



# СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Сборник научных трудов  
преподавателей экономического факультета



ISBN 978-5-4217-0338-9



9 785421 703389

Курганский  
государственный  
университет



редакционно-издательский  
центр

41-71-07

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
«КУРГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ  
ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФАКУЛЬТЕТА

## **СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**

ПОСВЯЩАЕТСЯ 20-ЛЕТИЮ  
КУРГАНСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

Курган 2015

УДК 334 (06)  
ББК 65.290.31 я43  
С 69

Рецензенты:

М.С. Кувшинов – доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика и финансы», ФГБОУ ВПО «Южно-Уральский государственный университет» (национальный исследовательский университет);

Е.В. Пилипенко – доктор экономических наук, доцент, директор Курганского филиала ФГБУН «Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук».

Печатается по решению научного совета Курганского государственного университета.

Социально-экономические проблемы развития малого и среднего бизнеса : сборник научных трудов. Курган : Изд-во Курганского государственного университета, 2015. 78 с.

Редакционная коллегия:

- академик МАН ВШ, профессор, доктор экономических наук **В.М. Семенов**
- доцент, кандидат экономических наук Н.Я. Чепелюк
- доцент, кандидат экономических наук З.Н. Варламова

Межкафедральный сборник трудов преподавателей экономического факультета Курганского государственного университета «Социально-экономические проблемы развития малого и среднего бизнеса» охватывает широкий круг проблем развития и функционирования предприятий малого и среднего бизнеса региона.

Материалы научных статей могут представлять интерес для руководителей и специалистов предприятий различных форм собственности и организационно-правовых форм, представителей органов государственного и муниципального управления, преподавателей и студентов экономических и управленческих специальностей и направлений вузов.

ISBN 978-5-4217-0338-9

© Курганский  
государственный  
университет, 2015  
© Авторы, 2015

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Абакумов Л.Л., Абакумова Е.В.</b>	
Развитие и роль системы управления таможенными рисками на современном этапе .....	5
<b>Аракелян И.Ю.</b>	
Малый и средний бизнес – перспективное направление в стратегии развития экономики региона .....	6
<b>Артаментова О.А.</b>	
Проблемы повышения конкурентоспособности малого и среднего бизнеса .....	9
<b>Варламова З.Н.</b>	
К построению модели управления организационным знанием .....	10
<b>Володина Е.В.</b>	
Использование технологий «облачных вычислений» для повышения эффективности информационных процессов в организациях малого и среднего бизнеса .....	13
<b>Воробьева О.А., Филонова Ю.С.</b>	
Особенности применения МСФО для предприятий малого и среднего бизнеса .....	15
<b>Гринюк К.П.</b>	
Теоретико-методологические основы трансформации форм организации экономических субъектов промышленности в контексте решения задачи «новой индустриализации» России.....	16
<b>Зотова Н.Н.</b>	
Информационная система внутреннего контроля экономических субъектов .....	23
<b>Зотова Н.Н., Токарева В.С.</b>	
Совершенствование законодательства в сферах закупок товара, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд.....	25
<b>Зырянова О.Т.</b>	
Сравнение субъектов УрФО по показателям уровня развития малого бизнеса .....	27
<b>Ильченко Е.Н.</b>	
Особенности воспроизводства квалифицированных кадров агропромышленного комплекса в современных условиях.....	30
<b>Косова С.А.</b>	
Развитие деловой среды малого предпринимательства.....	32
<b>Кремлев Н.Д.</b>	
Устойчивое развитие малого бизнеса (на примере Курганской области) .....	34
<b>Кутелова А.А.</b>	
Малое и среднее предпринимательство в Курганской области: состояние и проблемы .....	36
<b>Лазарева Л.В.</b>	
Оценка безубыточности предприятий малого и среднего бизнеса .....	39
<b>Миронова В.С.</b>	
Модель инновационной сферы предприятий для формирования инновационных структур предприятий малого и среднего бизнеса .....	41
<b>Миронова В.С.</b>	
Модель инновационной инфраструктуры как основа для формирования инновационных структур организаций .....	44
<b>Орлов С.Н., Смирных К.С.</b>	
Дигитализация услуг: преимущества и перспективы.....	47
<b>Паклина Л.А.</b>	
Сервисное обслуживание в системе маркетинговых коммуникаций .....	48
<b>Паклина Л.А.</b>	
Формирование экономических эффектов в системе сервисного сопровождения технически сложной продукции .....	50
<b>Петрова З.А., Аракелян И.Ю.</b>	
Телекоммуникационный бизнес в России и перспективы его развития.....	52

<b>Петрова З.А.</b>	
Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в условиях импортозамещения .....	54
<b>Семенов В.М., Татаринцев И.В.</b>	
Типология и ранжирование транзакционных издержек.....	56
<b>Суркова С.А.</b>	
Государственное регулирование развития экспортной ориентированности малого и среднего предпринимательства в регионе .....	59
<b>Суркова С.А., Корепина А.В.</b>	
Государственное регулирование субъектов малого и среднего предпринимательства на федеральном и региональном уровнях .....	61
<b>Таранов А.С., Политикова Н.А.</b>	
Саморегулируемые организации в малом и среднем бизнесе.....	63
<b>Таранов А.С.</b>	
Модель многопараметрической оптимизации кластерной кооперации в малом и среднем бизнесе .....	64
<b>Трубин Л.А.</b>	
Формирование и развитие кластеров Зауралья .....	65
<b>Уварова И.А.</b>	
Статистический анализ туристического бизнеса в России.....	67
<b>Чепелюк Н.Я.</b>	
Малые инновационные предприятия в системе институтов инновационной инфраструктуры российской экономики .....	69
<b>Чубаров И.А.</b>	
Проблемы развития и функционирования малого и среднего бизнеса в жилищном строительстве на региональном уровне .....	72
<b>Шульгина А.В.</b>	
Проблемы финансирования инвестиций в малом и среднем бизнесе .....	74

## **РАЗВИТИЕ И РОЛЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТАМОЖЕННЫМИ РИСКАМИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

Целью системы управления рисками (далее – СУР) является создание современной системы таможенного администрирования, обеспечивающей осуществление эффективного таможенного контроля, исходя из принципа выборочности, основанного на оптимальном распределении ресурсов таможенной службы на наиболее важных и приоритетных направлениях работы таможенных органов. Она необходима для предотвращения нарушений таможенного законодательства Евразийского Экономического союза (далее - ЕАЭС), Таможенного союза, Российской Федерации, которые в частности:

- имеют устойчивый характер;
- подрывают конкурентоспособность отечественных товаропроизводителей;
- связанных с уклонением от уплаты таможенных пошлин и налогов в значительных размерах;
- затрагивают другие важные интересы государств, обеспечение соблюдения которых возложено на таможенные органы.[1]

- система управления рисками применяется при выборе форм таможенного контроля, основанного на принципе выборочности. Система управления рисками выполняет следующие функции:

- сокращение времени таможенного декларирования;
- прозрачность и предсказуемость работы таможенных органов для участников внешнеэкономической деятельности;

Основными понятиями системы управления рисками являются:

- риск – вероятность несоблюдения таможенного законодательства
- товары риска – товары, перемещаемые через таможенную границу, в отношении которых выявлены риски, либо существуют потенциальные риски;
- товары прикрытия – товары, которые с достаточной степенью вероятности могут заявляться (декларироваться) вместо товаров риска;
- индикаторы риска - определённые критерии с заданными заранее параметрами отклонения, которые позволяют осуществлять выбор объекта контроля.

Назовём теперь источники информации, используемые для выявления рисков в сфере таможенного дела:

- разнообразные базы данных таможенных органов;
- имеющаяся и поступающая оперативная информация;
- обращения и жалобы граждан, юридических лиц участников ВЭД;
- информация других государственных органов;
- сообщения средств массовой информации;
- результаты проверок в ходе оперативно-розыскной деятельности;
- информация, предъявляемая участниками ВЭД на добровольной основе;
- акты законодательства и правовые акты;
- всемирная компьютерная сеть.

В настоящее время ФТС России продолжает рабо-

ту по совершенствованию субъектно-ориентированного подхода в рамках применения СУР на основе отраслевого и автоматического категорирования участников внешнеэкономической деятельности.

Проведение данных мероприятий позволяет отнести отдельных участников ВЭД к категории низкого уровня риска нарушения таможенного законодательства Таможенного союза и законодательства Российской Федерации о таможенном деле. Это позволит дифференцированно применять к перемещаемым ими товарам меры по минимизации рисков в целях снижения степени глубины проведения таможенного контроля при таможенном декларировании.

Участники ВЭД делятся на две категории – с низким уровнем риска и все остальные. При этом существует две системы категорирования участников ВЭД: отраслевой подход и автоматическое категорирование.

Отраслевой подход строится на основе заявительного порядка. Он применяется при анализе деятельности лиц, осуществляющих производственную деятельность, в том числе:

- промышленную сборку транспортных средств;
- импорт мясной продукции;
- импорт рыбной продукции;
- экспорт продукции собственного производства.

Применение отраслевого подхода регламентировано приказами ФТС России, определяющими порядок действий должностных лиц таможенных органов по сбору, обработке и анализу информации для следующих категорий участников ВЭД:

- промышленные предприятия (приказ ФТС России от 04.02.2013 № 202);
- автопроизводители (приказ ФТС России от 26.09.2011 № 1945);
- лица, осуществляющие ввоз мясной продукции (приказ ФТС России от 02.04.2013 № 626);
- лица, осуществляющие ввоз рыбной продукции (приказ ФТС России от 26.06.2013 № 1179).[2]

Автоматическое категорирование применяется при анализе деятельности всех организаций, осуществляющих импорт товаров. Автоматическая технология категорирования участников ВЭД базируется на таких принципах:

- полная автоматизация оценки деятельности участника ВЭД;
- централизация работы (расчет уровня риска производится ФТС России);
- исключение субъективного подхода (ни один человек на результаты повлиять не может);
- оценка деятельности участника ВЭД на регулярной основе (один раз в квартал);
- оперативное изменение категории уровня риска (один раз в квартал).

Число организаций, отнесённых к низкому уровню риска на основании отраслевого подхода, насчитывает 333 участника ВЭД.

В рамках внедрения субъектно-ориентированного подхода при применении СУР проводится работа по автоматическому формированию перечня участников ВЭД, деятельность которых относится к низкому уровню риска, вне зависимости от категории перемещаемых ими товаров.

Полная автоматизация оценки деятельности участника ВЭД означает, что все данные берутся из существующих текущих баз данных, других дополнительных запросов информации не производится. При анализе используются семь информационных ресурсов:

- база данных деклараций на товары;

- база данных валютного контроля;
- база данных «Задолженность участников ВЭД»;
- Центральный реестр субъектов ВЭД;
- АИС «Правоохрана»;
- КПС «Постконтроль»;
- ИАС «Тарифы-1».

Из баз данных берётся информация и по алгоритму рассчитывается уровень риска на основе 40 критериев, характеризующих участника ВЭД и разделяющих их на две большие группы.

Первая группа: это общие показатели, характеризующие деятельность самого участника ВЭД (размер уставного капитала; период осуществления внешнеэкономической деятельности; наличие «оффшорных» контрактов и не прямые поставки; задолженность по уплате таможенных платежей, процентов, пеней; информация из налоговых органов; статус уполномоченного экономического оператора и др.).

Вторая группа: критерии, характеризующие результаты таможенного контроля в отношении участника ВЭД (сопоставительный анализ основных индикаторов риска; динамика индекса таможенной стоимости и таможенных платежей; результативность применения СУР; выявленные правонарушения; наличие решений по классификации товаров; факты отзыва или отказа в выпуске ДТ и др.). Рассматривается вопрос о внесении трех дополнительных критериев, характеризующих участников ВЭД.

В 2014 году ФТС России проведён анализ деятельности 67,8 тыс. импортёров. На основании двухступенчатого процесса категорирования из 67,8 тыс. участников ВЭД выделены импортеры, имеющие «историю», которая на данный момент определена сроком участия во внешнеэкономической деятельности один год и/или не менее 100 деклараций на товары. Количество импортеров, соответствующих условиям проведения категорирования, составляет 5099 (7,5%), эти пять тысяч просчитываются по 40 критериям. Расчет по всем базам первоначально длился трое суток, сейчас составляет шесть часов, что даёт возможность перейти на периодичность оценки деятельности участника ВЭД раз в месяц (сегодня – раз в квартал).[3]

Показатели присвоения категории участнику ВЭД:

- категория низкого уровня риска: количество выпущенных деклараций на товары (далее – ДТ) более 100 и срок внешнеэкономической деятельности более одного года; преобладание позитивных критериев (по сумме баллов) над негативными;

- категория умеренного уровня риска: в случае количества выпущенных ДТ более 100 и срока внешнеэкономической деятельности более одного года – при незначительном преобладании негативных критериев над позитивными; в случае количества выпущенных ДТ менее 100 и/или срока внешнеэкономической деятельности менее одного года – при отсутствии следующих фактов: дела об административных правонарушениях со значительными суммами штрафов, значимые результаты СУР, невозможность проведения контроля после выпуска товаров, решения по классификации товаров со значительными суммами доначислений; проверка соблюдения условий: уставный капитал более 500 тыс. руб. и период работы более 6 месяцев; не соблюдены условия для высокой и очень высокой категорий уровня риска;

- категория высокого уровня риска: значительное преобладание негативных критериев над позитивными; при наличии одного из следующих фактов – дела об административных правонарушениях (далее – дел

об АП) со значительными суммами штрафов, значимые результаты СУР, невозможность проведения контроля после выпуска товаров, решения по классификации товаров со значительными суммами доначислений, уставный капитал менее 500 тыс. руб. и период работы менее 6 месяцев;

- категория очень высокого уровня риска присваивается при значительном преобладании негативных критериев над позитивными; при наличии следующих систематических фактов: дела об АП со значительными суммами штрафов, значимые результаты СУР, невозможность проведения контроля после выпуска товаров, решения по классификации товаров; не соблюдены условия для категории высокого уровня риска.

Ожидаемыми результатами от применения субъектно-дифференцированной модели системы управления рисками могут быть:

- снижение времени выпуска товаров при импорте с 9 часов до 4,5 часов;

- для низкого уровня риска 5-20 минут (снижение в 27 раз) декларация на товары подана, зарегистрирована, прошла форматно-логический контроль, риски не сработали, платежи проверены – соответственно, декларация выпускается.[3]

Реализация указанных моделей категорирования участников ВЭД позволит снизить уровень риска нарушения ими таможенного законодательства Таможенного союза, законодательства Российской Федерации о таможенном деле. Она даёт возможность дифференцированно применять к перемещаемым ими товарам меры по минимизации рисков в целях снижения глубины проведения таможенного контроля при таможенном декларировании.

#### *Список литературы*

1 Приказ ГТК РФ от 26.09.2003 № 1069 «Об утверждении концепции системы управления рисками в таможенной службе Российской Федерации».

2 Официальный сайт ФТС России [www.customs.ru](http://www.customs.ru)

3 [www.customsonline.ru](http://www.customsonline.ru)

**И.Ю. Аракелян**

**Курганский государственный университет**

## **МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС – ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ В СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА**

Проведение реформ и развитие рыночных отношений определили необходимость формирования и развития новых форм хозяйствования, в частности, предприятия малого и среднего бизнеса. Появление большого числа фирм приводит к появлению новых рабочих мест, малым предприятием легче управлять в условиях нестабильного курса национальной валюты, а также это приносит реальные деньги в федеральный бюджет и бюджет регионов Российской Федерации. Развитие малого бизнеса в первую очередь необходимо прежним крупномасштабным предприятиям, так как они дают им новую жизнь, и в союзе с ними получают значительную выгоду, как для себя, так и для рыночной экономики в целом. Развитие малого и среднего бизнеса способствует устойчивому развитию экономики, а также обеспечению стабильности в социальной сфере, что является актуальной проблемой в современной жизни страны. Целью развития малого

бизнеса является насыщение внутреннего рынка потребительскими товарами. Сфера деятельности малого и среднего бизнеса весьма обширна. Основными сферами деятельности малых предприятий являются торговля и общественное питание, сельское хозяйство, промышленность и строительство. Следует отметить, что самым распространенным видом является торговля и посредническая деятельность. Производственной деятельностью занимается примерно каждый десятый предприниматель, примерно столько же предоставляют населению транспортные, строительные и бытовые услуги, занимаются переработкой сельскохозяйственной продукцией. На рынке информационных, медицинских и риэлтерских услуг занято незначительное число малых предприятий. Основными потребителями продукции и услуг малого и среднего бизнеса является местное население, а также жители ближайших городов и населенных пунктов. Помимо этого их продукцией и услугами пользуются частные фирмы и предприниматели, государственные учреждения и организации, торгово-посреднические организации.

Важная роль малого и среднего бизнеса заключается в том, что он обеспечивает значительное количество новых рабочих мест, насыщает рынок новыми товарами и услугами, удовлетворяет многочисленные нужды крупных предприятий, а так же выпускает специальные товары и услуги.

В существующих условиях рыночных отношений в России малый и средний бизнес являются одним из наиболее перспективных форм хозяйствования. Однако, малые и средние предприятия не занимают того места, которое им отводится в экономически развитых странах, где число таких предприятий составляет свыше 80% от общего числа предприятий. В этом секторе экономики в развитых странах занято две трети работающих, производится более половины ВВП. Россия значительно отстает от стран с рыночной экономикой по этим показателям. Доля малого предпринимательства в ВВП России составляет не более 10-11%, стоимость основных фондов промышленности – чуть более 3%. [1]

Одной из самых существенных черт предпринимательства является его рисковый характер. Таким образом, граждане, решившие создать и осуществлять собственное дело, помнят, что они рискуют, так как действуют в условиях неопределенности. Кроме того, предпринимательству осуществляемому в малых масштабах кроме рисков присущих любым хозяйствующим субъектам, и определяемых сферой деятельности, этапом жизненного цикла организации; общей политической и социальной обстановкой и т.д., характерны риски связанные с небольшими размерами самих предприятий. Малые предприятия, как субъект управления в рыночной экономике, характеризуются, прежде всего, как неустойчивая предпринимательская единица, наиболее зависимая от колебаний рынка. А это значит, что непредвиденные неблагоприятные изменения внешней среды наиболее негативно влияют на деятельность малого бизнеса. Во то же время внешняя среда малых предприятий отличается собой в сравнении с крупным бизнесом, а также с государственными экономическими структурами, особой степени неопределенности. Это объясняется тем, что малые предприятия, как правило, действуют на локальном рынке, который в отличие от рынков крупных корпораций характеризуется высокой степенью неопределенности. Ключевой особенностью внешней среды малого бизнеса является, его объективно подчиненная роль в системе отношений с государством, крупным бизнесом, финансово-кредитными

институтами. А также имеется специфическая черта, которая связана именно с периодом радикальных реформ, - это исключительная подвижность внешней среды, возрастание скорости, с которой в окружении малого бизнеса происходят изменения. И все это серьезно затрудняет для предприятия возможности адекватного на них реагирования.

Кроме негативных изменений внешней среды на возрастание неопределенности и степени рисков в деятельности малых предприятий влияет и внутренняя среда предприятия, во многом зависящая от размера малого предприятия. Внутренняя среда малого бизнеса, как и внешняя, имеет ряд отличий, например:

- способах разделения труда;
- расстановке кадров;
- распределения прав и ответственности;
- проведения маркетинговой политики;
- налаживания финансовых потоков на предприятии;
- получение информации и т.д.

В настоящее время, по оценкам самих предпринимателей, в своей деятельности они сталкиваются с проблемами, такими как высокие налоги, дороговизна материально-технических средств, отсутствие кредитных ресурсов, что негативно сказывается на финансовом состоянии их предприятий.

Анализ развития предпринимательства показывает, что доля предприятий, работающих в сфере торговли и посреднических услуг, занимает доминирующее положение. Кроме того, существует большое количество предприятий, зарегистрированных как производственные или многоцелевые (выпуск товаров народного потребления, оказания различных услуг), но, тем не менее, занимающихся торгово-посреднической деятельностью как основной.

Высокие налоги, всевозрастающая арендная плата за помещение и оборудование, отсутствие фондового рискованного капитала - все это затрудняет продолжение эффективной деятельности и вынуждает направлять основные усилия не на расширение производства, а на борьбу за выживание.

Одной из причин слабого развития малых предприятий является низкий уровень финансовой обеспеченности большинства малых предприятий вследствие трудностей с первоначальным накоплением капитала, невозможность получения кредитов на приемлемых условиях, неэффективность налоговой системы. Негативное воздействие на развитие малого бизнеса в сфере материального производства оказывают неразвитость производственной инфраструктуры, нехватка специализированного оборудования, слабость информационной базы.

Среди наиболее актуальных проблем, от итогов решения которых, во многом, зависит дальнейшее развитие малого бизнеса в нашей стране, являются проблемы в налогообложении, но необходимо отметить, что данные проблемы решаются путем неоднократно пересмотра и внесения изменений в Налоговый кодекс РФ в части налогообложения субъектов малого бизнеса. Существует и ряд других проблем, которые неблагоприятно влияют на развитие малого предпринимательства, такие, например, как: несовершенство нормативно-правовой базы; трудности при решении финансово-кредитных вопросов; проблемы, связанные с получением деловой информации и т.д.

Усилия предпринимателей по преодолению выделенных проблем направлены в основном на улучшение технологии, снижении затрат, повышение про-



фессионального уровня работников. Государство же, по мнению предпринимателей, должно направлять свои усилия на снижение налогов (64%), обеспечение доступности кредитов (62,8%), совершенствование законодательства (51,2%), резкое сокращение числа контролирующих инстанций (47,2%), защиту прав собственника (36,8%), искоренение коррупции и произвола чиновников (31,6%). Но 25% предпринимателей считает, что специфических региональных проблем в развитии бизнеса нет. [2]

Удельные издержки производства и обращения у малых предприятий, как правило, выше, чем у крупных предприятий: им труднее получить кредит, наладить рекламу; требуется затрачивать относительно больше средств на обучение и переподготовку кадров, изучение рынка, получение необходимой информации и т.д., поэтому практически во всех индустриально развитых странах малым предприятиям устанавливаются определенные льготы и оказывается государственная поддержка.

Малый бизнес еще не играет значимой роли в структуре производства в Курганской области, а тенденции его развития пока носят противоречивый характер, однако его положение в экономической структуре уже можно считать достаточно устойчивым.

Вместе с тем, можно отметить и ряд позитивных моментов в развитии малого предпринимательства, к которым относятся изменение структуры деятельности малых предприятий, расширение географии и развитие интеграционных процессов в сфере малого бизнеса.

В Курганской области действует целевая программа Государственной поддержки малого предпринимательства в Курганской области на 2014 г. - 2020 г. Программа предусматривает поддержку муниципальных и межмуниципальных программ по развитию предпринимательства на конкурсной основе, вводит систему грантов для начинающих предпринимателей, в том числе крестьянским, фермерским хозяйствам и потребительским кооперативам, развитие сети бизнес-инкубаторов, микрофинансирование малого бизнеса в муниципальных образованиях. [3]

В соответствии со Стратегией социально-экономического развития Курганской области до 2020 г. малому и среднему предпринимательству отводится роль одного из основных инструментов по достижению стратегической цели - повышения уровня и качества жизни населения на основе эффективного использования человеческого и инновационно-инвестиционного потенциалов, обеспечения устойчивое развитие и конкурентоспособность Курганской области, увеличения продолжительности жизни населения.

Курганская область целенаправленно решает вопросы по созданию благоприятных условий для субъектов малого и среднего предпринимательства (далее — субъект МСП). В регионе сформирована правовая база Курганской области, регулирующая сферу малого и среднего предпринимательства. Принят комплекс законов, направленных на стимулирование развития предпринимательства:

в налоговой сфере:

- Закон Курганской области от 28.11.2012 г. № 65 «О патентной системе налогообложения на территории Курганской области» (направлен на стимулирование развития индивидуального предпринимательства; в 2014 году значительно снижена налоговая нагрузка - по некоторым видам деятельности в два раза, для всех сельских предпринимателей - на 30%);

- Закон Курганской области от 26.05.2015 г.

№ 41 «Об установлении налоговых ставок в размере 0 процентов для налогоплательщиков, впервые зарегистрированных в качестве индивидуальных предпринимателей, при применении упрощенной системы налогообложения и (или) патентной системы налогообложения на территории Курганской области» (льгота применяется до 2021 года в отношении индивидуальных предпринимателей, впервые зарегистрированных после вступления в силу указанных законов и осуществляющих предпринимательскую деятельность в производственной, социальной и (или) научной сферах - по 50-ти видам предпринимательской деятельности);

- Закон Курганской области от 26.11.2002 г. № 255 «О транспортном налоге на территории Курганской области» (установлены основания для использования организациями и индивидуальными предпринимателями налоговой льготы по транспортным средствам);

- Закон Курганской области от 24.11.2004 г. № 822 «О налоговых ставках налога на прибыль организаций, подлежащего зачислению в бюджет Курганской области».

