistic, companies.

Keywords: enterprise, strategy, efficiency, competition, factor, competitive advantage.

LABOR RELATIONS AND INTERACTION AND INNOVATION POTENTIAL

Rybnikov A. M., Rybnikov M. S.

Analysis of the relationship and the relationship of labor and innovation potential showed that the employment potential of performing economic, innovative and social functions.

The special role of the labor potential in the performance of innovative features. An innovative feature of the labor potential is revealed in the process of investigation of the essence of innovation and contributes to a better understanding of its contents.

There is a wide and a narrow approach to the definition of innovation and innovation, whose members associate innovation only with the effect of technological progress.

Innovative work is possible only when the employee has certain quality characteristics. The source of innovation activity are primarily the ability of the employee. The condition for the fulfillment of innovative activity are the needs of creative development. The source of innovative labor in modern conditions are the knowledge and competence.

The characteristic features of the employee required for the implementation of innovation, innovative sources of labor, a definition of work behavior and to determine its characteristics.

The basic reasons for the low level of innovative activity of employees and highlighted a number of specific reasons. Peculiarities of conditions for education and development of creative personality.

Keywords: labor potential, innovative potential, innovation, labor behavior

SYSTEM OF MANAGEMENT TECHNOLOGIES FOR IMPLEMENTATION OF AN ENTERPRISE' STRATEGY

Ryvkina O. L., Vetrova N. M.

An approach to the formation of an enterprise' strategy implementation management tools in the form of sets of aim, process and case management technologies for managers of all levels, taking into account the specificity of their functional activity, has been developed

Keywords: management technology, business strategy, business strategy implementation

ECONOMIC EXPERIMENTS: ESSENTIAL CHARACTERISTICS, TYPES AND EFFECTS OF THE IMPLEMENTATION

Simchenko N. A., Tsokhla S. Yu.

The concept of an economic experiment is analyzed on the basis of historical and economic analysis of archival and statistical data. The classification features of typology of economic experiments are proposed. The classification features include: the level of implementation in the economic system; scale of implementation; institutional support; the period of implementation; different sectors; restrictions on the types of experimental base; the nature of the impact and the effect of implementation. The essential characteristics and the effects of large-scale economic experiments of macro-level are analyzed during the period for 1918-1925. The policy of War Communism and the New Economic Policy was characterized. The hypothesis was defined as the influence of the effects of the implementation of economic experiments on periodization of economic cycles.

Keywords: economic history, economic experiment, typology, effects.

THE ORGANIZATION OF THE MONITORING OF THE OPERATION OF THE MOTIVATIONAL SYSTEM OF THE ENTERPRISE

Stacenko E. V., Ruban E. S.

The concept of motivation and the motivation of the personnel of the enterprise system, highlighted the need to monitor the motivational system of the enterprise. Considering that the aim of monitoring is to assess the conformity of the resources spent on the motivation and the extent to which the objectives of the enterprise, its implementation will allow to compare the costs of motivation with the results of employees, identify employees that provide the maximum satisfaction of business objectives and, accordingly, to adjust the structure of motivation enterprise system.

It was developed a method of monitoring the motivational system of enterprise groups and methods of ranking employees according to their achievements in the workplace. To monitor the motivational system of the enterprise need to group employees by qualification characteristics (type of work performed); determine the list of criteria for each group of employees, in accordance with which it is possible to assess the achievements of employees (degree of achievement of the objectives of the enterprise); to determine the time period in which will be monitored; make a point scale evaluation of the selection criteria; hold the score system of employees in groups; to rank employees in

accordance with the total number of points obtained by them; Compare the resulting ranking employees and motivational tools applied to them.

As a result of the motivation of the enterprise system monitoring and comparing the resulting ranking employees with motivational tools used to them, it is possible to determine the effectiveness of motivational tools and implement operational adjustments to the system of motivation of the personnel structure. At the same time, the rating allows employees to adjust the budget of the motivational system and effectively stimulate the company's employees.

Keywords: motivating staff, motivation, enterprise, monitoring, ranking, grouping.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Арпентьева М. Р., д. психол. н., доцент кафедры психологии развития и образования ФГБОУ ВО «Калужский государственный университет имени К.Э. Циолковского»

Бададян Л. В., магистрант Института магистратуры ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Халын В. Г., к. э. н., доцент, заведующий базовой кафедрой коммерции и логистики ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Банникова З. В., к. э. н., доцент кафедры финансов и кредита УО «Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины»

Бельская Н. Л., к. пед. н., доцент, проректор по научной и инновационной работе ФГБОУ ВПО «Тобольская государственная социально-педагогическая академия им. Д. И. Менделеева»

Борисов А. В., магистрант кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Кузнецов М. М., к. г. н., доцент кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Буркальцева Д. Д., д. э. н., профессор кафедры финансов предприятий и страхования ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Левцова С. А., аспирант кафедры финансов предприятий и страхования ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Тренихина А. А., аспирант кафедры финансов предприятий и страхования ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Ванюшкин А. С., д. т. н., профессор кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Евсюкова Т. С., магистрант Института магистратуры ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Лукьянович Н. В., д. полит. н., профессор кафедры мировой экономики и международного бизнеса ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Мищан Ю. А., магистрант кафедры финансов предприятий и страхования ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Курьянова И. В., ассистент кафедры финансов предприятий и страхования ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Никитина М. Г., д. э. н., д. г. н., профессор, зав. кафедрой мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Барсегян А. Г., к. э. н., доцент кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Киричек А. А., магистрант кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Пенькова И. В., д. э. н., профессор кафедры бизнес-информатики и математического моделирования ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Рюмина А.-П. А., магистрант кафедры экономики предприятия ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Рыбников А. М., к. э. н., доцент кафедры государственных финансов и банковского дела ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Рыбников М. С., к. ф.-м. н., доцент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Рывкина О. Л., к. э. н., доцент кафедры менеджмента организаций ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова» (Севастопольский филиал)