В сфере инвестиций:

- Закон Курганской области от 02.11.2009 г. № 495 «О государственно-частном партнерстве в Курганской области»;

- Закон Курганской области от 28.10.1997 г. № 79 «Об инвестиционной деятельности в Курганской области, осуществляемой в форме капитальных вложений»;

- Закон Курганской области от 27.03.2000 г. № 302 «О научной, научно-технической и инновационной деятельности в Курганской области».

В сфере защиты прав предпринимателей:

- Закон Курганской области от 03.12.2013 г. № 94 «Об уполномоченном по защите прав предпринимателей в Курганской области»;

- Закон Курганской области от 04.06.2013 № 37 «О поддержке народных художественных промыслов и ремесел в Курганской области».

В сфере молодежного предпринимательства:

- Закон Курганской области от 05.07.2011 г. № 40 «О государственной молодежной политике в Курганской области».

Созданы и осуществляют деятельность координационные и совещательные органы в области развития малого и среднего предпринимательства:

- областной Совет по развитию малого и среднего предпринимательства при Правительстве Курганской области;

- межведомственная комиссия по ликвидации административных ограничений в сфере малого и среднего бизнеса при Губернаторе Курганской области;

- координационные советы по взаимодействию с субъектами МСП во всех муниципальных районах и городских округах Курганской области и в крупных сельских муниципальных образованиях.

Основные направления и формы поддержки бизнеса определены в Законе Курганской области от 26 сентября 2008 г. № 389 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Курганской области». [4]

В последние годы широко исследуются вопросы о наиболее эффективных и формах и методах государственной поддержки, не подрывающих основ предпринимательства и интересов частного собственника, и одновременно способных оказывать реальную помощь в становлении и развитии малого предпринимательства в России.

Опыт развитых стран показывает, что для вовле-

чения предпринимательского потенциала в развитие экономики требуется содействие государства в создании необходимых предпосылок для нормального функционирования малого и среднего бизнеса, в устранении возникающих проблем и отклонений от намеченных целей.

#### Список литературы

1 Никитина Л.Н., Худилайнен М.И. Становление малого бизнеса в России // *Инновации*, № 9, 2014 г.

2 Зельднер А.Г., Ваславская И.Ю., Южелевский В.К. *Государство и экономика: Факторы роста* / А.Г. Зельднер, И.Ю. Ваславская, В.К. Южелевский. – М.: Наука, 2013.

3 [www.cntd.ru](http://www.cntd.ru). *Профессиональные справочные системы «ТехЭкспРт»*

4 [www.kurganobl.ru](http://www.kurganobl.ru). *Официальный сайт Курганской области*.

**О.А. Артаментова**

**Курганский государственный университет**

## **ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**

Малый и средний бизнес является важной частью хозяйственного комплекса России и каждого ее региона. Наиболее значимое влияние предпринимательство оказывает по трем направлениям:

– экономическое – сюда можно отнести: создание конкурентной среды, насыщение рынка разнообразными товарами и услугами, стимулирование экономического роста, освоение новых секторов рынка, активизацию инновационной деятельности;

– социальное – сюда можно отнести: увеличение количества рабочих мест и занятости населения, снижение уровня безработицы, увеличение доли «среднего» класса в обществе, смягчение социальной напряженности, повышение социальной ответственности бизнеса, реализацию творческих способностей и развитие навыков предпринимательства;

– территориальное – сюда можно отнести: развитие предпринимательства в малых городах и селах, использование местных природных ресурсов, инфраструктурное освоение территорий, приближение производства к местным рынкам, удовлетворение потребностей конкретных территорий и групп населения, оживление деятельности в депрессивных регионах, эффективное использование интеллектуальных и трудовых ресурсов.

Существенный вклад малый и средний бизнес вносит в формирование конкурентной среды. При узкой специализации и использовании новейших технологий и техники малое предпринимательство выступает серьезным конкурентом, подрывающим монопольные позиции крупных предприятий. В качестве основных конкурентных преимуществ малого и среднего бизнеса можно выделить:

– оперативное реагирование на изменения конъюнктуры рынка;

– мобилизация значительных финансовых и производственных ресурсов населения;

– более низкие управленческие и эксплуатационные расходы;

– более высокая оборачиваемость капитала;

– организация производства наукоемких мелкосерийных изделий;

– рыночная апробация инноваций;

– локализация инновационных рисков;

– высокая производительность труда и заинтересованность в конечных результатах деятельности.

Вместе с тем сравнение показателей развития малого предпринимательства России с развитыми странами говорит о том, что в нашей стране имеются значительные резервы для их роста. В промышленно развитых странах в малом бизнесе трудится в среднем 50-60% общей численности занятых в народном хозяйстве, а в России на долю малых предприятий приходится всего 15,8% (в Курганской области – 14,6%) от общего числа занятого населения [2, с. 423]. В Китае этот показатель достигает 75%, в Японии – 78%, в Германии – 70%, в США – 54% [1, с. 31]. По оценкам специалистов, для нормального функционирования экономики необходимо, чтобы на 10 тысяч жителей приходилось 200-250 единиц малых предприятий. На начало 2015г. в России на 10 тыс.чел. приходилось 113 малых предприятий, что почти в 2 раза меньше оптимального уровня.

В Курганской области этот показатель составляет 85 малых предприятий на 10 тыс.чел., что ниже мирового уровня в 3 раза [2, с.423].

Такое положение в развитии малого предпринимательства в России и ее регионах связано с наличием существенных проблем, а именно: недостаточность начального капитала и собственных оборотных средств, трудности с получением банковских кредитов по существующим высоким ставкам, небольшое количество инновационных предприятий, техническое и технологическое отставание, невысокая квалификация работников, уклонение от уплаты налогов, низкая доля продукции обрабатывающих сфер (преобладание торговых услуг), сложность доступа к госзаказу и инвестиционным ресурсам, уход в теневую экономику.

Эти проблемы характерны и для предпринимательства в Курганской области. Кроме этого, следует выделить еще некоторые, снижающие конкурентоспособность малого и среднего бизнеса, а именно:

– высокая дотационность региона не позволяет выделить достаточно бюджетных средств на развитие малого предпринимательства;

– низкая заработная плата работников средних и малых предприятий, занятых в сфере сельского хозяйства, лесного хозяйства, образования и дошкольного воспитания;

– слабое развитие малого предпринимательства в муниципальных образованиях (малые города, сельские поселения);

– проблемные взаимоотношения с поставщиками энергоресурсов и коммунальных услуг, постоянный рост тарифов;

– ограничение участия малого бизнеса в освоении природных ресурсов;

– трудности в размещении предприятий, выделении земельных участков, получении разрешений и согласований.

Интегральной оценкой конкурентоспособности малого бизнеса является доля производимой им продукции в общем объеме производства продукции страны (ВВП). В Великобритании малый бизнес создает 50-55% ВВП, в Германии – 50-54%, в Италии – 57-60%, во Франции – 55-62%, в США – 50-52% [32, с. 26]. В России этот показатель составляет 5,3%, что существенно ниже, чем в развитых странах [1, с. 33].

В таблице приведены данные, характеризующие состояние малого и среднего предпринимательства в Курганской области [2, с. 422, 423].

Показатель	2006	2009	2011	2012	2013
Число малых предприятий, тыс.ед.	4,0	4,9	6,1	7,2	7,4
Среднесписочная численность работников, тыс. чел.	29,3	47,6	52,6	51,1	55,3
Оборот малых предприятий, млрд. руб.	17,49	40,4	56,3	61,1	66,1

Анализируя динамику показателей состояния сферы предпринимательства, можно сделать вывод, что наблюдаются положительные тенденции роста, однако потенциальные возможности малого и среднего бизнеса не в полной мере используются в социально-экономическом развитии Курганской области.

Политика региона должна быть направлена на формирование благоприятных условий для повышения конкурентоспособности малого и среднего бизнеса. Ее приоритетными направлениями, на наш взгляд, должны быть:

- реализация мероприятий, предусмотренных областными целевыми программами государственной поддержки малого и среднего предпринимательства;

- создание сети бизнес-инкубаторов для начинающих предпринимателей в муниципальных образованиях;

- продвижение продукции малого и среднего предпринимательства Курганской области на межрегиональный и международный рынки;

- развитие малого и среднего предпринимательства инновационной направленности в ряде городов области, а также в сельском хозяйстве;

- привлечение инвестиций в сферу малого и среднего бизнеса;

- поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров за счет использования возможностей высших учебных заведений, находящихся в регионе;

- консультирование граждан, изъявивших желание организовать собственное дело, а также представителей субъектов малого и среднего бизнеса, в том числе в сельских территориях;

- развитие взаимосвязей предпринимателей с промышленными предприятиями, так как в малом и среднем бизнесе есть большие возможности по производству отдельных деталей и комплектующих изделий, выпуску первых пробных партий новой продукции, повышению ее качества.

Сфера предпринимательства продолжает испытывать много трудностей, поэтому необходима комплексная работа по созданию комфортных условий для развития малого и среднего бизнеса в целях решения социально-экономических проблем, повышения качества жизни и сокращения оттока населения Курганской области в другие регионы страны.

#### Список литературы

1 Юнусова П.С. Развитие малого предпринимательства в республике Дагестан в современных условиях // Региональная экономика: теория и практика, № 48, 2012г.

2 Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014. М.: Росстат, 2013.

3 Карпенко Н. Интеграционные модели развития малого бизнеса // Восток, 2008. № 2.

## К ПОСТРОЕНИЮ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫМ ЗНАНИЕМ

В условиях формирования экономики знаний остается актуальной задача создания и совершенствования концептуальных моделей управления организационным знанием, базирующихся на современных теоретических платформах и содержащих инструменты формирования эффективных управленческих практик менеджмента знаний.

Так предложенная Дж. Стоунхаусом [1] модель управления организационным знанием, базируется на двух постулатах:

- организационное обучение представляет собой нелинейный процесс и выглядит как ряд циклов;

- организационное обучение и знание строятся на основе индивидуального знания и обучения. Организационное знание формируется только тогда, когда индивидуальное знание формализуется и хранится в определенном формате.

Дж. Стоунхаус определяет так называемый «жизненно важный для эффективного управления знаниями организационный контекст» в составе: организационной культуры, организационной структуры, организационной инфраструктуры (систем и технологий организации, поддерживающих все ее процессы) и коммуникаций.

Данный подход к формированию модели управления организационным знанием представляет интерес по ряду направлений:

- 1) рассматривает знание «как отдельный наиболее важный источник отличительных способностей организации» [1];

- 2) рассматривает обучение как постоянный и непрерывный процесс приобретения новых навыков и генерирования новых знаний;

- 3) предусматривает возможности использования организационного знания за его пределами, обмен знаниями и способностями на межорганизационном уровне на основе баланса между доступностью и конфиденциальностью информации.

В предлагаемой нами модели управления организационным знанием (см. рис.) в отличие от модели интеллектуальной организации Дж. Стоунхауса с учетом иерархии организационных способностей, а соответственно роли (функций) в организационном развитии; влияния на устойчивость конкурентных преимуществ, продолжительность жизненного цикла организации, результативность ее деятельности разграничены ключевые компетенции и динамические способности организации.

Анализ подходов к классификации организационных способностей (компетенций) позволил автору данной статьи сформировать многокритериальную классификационную модель организационных способностей [2], следующим образом позиционируя ключевые компетенции и динамические организационные способности (см. таблицу).

Таблица – Классификация организационных способностей компетенций

Классификационный признак (авторы)	Классификационные группы			
	Иерархический уровень (Тис Д. Дж., Пизано Г., Шуен Э. [3])	Операционные способности		Динамические способности
(Коллиз Д. Дж. [4])	Функциональные способности	<b>Динамические способности</b>	Предпринимательские способности	
(Андреева Т.Е., Чайка В.А. [5])	Функциональные (операционные) способности	<b>Ключевые способности (компетенции)</b>	<b>Динамические способности</b>	
Уровень формирования компетенций (Исмагилова Л., Гилева Т. [6])	Ресурсные компетенции (1-го уровня)	Комплементарные компетенции (2-го уровня)	Стратегические компетенции (3-го уровня)	
			Специальные компетенции	<b>Инновационные компетенции</b>
Тип конкурентной дифференциации (уровень конкурентоспособности, обеспечиваемый компетенцией)	Компетенции, обеспечивающие конкурентный паритет (ключевой фактор успеха работы в отрасли, необходимое условие участия в отраслевой конкуренции)		Компетенции, обеспечивающие временное конкурентное преимущество	
			Компетенции, обеспечивающие устойчивое конкурентное преимущество ( <b>ключевые компетенции</b> )	

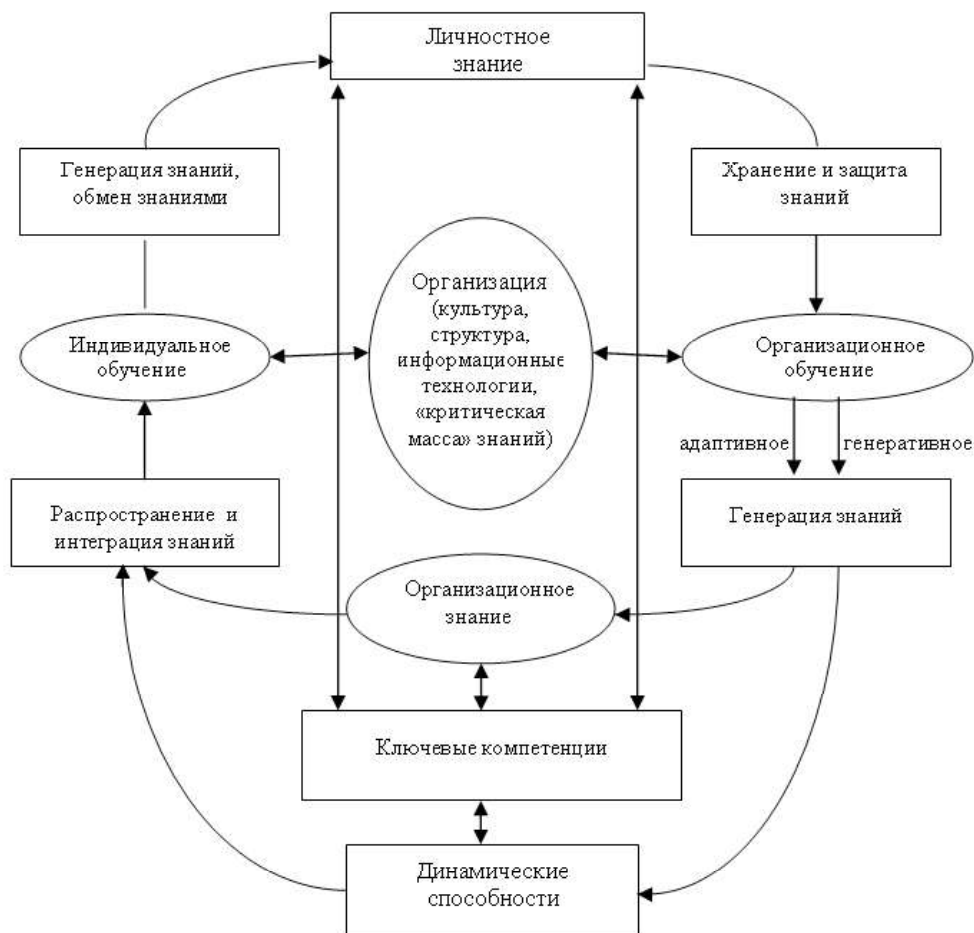


Рисунок – Модель управления организационным знанием

Использование типа конкурентной дифференциации в качестве классификационного признака организационных компетенций позволяет уточнить понятие «ключевые компетенции» как компетенций фирмы, обеспечивающих устойчивое конкурентное преимущество.

Представляется, базу ключевых компетенций организации составляют в совокупности следующие виды знаний:

- индивидуальные, личностные знания, выраженные как в явном, так и в неявном виде;
- знания, овециствленные в технике, технологии.

Ключевые компетенции, таким образом, базируются не только на организационном знании (как в указанной выше модели) [1], но и на личностном знании.

П. Сенге [7] обнаруживает два типа обучения в обучающихся организациях: «адаптивное» и «генеративное». Адаптивное обучение концентрируется на изменениях организации в ответ на какие-либо изменения ее деловой среды. Генеративное обучение связано с развитием у организации новых отличительных способностей и идентификацией или формированием у нее новых возможностей для усиления имеющихся способностей в новых конкурентных областях. Генеративное обучение используется в тех случаях, когда в знаниях специалистов существует пробел в понимании тех или иных процессов компании. В ходе генеративного обучения сотрудники пересматривают и переконструируют ментальные модели и меняют способы достижения целей.

В целях управления организационным знанием не менее важно неспецифическое обучение. Неспецифическое организационное обучение, развитие неспецифических навыков направлено и способствует повышению гибкости организации, восприимчивости к внешним инновациям, формированию динамических организационных способностей, стимулирует инновационную и предпринимательскую активность сотрудников [8,9].

Принимая во внимание функции отдельных видов организационного обучения, считаем необходимым, отразить в модели управления организационным знанием циклы адаптивного и генеративного обучения, а генеративное обучение рассматривать как механизм, формирующий динамические способности и модернизирующий ключевые компетенции фирмы. Организационное обучение, таким образом, рассматривается как непрерывный источник создания конкурентных преимуществ компаний и их своевременного обновления, основа формирования базовой динамической способности – способности к непрерывному обучению. Генеративное обучение в данном процессе выполняет роль положительной обратной связи.

Известно, что результативность деятельности является совместной функцией потенциальной отдачи от опыта деятельности и уровня компетентности организации в соответствующей области. Организации демонстрируют возрастающую отдачу от приобретенного опыта. Положительная обратная связь порождает сильную зависимость от траектории предшествующего развития и может привести к субоптимальным равновесиям. Вполне возможно, что компетентность в менее важных видах деятельности может стать достаточно существенной, чтобы исключить более значимые виды деятельности, в которых у организации нет достаточного опыта. В связи с тем, что в долгосрочной перспективе уровень знаний зависит от поддержания разумного уровня поисковой деятельности, тенденции, ведущие к увеличению эксплуатации проверенных методов и сокращению поисковой деятельности (в терминологии

Дж.Дж. Марча), делают адаптивные процессы потенциально саморазрушительными [10].

С целью решения данной проблемы в собственную модель управления организационным знанием мы вводим фактор «критической массы» (запаса) знаний.

При этом под «критической массой» (запасом) знаний понимаем наличие в организации такого объема знаний и его разнообразия, который:

- выходит за рамки безотлагательных потребностей организации;
- дает возможность распознавать ценность новых внешних для организации знаний;
- обеспечивает организационные динамические способности, способности к изменениям.

Сфокусированное, узкое организационное знание приводит к тому, что новое знание отторгается как не имеющее значения к целям организации.

Значение «критической массы» (запаса) знаний как релевантного фактора эффективности управления знаниями определяется следующим:

- некоторый запас знаний ускоряет процесс адаптации организации в условиях неопределенной внешней среды;
- распространение избыточных знаний внутри организации стимулирует обмен неформализованным знанием, ускоряя тем самым процесс создания нового знания;
- наличие запаса знаний является необходимым условием реализации принципа дублирования возможной команды;
- избыточность знаний позволяет снизить определенное отрицательное влияние на процесс управления знаниями фактора специализации знаний сотрудников;
- наличие «критической массы» (запаса) знаний способствует взаимодействию иерархических и неиерархических структур, поскольку содействует налаживанию нестандартных каналов коммуникаций;
- избыточность знаний обеспечивает организации механизм самоконтроля;
- наличие «критической массы» знаний обеспечивает инновационные способности организации, способность к изменениям.

В качестве механизмов формирования «критической массы» организационного знания следует рассматривать диверсификацию деятельности и неспецифическое обучение.

В качестве механизмов формирования «критической массы» организационного знания следует рассматривать диверсификацию деятельности и неспецифическое обучение.

В качестве механизмов формирования «критической массы» организационного знания следует рассматривать диверсификацию деятельности и неспецифическое обучение.

В качестве механизмов формирования «критической массы» организационного знания следует рассматривать диверсификацию деятельности и неспецифическое обучение.

В качестве механизмов формирования «критической массы» организационного знания следует рассматривать диверсификацию деятельности и неспецифическое обучение.

В качестве механизмов формирования «критической массы» организационного знания следует рассматривать диверсификацию деятельности и неспецифическое обучение.

В качестве механизмов формирования «критической массы» организационного знания следует рассматривать диверсификацию деятельности и неспецифическое обучение.

#### Список литературы

- 1 Стоунхаус Дж. Управление организационным знанием // Менеджмент в России и за рубежом. 1999. №1. С. 14-26.
- 2 Варламова З.Н. К построению типологии организационных компетенций // Экономика Крыма. 2011. №1 (34). С. 123-126.
- 3 Тис Д. Дж., Пизано Г., Шуен Э. Динамические способности фирмы и стратегическое управление // Вестник С.-Петербург. ун-та. Сер. «Менеджмент». СПб., 2003. Вып. 4. С. 133-185.
- 4 Collis D.J. Research note: how valuable are organizational capabilities? // Strategic Management Journal. 1994. Vol. 15. № 8. P. 143-152.
- 5 Андреева Т.Е., Чайка В.А. Динамические способности фирмы: что нужно, чтобы они были динамическими? Научные доклады № 2R-2006. СПб.: НИИ менеджмента СПбГУ, 2006. 32 с.
- 6 Исмагилова Л., Гилева Т. Компетентностно-ориентированный подход к формированию стратегии развития предприятия // Проблемы теории и практики управления. 2007. №9. С. 106 -115.
- 7 Сенге П. Построение обучающихся организаций // Вестн. СПбГУ, Сер. Менеджмент. 2004. Вып. 1. С. 113-134.

8 Weick K. *Improvisation as a Mindset for Organizational Analysis // Organization Science. 1998. Vol. 9. N 5. P. 543-555.*

9 Андреева Т.Е., Чайка В.А. *К дискуссии о сущности динамических способностей // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. Менеджмент. 2006. Вып. 4. № 2. С. 27-56.*

10 Марч Дж. Дж. *Поисковая деятельность и эксплуатация проверенных приемов в организационном научении // Российский журнал менеджмента. 2005. №4. С. 147-168.*

**Е.В. Володина**

**Курганский государственный университет**

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ «ОБЛАЧНЫХ ВЫЧИСЛЕНИЙ» ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**

Современные условия развития экономических отношений характеризуются глубокими изменениями в управленческой деятельности, которые отражают эффективные процессы развития менеджмента. Оптимизация управленческих процессов связана с внедрением современных информационных технологий, позволяющих сократить рутинные операции по преобразованию информации, повысить эффективность управленческих решений. Информационные технологии не только снижают трудозатраты менеджеров всех уровней, оптимизируют принятие управленческих решений, но и позволяют повысить экономическую безопасность предприятия, использовать дополнительные возможности информационной среды для продвижения товаров, работ, услуг, организовать обратную связь с клиентами и контрагентами, получать оперативные сведения о состоянии рынка производимых товаров и т.д. Однако установка и эксплуатация современных информационных систем и программных комплексов требует весьма значительных инвестиций, что в условиях затянувшегося экономического кризиса становится весьма проблемным решением не только для организаций малого и среднего бизнеса, но и для больших корпораций. Бюджет каждого предприятия содержит как минимум три статьи постоянных расходов: на поддержку инфраструктуры, на содержание персонала и на обработку информации. Именно расходы на обработку информации должны стать переменным (регулируемым) элементом бизнеса.

Возможным решением этой проблемы для организаций малого и среднего бизнеса может быть использование технологий «облачных вычислений».

Облачные технологии - это технологии обработки данных, в которых компьютерные ресурсы предоставляются пользователю как онлайн интернет - сервис. В качестве услуг интернет - сервис предоставляет: программное обеспечение, инфраструктуру, платформу, данные, рабочее место и т.п. Самой главной функцией облачных технологий является удовлетворение потребностей пользователей, нуждающихся в удаленной обработке данных. В качестве приемники информации могут быть не только стационарные компьютерные системы, но и ноутбуки, планшеты, смартфоны и т.д.

Термин «Облако» (cloud) используется как метафора, основанная на изображении Интернета на диаграмме компьютерной сети, или как образ сложной инфраструктуры.

Облачные технологии появились сравнительно не-

давно. Самый большой вклад в развитие технологий внесли компании: Salesforce.com, Amazon и Google.

В 1999 году компания Salesforce.com предоставила доступ к своему приложению через сайт. Эта компания стала первой компанией, предоставившей свое программное обеспечение по принципу «программное обеспечение как сервис» (SaaS).

В 2002 году Amazon запустила свой облачный сервис, где пользователи могли хранить информацию и проводить находимые вычисления. В 2006 году предоставила сервис Elastic Compute cloud (EC2), где пользователи могли запускать свои собственные приложения. Таким образом, сервисы Amazon EC2 и Amazon S3 стали первыми сервисами облачных вычислений.

Свой вклад в развитие облачных вычислений внесла компания Google со своей платформой Google Apps для веб - приложений в бизнес - секторе.

Облачные сервисы, предоставляющие те или иные виды услуг, подразделяются на четыре категории: публичные, частные, гибридные и общественные.

Частное облако (private cloud) используется для предоставления сервисов внутри одной компании, которая является одновременно и заказчиком и поставщиком услуг. При этом сервисы предоставляются с минимальным риском, поскольку доступы к сети у пользователей ограничены пределами конкретной компании.

Публичное облако (public cloud) используется облачными провайдерами для предоставления сервисов внешним заказчикам. Публичное облако может находиться в собственности, управлении и эксплуатации коммерческих, научных и правительственных организаций. Пользователи при этом не могут управлять и обслуживать данное «облако», вся ответственность по этим вопросам лежит на владельце «облака». Абонентом может стать любая компания, а так же любой индивидуальный пользователь. «Облака» такого типа предлагают легкий и доступный в цене способ развертывания веб -сайтов или бизнес -систем с большими возможностями масштабирования, которые не доступны в «облаках» других типов. Примеры: онлайн - сервисы Amazon EC2 и Simple Storage Service (S3), Google Apps/Docs, Salesforce.com, Microsoft Office Web.

Гибридное облако (hybrid cloud) объединяет одно или несколько общедоступных «облачных» сервисов с внутренними/внешними частными облаками, взаимодействующими друг с другом. Применяется в случае, когда организация имеет сезонные периоды активности. Тогда часть мощностей частного «облака» перебрасывается на публичное «облако». Кроме этого доступ к ресурсам компании организован через публичное «облако».

Общественное облако (community cloud) используется несколькими компаниями, делящими между собой затраты на обеспечение безопасности, риски, а также интересы и все виды ответственности.

«Программное обеспечение как услуга» (Software as a Service, сокр. SaaS) – это модель продажи и использования программного обеспечения, при которой поставщик предоставляет пользователям доступ к ПО через Интернет. При этом все затраты на поддержку работоспособности приложения берет на себя поставщик, пользователь же (в случае, если сервис платный) оплачивает только сам факт использования «облачного» ПО (либо по факту использования, либо абонентской платой). Таким образом, пользователю не надо тратить большую сумму денег на приобретение лицензии, а разработчик защищен от несанкционированного

использования и распространения своего продукта. Модель SaaS уже используется для редактирования документов и презентаций, управления проектами и CRM. Примеры реализации: Google Docs, Salesforce CRM, SAP Business by design.

«Платформа как услуга» (Platform as a Service, сокр. PaaS) - предоставление доступа к определенной платформе. Благодаря модели PaaS весь перечень операций по разработке, тестированию и разворачиванию веб - приложений можно выполнить в одной интегрированной среде, тем самым исключив затраты на поддержку отдельных сред для конкретных этапов. Это позволяет существенно снизить затраты как на приобретение и поддержку оборудования, так и на обслуживание самого сервиса. Яркий пример использования такой модели - услуги хостинга для веб-сайтов. Пользователи могут создавать и размещать собственные приложения на базе данной платформы, они имеют доступ к управлению ресурсами более НИЗКОГО уровня (операционная система, хранилища данных и т.д.) Примеры реализации: force.com, Google App Engine, Windows Azure (Platform).

«Инфраструктура как услуга» (Infrastructure as a Service, сокр. IaaS) - используется исключительно предприятиями. Это предоставление клиенту разнообразной компьютерной инфраструктуры: серверов, систем хранения данных, сетевого оборудования, а также ПО для управления этими ресурсами. Как правило, в данной схеме применяются технологии виртуализации, то есть конкретная единица оборудования может использоваться несколькими клиентами (яркий пример - разбиение физического сервера на виртуальные и предоставление этих виртуальных частей разным заказчикам). Одно из главных преимуществ подобного подхода для клиентов заключается в том, что они избавляются от необходимости приобретения дорогостоящего оборудования, часть из которого может просто простаивать или работать вхолостую - заказчик платит только за то, что ему в данный промежуток времени необходимо, с возможностью гибкого увеличения или уменьшения объема используемых ресурсов. Как пример подобного рода программ можно привести тот же онлайн-офис MS Office или «1С: Предприятие», а также некоторые антивирусные решения.

«Данные как услуга» (Desktop as a Service, сокр. DaaS) -пользователю предоставляется дисковое пространство для хранения информации.

«Рабочее место как услуга» (Workspace as a Service, сокр. WaaS), пользователь получает доступ только к ПО, в то время как все вычисления происходят непосредственно на его машине.

«Всё как услуга» (Everything as a service, сокр. EaaS) –модель, включающая в себя элементы всех вышеперечисленных решений и являющаяся на данный момент скорее концепцией, нежели реально существующим механизмом. На данный момент внедрение подобной модели ожидается от таких гигантов, как Microsoft, Google, HP и т.д.

«Безопасность как услуга» (Security as a Service) позволяет пользователям разворачивать продукты, обеспечивающие безопасность веб -технологий, переписки, локальной системы.

«Облачными» функциями можно пользоваться не только в Интернете, но и при работе с конкретными устройствами. Так, Hewlett-Packard имеет во многих своих устройствах технологию HP EPrint. Благодаря ей принтеры компании способны распечатать документ, отправленный на принтер (точное на его уникальный

почтовый адрес) с любого устройства, имеющего доступ в Интернет, и функцию отправки электронной почты, в том числе с мобильного телефона, при этом не требуется установка драйверов и прочего специального ПО - все это находится на «облачных» серверах HP, откуда и производится печать документа.

Моделей облачных вычислений достаточно много и большинство из них ориентировано на бизнес.

Услуг, предоставляемых для обычных пользователей по модели SaaS существует великое множество. Среди офисных пакетов можно назвать Google Docs и MS Office, а также Zoho Writer.

Многие из подобных сервисов умеют не только форматировать документы, но и экспортировать и импортировать файлы других форматов, а также проверять орфографию. Табличные редакторы Editgrid или Google могут заменить Excel.

Для рисования пользуются сервисами Photoshop.com, Pixlr и Lunapic. Создавать презентации можно используя Slidrocket. Правда, не стоит забывать, что и функциональность у них пока еще меньше, чем у настольных приложений.

Для создания собственного веб - сайта без наличия продвинутых знаний по веб - программированию и специального ПО можно воспользоваться сервисом FastEsite.

Облачные технологии развиваются стремительно и охватывают все больше и больше сфер деятельности. Например, почтовые клиенты. Еще недавно у большинства пользователей был установлен тот или иной почтовый клиент приёма, отправки и обработки электронной почты, сейчас роль почтового клиента выполняет Gmail, а в качестве гибких и удобных альтернатив такие сервисы как Yahoo!mail, Wcbmail, Mail и другие. Ну конечно LastFM, Pandora, Flickr, You lube, Facebook, MySpace и Яндекс активно используют облачные технологии.

Самыми крупными облачными провайдерами являются Google, Amazon, Microsoft.

К основным достоинствам облачных технологий следует отнести: доступность, гибкость, надежность, безопасность и экономическую эффективность.

Доступность - «облака» доступны всем и везде, где есть Интернет и с любого устройства, где есть браузер. Удобство и универсальность доступа обеспечивается широкой доступностью услуг и поддержкой различного класса терминальных устройств (персональных компьютеров, мобильных телефонов, интернет-планшетов).

Гибкость – неограниченность вычислительных ресурсов (виртуализация). Пользователю не нужно заботиться о производительности своего ПК, не нужно переживать о свободном месте на дисковом пространстве.

Надежность – специально оборудованные центры обработки данных имеют дополнительные источники питания, регулярное резервирование данных и устойчивость к вирусным атакам.

Безопасность – высокий уровень безопасности при грамотной организации, однако, при халатном отношении эффект может быть противоположным.

Масштабирование вычислительной системы обеспечивается благодаря эластичности без необходимости создания, обслуживания и модернизации собственной аппаратной инфраструктуры.

Экономическая эффективность обеспечивается снижением уровня расходов:

- на приобретение лицензионного программного обеспечения (ПО);
- на расширение или создание аппаратно-программного комплекса;

- на создание новых современных программ;
- на обновление (ПС), которое производится поставщиком облачного сервиса;
- на обучение специалистов, создающих IT технологии.

Кроме того, длительное время построения и ввода эксплуатацию крупных объектов инфраструктуры информационных технологий и высокая их начальная стоимость ограничивают способность потребителей гибко реагировать на требования рынка, тогда как облачные технологии обеспечивают возможность практически мгновенно реагировать на увеличение спроса на вычислительные мощности.

При использовании облачных вычислений затраты потребителя смещаются в сторону операционных — таким образом классифицируются расходы на оплату услуг облачных провайдеров (аренда «облака»). Оплата производится исключительно за потребляемые ресурсы.

Все вышеперечисленное позволяет рассматривать технологии «облачных вычислений» как эффективный инструмент оптимизации расходов на информационное обеспечение деятельности организаций малого и среднего бизнеса.

*О.А. Воробьева, Ю.С. Филонова*  
*Курганский государственный университет*

## **ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**

В настоящее время в России значительное внимание отводится вопросам развития предприятий малого и среднего бизнеса (далее – МСБ). Такого рода хозяйствующие субъекты являются объектом повышенного государственного интереса ввиду значительности их роли в экономике страны. В период кризиса именно через МСБ решается множество проблем: улучшается социально-экономическая ситуация, в том числе создаются новые рабочие места, ускоряются процессы по импортозамещению товаров и так далее. В условиях же экономического оживления и подъема малые и средние предприятия – это хорошая опора для эффективного роста мощи как регионов, так и страны в целом.

В соответствии с законодательством РФ субъектами МСБ являются юридические лица и индивидуальные предприниматели, отнесенные в соответствии с условиями федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» к малым предприятиям, в том числе к микропредприятиям, и средним предприятиям [1].

После вступления в силу с 1 января 2013 г. нового закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ, субъекты МСБ, как и любое предприятие, обязаны вести бухгалтерский учет и составлять бухгалтерскую (финансовую) отчетность. Исключением являются только следующие группы лиц:

- индивидуальные предприниматели, если они ведут Книги учета доходов и расходов (для лиц, применяющих упрощенную систему налогообложения), либо учет физических показателей, характеризующих определенный вид предпринимательской деятельности (для тех, кто уплачивает единый налог на вмененный доход);
- находящиеся на территории РФ филиалы, созданные в соответствии с законодательством иностранного государства, если они ведут учет доходов и расхо-

дов, иных объектов налогообложения в установленном законодательством порядке [2].

Известно, что система бухгалтерского учета в России до сих пор находится на стадии реформирования и перехода на принятую в международной практике систему учета и статистики в соответствии с требованиями развития рыночной экономики. Так и закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ – это, по сути, приближение отечественного бухгалтерского учета к международным стандартам финансовой отчетности (далее – МСФО). Данное сближение является несомненно положительным моментом, ведь в рамках глобализации, интеграции, в эпоху транскорпораций, унифицированные стандарты учета и отчетности облегчают участь аналитиков и инвесторов мира, позволяя им «заговорить» с потенциальными объектами инвестирования на одном языке. С другой стороны, не все международные стандарты применимы на тех или иных территориях, однако даже в таких странах национальные стандарты учета и отчетности, как правило, стремятся сделать максимально приближенными к МСФО. Кроме того, очевиден факт, что в любой стране полный комплект МСФО будет слишком «тяжел» для исполнения экономическими субъектами, относящимися к категории малых и средних.

Ввиду этого в 2009 г. Советом по МСФО был принят упрощенный стандарт финансовой (бухгалтерской) отчетности для предприятий малого и среднего бизнеса – МСФО для МСБ (IFRS for SMEs). Это «облегченный» стандарт для субъектов МСБ объемом чуть менее 300 страниц, тогда как обычная версия МСФО насчитывает более 2 000 страниц.

В соответствии с МСФО для МСБ к предприятиям малого и среднего бизнеса относятся предприятия, которые не обязаны представлять свою финансовую отчетность широкому кругу пользователей и выпускают финансовую отчетность общего назначения для внешних пользователей [3]. Таким образом, в данном комплексе стандартов не указано никаких числовых критериев отнесения предприятия к субъекту МСБ. Данные критерии устанавливаются в каждом государстве отдельно на законодательном уровне.

Обобщенно различия между МСФО для МСБ и обычными МСФО можно свести к трем моментам:

- в МСФО для МСБ исключены статьи, которые не являются необходимыми субъектам МСБ исходя из природы их деятельности;
- МСФО для МСБ не предусматривают большого количества альтернатив (в отличие от полного комплекта МСФО) и обязывают МСБ применять наиболее простые методы учета;
- МСФО для МСБ значительно снижают уровень требований к раскрытию информации в финансовой отчетности.

Имеет смысл остановиться подробнее на приведенных выше ключевых отличиях. Итак, методологические расхождения двух систем стандартов заключаются в следующем:

в МСФО для МСБ введено отсутствующее в основном комплекте МСФО понятие комбинированной отчетности, под которой подразумевается единая финансовая отчетность двух или нескольких компаний, контролируемых одним и тем же инвестором;

- определена возможность для предприятий МСБ представлять единый отчет о совокупных доходах и прибыли вместо двух отчетов – отчета о совокупном доходе и отчета об изменениях капитала. Такое право можно реализовать в том случае, если изменения в ка-



питале за отчетный период были вызваны только прибылью или убытком, выплатой дивидендов, корректировками ошибок прошлых периодов и изменениями в учетной политике;

– МСФО для МСБ не требуют от экономических субъектов раскрывать информацию о прибыли на акцию, об активах и обязательствах, удерживаемых для продажи, а также представлять промежуточную и сегментную финансовую отчетность;

– в части учета финансовых инструментов МСФО для МСБ предусматривают два варианта учета. Первый основывается на двух секциях из данного стандарта («Простейшие финансовые инструменты» и «Вопросы связанные с прочими финансовыми инструментами»), где указано, что практически все финансовые инструменты у МСБ должны учитываться по амортизированной стоимости. Второй базируется на применении отдельного стандарта по учету финансовых инструментов (МСФО 39), где чаще используется сложный в применении учет финансовых инструментов по справедливой стоимости. Таким образом, сложные в применении методы не приветствуются МСФО для МСБ, тем не менее, как альтернатива использоваться могут при закреплении выбранного варианта учета в учетной политике;

– различие в учете инвестиционной собственности заключается, в том, что предприятия МСБ всегда, когда по данному имуществу можно определить справедливую рыночную стоимость, учитывают инвестиционную собственность по данной стоимости и никак иначе. В случае, когда такую стоимость определить невозможно, активы оцениваются по исторической стоимости за вычетом амортизации и убытков от обесценения. В полной версии МСФО организация должна выбрать метод учета таких активов из нескольких альтернативных вариантов;

– компании МСБ получили возможность выбирать метод учета инвестиций в ассоциируемые компании (по первоначальной стоимости приобретения, по методу долевого участия или по справедливой стоимости с отнесением изменений на прибыль или убыток), тогда как предприятия, которые применяют полный комплект МСФО имеют возможность использовать только один метод – метод долевого участия;

– в отношении учета основных средств и нематериальных активов в МСФО для МСБ в отличие от полного комплекта МСФО отсутствуют требования пересмотра ликвидационной стоимости активов, метода и срока амортизации таких активов. То есть данные показатели определяются один раз на момент принятия к учету основного средства или нематериального актива. Исключением из этого являются случаи крайней необходимости, которые на практике практически невозможны;

– имеет место упрощение, связанное с амортизацией положительного гудвилла и нематериальных активов с неопределенным сроком полезного использования. В МСФО для МСБ отсутствуют требования ежегодно проводить сложные тесты для проверки обесценения такого рода активов. Амортизация по таким активам начисляется на протяжении всего срока их полезного использования, а если данный срок нельзя определить – то на протяжении 10 лет;

– определено упрощение, связанное с затратами по займам и затратами на исследования и разработки. Субъекты МСБ все затраты по займам, а также все затраты на исследования и разработки всегда списывают в качестве расходов периода. Таким образом, отпадает необходимость капитализировать часть таких расходов, которые относятся к стоимости квалифицируемых

активов, что предусмотрено требованиями полной версии МСФО;

– платежи, в которых используются акции и где расчет осуществляется ценными бумагами, учитываются по справедливой стоимости передаваемых в оплату ценных бумаг. В отсутствие активного рынка расходы МСБ по таким финансовым инструментам могут определяться исходя из предположений менеджмента компании, в то время как для крупных предприятий должны использоваться специальные расчетные модели;

– при учете биологических активов предприятия МСБ могут учитывать их не по справедливой стоимости, а следовать стандартной модели учета – учет по себестоимости за минусом амортизации и возможных убытков от обесценения. Это является существенным преимуществом, поскольку многие малые и средние предприятия занимаются сельским хозяйством;

– предприятия МСБ имеют право учитывать государственные гранты только как доходы компании и признавать их по справедливой стоимости. То есть вариант их учета в уменьшение стоимости приобретаемого или создаваемого актива допускается не применять [4].

Подводя итог, следует отметить, что стандарты МСФО для МСБ играют значительную роль в унификации учетных принципов в мире. В них отсутствуют правила учета тех операций, с которыми предприятия МСБ не сталкиваются, даны подробные разъяснения по важным и проблемным моментам учета, сведено к минимуму присутствие сложных методов учета и выбраны более простые альтернативы. Перестройка учетной системы малых и средних предприятий России на МСФО для МСБ может стать новым шагом в развитии этих субъектов хозяйствования, в расширении международного сотрудничества, в привлечении дополнительных инвестиционных ресурсов.

#### Список литературы

1 *Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_156924/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156924/) (дата обращения 01.10.2015 г.).*

2 *Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_122855/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/) (дата обращения 01.10.2015 г.).*

3 *About the IFRS for SMEs. – Режим доступа: <http://www.ifrs.org/IFRS-for-SMEs/Pages/IFRS-for-SMEs.aspx> (дата обращения 01.10.2015 г.).*

4 *Валинурова А.А., Гусева А.А. Оценка перспектив применения МСФО для малого и среднего бизнеса в России // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 42 (288). – С. 19-27.*

**К.П. Гринюк**

**Курганский государственный университет**

## **ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В КОНТЕКСТЕ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧИ «НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ» РОССИИ**

В последние годы технологическое обновление России («модернизация», «новая индустриализация») совершенно закономерно рассматривается как одно

из основных условий достижения национальной конкурентоспособности, что, в свою очередь, является необходимым условием обеспечения национальной безопасности.

Учитывая, что господствующими технологиями в России продолжают оставаться технологии 3 и 4 технологических укладов (ТУ), о технологической «модернизации» и «новой индустриализации» имеет смысл говорить только при переходе к технологиям следующего поколения: т.е. 5-го или 6-го ТУ. Таким образом, «новая индустриализация» России предполагает смену технологических укладов, что в свою очередь предопределяет объективную необходимость трансформации форм организации экономических субъектов промышленности.

**Технологический уклад (ТУ)** – сложившаяся в экономике совокупность комплексов технологически сопряженных производств. Технологический уклад предполагает единый технический уровень составляющих его производств, связанных качественно однородными вертикальными и горизонтальными материальными и энергетическими потоками, опирающихся на общие ресурсы квалифицированной рабочей силы и на общий научно-технический потенциал<sup>1</sup>.

**Промышленный продукт** – результат промышленной деятельности.

Автором выделены следующие универсальные признаки промышленного продукта, предопределяющие объективную необходимость трансформации организационных форм экономических субъектов промышленности: искусственность и машинность.

**Искусственность** – как антипод «естественности», означает, что «промышленный продукт» не имеет аналогов в живой природе.

Промышленный продукт всегда имеет искусственный характер. При этом одно и то же естественное вещество в результате промышленной обработки может проявлять разные искусственные свойства: например, сталь после термообработки меняет кристаллическую решетку и становится более твердой, нефть после разных способов обработки проявляет разные свойства (бензин, мазут, пластик и т.п.). Это говорит о том, что состояние «искусственности» промышленных продуктов, изготавливаемых из одних и тех же естественных веществ, может различаться и эти различия обусловлены разными способами обработки, которые зависят от уровня технологического уклада.

**Машинность**<sup>2</sup> – основной признак «промышленного» продукта, понимается как антипод «ручного труда».

Промышленный продукт всегда имеет машинное происхождение, т.е. всегда является результатом применения машин в процессе производства.

Промышленный комплекс – совокупность экономических субъектов, формирующих замкнутый цикл производства искусственных продуктов машинным способом.

Такое понимание «промышленного комплекса» универсально и отражает зависимость состава, структуры и системы связей внутри «промышленного комплекса» от объективного фактора – специфики про-

изводимой промышленной продукции, а именно – от уровня ее «искусственности» и «машинности», а не от особенностей социально-экономической среды (субъективного фактора).

В основу предлагаемой авторской методологии положены следующие принципы:

- промышленный комплекс как форма организация производственной деятельности существует лишь постольку, поскольку он необходим для производства промышленного продукта;

- промышленный продукт – это продукт всегда искусственный по свойствам и машинный по происхождению;

- уровень «машинности» и «искусственности» промышленных продуктов всецело определяется уровнем познания свойств вещества Природы.

Таким образом, фактически, изменение состава, структуры и системы связей промышленного комплекса является функцией уровня познания человеком свойств вещества Природы.

Накапливая знания о свойствах естественного вещества, человек меняет технологии, способные извлечь это свойство из вещества. Поскольку основу технологии составляет машинная техника, то при изменении технологии изменяется содержание машинного труда, тем самым меняется состояние «машинности» как свойства промышленного продукта. Новый промышленный продукт проявляет новые искусственные свойства и выполняет новые функции, то есть «искусственность» как свойство промышленного продукта также изменяется. Изменение технологии, в свою очередь, требует адекватных изменений в составе промышленного комплекса: включению в него новых экономических субъектов, исключению прежних и т.п. В самом деле, для производства из природного вещества – графита – угольного топлива или грифеля достаточно участия субъектов, осуществляющих только добычу угля и его первичную переработку. Но для производства из того же самого графита углеродных нанотрубок необходимо участие дополнительных производственных субъектов – субъектов, занимающихся получением фуллеренов, лазерным испарением (абляцией), электродуговым синтезом, каталитическим пиролизом, выделением наночастиц, а также субъектов, занимающихся фундаментальной и прикладной наукой и образованием<sup>3</sup>. Кардинальным образом в этом случае меняется и система связей между субъектами промышленного комплекса. Однако в основе всех изменений – расширение знаний о свойствах графита, о том, что помимо грифеля, из него можно получать и нанотрубки.

Проведенное исследование дает основание заключить, что критерием, позволяющим однозначно и непротиворечиво установить зависимость между достигнутым уровнем знаний о свойствах вещества Природы и требуемым для реализации этих знаний составом промышленного комплекса может стать геометрический размер вещества, подвергаемого промышленной обработке.

Промышленный продукт, как уже говорилось, – это всегда продукт машинной обработки. Машинная техника изначально создается для обработки вещества четко определенного геометрического размера (чаще – в диапазоне) и за пределами изначально «заложенного» размера (диапазона) эта техника не функционирует. В

<sup>1</sup> «Разделение целостной деятельности на отдельные операции, предполагающая оптимизацию каждой из них, составила общий принцип машинности». - *Философский словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://mirslivarej.com/content\\_fil/mashina-i-mashinnost-5453.html](http://mirslivarej.com/content_fil/mashina-i-mashinnost-5453.html)*

<sup>2</sup> *Человек с начальным школьным образованием наверняка сможет сделать грифель, и также наверняка не сможет манипулировать атомами и молекулами при производстве нанотрубок, поскольку для этого нужен совершенно иной – как минимум, высший - уровень образования.*

<sup>3</sup> *Человек с начальным школьным образованием наверняка сможет сделать грифель, и также наверняка не сможет манипулировать атомами и молекулами при производстве нанотрубок, поскольку для этого нужен совершенно иной – как минимум, высший - уровень образования.*

самом деле, на промышленном оборудовании, предназначенном, например, для изготовления из графита грифеля для карандаша невозможно получить углеродные нанотрубки, и наоборот.

Всего, относительно этого критерия, было выделено 4 этапа эволюции знаний о свойствах вещества (таблица 1).

Таблица 1 – Эволюция знаний о свойствах вещества Природы

Этап познания вещества	Уровень познания свойств вещества Природы	Доступный уровень воздействия на вещество	Доступные для промышленной обработки геометрические размеры вещества
1 этап: до начала 20 в.	Макроуровень	Совокупность поликристаллов	1 мм. и более
2 этап: начало 20 в. – 1980-е гг.	Мезоуровень	Поликристалл	десятки мкм. - 1мм.
3 этап: 1980-е гг. – наст. время	Микроуровень	Монокристалл	1 мкм. - десятки мкм.
4 этап: начиная с 2030-х гг.	Наноуровень	Отдельные атомы и молекулы	1 нм. – 1 мкм.