Ветрова Н. М., д. т. н., профессор кафедры экономики предприятия ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Симченко Н. А., д. э. н., профессор, зав. кафедрой экономической теории ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Цехла С. Ю., д. э. н., профессор, зав. кафедрой менеджмента предпринимательской деятельности ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Стаценко Е. В., к. э. н., доцент кафедры экономики предприятия ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Рубан Е. С., магистрант кафедры экономики предприятия ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

СОДЕРЖАНИЕ

Арпентьева М. Р. Мультиагентные и мультиакторные технологии управления в реорганизации экономической деятельности и территориального развития.....	3
Бададян Л. В., Халын В. Г. Направления развития и повышения конкурентоспособности Крымского федерального округа на принципах логистики.....	7
Банникова З. В. Рейтинговая методика оценки кредитоспособности организаций при инновационном кредитовании.....	15
Бельская Н. Л. Образовательный туризм как инструмент управления социально- экономическим развитием региона.....	19
Борисов А. В., Кузнецов М. М. Внешнеторговые аспекты индустриализации национальных экономик.....	31
Буркальцева Д. Д., Левцова С. А., Тренихина А. А. Особенности устойчивого развития туристского сектора на примере Республики Крым.....	40
Ванюшкин А. С. Применение элементов теории игр к выработке стратегий ТНК.....	51
Евсюкова Т. С. К вопросу формирования комплексной системы государственной поддержки инвестиционной привлекательности Ростовской области.....	61
Лукьянович Н. В. Особенности формирования единого энергетического рынка Евразийского экономического союза (ЕАЭС).....	67
Мищан Ю. А., Курьянова И. В. Развитие государственного финансового менеджмента.....	72

Никитина М. Г., Барсегян А. Г., Киричек А. А.	
Практика использования оффшорных зон в сфере интеллектуальной собственности.....	77
Пенькова И. В., Рюмина А.-П. А.	
Стратегии конкурентоспособности: теоретические подходы.....	90
Рыбников А. М., Рыбников М. С.	
Взаимоотношения и взаимосвязь трудового и инновационного потенциалов.....	99
Рывкина О. Л., Ветрова Н. М.	
Система технологий управления реализацией стратегии предприятия.....	108
Симченко Н. А., Цёхла С. Ю.	
Экономические эксперименты: сущностные характеристики, типы, эффекты реализации.....	116
Стаценко Е. В. , Рубан Е. С.	
Организация мониторинга функционирования мотивационной системы предприятия.....	123
Summaries.....	133
Сведения об авторах.....	146
Содержание.....	149
Contents.....	151

CONTENTS

<i>Arpentieva M. R.</i>	
Multi-actor and multi-agent control technology in the reorganization of economic activity and territorial development.....	3
<i>Badadyan L. V., Khalyn V. G.</i>	
Directions of development and increasing the competitiveness of the Crimean federal district on the basis of improving logistics.....	7
<i>Bannikova Z. V.</i>	
Rating methods for organizations creditworthiness evaluation under innovation loans.....	15
<i>Belskaya N. L.</i>	
Educational tourism as a tool management of social and economic development of the region.....	19
<i>Borisov A. V., Kuznetsov M. M.</i>	
Foreign trade aspects of industrialization of national economies.....	31
<i>Burkaltseva D. D., Levtsova S. A., Trenihina A. A.</i>	
Features of sustainable tourism sector on the example of the Republic of Crimea.....	40
<i>Vanyushkin A. S.</i>	
The use of elements of game theory to the development of TNC strategies.....	51
<i>Evsyukova T. S.</i>	
The issue of formation of the integrated system of the state support of investment appeal of Rostov region.....	61
<i>Lukyanovich N. V.</i>	
The features of formation of the Eurasian economic union (EEU) common energy market.....	67
<i>Mishchan Yu. A., Kurianova I. V.</i>	
Development of public financial management.....	72
<i>Nikitina M. G., Barsegyan A. G., Kirichek A. A.</i>	
The practice of using tax havens in intellectual property.....	77

<i>Penkova I. V., R'umina A.-P. A.</i>	
Strategies of competitiveness: theoretical approaches.....	90
<i>Rybnikov A. M., Rybnikov M. S.</i>	
Labor relations and interaction and innovation potential.....	99
<i>Ryvkina O. L., Vetrova N. M.</i>	
System of management technologies for implementation of an enterprise' strategy.....	108
<i>Simchenko N. A., Tsokhla S. Yu.</i>	
Economic experiments: essential characteristics, types and effects of the implementation.....	116
<i>Stacenko E. V., Ruban E. S.</i>	
The organization of the monitoring of the operation of the motivational system of the enterprise.....	123
Summaries.....	133
Authors data.....	146
Contents.....	151