\* Представленная периодизация отражает мировую тенденцию развития технологий, классифицированных исходя из эволюции знаний о свойствах вещества, которые определяли возможности работы технологии с веществом Природы в определенных геометрических размерах.

**1 этап – макроуровень обработки вещества:** знания, которыми располагал человек, позволяли обрабатывать вещество только на макроуровне - 1 миллиметр и более; исходное (преимущественно естественное) вещество рассматривалось как цельная материя или совокупность поликристаллов; это самый продолжительный период, он длился, условно, до начала 20 в.; технологии соответствуют 1, 2, 3 ТУ.

**Искусственность:** «промышленный продукт» изготавливался из естественного вещества и был «искусственным» лишь по способу обработки. Собственно «искусственные» (т.е. не существующие в Природе) вещества практически не использовались, поскольку не были изобретены (массовое производство изделий из полиэтилена началось лишь после 1933 г., синтетический каучук (резина) был открыт Кондаковым И.Л. в 1910 г., и т.п.). На этом – начальном - этапе развития «искусственности» промышленных продуктов ее уровень (условно) не превышал 25%.

**Машинность:** приблизительно до 1760-х гг. (первой промышленной революции) использовались ручные орудия труда. В этот период промышленные продукты изготавливались в условиях самообеспечивающихся хозяйств или ремесленных мастерских, позднее (начиная с середины 16 в.) – в мануфактурах. Разделение труда имело место только внутри мастерских и мануфактур, между мастерскими и мануфактурами оно отсутствовало. Связи между производственными субъектами отсутствовали, поэтому необходимости в «промышленном комплексе» не было.

С появлением машинной техники (начиная с 1760-х гг.) для производства продукции стала приме-

няться система машин, которая основывалась на разделении операций не только в рамках одного производственного субъекта, но и между ними. Каждая машина (или производственный субъект) давала работу другой машине (производственному субъекту). Так как все эти машины (производственные субъекты) действовали одновременно, то продукт непрерывно находился на разных этапах производственного процесса, переходя из одной фазы в другую (от одного предприятия в другое). В результате углублялось разделение труда и на этой основе усиливалось взаимодействие между производственными предприятиями, которые стали представлять собой элементы единой технологической цепочки, что создало объективные предпосылки для формирования промышленного комплекса. Уровень «машинности» на этом этапе оценивается (условно) не выше 25%.

**Промышленный комплекс** представлял собой совокупность только производственных субъектов, связи между субъектами промышленного комплекса – линейные.

**Соответствие ТУ:** несмотря на то, что машины за этот период сильно эволюционировали (от станков с ножным приводом до машин с паровым, а затем и с электродвигателем), до первой четверти 20 в. формирование свойств вещества связывалось с межполикристаллическим уровнем его строения, менять который для получения искусственных свойств не было возможности. В соответствии с существующей периодизацией технологических укладов считается, что за рассматриваемый период сменилось три уклада (первый – 1760-1830 гг.; второй – 1830-1880 гг.; третий – 1880-1930 гг.)<sup>4</sup>. Однако проведенный анализ свидетельствует, что технологии всех трех ТУ (1, 2, 3) не выходили за пределы макроуровня познания вещества, что соответствующим образом отразилось и на составе их промышленных комплексов.

Например, несмотря на то, что в 1-ом и 2-ом ТУ выплавляли только чугун, а в 3-ем ТУ - уже сталь, в том и другом случаях для получения металлов использовали печи, работающие на угольном топливе. Поэтому принципиальных изменений в составе «промышленного комплекса» в металлургической отрасли не происходило: он по-прежнему ограничивался исключительно производственной сферой: на 1-ом, 2-ом и 3-ем ТУ в него входили субъекты, производящие коксующийся уголь, и собственно металлургические заводы. Каких-либо принципиальных отличий не было.

**2 этап – мезоуровень обработки вещества:** от нескольких десятков микрометров до 1 миллиметра; условно период с начала 20 в. по 1980-ые гг.; технологии соответствуют 4 ТУ.

**Искусственность:** достигнутый уровень знаний делал возможным проникновение на более глубокий уровень строения вещества, разрыв связей между моно- и поликристаллами, осуществление их перегруппировки – рекристаллизацию. Появились технологии, способные менять поликристаллическую структуру веществ: технологии рекристаллизации строения веществ<sup>5</sup>, приводившие к перестроению кристаллической структуры и позволявшие получать первые искусственные металлические (нержавеющие стали) и неметаллические (пластмассы, полимеры, пластики, резины)

<sup>4</sup> Львов, Д.С., Глазьев, С.Ю. Теоретические и прикладные аспекты управления НТП. / Д.С. Львов, С.Ю. Глазьев // Экономика и математические методы. - 1986. - №5.

Глазьев, С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. / С.Ю. Глазьев. - М.: ВладДар, 1993.

<sup>5</sup> Отжиг, термическая обработка, нормализация и др.

вещества. Часть «промышленных продуктов» стала изготавливаться из полностью искусственных материалов (автомобильные шины, изготавливаемые из искусственно синтезированной резины, различные уплотнители и соединители, используемые при производстве новых по сравнению с предыдущим этапом электротехнических изделий: двигателей, проводов; двигатели внутреннего сгорания, изготавливаемые из «новых» типов сталей –нержавеющих). В изготовлении других промышленных продуктов наряду с естественными веществами все шире стали применяться искусственные (например, если раньше трубы изготавливали только из металлов, то на этом этапе уже из пластика, если при производстве металлоконструкций использовали только обычную сталь и чугун, то на этом этапе – коррозионноустойчивую нержавеющую сталь и т.д.).

Условно уровень искусственности промышленных продуктов на этом этапе вырос до 50%.

**Машинность:** углубление знаний о свойствах вещества потребовало большей точности его обработки: от нескольких десятков микрометров до 1 миллиметра. Машинная техника предыдущего этапа, предполагающая непосредственное управление человеком рабочей частью машины, такую точность не обеспечивала. Например, при производстве двигателя внутреннего сгорания поршневую и цилиндрическую часть необходимо было обрабатывать с точностью до десятка микрометров – то есть до уровня, невидимого человеческому глазу. Человек, работая на самых развитых универсальных станках предшествующего этапа (универсальных токарных, фрезерных или шлифовальных), посредством ручного управления инструментом машины не мог «дать» точности обработки вещества на геометрическом уровне, недоступном его глазу. Это можно было сделать только в автоматическом режиме на машинах, настроенных на соответствующие параметры обработки. Были изобретены новые машины – специализированные автоматические станки механического действия, которым была передана управленческая функция. За человеком оставалась функция наладки рабочей части машины и сборки машины. Возможности машин расширились, производственный процесс стал автоматизироваться, доля машинного труда при производстве продукции существенно возросла, тем самым возросла степень машинности промышленной продукции.

Передача машине дополнительной функции увеличила уровень «машинности» промышленных продуктов условно до 50%.

Промышленный комплекс: помимо производственных субъектов, в состав промышленного комплекса стали входить субъекты науки и образования. Связи между субъектами промышленного комплекса – линейные, узко - отраслевые.

Углубление знаний о свойствах вещества сопровождалось расширением научных исследований (исследований свойств металла, физики и химии твердого тела, вопросов энергетики и многого другого), научное знание специализировалось по отраслям производства, открывались прикладные научно-исследовательские организации: отраслевые институты, лаборатории и отделы. Так, большинство функционирующих в настоящее время в России научно-исследовательских институтов были основаны в 1920-1940-х гг. Большая часть

<sup>6</sup> в 1920-ые гг. в Академии наук СССР были созданы крупные научно-исследовательские учреждения по большинству основных направлений науки: Институт физико-химического анализа, физико-математический институт, Радиевый институт, биохимических и биогеохимических лаборатории и др. В 1928 в её

прикладных научно-исследовательских институтов и лабораторий США, Япония, стран Западной Европы также были открыты в 1920-ые гг.

На данном этапе меняется функция науки: наука становится источником совершенствования технологий: производство ставит задачи перед наукой, которая ищет пути их решения, проектируя новые виды машинной техники, и делает это за всё более и более короткий срок: средний срок освоения научных знаний производством сократился с 24 лет в период с 1920 – по 1944 г. до 14 лет в период с 1945 по 1964 г.<sup>7</sup>.

Цикл взаимодействия науки и производства последовательно проходит фазы внутри отраслей: научно-исследовательская работа (фундаментальная наука), опытно-конструкторские работы (отраслевая прикладная наука), проектирование, изготовление опытного образца и освоение массового производства. Любой новой технологии предшествует нематериальная форма ее существования – форма знания, чертежа и т.п.

Все это привело к объективному росту требований к уровню образования работника. Использовать неграмотного и необразованного человека в новых технологиях было практически невозможно. В этот период образование и грамотность в таких, например, странах, как страны Европы, США, Канада, СССР, Япония, впервые за историю человечества становится всеобщим. Активно развивается среднее и высшее профессиональное образование. Большинство современных российских средних и высших учебных заведений были открыты именно в период 1930-1960-х гг. Развивается линейное отраслевое технологическое взаимодействие между образованием, наукой и производством.

Наиболее характерными данные процессы были для экономики СССР, поскольку отрасли там имели жесткое центральное управление, что позволяет четко выявить отраслевые взаимосвязи внутри них. Каждая отрасль имела свои научно-исследовательские институты: черная металлургия – свои НИИ, подчинявшиеся Министерству черной металлургии СССР<sup>8</sup>, цветная металлургия – свои, подчинявшиеся Министерству цветной металлургии СССР<sup>9</sup>, автомобилестроение – свои, подчинявшиеся Министерству автомобильной промышленности СССР<sup>10</sup>, химическая промышленность – свои, подчинявшихся Министерству химической промышлен-

*составе было 9 институтов, в 1934 - уже 25.*

*Например, предшественник Отделения химии и наук о материалах РАН - Отделение химических наук (ОХН) АН СССР было образован в 1939 г. из научных учреждений, входивших в Группу химии Отделения математических и естественных наук АН СССР и Группу технической химии Отделения технических наук АН СССР. Предшественником Института проблем механики им. А.Ю. Ишлинского РАН явился Институт механики Академии наук СССР, который был организован в мае 1939 года в составе Отделения технических наук АН СССР.*

*Большая советская энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/62124/Академия\\_7\\_Глазьев\\_С.Ю.\\_Развитие\\_российской\\_экономики\\_в\\_условиях\\_глобальных\\_технологических\\_сдвигов\\_\[Электронный\\_ресурс\]](http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/62124/Академия_7_Глазьев_С.Ю._Развитие_российской_экономики_в_условиях_глобальных_технологических_сдвигов_[Электронный_ресурс]) / С.Ю. Глазьев – Режим доступа: <http://spkurdyumov.narod.ru/GlazjevSUr.htm>.*

<sup>8</sup> *добычи и обогащения руд; доменного и агломерационного производства, качественных сталей, сплавов и ферросплавов; коксохимическая; метизного производства / [http://guides.rusarchives.ru/browse/gbfond.html?bid=103&fund\\_id=132245](http://guides.rusarchives.ru/browse/gbfond.html?bid=103&fund_id=132245).*

<sup>9</sup> *горно-геологические; драгоценных металлов и алмазов; легких металлов; металлургии и обогащения тяжелых цветных металлов; обработки цветных металлов; твердых сплавов и тугоплавких металлов; полупроводниковых материалов; титана, магния и редких металлов; энергетики и автоматизации; управления / [http://guides.rusarchives.ru/browse/gbfond.html?bid=103&fund\\_id=132440](http://guides.rusarchives.ru/browse/gbfond.html?bid=103&fund_id=132440).*

<sup>10</sup> *автоэлектророботостроения; мотовелостроения; подшипникоостроения; полимерных материалов; технологического / [http://guides.rusarchives.ru/browse/gbfond.html?bid=103&fund\\_id=134519](http://guides.rusarchives.ru/browse/gbfond.html?bid=103&fund_id=134519).*

ности СССР<sup>11</sup>, и т.д. В структуре всех без исключения отраслевых министерств были отделы, советы и секции, курирующие соответствующие направления «научно-организационной деятельности». Уровень решаемых задач был прикладной и узкоотраслевой. В отраслевых НИИ использовались данные фундаментальных исследований, проводившихся в учреждениях Академии наук СССР.

Образовательные учреждения были подчинены задачам отраслей промышленности – они вели целевую подготовку специалистов, что реализовалось через систему распределения выпускников. Задача, фактически, состояла в подготовке узкого специалиста для работы в конкретной отрасли.

Таким образом, в состав «промышленных комплексов» стали входить не только производственные субъекты, но и субъекты образования и науки; промышленные комплексы стали представлять собой научно-производственные отрасли.

**3 этап – микронный уровень обработки вещества:** от одного до нескольких микронметров; вещество рассматривается как монокристалл; условно с 1980-х гг. по настоящее время, технологии соответствуют 5 ТУ.

**Искусственность:** Изобретение технологий получения монокристаллической структуры вещества привело к появлению новых искусственных веществ (кремниевых пленок, композитов, новых жаропрочных пластиков и т.д.). Все большее число промышленных продуктов изготавливается из искусственных веществ, тем самым еще больше отдаляясь от Природы по характеру проявляемых свойств. Например: было открыто, что использование полупроводниковых соединений, выращенных в виде монокристаллических пленок толщиной до одного микронметра, позволяет создавать вычислительные машины (компьютеры), т.е. позволяет получить такие новые свойства известных ранее веществ (например, кремния), как хранение, обработка и передача информации. Появились соответствующие технологии: установки молекулярно-лучевой эпитаксии, позволяющие выращивать кристаллы с точностью до микронного слоя; технологии нанесения монокристаллических пленок. В результате появилось производство микроэлектронных компонентов: резисторов, конденсаторов, диодов и транзисторов, свойства которых отличались от их предшественников: электронных ламп и радиоприемников, использовавшихся в середине 20 в.

При производстве «промышленных продуктов» (компьютеров, средств мобильной связи, радиоэлектроники и т.д.) используются преимущественно искусственные вещества. Поэтому условно уровень искусственности промышленных продуктов на этом этапе оцениваем в пределах до 75%.

**Машинность:** потребовались технологии, способные обрабатывать вещество с точностью до одного микронметра. Ручная наладка рабочей части машины не позволяла добиться такой точности, пришлось передать эту функцию машине. В результате появляются самонастраивающиеся автоматические станки с электронным управлением и гибкие автоматические линии, в которых наладка рабочей части осуществляется автоматически, а за человеком остается лишь одна функция: сборки машины и формирования программы управления.

<sup>11</sup> горной химии; минерального сырья; основного и органического синтеза и синтетического каучука; основной химической промышленности; полупроводников, красителей, лаков, красок и пластмасс; резины; связанного азота; физико-химических проблем; электрохимии и электротермии / [http://guides.rusarchives.ru/browse/gbfond.html?bid=103&fund\\_id=132655](http://guides.rusarchives.ru/browse/gbfond.html?bid=103&fund_id=132655).

Это увеличило уровень «машинности» (условно) до 75%.

Практика показала, что ни «придумать», ни изготовить промышленный продукт «микронного» уровня на оборудовании и с применением технологий «мезоуровня» невозможно<sup>12</sup>. Это и создало объективную потребность в реформировании промышленного комплекса, приведении его возможностей к новому уровню общественных потребностей.

**Промышленный комплекс:** в состав промышленного комплекса, как и на предыдущем этапе, входят субъекты производства, науки и образования. Но, в отличие от предыдущего этапа, связи между субъектами промышленного комплекса сетевые (а не линейные), и уровень взаимодействия – межотраслевой (а не отраслевой).

Исчезновение границ отраслевой специализации особенно хорошо видно на примерах высокотехнологичных производств, работающих в области «биотехнологий», «информационно-коммуникационной сферы», «электронной продукции» и т.д. – т.е. собственно в производстве «промышленной продукции», создаваемой на основе изменения физических свойств вещества на микронном уровне. Например, группа компаний «Тошиба»<sup>13</sup> объединяет научно-исследовательские лаборатории, работающие в различных областях научных исследований: в области металла и керамики, исследований химических материалов, электронных разработок, интегральных схем, электронного оборудования, информационных систем, энергетических установок, исследований механических свойств материалов, электронной техники, медицинских технологий, полупроводниковых материалов и т.д. Каждое из таких научных учреждений проводит исследования на основе междисциплинарного научного взаимодействия, поскольку знания из разных научных дисциплин в равной степени используются при производстве электроники и электрооборудования.

Принципиально меняется цикл взаимодействия науки и производства: «Вместо привычного последовательного прохождения научно-производственного цикла по фазам НИР, ОКР, проектирования и освоения массового производства, происходит совмещение этих стадий. Производство становится сферой реализации научных достижений... Генерирование технологических нововведений... опосредовано сильными нелинейными обратными связями между ними»<sup>14</sup>.

Это и послужило основой революционных, по отношению к промышленному комплексу 2 этапа, изменений промышленного комплекса 3 этапа: линейные, внутриотраслевые связи внутри промышленного комплекса были заменены на сетевые и межотраслевые,

<sup>12</sup> в самом деле, невозможно изготовить микросхему или полупроводниковые элементы компьютера (размеры которых соответствуют 1 микронметру) на автоматических станках предыдущего этапа, с точностью до нескольких десятков микронметров.

<sup>13</sup> головной офис находится в Японии, г. Токио, а научно-исследовательские, образовательные и производственные подразделения функционируют в странах Северной и Южной Америки, Европы, Ближнего Востока, Африки и Юго-Восточной Азии. «Тошиба» позиционирует себя как многоотраслевой производитель и поставщик новейших электронных и электрических приборов и оборудования, аппаратуры, систем связи и передачи информации, основанных на использовании электронных комплектующих и материалов, энергетических установок и систем электропитания, систем промышленной и социальной инфраструктуры, а также бытовых приборов.

<sup>14</sup> Глазьев С.Ю. Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов [Электронный ресурс] / С.Ю. Глазьев – Режим доступа: <http://spkurdyumov.narod.ru/GlazjevSUR.htm>.

в результате чего на смену отрасли пришел кластер<sup>15</sup>.

Весьма характерно, что кластеры организуются именно для выпуска продукции, соответствующей микронному уровню познания свойств вещества: микроэлектроники, электронной техники, медицинской техники, биотехнологий, информационных технологий, автомобилей (с электронными системами управления и контроля) и т.д., производство же промышленной продукции предыдущего этапа (электродвигателей, стального проката) по-прежнему осуществляется отраслями.

Все кластеры имеют единое централизованное управление (как государственное, так и негосударственное – в форме общественных организаций, советов и т.д.). Управление обеспечивает согласование их деятельности и подчинено общей цели – выпуску определенной продукции.

Предприятия в составе кластеров достигают более высоких результатов, чем, действуя по-отдельности. Причина этого, по нашему мнению, в том, что в кластерах экономические субъекты становятся не конкурентами, а партнерами, работающими для достижения общей цели. Именно отсутствие конкуренции внутри кластера существенно сокращает издержки и оптимизирует потоки знаний, информации, трудовых ресурсов, потоки финансовые и материальные. Именно в этом – секрет возникающей в кластерах синергии.

Однако переход от «конкуренции» к «кооперации» как системообразующему принципу формирования кластера вызван не только и даже не столько желанием оптимизации расходов<sup>16</sup>. Настоящая причина в том, что основным продуктом, средством и предметом труда в кластере становятся знания: доля знаний в структуре продукта достигает 80-90%. Особенности же знаний как продукта (всеобщность, нерыночность, нематериальность) объективно требуют создания адекватной этим качествам производственной среды. «Рынок» такую среду создать не может, поскольку изначально создавался для обслуживания товара, т.е. частного блага и основан на конкуренции. Знания, как благо общественное, требуют кооперации. Знания, как известно, есть продукт всеобщего труда, «нерыночный по самой своей природе»<sup>17</sup>. «Рынок» и «рыночные принципы», как уже не раз было показано и отечественными, и зарубежными исследователями<sup>18</sup>, губительны для духовного производства, а значит, и для производства знаний. Поскольку в настоящее время господствующей формой организации экономического пространства является именно рынок, то кластер фактически является способом организации основанной на нерыночных принципах производственной среды в доминирующем рыночном окружении.

**4 этап: наноуровень – манипулирование веществом** в пределах 1 миллиардной метра, т.е. фактически, манипулирование отдельными молекулами и атомами, что позволяет получить принципиально новые

свойства вещества. Уже сегодня известно, что на уровне наночастицы одно и то же вещество может проявлять принципиально иные свойства<sup>19</sup> (переход к этому этапу, как отмечают многие ученые<sup>20</sup>, начинает осуществляться в настоящее время и произойдет к 2030-м гг.).

**Искусственность; машинность:** На данном этапе потребуются технологии, способные осуществлять обработку вещества на уровне молекул и атомов. Первым, кто описал, как должны выглядеть эти технологии, был американский учёный Ричард Фейнман, который в 1959 г. предположил, что для изготовления «манипулятора» для механического перемещения атомов необходимо будет построить механизм, создающий на порядок меньшую свою копию; созданный меньший механизм должен будет опять создать свою копию и опять на порядок меньшую и так до тех пор, пока размеры механизма не будут соизмеримы с размерами порядка одного атома. Последний этап – полученный механизм соберёт свою копию из отдельных атомов. «Ничто не мешает продолжить этот процесс и создать сколько угодно крошечных станков, поскольку не имеется ограничений, связанных с размещением станков или их материалоемкостью. Легко рассчитать, что общий объем 1 миллиона уменьшенных в 4000 раз станков (а, следовательно, и масса используемых для изготовления материалов) будет составлять менее 2 % от объема и массы обычного станка нормальных размеров. Понятно, что это сразу снимает и проблему стоимости материалов»<sup>21</sup>.

Использование таких технологий делает очевидным следующие выводы:

- поскольку человек не может манипулировать наночастицами вещества, он должен будет объективно выйти как из процесса обработки вещества, так и из процесса изготовления машин, способных манипулировать наночастицами, полностью автоматизировав оба этих процесса и создав самовоспроизводящиеся машины – это будет наивысшая из известных человеку ступеней развития машинного способа производства и автоматизации производственного процесса;

- для производства «наноматериалов», «нанопродуктов» и «наномашин» потребуется крайне малое количество вещества и энергии, измеряемое теперь не тоннами, килограммами и граммами, а количеством молекул и атомов (десятками, сотнями и тысячами). Это предопределяет еще больший отрыв «искусственного» характера «промышленного продукта» от Природы;

- производство из массового будет трансформироваться в индивидуализированное, ориентированное на индивидуальные потребности человека. Уже сейчас в опытных образцах есть системы «нанокomпьютер - наноманипулятор», позволяющие организовывать сборочные автоматизированные комплексы, способные собирать любые индивидуальные макроскопические объекты по заранее снятой либо разработанной трехмерной сетке расположения атомов.

<sup>15</sup> Кластер - от англ. cluster — пой, скопление - компактная группа связанных друг с другом элементов: Энциклопедический словарь нанотехнологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/nanotechnology/474/кластер>.

<sup>16</sup> В условиях рынка оптимизация расходов и объединение против конкурентов – это норма существования промышленных предприятий, тем не менее, на предыдущих этапах это не приводил ни к образованию кластеров, ни к устойчивому росту их количества.

<sup>17</sup> Дialeктика материального и духовного производства в экономике знаний / Под общ. ред. акад. РАН А.И. Татаркина, д.э.н. В.И. Ефименкова. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2008. – Шадринск: Изд-во ОГУП «Шадринский Дом Печати», 2008. – С. 170-171.

<sup>18</sup> Там же. – С. 163-178.

<sup>19</sup> Наночастицы некоторых материалов имеют очень хорошие каталитические и адсорбционные свойства, которых они не проявляли при другом строении. Другие материалы показывают удивительные оптические свойства, например, сверхтонкие пленки органических материалов и т.п.

<sup>20</sup> Глазьев С.Ю. Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов [Электронный ресурс] / С.Ю. Глазьев – Режим доступа: <http://spkurdyumov.narod.ru/GlazjevSUR.htm>.

Кузык, Б.Н., Яковец, Ю.В. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. - 2-е изд., - М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. – 624 с.

<sup>21</sup> Feynman Richard P. Plenty of Room at the Bottom. [Электронный ресурс] / R.P. Feynman – December – 1959. – Режим доступа: <http://www.its.caltech.edu/~feynman/plenty.html>.

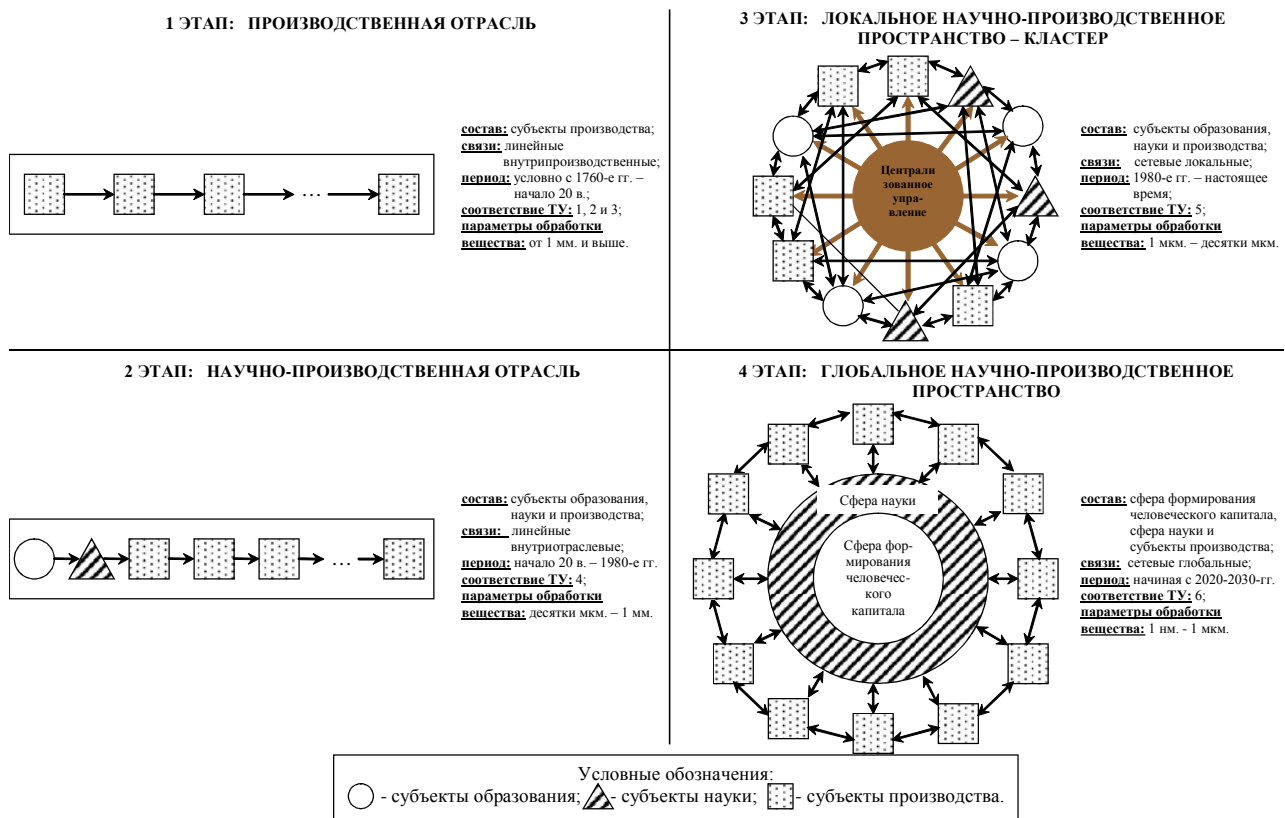


Рисунок 1 – Эволюция состава, структуры и системы связей «промышленного комплекса»

Выполнение машинами всех производственных функций означает доведение уровня «машинности» до 100%. Использование крайне малого количества вещества Природы при производстве промышленных продуктов будет означать возрастание уровня «искусственности» практически также до 100%.

Промышленный комплекс: на этом этапе произойдет объединение разных кластеров в единое научно-производственное пространство (региона, страны, мира). Взаимодействие в рамках «промышленного комплекса» будет всеобщим глобальным.

Обобщенные данные о влиянии эволюции знаний о свойствах вещества на изменение состава, структуры и системы связей промышленного комплекса представлено на рисунке 1.

Различия в составе, структуре и системе связей промышленного комплекса при разных технологических укладах предопределяет различия в подходах к формированию организационных форм экономических

субъектов промышленности (промышленных комплексов): если общество желает производить продукцию, соответствующую 1-ому этапу познания свойств вещества (1, 2, 3 ТУ), то ему необходимо сформировать соответствующий этому этапу промышленный комплекс (производственную отрасль); если же общество желает произвести промышленный продукт с характеристиками 3-го или 4-го этапа (5-ый или 6-ой ТУ), то его не устроит промышленный комплекс 1-го этапа (1, 2, 3 ТУ), а потребуются формирование научно-производственного пространства (локального – для 5-го ТУ, или глобального – для 6-го ТУ).

Следует отметить, что в современной российской экономике преобладающей формой организации экономических субъектов промышленного комплекса являются производственные и научно-производственные отрасли, так как господствующими технологиями являются технологии 3-4 ТУ, при этом целью «новой индустриализации» России является переход к технологиям 5 и 6 ТУ (рисунок 2).

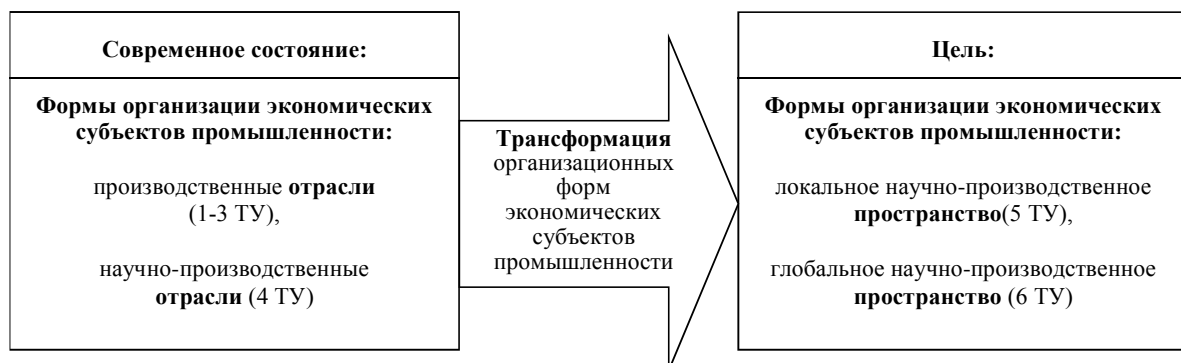


Рисунок 2 – Трансформация форм организации экономических субъектов промышленности как способ решения задачи «новой индустриализации» России

Таким образом, в контексте решения задачи «новой индустриализации» в России необходимо проводить работу по трансформации форм организации экономических субъектов, характерных для производственных и научно-производственных отраслей, в формы организации экономических субъектов, характерные для локального или глобального научно-производственных пространств, для чего трансформировать состав, структуру и систему связей отраслей как форм организации экономических субъектов современной промышленности России в новые состав, структуру и систему связей, характерные для новых для современной России форм организации промышленности (пространств).

#### Список литературы

- 1 Глазьев С.Ю. Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов [Электронный ресурс] / С.Ю. Глазьев. – Режим доступа: <http://spkurdyumov.narod.ru/GlazyevSUr.htm>.
- 2 Глазьев, С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. / С.Ю. Глазьев. - М.: ВладДар, 1993.
- 3 Гринюк К.П. Промышленный комплекс Курганской области в условиях формирования экономики знаний. Препринт. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2013. – 72 с.
- 4 Диалектика материального и духовного производства в экономике знаний / Под общ. ред. акад. РАН А.И. Татаркина, д.э.н. В.И. Ефименкова. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2008. – Шадринск: Изд-во ОГУП «Шадринский Дом Печати», 2008.
- 5 Кузык, Б.Н., Яковец, Ю.В. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва - 2-е изд., - М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. – 624 с.
- 6 Пилипенко Е.В., Гринюк К.П. Теоретические и методологические проблемы экономики промышленности как науки. Препринт. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2013. – 60 с.
- 7 Пилипенко Е.В., Гринюк К.П. Региональная стратегия «неоиндустриализации» // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» том 7, №1 (2015) <http://naukovedenie.ru/PDF/80EVN115.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/80EVN115.
- 8 Фейнман Richard P. Plenty of Room at the Bottom. [Электронный ресурс] / R.P. Feynman – December – 1959. – Режим доступа: <http://www.its.caltech.edu/~feynman/plenty.html>.

**Н.Н. Зотова**  
**Курганский государственный университет**

## ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ

Одним из наиболее важных изменений в бухгалтерском учете России является вступивший в силу с 01 января 2013года Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402 – ФЗ. В соответствии со статьей 19 данного закона экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни, а также ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности в организации. Внутренний контроль – это «процесс, который организован и осуществляется представителями собственника предприятия, руководящими работниками, а также другими сотрудниками, для того чтобы обеспечить достаточную уверенность в достижении определенных целей с точки зрения надежности финансовой (бухгалтерской) отчетности, результативности и эффективности хозяйственных операций, и соответствия деятельности экономического субъекта нормативным правовым актам, которые

ныне действуют». [2] В основе организации системы внутреннего контроля любого экономического субъекта в т.ч. субъектов малого и среднего бизнеса должен лежать риск - ориентированный подход. Он означает тесную интеграцию системы внутреннего контроля с процессом управления рисками. Система внутреннего контроля (СВК) – система организационных мер, политик, инструкций, а также контрольных процедур, норм корпоративной культуры и действий предпринимаемых Советом директоров, руководством и работниками экономических субъектов для обеспечения надлежащего ведения хозяйственной деятельности: обеспечения финансовой устойчивости экономического субъекта, достижения оптимального баланса между ростом его стоимости, прибыльностью и рисками, для упорядоченного и эффективного ведения хозяйственной деятельности, обеспечения сохранности активов, выявления, исправления и предотвращения нарушений своевременной подготовки достоверной финансовой отчетности и, тем самым, повышения инвестиционной привлекательности. Основой организации и функционирования системы внутреннего контроля в организации являются следующие элементы:

- контрольная среда;
- процесс оценки рисков;
- информационная система в т.ч. связанная с подготовкой бухгалтерской финансовой отчетности;
- контрольные действия;
- мониторинг средств контроля.

Эффективность работы системы внутреннего контроля как функции системы управления деятельностью экономического субъекта находится в прямой зависимости от надлежащей системы учетно-аналитического обеспечения этого процесса, то есть от наличия объективной, оперативной, достоверной и качественной информации. Основным источником информации для принятия решений являются информационные системы экономического субъекта. Структура информационной системы бухгалтерского учета и отчетности, как элемента системы внутреннего контроля приведена на рис.1.

Под информационным обеспечением традиционно понимается система сбора и накопления сведений с целью последующей их обработки и преобразования в достоверную экономическую информацию для удовлетворения информационных потребностей пользователя.

Информационная система экономического субъекта должна обеспечивать ведение бухгалтерского учета, в т.ч. составление бухгалтерской финансовой отчетности, исходя из следующих допущений:

- а) возникновение и существование: факты хозяйственной жизни, отраженные в бухгалтерском учете, имели место в отчетном периоде и относятся к деятельности экономического субъекта;
- б) полнота: факты хозяйственной жизни, имевшие место в отчетном периоде и подлежащие отнесению к этому периоду, фактически отражены в бухгалтерском учете;
- в) права и обязательства: имущество, имущественные права и обязательства экономического субъекта, отраженные в бухгалтерском учете, фактически существуют;
- г) оценка и распределение: активы, обязательства, доходы и расходы отражены в правильном стоимостном измерении на соответствующих счетах бухгалтерского учета и в соответствующих регистрах бухгалтерского учета;



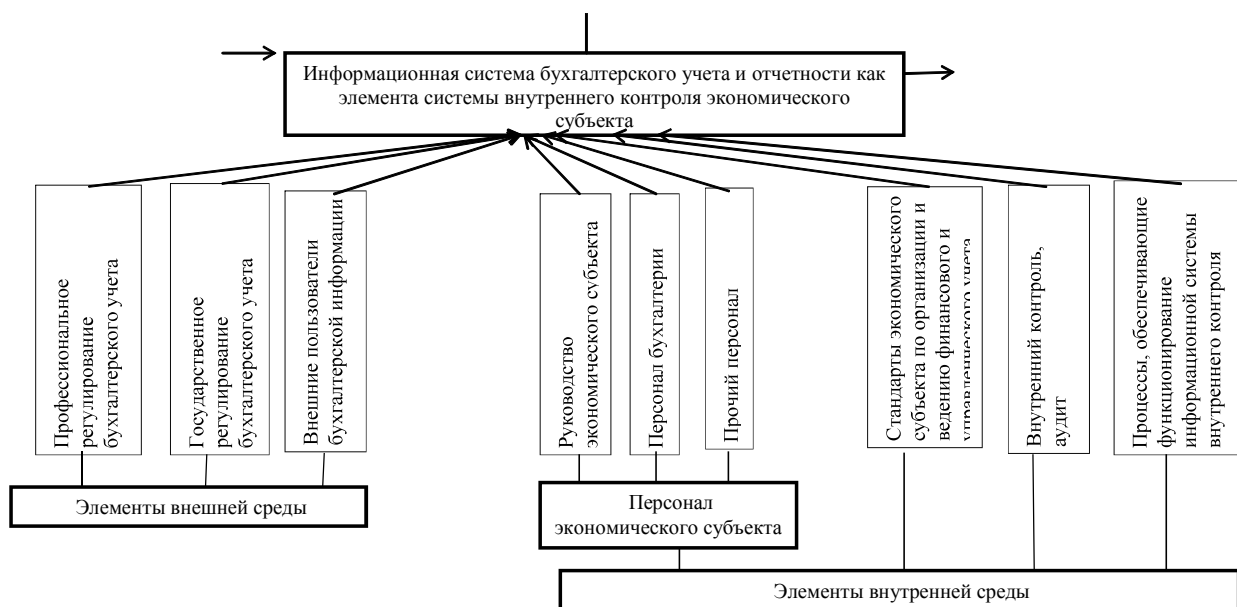


Рисунок 1 – Структура информационной системы внутреннего контроля

д) представление и раскрытие: данные бухгалтерского учета корректно представлены и раскрыты в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Функционирование информационных систем, связанных с подготовкой (финансовой) бухгалтерской отчетности, обеспечивается:

- а) техническими средствами;
- б) программным обеспечением;
- в) персоналом;
- г) соответствующими процедурами;
- д) базами данных.

Процедура обработки учетной информации включает следующие действия:

регистрация фактов хозяйственной жизни; определение существенности влияния выявленных факторов на непрерывность деятельности экономического субъекта.

Если будет выявлена информация о рисках, тогда необходимо:

- идентификация рисков экономического субъекта;
- количественная и качественная их оценка;
- формирование необходимых резервов;

3) отражение на счетах бухгалтерского учета;

4) оценка системой внутреннего контроля эффективности создания резервов;

5) формирование бухгалтерской (финансовой) отчетности с учетом созданных резервов.

Информационные системы, связанные с подготовкой бухгалтерской финансовой отчетности субъектов малого предпринимательства, являются менее формальными, чем у экономических субъектов более крупных размеров, однако их роль также является важной. В субъектах малого предпринимательства при наличии добросовестно работающего руководства может отсутствовать детальное описание учетных процедур. Система взаимосвязи между сотрудниками может быть менее формальной и более легко устанавливаемой благодаря меньшему числу административных уровней, а также благодаря возможности руководства охватить наблюдаемым все, что происходит в деятельности экономического субъекта. Внутренний контроль экономического субъекта должен регулироваться определенным набором документов, в том числе Программой внутреннего контроля и Политикой управления рисками.

Программа внутреннего контроля – это набор документов, которые определяют объекты контроля, методы, процедуры, цели, принципы организации системы внутреннего контроля, роль, ответственность и взаимодействие ее участников, виды и уровни осуществления внутреннего контроля за фактами хозяйственной жизни. Документация, оформляющая организацию внутреннего контроля, должна регулярно обновляться. Экономический субъект не реже одного раза в год проводит оценку необходимости обновления документации.

Политика управления рисками определяет основные принципы организации, реализации и контроля процессов управления рисками экономического субъекта. Например, принятие новых учетных принципов или их изменение могут повлиять на риски, связанные с подготовкой бухгалтерской (финансовой) отчетности. Внедрение комплексных систем управления рисками позволит своевременно выявлять угрозы и принимать меры по снижению вероятности их реализации, а также по минимизации потенциальных негативных последствий.

Официальных рекомендаций по созданию системы внутреннего контроля на сегодняшний день нет. После принятия ФЗ№402 Минфин РФ должен разработать рекомендации для экономических субъектов по организации и осуществлению ими внутреннего контроля бухгалтерского учета и составления бухгалтерской финансовой отчетности.

Предложенный подход к формированию информационной обеспечения системы внутреннего контроля с использованием возможностей финансового и управленческого учета будет способствовать оптимизации внутреннего контроля за деятельностью экономических субъектов, повысит его эффективность, позволит организации минимизировать коммерческие риски, которые влияют на непрерывность деятельности экономического субъекта и риски, связанные с подготовкой бухгалтерской (финансовой) отчетности.

#### Список литературы

- 1 Российская Федерация. Законы. О бухгалтерском учете Федеральный закон № 402-ФЗ: принят Государственной Думой РФ 06.12.2011 г., в ред. от 28.12.2013 г.
- 2 Российская Федерация. Постановления. Федеральное правило (стандарт) №8 «Понимание деятельности

аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности» / (в ред. Постановлений Правительства РФ от 19.11.2008 N 863, от 27.01.2011 № 30).

3 Васильева Е.А. Гуськова Т.Н. Организационный механизм системы внутреннего контроля экономического субъекта [Текст] // ВЕСТНИК ПВГУС. Серия экономика. № 2 (28)-2013 г. апрель. – С. 93-97.

4 Парамонова Л.А. Типология и модели организации внутреннего контроля экономического субъекта. РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2012. №2.

5 Хан Д. Планирование и контроль: Концепция контроллинга / Пер. с нем.– М.: Финансы и статистика, 1998.

6 Разъяснения х/2013 «Организация системы внутреннего контроля» www.bmccenter.ru

**Н.Н. Зотова, В.С. Токарева**  
**Курганский государственный университет**

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРАХ ЗАКУПОК ТОВАРА, РАБОТ, УСЛУГ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД**

Особенность функционирования государственных и муниципальных учреждений заключается в том, что при хозяйственных нуждах, напрямую вызванных выполнением деятельности, определенной уставом, учреждения обязаны предоставлять информацию о своем функционировании, в полном объеме и совершенно «прозрачно». Наряду с этим, учреждения должны осуществлять любые коммерческого и некоммерческого рода операции, в соответствии с законодательством РФ, а также путем проведения конкурсов и аукционов.

В соответствии с ФЗ от 05.04.2013 года № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», закупка товара, работы, услуги для обеспечения государственных или муниципальных нужд - совокупность действий, осуществляемых в установленном настоящим Федеральным законом порядке заказчиком и направленных на обеспечение государственных или муниципальных нужд.

Государственные и муниципальные закупки на сегодняшний день являются приоритетной сферой, в которой необходимо эффективное правовое регулиро-

вание, с целью снижения уровня коррупции, развития предпринимательского сектора РФ. Приоритетность данной сферы и заинтересованность в ее «прозрачности», обусловлены определенными причинами, назовем некоторые из них:

- заинтересованность государственных и муниципальных служб в целевом использовании бюджетных средств;

- большие объемы, выделяемых из бюджетов различных уровней, денежных средств на осуществление таких закупок;

- повышенный интерес субъектов предпринимательской деятельности, поскольку один контракт с участием государства может формировать денежный оборот в компаниях на длительный период, обеспечив тем самым стабильное существование;

- заинтересованность государственных и муниципальных служб, учреждений государственной и муниципальной собственности в своевременной поставке товаров, выполнении работ, качественном оказании услуг, а также экономии денежных средств.

В федеральном законе от 05.04.2013 года № 44-ФЗ, сформулированы основные принципы контрактной системы в сфере закупок, которые необходимо соблюдать: принцип обеспечения конкуренции, принцип профессионализма заказчика, принцип стимулирования инноваций, принцип единства контрактной системы РФ в сфере закупок, принцип ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд. Совершенствования действующего законодательства в сфере закупок, направлены на более полное соблюдение данных принципов.

Исходя из существующей необходимости, 13 июля 2015 года вступил в силу Федеральный закон от 13.07.2015 № 249-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» и статью 112 Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

В соответствии с данным законом, с 1 января 2016 года начнет действие редакция Федерального закона от 05.04.2013 года № 44-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016).

Перечень изменений представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Изменения в Федеральном законе от 05.04.2013 года № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», с 1 января 2016 года

Действующая редакция закона	Новая редакция закона
Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.09.2015)	Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016)
<b>Изменения</b>	
Глава 3. Статья 34. П.6 пп.6.1 «В 2015 году в случаях и в порядке, которые определены Правительством Российской Федерации, заказчик предоставляет отсрочку уплаты неустоек (штрафов, пеней) и (или) осуществляет списание начисленных сумм неустоек (штрафов, пеней)».	Глава 3. Статья 34. П.6 пп.6.1 «Утратил силу с 1 января 2016 года. – Федеральный закон от 31.12.2014 N 498-ФЗ».

<p>Статья 95. П.1 пп.1.1 «В 2015 году допускается изменение по соглашению сторон срока исполнения контракта, и (или) цены контракта, и (или) цены единицы товара, работы, услуги, и (или) количества товаров, объема работ, услуг, предусмотренных контрактами (включая государственные контракты, муниципальные контракты, гражданско-правовые договоры бюджетных учреждений на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для нужд заказчиков, заключенные до дня вступления в силу настоящего Федерального закона), срок исполнения которых завершается в 2015 году, в порядке, установленном Правительством Российской Федерации. При этом заказчик в ходе исполнения контракта обеспечивает согласование с поставщиком (подрядчиком, исполнителем) новых условий контракта».</p>	<p>Статья 95. П.1 пп.1.1 «Утратил силу с 1 января 2016 года. – Федеральный закон от 31.12.2014 N 498-ФЗ».</p>
<p>Статья 14 п.3 «В целях защиты основ конституционного строя, обеспечения обороны страны и безопасности государства, защиты внутреннего рынка Российской Федерации, развития национальной экономики, поддержки российских товаропроизводителей Правительством Российской Федерации устанавливаются запрет на допуск товаров, происходящих из иностранных государств, работ, услуг, соответственно выполняемых, оказываемых иностранными лицами, и ограничения допуска указанных товаров, работ, услуг для целей осуществления закупок. Определение страны происхождения указанных товаров осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации».</p>	<p>Статья 14 п.3 «В целях защиты основ конституционного строя, обеспечения обороны страны и безопасности государства, защиты внутреннего рынка Российской Федерации, развития национальной экономики, поддержки российских товаропроизводителей <b>нормативными правовыми актами</b> Правительства Российской Федерации устанавливаются запрет на допуск товаров, происходящих из иностранных государств, работ, услуг, соответственно выполняемых, оказываемых иностранными лицами, и ограничения допуска указанных товаров, работ, услуг для целей осуществления закупок. <b>В случае, если указанными нормативными правовыми актами Правительства Российской Федерации предусмотрены обстоятельства, допускающие исключения из установленных в соответствии с настоящей частью запрета или ограничений, заказчики при наличии указанных обстоятельств обязаны разместить в единой информационной системе обоснование невозможности соблюдения указанных запрета или ограничений. Порядок подготовки и размещения обоснования невозможности соблюдения указанных запрета или ограничений в единой информационной системе, а также требования к его содержанию устанавливаются Правительством Российской Федерации.</b> Определение страны происхождения указанных товаров осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации».</p>

Вышеизложенные изменения являются очевидной необходимостью, они позволяют сделать процедуру закупки товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд более прозрачной, а также более строго ограничить ее, рамками законодательства. В современных условиях, не редки случаи, когда процедуры закупок товаров, работ и услуг проходят с нарушениями или в условиях недобросовестной конкуренции.

Остановимся подробнее, на нововведениях.

В части утраты силы, пункта, предусматривающего возможность отсрочки уплаты неустоек (штрафов, пеней), просматривается наглядное преимущество для государственных и муниципальных учреждений. Благодаря тому, что этот пункт перестанет существовать, подрядные организации не смогут заниматься отсрочкой штрафов и пеней, за недобросовестное выполнение государственного контракта и, следовательно, выполнение самого контракта не будет затягиваться на неопределенные сроки. Подрядные организации с 1 января 2016 года будут вынуждены нести «финансовую

ответственность» с момента заключения государственного контракта, без возможности уклонения от нее.

По отношению к отмене пункта, касающегося возможности изменения условий контракта, в части цены, цены единицы, объема товаров, работ, услуг, в части сроков исполнения, по отношению к контрактам заключенным до 2015 года, также наблюдается преимущество в пользу учреждений-подрядчиков. В соответствии с новыми условиями, подрядная организация и государственное или муниципальное учреждение-подрядчик, вступившие в сговор, но заключившие контракт с соблюдением условий, прописанных в законодательстве, впоследствии не могут изменить условий контракта, с целью мошенничества.

Таким образом, законодательство Российской Федерации, в целом, идет по пути усовершенствования законодательной базы, в том числе, в части заполнения существующих «пробелов» или «неоднозначных» положений. В части закупок товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд, эти усовершенствования необходимы, для того, чтобы ликвидировать

факты недобросовестного и нецелевого использования бюджетных средств, а также незаконного поведения учредителей-подрядчиков и подрядных организаций, в части сговоров или нарушений действующих положений.

Если же рассматривать введение закона №44-ФЗ, в целом, то это важный шаг на пути к учету интересов субъектов малого предпринимательства, в случае если они являются участниками реализации государственных и муниципальных закупок, например, являются подрядными организациями, участвующими в этом процессе. Это также преимущество для самих субъектов малого предпринимательства, которые находятся в «непривилегированном» положении по отношению к крупным организациям, которые зачастую являются монополистами той или иной рыночной ниши.

Также введение данного закона позволяет достигнуть открытости процесса государственных и муниципальных закупок, это очень важно для того, чтобы была возможность провести аудит всех процедур, на соответствие действующему законодательству, собственно сами процедуры контроля также являются очевидным совершенствованием законодательной базы.

И, наконец, все эти новшества направлены на то, чтобы соблюдать нормы-принципы, которые также прописаны данным федеральным законом и являются обязательными для исполнения.

#### Список литературы

1 Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» № 44-ФЗ от 05.04.2013 года.

2 Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные виды юридических лиц» и статью 112 Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» № 249-ФЗ от 13.07.2015.

3 Журнал «Проблемы местного самоуправления», статья Голованкова К.П. «Федеральный закон № 44-ФЗ О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд – основные преимущества», <http://www.samoupravlenie.ru/55-04.php>.

**О.Т. Зырянова**

**Курганский государственный университет**

## СРАВНЕНИЕ СУБЪЕКТОВ УРФО ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

В современных условиях развития экономики РФ важная роль все больше принадлежит организациям малого и среднего бизнеса. Важность этих процессов требует их исследования и оценки влияния на экономику в целом и, особенно, на состояние региональной экономики.

Современные теории сбалансированного роста и анализа деятельности на уровне субъектов хозяйствования предусматривают подходы, которые включают отслеживание финансовых и нефинансовых показателей в комплексе, т.е. предусматривают исследование материальных и нематериальных факторов успеха. Современные методы управления компанией, основанные на финансовом анализе деятельности, недостаточны. Финансовый анализ дополняется характеристиками производственного, маркетингового, социального характера.

Системная информация о показателях состояния

и развития малого и среднего бизнеса представлена в исследованиях государственной статистики, проведенных по результатам 2010 года. (1) В настоящее время, по информации Росстата, готовится проведение подобного исследования по результатам работы за 2015 год. Сравнение данных этих наблюдений позволит объективно оценить закономерности, имеющие место в данном секторе экономики.

Информация исследований 2010 и 2015 годов охватывает вопросы производства продукции, занятости, оплаты труда, финансовых результатов.

На основе этих данных могут быть рассчитаны ряд относительных величин, которые отражают состояние и уровень развития малого и среднего бизнеса в регионе. Применение именно относительных величин для сравнения связано с тем, что экономика и социальная сфера регионов значительно отличаются по величине, а также с тем, что сопоставимость возможна только при использовании удельных показателей.

Сравнение показателей по регионам позволит выявить регионы лидеры и регионы аутсайдеры для определения «узких мест», «проблемных вопросов» в ходе реализации стратегии развития этого сектора экономики.

В частности, для измерения уровня адаптации малого бизнеса к условиям его функционирования возможно использовать показатель – «доля действующих предприятий от зарегистрированных». Мощностность бизнеса может быть измерена для юридических лиц через показатель «выручка (без НДС) на 1 предприятие, осуществляющее деятельность», для индивидуальных предпринимателей – «выручка (с НДС) на 1 предпринимателя, осуществляющего деятельность». Относительная величина « количество действующих предприятий на 1 тыс. человек экономически активного населения» показывает степень развития предпринимательства у населения региона. Комплекс относительных показателей, отражающих технический потенциал малого бизнеса, может включать:

- обеспеченность основными фондами рабочих мест или фондовооруженность бизнеса;
- доля машин и оборудования в общей стоимости основных фондов, то есть доля активной части основных фондов;
- соотношение инвестиций в основной капитал и стоимости основных фондов на конец года, отражает процесс перевооружения труда.

Оценка эффективности функционирования предприятий должна отражать использование ресурсов. В этой связи, эффективность вложений в производственный потенциал предприятия измеряется отдачей выручки на 1 рубль основных фондов (фондоотдачей). Эффективность использования потенциальных трудовых ресурсов традиционно оценивается через величину выручки на 1 рабочее место организации.

Показатель, характеризующий социальный аспект малого бизнеса, это показатель соотношения числа замещенных рабочих мест к среднесписочной численности занятых в экономике. Данный показатель отражает вклад малого бизнеса в решение проблемы занятости.

Выбор для сравнений показателей региональных объектов малого бизнеса опирался на информационный массив данных статистического наблюдения 2010 года. Также на основе этого массива были сформированы две группы относительных показателей. Одна группа включала данные для юридических лиц малого и среднего бизнеса, а другая – для индивидуальных предпринимателей.

Расчеты представленных показателей осуществлялись для субъектов федерации Уральского федерального округа (УрФО).

В качестве комплексной оценки для субъектов федерации использовался метод суммы рангов. Наилучший ранг был принят 1-ый ранг. Он присваивался наивысшему значению оцениваемого показателя среди представленных субъектов федерации. Такой принцип выбран вследствие того, что все представленные показатели, увеличиваясь, отражают улучшение ситуации с развитием малого бизнеса и его влиянием на экономику региона.

Результаты проведенных расчетов сравниваемых показателей представлены в таблице 1 и 2.

Позиция Курганской области в региональном оценивании юридических лиц отражает сложную для области ситуацию. Последнее шестое место характеризует низкий уровень развития этого сектора экономики. В этой связи необходимо проанализировать причины низ-

кого рейтинга по показателям развития предприятий категории юридические лица.

Положительным моментом для Курганской области является второй рейтинг по показателям сравнения индивидуальных предпринимателей.

Анализ формирования рейтинга по показателям юридических лиц указывает на то, что низкие рейтинги имеют место в том случае, когда в качестве оценок используются показатели выручки. Величина выручки зависит от многих факторов, таких как уровень развития экономики региона, величина его финансовых потоков, уровень сложившегося прожиточного минимума населения и других объективных причин. Это затрудняет объективность оценивания. Однако, сравнение позволяет выявить проблемные стороны развития малого бизнеса в области. В частности, необходимо сравнить структуру бизнеса малого предпринимательства по видам экономической деятельности.

Таблица 1 – Относительные показатели для сравнения уровня развития малого предпринимательства по субъектам федерации УрФО – юридическим лицам

Показатели	Курганская область	Свердловская область	ХМАО	ЯНАО	Тюменская область (без округов)	Челябинская область
Доля действующих предприятий от зарегистрированных, доли	0,765 (2)	0,558 (5,5)	0,775 (1)	0,642 (4)	0,558 (5,5)	0,738 (3)
Количество действующих юридических лиц на 1 тыс.экономически активного населения	11,5 (4)	15,4 (3)	11,1 (5)	8,6 (6)	19,2 (1)	15,6 (2)
Соотношение числа замещенных рабочих мест и среднесписочной численности занятых в экономике, доли	0,178 (4)	0,201 (2)	0,160 (5)	0,123 (6)	0,260 (1)	0,191 (3)
Обеспеченность основными фондами рабочих мест, тыс.р/р.м.	274,0 (6)	298,7 (4)	431,8 (1)	404,6 (2)	371,5 (3)	293,3 (5)
Доля машин и оборудования в общей стоимости основных фондов, доли	0,375 (1)	0,293 (3)	0,238 (5)	0,238 (5)	0,238 (5)	0,335 (2)
Соотношение инвестиций и стоимости основных фондов, доли	0,138 (5)	0,136 (6)	0,161 (3)	0,290 (1)	0,165 (2)	0,158 (4)
Выручка на 1 рабочее место, тыс.р./р.м.	972 (6)	2041 (2)	2082 (1)	1875 (3)	1739 (5)	1811 (4)
Выручка на 1 р. основных фондов, р./р.	3,56 (6)	6,83 (1)	4,82 (3)	4,63 (5)	4,68 (4)	6,17 (2)
Сумма баллов: - рейтинг	(34) -6	(26,5) -4	(24)-1	(32)- 5	(26) -3	(25) -2

Примечание: ХМАО- Ханты-Мансийский автономный округ;  
ЯНАО – Ямало-Ненецкий автономный округ.

В скобках указан рейтинг субъекта федерации по рассматриваемому показателю.

На рисунке 1 представлена эта структура по показателю величины выручки (без НДС) для юридических лиц.

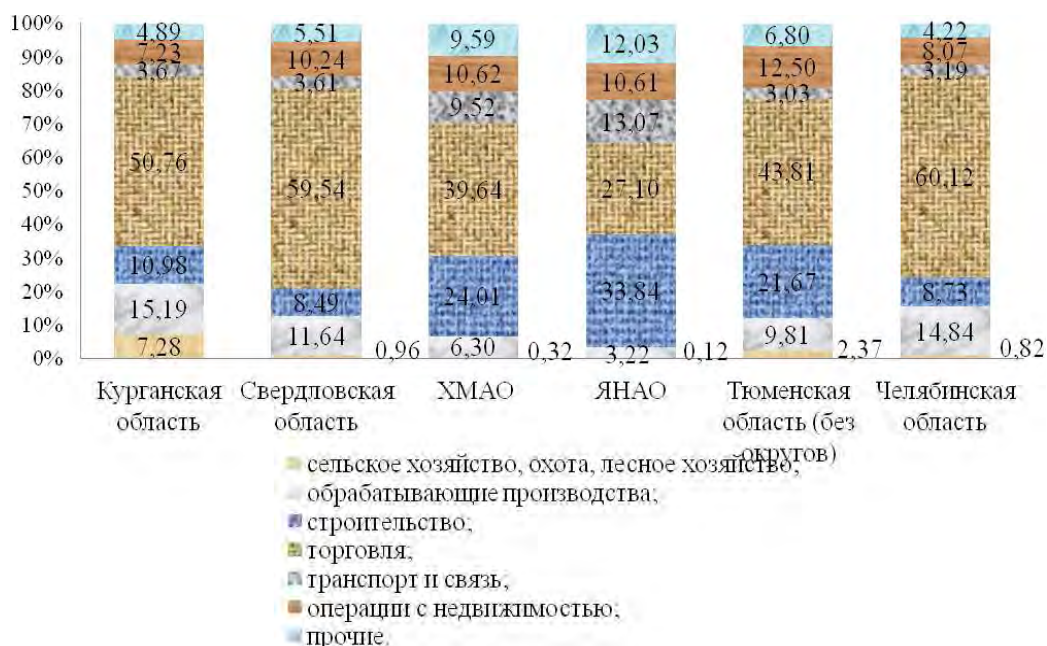


Рисунок 1 – Структура видов экономической деятельности малого предпринимательства субъектов УрФО по показателю величина выручки (без НДС) для юридических лиц, %

Сравнение структуры видов экономической деятельности по субъектам федерации показывает их значительные отличия. В Курганской области наибольшую величину выручки составляет выручка торговли 50,76%, сельское хозяйство, обрабатывающие производства, строительство, транспорт и связь составляют 37,12% (виды деятельности связанные с производством и его обслуживанием). Для ЯНАО выручка производственных видов деятельности составляет 50,25%, для ХМАО – 40,15%, Тюменская область (без округов) – 36,88%, Челябинская область – 27,58%, Свердловская область 24,7%. Таким образом, оценивая качество бизнеса можно оценить его для Курганской области как среднее. Однако абсолютная величина выручки на порядок меньше, чем в Свердловской, Тюменской, Челябинской областях и в Ханты-Мансийском автономном округе и в 1,2 раза меньше, в Ямало-Ненецком автономном округе.

Таблица 2 – Относительные показатели для сравнения уровня развития малого предпринимательства по субъектам федерации УрФО – индивидуальным предпринимателям

Показатели	Курганская область	Свердловская область	ХМАО	ЯНАО	Тюменская область (без округов)	Челябинская область
Доля действующих предприятий от зарегистрированных, доли	0,722 (1)	0,525 (5)	0,634 (2)	0,558 (4)	0,499 (6)	0,580 (3)
Количество действующих юридических лиц на 1 тыс. экономически активного населения	29,9 (1)	19,1 (6)	21,9 (3)	19,9 (5)	28,4 (2)	21,8 (4)
Соотношение числа замещенных рабочих мест и среднесписочной численности занятых в экономике, доли	0,108 (1)	0,089 (2)	0,059 (5)	0,048 (6)	0,076 (4)	0,077 (3)
Обеспеченность основными фондами рабочих мест, тыс. р./р.м.	243,2 (3)	202,4 (4)	429,9 (1)	416,5 (2)	145,3 (6)	195,6 (5)
Доля машин и оборудования в общей стоимости основных фондов, доли	0,142 (3)	0,137 (4)	0,158 (2)	0,166 (1)	0,127 (5)	0,112 (6)
Соотношение инвестиций и стоимости основных фондов, доли	0,147 (3)	0,091 (6)	0,287 (1)	0,220 (2)	0,135 (4)	0,108 (5)
Выручка на 1 рабочее место, тыс. р./р.м.	783 (6)	1026 (3)	1074 (2)	1498 (1)	831 (5)	904 (4)
Выручка на 1 р. основных фондов, р./р.	3,22 (5)	5,07 (2)	2,50 (6)	3,60 (4)	5,72 (1)	4,62 (3)
Сумма баллов : - рейтинг	(23) - 2	(32) - 4	(22) - 1	(25) - 3	(33) - 5-6	(33) - 5-6

Среди положительных результатов развития сектора малого бизнеса для Курганской области следует отметить высокий рейтинг по доле действующих предприятий от зарегистрированных, составляющий по индивидуальным предпринимателям первую позицию и по юридическим лицам – вторую. Также по индивидуальным предпринимателям первая позиция имеет место по показателю количество действующих предприятий на 1 тыс. экономически активного населения. Это свидетельствует о желании активного населения заниматься малым бизнесом. Это проявляется по социальному показателю – соотношения рабочих мест и среднесписочной численности, занятых в экономике, который по индивидуальным предпринимателям составляет первую рейтинговую позицию, а по юридическим лицам – четвертую. Следует обратить внимание на характеристику материально-технического состояния малого бизнеса Курганской области. Средняя обеспеченность основными фондами рабочих мест составляет по юридическим лицам 274 тыс.р. на 1 рабочее место (6 -рейтинг), по индивидуальным предпринимателям 243,2 тыс.р.на 1 рабочее место (3 - позиция). Доля машин и оборудования в общей стоимости основных фондов по юридическим лицам составляет 37,5% (1- позиция), по индивидуальным предпринимателям 14,2% (3- позиция). Соотношение инвестиций и стоимости основных фондов по юридическим лицам – 13,8% (5- позиция), по индивидуальным предпринимателям -14,7% (3- позиция). Это характеризует средний уровень среди анализируемых субъектов федерации УрФО технической оснащенности по индивидуальным предпринимателям и низкий уровень по юридическим лицам. Особенно, проблемным аспектом является деятельность по привлечению инвестиций в основной капитал.

Таким образом, сравнение относительных показателей развития малого бизнеса в Уральском федеральном округе показало структурные диспропорции по видам экономической деятельности, низкий уровень обеспеченности основными фондами субъектов малого предпринимательства, проблемы по инвестиционной деятельности, в частности, для Курганской области .

*Список литературы*

*1 Итоги Сплошного Федерального статнаблюдения «Малый бизнес большой страны» за 2010 год.*

*Том 1 «Сводные итоги»*

[www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/business/prom/small\\_business/tom1.html](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/small_business/tom1.html)

*Том 2 «Юридические лица»*

[www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/business/prom/small\\_business/tom2.html](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/small_business/tom2.html)

**Е.Н. Ильченко**  
**Курганский государственный университет**

## **ОСОБЕННОСТИ ВОСПРОИЗВОДСТВА КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРОВ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

На этапе модернизации агропромышленного комплекса (далее – АПК), в условиях жёстких санкций и обеспечения импортозамещения, с новой силой обостряется проблема отсутствия квалифицированных специалистов на предприятиях.

Управленческие кадры и специалисты сегодня

должны не только обладать знаниями технологий производства и переработки сельхозпродукции, но и в совершенстве владеть знаниями и навыками, которые являются определяющими для успешного функционирования в конкурентной среде. Исходя из чего возникает необходимость интегрирования системы менеджмента качества в систему управления образовательным учреждением.

Таким образом для подготовки высококвалифицированных специалистов, в образовательной организации должна быть внедрена система менеджмента качества, обеспечено ее четкое функционирование и постоянное совершенствование в соответствии с изменяющимися внутренними и внешними условиями.

В основу системы качества вуза аграрного профиля должен быть положен процессно-ориентированный подход, который предполагает, что желаемый результат достигается эффективнее, если различными видами деятельности образовательного учреждения и соответствующими ресурсами управляют как процессом. Суть внедрения процессного подхода заключается в том, что организация, в данном случае аграрный вуз, должен рассматриваться как совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих процессов, а управление вузом необходимо осуществлять посредством управления этими процессами (рисунок 1).

Методической основой внедрения системы менеджмента качества в вузе должны служить требования международных стандартов качества. Однако при внедрении системы менеджмента качества в вузе необходимо учитывать его специфику:

система менеджмента качества должна создаваться не только для образовательной деятельности, но и для воспитательной, научно-исследовательской, учебно-методической, так как они находятся в тесном взаимодействии и взаимопроникновении;

необходимо четко определить, что является конечной продукцией вуза (профессиональные знания, навыки и умения специалистов; образовательная услуга; учебно-методическая продукция или др.);

необходимо выяснить, кто является потребителем продукции (рынок труда, работодатели, общество в целом или др.);

необходимо учитывать роль сотрудника и студента в образовательном процессе и определить принципы и методы их вовлечения в процесс внедрения системы менеджмента качества;

при внедрении системы менеджмента качества необходимо учитывать специфику происходящих в вузе процессов и явлений;

система менеджмента качества должна учитывать изменения в окружающем мире и адаптироваться к ним;

в связи с развитием научно-технического прогресса необходимо предусматривать актуализацию содержания образования, требований к выпускникам;

система менеджмента качества должна учитывать распределение студентов после окончания вуза, это позволит сделать подготовку специалистов более адресной, усилить сотрудничество специалистов, работодателей и вуза, повысить мотивацию студентов к обучению, и возможно привлечь дополнительные финансовые средства.

Кроме того, важнейшими условиями постоянного совершенствования качества образовательной деятельности являются: научно-инновационная деятельность преподавателей, соответствие образовательных программ направлениям и проблемам сегодняшнего дня, связь науки и образования, развитие современных



*Рисунок 1 – Структура системы качества аграрного вуза*

технологий образования (дистанционное, дополнительное образование), установление тесных контактов с учреждениями среднего и высшего образования, научными организациями и предприятиями.

Разработка системы менеджмента качества может состоять из нескольких этапов, в том числе:

- изменение организационной структуры управления, а именно формирование специализированного подразделения в области управления качеством;
- проведение самооценки организации с целью выявления сильных и слабых сторон;
- установление потребностей и ожиданий потребителей и других заинтересованных лиц;
- разработка политики и целей организации в области качества;
- определение карты процессов и распределение ответственности, необходимых для достижения целей в области качества;
- разработка стандартов, позволяющая четко и ясно описать каждый процесс деятельности организации;
- определение необходимых ресурсов и обеспечение ими организации для достижения целей в области качества;
- разработка и применение методов измерения результативности и эффективности каждого процесса;

– разработка корректирующих мероприятий в случае выявления несоответствий;

– разработка и применение процесса постоянного улучшения системы менеджмента качества.

Необходимо заметить, что управление качеством образовательной деятельности не может реализовываться только на уровне образовательного учреждения, решение актуальных проблем в области качества образования требует формирования концептуальных подходов на всех уровнях управления системой высшего образования. Так, государственное регулирование процесса воспроизводства квалифицированных кадров должно быть направлено на: стабилизацию демографической ситуации, проведение аграрных реформ, реформирование системы образования, бюджетное финансирование учебных заведений осуществляющих подготовку специалистов для АПК, обеспечение аграрных учебных заведений педагогическими кадрами, повышение престижности сельскохозяйственного труда, повышение качества жизни на селе и разработка и реализация программ кадрового обеспечения предприятий АПК.

Несмотря на предпринимаемые усилия со стороны государства, вузов и работодателей, возникает необходимость решения вопросов по повышению качества аграрного образования и на региональном уровне.



В качестве программных мероприятий следует:

1 Разработать мероприятия по развитию концепции непрерывного, многоуровневого аграрного образования.

2 Разработать мероприятия по определению и покрытию потребности в кадрах, выявить основные проблемы, связанные с подготовкой квалифицированных кадров в высших учебных заведениях.

3 Провести мероприятия по совершенствованию работы с молодыми специалистами.

4 Уделить особое внимание вопросам подготовки руководителей предприятий АПК и повышения их роли в эффективности агропромышленного комплекса.

Для реализации мероприятий целесообразно:

– обеспечить целевую контрактную подготовку специалистов с высшим и средним аграрным образованием, которая предполагает заключение тройственного контракта: студент - учебное заведение - работодатель.

– укрепить учебно-материальные базы аграрных образовательных учреждений, их учебно-опытных и учебно-производственных хозяйств современной техникой, оборудованием и материалами;

– создать единый образовательный центр агропромышленного комплекса на уровне области, объединяющего учебные заведения сельскохозяйственного профиля различного уровня.

Предложенные направления по совершенствованию системы воспроизводства квалифицированных кадров обусловлены особыми условиями современного периода. Для того, чтобы агропромышленный комплекс эффективно функционировал, необходимо создать такую систему подготовки кадров, при которой он не испытывал бы недостатка в высококвалифицированных специалистах. В аграрные учебные заведения должны поступать молодые люди, осознанно определившиеся с выбором профессионального пути. Ставка должна быть сделана на тех, кто хочет работать в сельском хозяйстве, стать конкурентоспособными специалистами, умеющими эффективно управлять сельскохозяйственным производством, способными преобразить село, обеспечить условия труда и качество жизни своих односельчан.

#### *Список литературы*

1 Филиппов Н.Н., Семин А.Н. Кадры АПК и новые формы хозяйствования (формирование и использование квалифицированных кадров АПК в условиях современных форм хозяйствования). – Екатеринбург: Изд-во Уральского университета, 1992. – 253 с.

2 Семин А.Н. Квалифицированные кадры АПК: воспроизводственные процессы. – Екатеринбург. Изд-во Урал. ГСХА, 2003. – 276 с.

3 В.В. Азарьева, В.И. Круглов, Д.В. Пузанков, В.С. Соболев, В.П. Соловьев, И.В. Степанов, С.А. Степанов, В.В. Яценко. Методические рекомендации по внедрению типовой модели системы качества образовательного учреждения Спб.: ПИФ, 2007. – 408 с.

**С.А. Косова**

**Курганский государственный университет**

## **РАЗВИТИЕ ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Развитие малого предпринимательства требует создания и функционирования региональной деловой среды, удовлетворяющей запросы субъектов малого бизнеса. В настоящее время актуальной задачей является создание благоприятных условий для активиза-

ции предпринимательской и инвестиционной деятельности субъектов малых форм бизнеса. Бизнес – среда малого предпринимательства включает факторы, силы и субъекты рынка, создающие условия для успешной деятельности предприятий малых форм [3].

В РФ создана законодательная база поддержки малого предпринимательства в финансовой, материально – технической, информационной и консультационной областях. Меры этой поддержки хорошо известны. В инфраструктуре поддержки малого бизнеса законодательством предусмотрено участие организаций двух типов:

1 Система коммерческих и некоммерческих организаций, которые создаются и осуществляют свою деятельность или привлекаются в качестве подрядчиков в целях размещения заказов на поставки товаров, выполнения работ и оказания услуг для государственных и муниципальных нужд при реализации федеральных и муниципальных программ развития субъектов малого и среднего бизнеса.

2 Центры и агентства по развитию предпринимательства, государственные и муниципальные фонды поддержки предприятий, фонды содействия кредитованию, акционерные инвестиционные фонды, привлекающие инвестиции для развития субъектов малого и среднего бизнеса, технопарки, бизнес – инкубаторы, маркетинговые и учебные центры и лизинговые компании.

Действующая в регионе многоканальная система поддержки включает: федеральную программу поддержки малого и среднего предпринимательства (реализуемую Минэкономразвития), программу содействия самозанятости безработных граждан (Минтруда), фонд содействия развитию малых форм предпринимательства в научно – технической сфере, программы льготного кредитования. Программой Минэкономразвития предусмотрена грантовая поддержка начинающих предпринимателей в размере до 300 тыс. руб. Значительные меры укрепления рыночных позиций малых предприятий предусмотрены стратегией развития Курганской области до 2020 г.

По мнению автора, региональные меры поддержки малых предприятий (МП) должны быть не столько дотирующего, сколько стимулирующего и развивающего характера.

Большую помощь предприятиям малых форм могут оказать технологии микрофинансирования. Микрофинансирование должно стать антикризисным приоритетом местных органов управления. Выдача займов начинающим предпринимателям должна проводиться на льготных условиях. Большие перспективы имеет созданный в регионе в июле 2015г. Фонд микрофинансирования Курганской области, получивший по оценке Рейтингового агентства «Эксперт РА» высокий уровень надежности.

Существенным направлением в отношении малого бизнеса должно стать стимулирование спроса путем привлечения малых предприятий к выполнению заказов для государственных и муниципальных нужд [1].

По причине ограниченности ресурсов малых предприятий в регионе необходимо активно развивать рынок услуг аутсорсинга [2], что обеспечивает максимальное использование ключевых компетенций партнеров. При этом аутсорсинг следует понимать системно: не просто как вид партнерства, а как стратегическую альтернативу, направленную на привлечение внешних ресурсов вместо выполнения работ собственными силами.

На рисунке 1 приведен рекомендуемый алгоритм процесса принятия решения о целесообразности аутсорсинга на предприятии малого бизнеса.

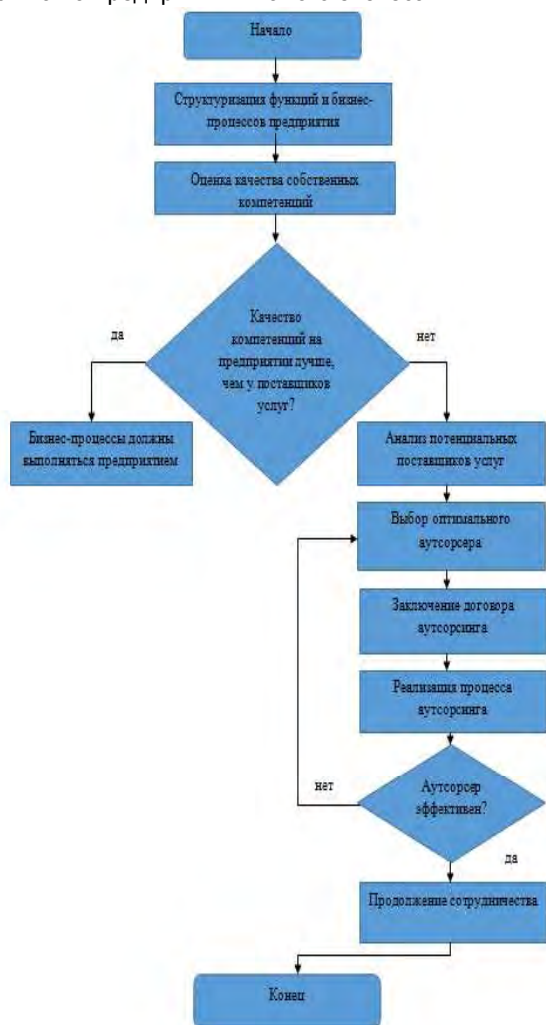


Рисунок 1 – Алгоритм процесса принятия решения о целесообразности аутсорсинга

В качестве критерия выбора поставщика услуг можно рекомендовать следующие:

- надежность и опыт работы на рынке;
- качество услуг;
- стоимость услуг;
- гибкие условия контракта.

Оценивая потенциального поставщика услуг, важно представлять его возможности в отношении развития бизнеса малого предприятия, его инновационный потенциал в отношении переданных функций.

По – нашему мнению, с точки зрения развитости инфраструктуры региональных товарных рынков, в настоящее время имеется реальная возможность организации аутсорсинга на малых предприятиях в сфере логистических услуг, ИТ-технологий, строительства, отдельных видов промышленного производства, транспортного обслуживания.

Значительной проблемой деятельности МП является недостаточный уровень квалификации предпринимателей. Некомпетентность управления становится главной причиной разорения малых предприятий. Отчасти эта проблема решается Центром занятости. Большой вклад в дело подготовки руководителей малых предприятий в течение многих лет вносит Президентская Программа подготовки управленческих

кадров для отраслей народного хозяйства. Экономический факультет Курганского государственного университета, осуществляющий образовательную часть программы, за 17 лет подготовил по программам «Менеджмент», «Маркетинг», «Финансовый менеджмент» 522 специалиста разных сфер деятельности, 58 из них прошли зарубежную стажировку на ведущих предприятиях Европы и Азии.

Для решения кадровой проблемы можно рекомендовать использовать возможности аутстаффинга – привлечение персонала внешней организации вместо собственного для реализации краткосрочных и среднесрочных проектов, на выполнение сезонных работ, проведения исследований рынка. Это своего рода лизинг персонала, который позволяет повышать конкурентоспособность МП, быстро реагировать на изменение рыночной конъюнктуры за счет привлечения заемного труда. В связи с этим в регионе целесообразно активно стимулировать создание специализированных организаций по обеспечению малых предприятий квалифицированным персоналом. Тем самым, аутстаффинг позволит минимизировать затраты малого предприятия на подготовку собственного персонала, обеспечивая рост производительности труда.

Поскольку большинство малых предприятий реализуют стратегию целевого маркетинга, первоочередной проблемой является формирование преимуществ фирмы с учетом характера восприятия покупателями товарного предложения всех конкурентов, стратегия позиционирования малого предприятия должна быть ориентирована на своевременное и качественное удовлетворение запросов потребителей. Это диктует необходимость комплексной оценки конкурентных преимуществ всех субъектов малого предпринимательства целевого рынка. Действенным инструментом изучения и использования лучших практик предприятий является стратегия сотрудничества и партнерства в системе бенчмаркинга.

Бенчмаркинг как целостная совокупность многообразных процессов управления конкурентоспособностью малого предприятия относительно результатов работы лидера в стратегической зоне деятельности позволяет малому предприятию сформировать оптимальную стратегию маркетинга.

Можно рекомендовать следующие этапы реализации бенчмаркинга в практике малого предприятия:

- 1 Определение цели развития МП. Выбор ключевых факторов успеха. Определение проблемных областей МП с позиции достижения целевой установки.
- 2 Выбор объекта – рыночного лидера. Изучение конкурентных преимуществ партнера по бенчмаркингу.
- 3 Ранжирование выявленных преимуществ в работе лидера.
- 4 Оценка собственного ресурсного потенциала.
- 5 Разработка плана развития МП с учетом лучших практик организации бизнес – процессов.

Сохранить самостоятельность и успешно функционировать на рынке малым предприятиям поможет новый формат партнерских отношений - франчайзинг. При этом малое предприятие получает права на использование торговой марки, стандартов обслуживания, фирменный дизайн крупного предприятия, получает необходимое сырье, оборудование, технологию, возможно обучение персонала, услуги по консультированию.

В среднесрочной перспективе целесообразно создание в г. Кургане комплексного Центра развития предпринимательства (ЦРП), обеспечивающего интегрированный подход к поддержке малого предпринимательства, сочетающий обучение, помощь в развитии,

исследование рынка, подбор персонала и др. Это, в свою очередь, требует развития в регионе сферы деловых услуг для малого бизнеса. Функции Центра:

- прогнозирование рыночной ситуации;
- содействие в проведении бенчмаркинга;
- оказание методической и практической помощи субъектам малого предпринимательства;
- повышение культуры управления малыми предприятиями;
- подготовка и развитие персонала;
- расширение хозяйственных, технических, социальных связей предприятий МБ.

Центр может взять на себя функции, на которые специфика предприятия не оказывает решающего влияния: маркетинг, бухучет, автоматизация управления. В перспективе целесообразна организация в регионе Центра развития и предпринимательства (ЦРП) как интегрированной структуры, включающей несколько независимых специализированных фирм, возможно на условиях временного привлечения.

Центру можно рекомендовать использовать потенциал экономического факультета, имеющего опыт проведения конъюнктурных исследований товарных рынков Курганской области. Существенную помощь малым предприятиям могут оказать студенты, которые в рамках курсового проектирования и выпускной квалификационной работы в состоянии исследовать и решить проблемы малого предприятия в области экономики, управления, маркетинга.

Таким образом, в целях интенсификации развития региональных товарных рынков настоятельной необходимостью является реструктуризация бизнес – среды малого предпринимательства, направленная на стимулирование деловой активности субъектов малого бизнеса.

#### *Список литературы*

1 Закон РФ № 44 от 5 апреля 2013 г. «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

2 Анискин Б.А. *Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп.* – М.: ИНФРА-М, 2015.

3 Дегтярев А., Маликов Р., Гришин К. *Институциональная конфигурация деловой среды: параметры проектирования // Вопросы экономики. 2014. №11. С. 83-94.*

**Н.Д. Кремлёв**

**Курганский государственный университет**

## **УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА(НА ПРИМЕРЕ КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ)**

Категория устойчивое развитие (англ. Sustainable development) – это гармоничное (надежное, равномерное, балансируемое) развитие – это процесс развития личности и изменений, в котором эксплуатация природных ресурсов, направление инвестиций, ориентация научно-технического развития согласованы друг с другом и укрепляют нынешний и будущий потенциал для удовлетворения человеческих потребностей и устремлений. Во много речь идёт об обеспечении качества жизни людей.

Малый бизнес – бизнес, опирающийся на предпринимательскую деятельность небольших фирм, малых предприятий, индивидуальных предпринимателей и фермеров. Важнейший фактор, который несет в себе развитие малого бизнеса – это создание новых рабочих мест. Фактор, не только обеспечивающий средствами

к существованию значительную часть населения, но и способствующий стабилизации обстановки в обществе и устойчивому развитию. Кроме того малый бизнес обеспечивает необходимую мобильность в условиях рынка, создает глубокую специализацию и разветвленную кооперацию производства, без чего немыслима его высокая эффективность.

Малые предприятия как неустойчивая предпринимательская структура, наиболее зависимая от колебаний рынка, нуждаются в разносторонней государственной поддержке. В целях развития малого бизнеса принималось много законов и постановлений на федеральном и региональных уровнях. Так, принятие постановления Совета Министров РСФСР от 18 июля 1991 года «О мерах по поддержке и развитию малых предприятий в Российской Федерации» способствовало созданию самостоятельных хозяйствующих субъектов малого предпринимательства. В 24 июля 2007 года Федеральный закон 2009 ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», указаны критерии отнесения предприятия к малому бизнесу. Принятый в 1995 году ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ» устанавливал определенные привилегии, которые были сняты другими поправками в законы 2009-2015 годах.

После внедрения в России принципов экономической либерализации количество предприятий выросло в десятки раз. Их в стране зарегистрировано более 3 миллионов, в Курганской области около 30 тысяч малых предприятий и индивидуальных предпринимателей.

Курганская область целенаправленно пытается решать вопросы по созданию благоприятных условий для субъектов малого и среднего предпринимательства. В настоящее время в регионе принят комплекс законов, направленных на стимулирование развития предпринимательства. Так, действует закон от 26 сентября 2008 г. № 389 «О развитии и поддержке малого и среднего предпринимательства в Курганской области» и государственная программа на 2014-2020 годы.

В регионе сформирована правовая база Курганской области, регулирующая сферу малого и среднего предпринимательства. Созданы и осуществляют деятельность координационные и совещательные органы в области развития малого и среднего предпринимательства.

Функционируют:

- государственное унитарное предприятие «Бизнес-инкубатор Курганской области»;
- студенческий инновационный бизнес-инкубатор «ЮВЕНТА»;
- бизнес-инкубатор Курганского государственного университета;
- студенческий бизнес-инкубатор Курганской государственной сельскохозяйственной академии им. Т.С. Мальцева;
- некоммерческая организация «Гарантийный фонд малого предпринимательства Курганской области»;
- некоммерческая организация «Фонд микрофинансирования Курганской области»;
- информационно-консультационные центры в муниципальных районах и городских округах Курганской области;
- некоммерческое партнерство «Центр кластерного развития Курганской области»;
- центр молодежного инновационного творчества;
- открытое акционерное общество «Курганский областной технопарк».

Проведена оценка уровня развития малого бизнеса Курганской области по официальным показателям, разработанным Курганстатом (таблица 1).

Таблица 1– Число малых предприятий в Курганской области (на конец года)

	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Число малых предприятий; тысяч	3.8	2.9	3.6	5.1	6.1	7.2	7.4	7.3
Число малых предприятий на 10000 человек населения	34.9	27.8	36.6	56.1	67.0	81.0	84.0	83.0
Численность работников; тыс. чел.	32.3	23.3	29.1	53.4	50.9	51.1	55.3	52.2
Оборот; млрд. руб.	800	1.9	9.7	54.9	56.3	63.2	72.3	72.7
Доля МП в обороте области; в %	8.7	9.8	10.0	16.6	16.4	16.5	16.7	16.5

За годы рыночных реформ возросло число малых предприятий и численность работников в Курганской области. Оборот малых предприятий достиг в 2014 году 72,7 млрд. руб., что составило 16,5% от общего оборота по области.

Вместе с тем малый бизнес никогда не был решающей сферой экономической деятельности. В ходе формирования рыночных отношений численность и оборот увеличились в два раза, в тоже время в последние 5 лет реальные объемы производства товаров и услуг малого предпринимательства в сопоставимых ценах и с учетом инфляции начали снижаться.

Так, в 2014 году произошло сокращение числа малых предприятий и замещенных рабочих мест, численность работников малых предприятий в 2014 году снизилась к 2010 году на 1200 человек, среднемесячная зарплата сложилась в размере 13 тыс. рублей, что в 1,6 раза ниже среднемесячной зарплате всех организаций области. Доля объема производства малого бизнеса в экономике области практически не изменилась за последние 14 лет. Появление новых предприятий с каждым годом становится меньше и всё больше предприятий банкротятся, многие фирмы работают по «серой» схеме, скрывают свои доходы, не платят налоги.

Деятельность малых предприятий стала неустойчивой и сталкивается с большими трудностями и проблемами.

**Проблема №1. Статистика.** Сегодня нет достоверных данных о состоянии и динамике развития малого предпринимательства. Показатели численности, оборота и т.д. в государственной статистике, налоговых и органов управления расходятся значительно. Так, в налоговой службе ведется учет всех субъектов хозяйствования, но нет сведений о том, малое это или среднее предприятие. Кроме того, действующих малых предприятий почти в два раза меньше, чем зарегистрированных. Статистики проводят наблюдения выборочным методом с большими вероятностными ошибками. Поэтому власть не знает реального вклада малого бизнеса в бюджеты различных уровней, так как нет четко выраженной системы подсчета финансовых результатов. Трудно определить сокрытие реальной деятельности малого бизнеса и теневого производства.

**Предложения:** статистическая и налоговая службы должны в рамках международной методологии системы национальных счетов, принятой ООН в 1993 году, разработать специальные статистические исследования о состоянии малого предпринимательства и эффективности его деятельности.

**Проблема №2. Отношение государства к малому бизнесу в целом.** Можно со всей определенностью сказать, в области отсутствует понимание на государственном уровне (со стороны Правительства и депутатского корпуса) значимости малого бизнеса. Принято много законов и программ по развитию малого бизнеса, однако реально помощь получают единицы, в основном

приближенные к власти. Кредитование малого предпринимательства, ссуды и господдержка работают неэффективно, стратегии устойчивого развития нет.

**Предложения:** необходимо принять новый Федеральный Закон «О малом предпринимательстве в Российской Федерации» взамен ныне действующего закона «О государственной поддержке малого бизнеса», который не смог решить многие проблемы малых предприятий. В новом законодательном акте должны быть включены нормы прямого действия и конкретные меры государственной поддержки и защиты интересов субъектов малого предпринимательства. Разработать стратегию устойчивого развития и принять малый бизнес главным приоритетом экономической политики правительства на ближайшее пятилетие. Включить в государственные бюджеты вложения не менее 5% ВРП. Сделать обязательной общественную экспертизу законопроектов, поступающих на рассмотрение в органы законодательной власти.

**Проблема №3. Недостаточный доступ малого бизнеса к материальным, финансовым и земельным ресурсом.** Монополисты, заключая картельные сговоры между собой, не позволяют малым предприятиям вести эффективную деятельность. Тендеры и государственные заказы на товары и услуги в основном получают крупные предприятия, а малому бизнесу невозможно выиграть конкурсы и получить гранты. Субсидирование части процентной ставки по кредитам, привлеченным субъектами малого предпринимательства в кредитных организациях и получение земли на реализацию проектов и практически отсутствует.

**Предложения:**

- разработать целевую программу (политику) в области кредитования и микрофинансирования малого бизнеса;

- создать открытую для пользования базу информационного обеспечения предпринимателей по вопросам получения кредитов, по конкурсам, трендам, свободным площадям и земельным участкам, оборудования и других прогрессивных финансово-производственных схем малого бизнеса;

- создать систему разделения рисков и угроз между государством, коммерческими банками и малого бизнеса при кредитовании в условиях отсутствия стопроцентного залогового обеспечения с предоставлением государственных гарантий и разработке механизма предоставления гарантий за счет бюджетных средств.

**Проблема №4. Налоги.** Проблемы налогообложения субъектов малого бизнеса актуальны во многих странах мира, в том числе и в России. В условиях нестабильности малое предпринимательство не всегда может точно предсказать уровень своих доходов, возможные результаты исхода той или иной негативной ситуации. Большинство развитых стран всячески поощряют и поддерживают деятельность малого бизнеса, существует настоящий культ малого предприниматель-

ства и прогрессивная система налогообложения.

В России действуют два вида налоговых режимов: общий (уплата федеральных, региональных и местных налогов) и специальный (предполагает уплату одного определенного налога, размер которого устанавливается в опрощенном порядке, вместо нескольких основных). Малый бизнес в основном использует: единый налог на вмененный доход и упрощенная система налогообложения, которая является не посильным бременем. Она запутанная, имеет сложную структуру: различные налоги, отчисления, акцизы и сборы, которые, по сути, почти ничем друг от друга не отличаются. Очевиден приоритет фискальных интересов государства над интересами малого бизнеса. Ставки налогов устанавливаются без достаточного экономического анализа и обоснования их воздействия на производство, на стимулирование инвестиций и т.д. Еще одной проблемой является государственная отчетность, которая запутанная и масштабная. Предпринимателям порой некогда работать при составлении многочисленных отчетов и финансовых затрат.

Предложения: государство обязано создать эффективную систему налогообложения малого бизнеса, создающей стимулы для устойчивого развития малого предпринимательства, используя опыт развитых стран. Для чего осуществить переход от гипертрофированной реализации фискальной функции налогообложения к активно-стимулирующей, которая бы не кошмарила малый бизнес.

Проблема №5. Инновации и инвестиции. С инновациями в России происходит характерный казус. Слово, по-существу, являющееся термином, т.е. обозначающее вполне конкретное устоявшееся понятие, трактуется расширительно до такой степени, что при построении любой системы поддержки инноваций, собственно инновации поддержаны не будут по определению, ввиду больших затрат, высокого риска и длительности процесса. Поэтому доля инновационной продукции в стране и в Курганской области не превышает 10% валового внутреннего (регионального) продукта. Бюджет области на поддержку малого бизнеса соизмерим с тем, что нужно для инвестирования одной нормальной инновационно-технологической компании.

Учитывая специфику зарождения и жизненных этапов инноваций, высокие и специфические требования, как к инновационным менеджерам, так и техническим специалистам, создание в России инновационной бизнес среды будет способствовать росту квалификации наших специалистов. Для того чтобы продавать что-то на мировом рынке, нужны соответствующие по квалификации исполнители.

Проблема инноваций или инновационного бизнеса заключается в том, что при доходности много большей, чем от других видов деятельности, по совокупности технологий в долгосрочном периоде каждая из технологий предполагает высокий риск (только 1-3% прибыльных проектов), большие затраты (в 200-500 раз больше, чем на создание технологии) и длительный период развития (5-7 лет). С точки зрения бедного и неготового к риску инвестора инновационные проекты бесперспективны. Хотя именно они обеспечивают самый высокий доход, определяют направление технического прогресса, наиболее эффективно решают социальные задачи, создают политический имидж технологически развитого государства.

Предложения. Органы управления должны все средства и усилия направить на привлечение частного инвестора, создание инвестиционно привлекательной

среды. Нужно ясно понимать, что инновации имеют свою высоко рисковую структуру финансирования. В случае успешного поиска инвестора, все затраты стоицей возвращаются государству через налоги. Кроме того, с учетом низкого доверия к российским финансовым структурам, нужна система гарантий инвесторам и ясные инструменты, обеспечивающие выход из бизнеса.

Малый бизнес не может развиваться без инвестиций, однако предоставить ликвидного залога банку и оплатить первый взнос лизинговой компании не в состоянии. Лизинг, который, по сути, должен способствовать быстрому обновлению технологической базы производителя, т.е. повышению конкурентоспособности продукта, сегодня не поддержан государством.

Заключение. Анализ условий и возможностей устойчивого развития малого бизнеса показывает, что ожидаемого широкомасштабного положительного результата не получено. Нет количественного и качественного экономического роста в сфере малого предпринимательства. Более того наблюдаются тенденции к снижению числа малых предприятий и их роли в устойчивом развитии экономики региона. Какой-нибудь достоверной статистики о действующих (недействующих) предприятиях нет, а их эффективность не определяется властью. Многие государственные программы по устойчивому развитию малого бизнеса принимаются формально и ответственность за их невыполнение ни кто не несет. Для решения такого большого объема проблем, особенно если учесть их сложность, требуются соответствующие силы и средства, возможности и политическая воля к изменению сложившегося положения.

#### *Список литературы*

- 1 Доклад комиссии по оценке экономических результатов и социального прогресса ООН // Вопросы статистики // Москва № 11,12. 2010, № 2. 2011.*
- 2 Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процентов и денег: Пер. с англ. М.: Прогресс. 1978.*
- 3 Кремлев Н.Д. Устойчивое развитие региона в период нестабильности (на примере Курганской области): монография // Курган: Издательство РИЦ КГУ, 2015. С. 232.*
- 4 Сборник «Регионы России» // Федеральная служба государственной статистики.- М., 2013.*
- 5 «Ежегодник» // территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Курганской области. Издательство Курганстата, 2014.*

**А.А. Кутелова**  
**Курганский государственный университет**

## **МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ**

С 1 января 2008 г. вступил в силу Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209 – ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ», которым установлено, что к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся внесенные в государственный реестр юридических лиц коммерческие организации и потребительские кооперативы, а также крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели. Указанный документ устанавливает условия отнесения юридических лиц к субъектам малого и среднего предпринимательства:

- 1) структура уставного капитала – в уставном капи-

тале суммарная доля участия РФ и субъектов РФ, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов, а также юридических лиц, не являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать 25%;

2) средняя численность работающих - для средних предприятий от 101 до 250 человек включительно, для малых до 100 человек включительно, для микропредприятий до 15 человек; [2]

3) предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий год без учета НДС – для микропредприятий до 120 млн. рублей, для малых – до 800 млн. рублей, для средних предприятий – до 2 млрд. рублей. [1]

Значение малого и среднего бизнеса обусловлено тем, что его полноценное развитие является основой по поддержанию здоровой конкуренции внутри области и страны в целом, а также необходимым условием повышения конкурентоспособности производимых на их территориях товаров и услуг. Именно малый и средний бизнес обеспечивает экономике необходимую гибкость, поскольку быстрее реагирует на появление новых рыночных ниш и новых потребностей. Кроме того, малый и средний бизнес является важнейшей средой изобретения и дельнейшего внедрения инноваций, обеспечивая наряду с крупными компаниями успешное функционирование экономики. Особо важную роль субъекты малого и среднего предпринимательства играют в настоящее время, обеспечивая дополнительную занятость населения.

За январь–июнь 2015 г. в Курганской области на предприятиях малого бизнеса (без микропредприятий) число замещенных рабочих мест работниками списочного состава, внешних совместителей и работавшими по договорам гражданско-правового характера составило 38,9 тыс. человек, что на 6,5% меньше, чем за аналогичный период 2014 г. В общей численности работников списочного состава (без внешних совместителей), занятых на предприятиях и организациях экономики области, доля работников малых предприятий составила 15,5%. Фонд начисленной заработной платы всех работников малых предприятий за I полугодие 2015 г. составил 3,1 млрд. рублей, выплаты социального характера – 3,6 млн. рублей. Среднемесячная заработная плата работников малых предприятий сложилась в размере 13718,0 рубля, что в 1,5 раза ниже среднемесячной зарплаты работников всех организаций области. За январь–июнь 2015 г. предприятиями малого бизнеса (без микропредприятий) отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами (без НДС и акциза) на сумму 11,9 млрд. рублей, что на 2,8% выше аналогичного периода 2014 г. Кроме того, продано товаров несобственного производства на 8,3 млрд. рублей, в том числе в порядке розничной торговли – на 3,6 млрд. рублей. Инвестиции малых предприятий в основной капитал составили 491,3 млн. рублей, это 5,3% от общего объема инвестиций области [4].

Приведенная выше статистика свидетельствует о наличии множества нерешенных проблем, возникающих на пути развития малого и среднего предпринимательства.

К числу проблем малого и среднего предпринимательства в Курганской области можно отнести:

1 Бегство мелкого капитала из производства в сферу преимущественно посреднических операций. Анализ развития предпринимательства показывает, что доля предприятий, работающих в сфере торговли,

общественного питания и посреднических услуг, занимает доминирующее положение. Необходимо повысить долю предприятий, занимающихся наукой, т.к. это наиболее перспективная область предпринимательской деятельности, способная принести большой объем инвестиций в бюджет.

2 Исключительная недолговечность большинства мелких и средних предприятий, обусловленная не только конкуренцией, нестабильностью экономической ситуации, но и отсутствием стимулов к долгосрочным инвестициям.

3 Высокие налоги и взносы. Помимо налогов существует обязанность вносить платежи в различные фонды, например, уплачивать страховые взносы. Поэтому предприниматели несут большие денежные потери, им становится невыгодно вести бизнес.

4 Недостаток инвестиционных ресурсов, высокие кредитные ставки. Банки при выдаче кредитов должны быть уверены, что предприятие будет платежеспособным, им необходим продуманный бизнес-план, хорошая кредитная история, залог и т.д. Трудности с первоначальным накоплением капитала, невозможность получения кредитов на приемлемых условиях приводят к низкому уровню финансовой обеспеченности большинства малых предприятий.

5 Низкая квалификация самих предпринимателей и наемных работников. Некомпетентность управляющих или недостаточная способность персонала принимать решения становится главной причиной разорения малых фирм. Некомпетентность может выражаться в отсутствии знаний в области маркетинга, финансов, менеджмента, производства, снабжения, в отсутствии управленческого опыта или неспособности решать нестандартные задачи. Предпринимателям необходимо повышение бизнес-грамотности, в связи с чем в Курганской области проводятся специальные семинары, разрабатываются программы управленческой поддержки малого бизнеса, создаются центры развития или «инкубаторы» мелкого бизнеса. Таким образом, увеличивается информированность предпринимателей о предоставляемых мерах поддержки их деятельности.

6 Административные барьеры. Наличие многочисленных подзаконных актов, противоречия между различными уровнями законодательства (федеральным и региональным), большой объем отчетности, большое количество контролирующих органов усложняет процесс развития малого предпринимательства.

Негативное воздействие на развитие малого бизнеса в сфере материального производства оказывают неразвитость производственной инфраструктуры, нехватка специализированного оборудования, высокая арендная плата за помещение и оборудование. Удельные издержки производства и обращения у малых предприятий, как правило, выше, чем у крупных: им труднее получить кредит, наладить рекламу; требуется затрачивать относительно больше средств на обучение и переподготовку кадров, изучение рынка, получение необходимой информации. Все перечисленные проблемы, несомненно, вызывают нестабильность в работе малых и средних предприятий, оказывают регрессирующее воздействие.

В соответствии со Стратегией социально-экономического развития Курганской области до 2020 г. малому и среднему предпринимательству отводится роль одного из основных инструментов по достижению стратегической цели – повышения уровня и качества жизни населения на основе эффективного использования человеческого и инновационно-инвестиционного потен-

Таблица – Основные показатели деятельности малых предприятий в Курганской области

Показатели	Количество, шт. 2014 г.	Среднесписочная численность работников, чел.		Оборот организаций по всем видам деятельности, млн. руб.	
		2014	январь-июнь 2015	2014	январь-июнь 2015
Всего по экономике в т.ч. по видам деятельности:	7315	52216	37264	44102,3	20165,4
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	508	8474	7193	4520,1	1870,8
Рыболовство, рыбоводство	20	74	-	24,6	-
Добыча полезных ископаемых	18	58	-	8,3	-
Обрабатывающие производства	784	9182	6882	7160,0	3476,8
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	79	823	565	539,6	286,4
Строительство	856	6830	5428	5284,5	2241,4
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	2741	11477	7092	19380,1	8552,0
Гостиницы и рестораны	182	1489	1244	881,0	436,6
Транспорт и связь	433	3745	2762	1718,7	812,8
Финансовая деятельность	88	259	163	-	-
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	1314	8271	5049	3909,8	2197,8
Образование	32	79	-	-	-
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	103	709	454	382,7	156,2
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	157	746	387	292,1	106,2

Источник: составлена на основе данных Курганстата [4]

циалов, обеспечивающих устойчивое развитие и конкурентоспособность Курганской области, увеличения продолжительности жизни населения.

Курганская область целенаправленно решает вопросы по созданию благоприятных условий для субъектов малого и среднего предпринимательства. В настоящее время в регионе действует государственная программа Курганской области «О развитии и поддержке малого и среднего предпринимательства в Курганской области на 2014-2020 годы». Сформирована правовая база Курганской области, регулирующая сферу малого и среднего предпринимательства. Созданы и осуществляют деятельность координационные и совещательные органы в области развития малого и среднего предпринимательства: областной Совет по развитию малого и среднего предпринимательства при Правительстве Курганской области; межведомственная комиссия по ликвидации административных ограничений в сфере малого и среднего бизнеса при Губернаторе Курганской области; координационные советы по взаимодействию с субъектами малого и среднего предпринимательства во всех муниципальных районах и

городских округах Курганской области и в крупных сельских муниципальных образованиях.

Созданы и осуществляют деятельность организации, образующие инфраструктуру поддержки малого и среднего предпринимательства:

- Государственное унитарное предприятие «Бизнес-инкубатор Курганской области»;
- Студенческий инновационный бизнес-инкубатор «ЮВЕНТА»;
- Бизнес-инкубатор Курганского государственного университета;
- Студенческий бизнес-инкубатор Курганской государственной сельскохозяйственной академии им. Т.С. Мальцева;
- Некоммерческая организация «Гарантийный фонд малого предпринимательства Курганской области»;
- Некоммерческая организация «Фонд микрофинансирования Курганской области»;
- Информационно-консультационные центры в муниципальных районах и городских округах Курганской области;

- Некоммерческое партнерство «Центр кластерного развития Курганской области»;
- Центр молодежного инновационного творчества;
- Открытое акционерное общество «Курганский областной технопарк»;
- Обособленное подразделение в ГУП «Бизнес-инкубатор Курганской области» «Курганский региональный центр поддержки экспорта».

Финансово-кредитная поддержка малому бизнесу предоставляется через выделение субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства, осуществляющих приоритетный вид деятельности: производство инновационной продукции; производство и переработка сельскохозяйственной продукции; производство промышленной продукции; производство продукции строительного назначения; оказание услуг в сфере здравоохранения, образования, культуры, жилищно-коммунального хозяйства, спорта, въездного и внутреннего туризма; добыча и реализация общераспространенных полезных ископаемых; осуществление ремесленной деятельности, деятельности в области народных художественных промыслов; оказание автотранспортных услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом (за исключением услуг такси). [3]

Основные виды поддержки, выделяемые государственной программой Курганской области «О развитии и поддержке малого и среднего предпринимательства в Курганской области на 2014-2020 годы»:

- 1 Гранты начинающим субъектам малого предпринимательства на создание собственного бизнеса.
- 2 Содействие развитию лизинга оборудования субъектами малого и среднего предпринимательства.
- 3 Субсидирование части процентной ставки по кредитам.
- 4 Субсидирование затрат субъектов малого и среднего предпринимательства по участию в международных и межрегиональных выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятиях.
- 5 Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в области ремесел, народных художественных промыслов.
- 6 Предоставление субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства на организацию групп дневного времяпрепровождения детей дошкольного возраста и иных подобных им видов деятельности по уходу и присмотру за детьми.

В случае необходимости привлечения кредитных ресурсов субъекты малого и среднего предпринимательства могут воспользоваться услугами организаций инфраструктуры поддержки субъектов предпринимательства:

- 1 Микрофинансирование субъектов малого и среднего предпринимательства. Предоставление займов осуществляет Некоммерческая организация «Фонд микрофинансирования Курганской области».
- 2 Предоставление поручительств по финансовым обязательствам.

Поручительство предоставляется на сумму не более 70% от объема обязательств субъекта малого и среднего предпринимательства. Предоставление поручительств осуществляет Некоммерческая организация «Гарантийный фонд малого предпринимательства Курганской области». [3]

Проблемы малого и среднего бизнеса, факторы, определяющие тенденции развития данного сектора экономики, в своей основе обусловлены сложившейся системой экономических отношений в современной экономике России. Создание достаточного для опти-

мального развития количества малых и средних предприятий как основы социально-экономического развития возможно методом целевых программ при активной поддержке государства на федеральном и региональном уровнях. Решение обозначенных выше проблем поможет малому предпринимательству развиваться более активно, а значит, будут создаваться новые товары (работы, услуги), будут создаваться новые рабочие места, будет развиваться экономика страны.

#### Список литературы

- 1 О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства: Постановление Правительства Российской Федерации № 702 от 13.07.2015 г.
- 2 О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон Российской Федерации № 209-ФЗ от 24.07.2007 г.
- 3 <http://kurganobl.ru> – Официальный сайт Правительства Курганской области.
- 4 <http://kurganstat.gks.ru> – Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Курганской области.

**Л.В. Лазарева**  
**Курганский государственный университет**

## ОЦЕНКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

В рыночной экономике при принятии любого управленческого решения производитель решает проблему эффективного распределения ограниченных ресурсов. Поскольку стоимостной оценкой затраченных ресурсов являются производственные издержки, предпринятию особое внимание следует уделять их поведению, а также доходам от продаж – выручке. Новые предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий календарный год без учета НДС для субъектов малого и среднего предпринимательства установлены Постановлением Правительства РФ от 13.07.15 №702. Критерии малого и среднего предпринимательства в РФ установлены федеральным законом №209-ФЗ от 24.07.2007. В таблице представлена классификация субъектов малого и среднего предпринимательства.

Таблица – Классификация субъектов малого и среднего предпринимательства

Категории субъекта предпринимательства	Интервал предельных значений средней численности работающих на предприятии, чел	Предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий календарный год без учета НДС, млн.руб
Средние предприятия	101–250	2000
Малые предприятия	16–100	800
Микропредприятия	1–15	120

Поведение фирмы при производстве единицы продукции основано на анализе цены (P), средних общих издержек (ATC), средних переменных издержек (AVC)



и предельных издержек (MC). Возможны три варианта ведения бизнеса: максимизация прибыли, минимизация убытков и прекращение производства. Минимизация убытков происходит при частичном покрытии ценой продукции удельных постоянных издержек и полном покрытии удельных переменных издержек. Ситуации прекращения производства соответствует снижение цены продукции ниже уровня удельных переменных затрат. На рисунке представлен вариант максимизации прибыли, когда цена единицы продукции (определяется кривой спроса D) выше ее себестоимости, то есть предприятие получает прибыль.

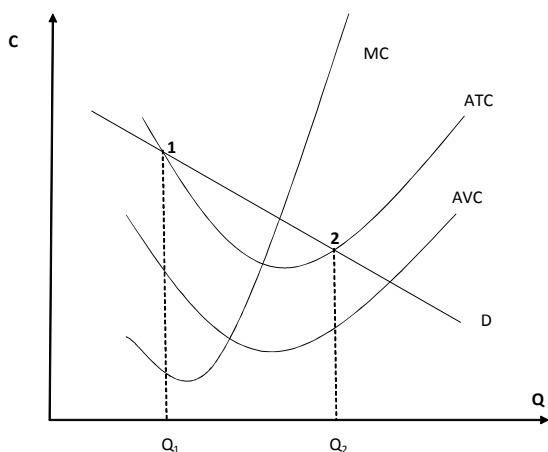


Рисунок – Максимизация прибыли фирмы

Для анализа интересны две критические точки. Объем производства  $Q_1$ , при котором цена начинает превышать средние общие (удельные) издержки и предприятие входит в зону прибыли (точка 1). И точка 2, когда с ростом объемов производства до величины  $Q_2$ , средние общие издержки снова начинают превышать цену, что связано с действием закона убывающей производительности.

Практический интерес для предприятия представляет первая критическая точка, которая носит название точки безубыточности, критического объема продаж или порога рентабельности. Безубыточность – это такое состояние предприятия, когда оно уже не несет убытков, но еще не получает прибыли, то есть финансовый результат равен нулю. Точка безубыточности – это объем выпуска продукции  $Q_{min}$ , который определяется равенством выручки от реализации и себестоимости.

Анализ точки безубыточности носит название CVP-анализ («cost – volume – profit» или «затраты – выпуск – прибыль»). Его суть заключается в следующем [1].

1 Переменные издержки формируют производственную (усеченную) себестоимость продукции, которая в отличие от полной себестоимости не включает постоянные издержки (расходы периода – управленческие и коммерческие). Формирование усеченной себестоимости (метод «директ-костинг») основано на делении затрат на постоянные и переменные. Переменные издержки связаны непосредственно с производством, являются результатом экономической деятельности и относятся к себестоимости продукции. Постоянные издержки не имеют прямой связи с объемом производства, существуют независимо от результатов экономической деятельности и формируют расходы отчетного периода. Размер постоянных издержек более зависим от продолжительности временного отрезка, чем от объема производственной работы: в длительном периоде

они не выделяются. Существует понятие долгосрочных издержек.

2 Превышение выручки от продажи над производственной себестоимостью проданного (при продаже товаров – над их закупочной стоимостью) формирует маржинальный доход, или сумму покрытия, из которой покрываются постоянные издержки. Остаточная сумма покрытия формирует прибыль. Если суммы покрытия недостаточно для покрытия постоянных издержек, возникающая разница является суммой убытка за данный период.

3 Незавершенное производство и нереализованная продукция (товары) на начало и конец отчетного периода оцениваются по переменным издержкам. В результате постоянные расходы исключаются из калькулирования себестоимости. Они учитываются как комплекс расходов отчетного периода. Таким образом, в результатах операций от продажи учитываются все текущие издержки, к ним относящиеся: и переменные, и постоянные.

4 Переменные издержки могут рассматриваться как наименьшая цена, по которой можно продавать продукцию (товары), поскольку постоянные издержки возникают независимо от процесса производства продукции и присутствуют даже при нулевом выпуске продукции. На усеченную себестоимость, сформированную по переменным издержкам, влияет изменение величины любого их элемента. При этом изменений в величине постоянных издержек в краткосрочном периоде не происходит. Это означает, что прибыль формируется под влиянием переменных издержек, а не постоянных. На этом основано формирование прибыли по методу критической точки.

Ключевой особенностью метода анализа критической точки является деление затрат на постоянные и переменные. Существует различные методы, позволяющие получить уравнение линейной функции, описывающей зависимость затрат от объемов производства (формула 1).

$$TC = AVC * Q + FC \quad (1)$$

где TC – совокупные валовые издержки;

AVC – удельные переменные издержки;

Q – объем производства продукции;

FC – постоянные издержки.

Расчетно – аналитический метод. При использовании данного метода анализируются статьи затрат и применяемые к ним методы учета. На основании анализа делается вывод о поведении затрат. Последующий анализ объемов затрат по счетам (статьям) позволяет выявить соотношение постоянных и переменных затрат.

Визуальный метод основан на построении графика зависимости «затраты – объем» для отдельных счетов (статей) затрат. Для более точного построения линейной функции часто используют методы корреляции и наименьших квадратов (МНК). Для их использования необходимы статистические данные за предшествующие периоды, на основе которой строится зависимость между затратами на производство и объемом производимой продукции. В методе корреляции данная зависимость определяется визуально, в методе наименьших квадратов – с помощью линейной аппроксимации. Суть МНК заключается в нахождении коэффициентов линейного уравнения 1 таких, чтобы все экспериментальные точки (статистические данные за предшествующие периоды) лежали наиболее близко к аппроксимирующей прямой.

Метод высшей и низшей точек (минимум – максимум) основан на наблюдении величины затрат при

максимальном и минимальном объемах производства. Метод основан на том, что с ростом объема производства себестоимость увеличивается только за счет пропорционального увеличения переменных затрат. Для нахождения параметров уравнения 1 определяют разность между максимальным и минимальным объемом производства (в натуральном выражении), а также рассчитывают разность между величиной себестоимости продукции, соответствующей максимальному и минимальному объему производства. Переменные затраты на единицу продукции определяются как частное от деления разности затрат в высшей и низшей точках на разность объемов в тех же точках. Постоянные затраты определяются вычитанием переменных затрат при соответствующем объеме из общей суммы затрат.

Полученная функция затрат (формула 1), отражающая зависимость стоимостной оценки использованных ресурсов от объема производства, основана на показателе сокращенной удельной себестоимости (AVC). Общая себестоимость (ТС) формируется суммированием переменных затрат (VC), величина которых прямо пропорциональна объему производства продукции

$$VC = AVC * Q \quad (2)$$

и общей суммы постоянных затрат FC. Таким образом, в функции применяются удельные показатели затрат, расчет которых называется калькуляцией.

Аналитическим методом точка безубыточности определяется в натуральном выражении (формула 3) и стоимостном выражении (формула 4) через удельные величины цены единицы продукции P, средних переменных издержек AVC и общей суммы постоянных затрат, отнесенных на данный вид продукции FC.

$$Q_{min} = \frac{FC}{P - AVC} \quad (3)$$

$$TR_{min} = \frac{FC}{1 - \frac{AVC}{P}} \quad (4)$$

Модель определения точки безубыточности основана на линейном поведении затрат в релевантном диапазоне с учетом изменения единственного параметра – объема производства. Релевантный диапазон подразумевает именно прямо пропорциональную линейную зависимость между удельными переменными затратами (AVC) и объемом производства (Q). Только в этом случае можно использовать формулы 1 и 2. Важно, что при этом изменение величины VC происходит только при изменении Q, а величина AVC является постоянной.

Также необходимо отметить, что в условиях роста стоимости ресурсов и цены продукции достаточно сложно определить релевантный диапазон применения модели, поскольку при определении точки безубыточности по формулам 3 и 4 значения всех величин должны быть неизменными во временном диапазоне.

Таким образом, сформулируем ограничения для использования метода анализа критической точки [2]:

- анализ проводится только в краткосрочном периоде, что обусловлено степенью реакции факторов производства к изменению объемов выпуска продукции и соответственно делением всех затрат на постоянные и переменные;

- величина постоянных и переменных затрат может быть точно измерена на основе данных управленческого учета;

- производительность и цены ресурсов не изменяются в рассматриваемом релевантном уровне актив-

ности, т.е. поведение переменных затрат в анализируемом периоде не меняется;

- производственные мощности в анализируемом периоде, т.е. постоянные издержки неизменны;

- структура продаж и цена продукции не изменяются в анализируемом периоде, т.е. поведение выручки неизменно;

- переменные затраты и выручку можно аппроксимировать в линейную функцию с достаточной степенью достоверности в анализируемом периоде;

- объем продаж и производства промышленного предприятия в анализируемом периоде существенно не различаются, то есть остатки незавершенного производства и готовой продукции изменяются незначительно.

В практической деятельности предприятия анализ безубыточности используется для обоснования управленческих решений по минимальному выпуску продукции; объему производства и реализации продукции, обеспечивающих заданную величину прибыли; определению минимально допустимой цены единицы продукции; определению цены для получения плановой величины прибыли, а также определения «запаса прочности» предприятия.

#### Список литературы

1 Палий, В.Ф. *Управленческий учет издержек и доходов (с элементами финансового учета)* / В.Ф. Палий. – М.: ИНФРА-М, 2006.

2 Лысенко, Д.В. *Бухгалтерский управленческий учет: учебник*. – М.: ИНФРА-М, 2009.

**В.С. Миронова**

**Курганский государственный университет**

## МОДЕЛЬ ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЫ ПРЕДПРИЯТИЙ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СТРУКТУР ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Инновационные структуры предприятий малого и среднего бизнеса создаются в инновационной сфере. До настоящего времени в литературе, к сожалению, нет достаточной четкости в выяснении сущности понятия инновационной сферы.

В соответствии с ГОСТ Р54147-2010 инновационная сфера – это область деятельности производителей и потребителей инновационной продукции, включающая создание и распространение инноваций [1].

Отдельные исследователи рассматривают ее как область взаимодействия инноваторов, инвесторов, товаропроизводителей конкурентоспособной продукции (работ, услуг) и развитой инфраструктуры [2, с. 9].

Согласно словаря иностранных слов, сфера (sphere-англ.) - это область, пределы распространения чего-либо [3, с. 441].

Функциональное назначение инновационной сферы было раскрыто Й. Шумпетером [4, с. 29]:

- 1) коммерческий анализ потенциальных потребителей инноваций;

- 2) поиск перспективных идей, источников функционирования;

- 3) организация создания и внедрения новшества;

- 4) тиражирование;

- 5) поддержка и утилизация.

Мы связываем выделение инновационной сферы с результатом общественного разделения труда. Функцией инновационной сферы является формирование рынка разработанных и освоенных новшеств для производственной сферы. Она включает в себя научную сферу, охватывающую прикладные исследования, опытно-конструкторские работы, маркетинг и сбыт новшеств, и часть производственной сферы, заключающейся в освоении новшеств.

Объектами инновационной сферы предприятий, производящих инновации производственно-технического назначения и инновации потребительских товаров с полным инновационным циклом, являются прикладные исследования, опытно-конструкторские работы, маркетинг и сбыт новшеств, представляющие научную сферу, и освоение производства первой промышленной партии инноваций, маркетинг и сбыт этой партии, представляющие производственную сферу. В организационном и финансовом аспектах реальность такого перераспределения этапов инновационной деятельности между научной и производственной сферами на предприятиях, самостоятельно разрабатывающих для себя новшества для освоения и производства инноваций, не вызывает сомнения, так как инновационная деятельность осуществляется в рамках одного предприятия. Для разработки новшеств и освоения производства первой промышленной партии инноваций с целью реализации на рынке, по нашему мнению, следует создавать специализированные научно-производственные предприятия в инновационной сфере.

Таким образом, сущность инновационной сферы состоит в разработке и материализации нового научного знания в первую промышленную партию инноваций производственно-технического назначения и инноваций потребительских товаров. Это означает, что инновационная сфера имеет экономическую природу, выражающуюся в разработке и освоении новшеств для создания и удовлетворения потребностей производственной сферы.

Следовательно, она развивается по экономическим законам и, безусловно, является сложной экономической категорией, включающей в себя научную сферу и часть производственной сферы, которые находятся во взаимной связи и зависимости. Поэтому не вызывает сомнения, что рассмотрение ее сущности возможно только с позиции системного и дифференцированного подходов.

По нашему мнению, инновационная сфера как экономическая категория представляет собой совокупность экономических отношений, возникающих на предприятиях, производящих инновации производственно-технического назначения и инновации потребительских товаров с полным инновационным циклом, в процессе прикладных исследований, опытно-конструкторских работ, маркетинга и сбыта новшеств, освоения производства первой промышленной партии инноваций.

При реализации на рынке первой промышленной партии инноваций производственно-технического назначения и инноваций потребительских товаров целью инновационной сферы является создание рынка разработанных и освоенных новшеств для производственной сферы, а критерием ее достижения выступает экономический эффект этой партии инноваций для предприятия-производителя. При внутрипроизводственном использовании первой промышленной партии инноваций производственно-технического назначения предприятиями, производящими инновации с полным инновационным циклом, целью инновационной сферы является

производство радикальных и улучшающих инноваций производственно-технического назначения, создание новых рынков их сбыта, критерием ее достижения выступает экономический эффект этих инноваций для предприятия-производителя и технический эффект для предприятия-промежуточного потребителя, а первой промышленной партии инноваций потребительских товаров предприятиями, производящими инновации с полным инновационным циклом, целью выступает повышение конкурентоспособности инноваций для конечного потребителя, расширение существующих рынков их сбыта, критерием - экономический эффект инноваций потребительских товаров для предприятия-производителя и потребительский эффект для конечного потребителя. С точки зрения развития инновационная сфера представляет собой качественно новую целостность и выражается в материализации нового уровня научного знания в виде новшеств в первую промышленную партию инноваций.

С позиции дифференцированного и системного подходов инновационную сферу можно представить как это область деятельности, объединяющую прикладные исследования, опытно-конструкторские работы, маркетинг и сбыт новшеств, освоение производства первой промышленной партии инноваций производственно-технического назначения и инноваций потребительских товаров, которые находятся во взаимной связи и развитии и обладают качественно новой целостностью, с целью создания рынка разработанных и освоенных новшеств для производственной сферы при реализации первой промышленной партии инноваций на рынке, обеспечивающих получение экономического эффекта этой первой партии инноваций для предприятия-производителя, и с целью производства радикальных и улучшающих инноваций производственно-технического назначения, создания новых рынков их сбыта, повышения конкурентоспособности инноваций потребительских товаров для конечного потребителя, расширения существующих рынков их сбыта.

Особенностями предлагаемого определения инновационной сферы являются:

во-первых, выделение объектов инновационной сферы предприятий - прикладных исследований, опытно-конструкторских работ, маркетинг и сбыта новшеств как элементов научной сферы и освоения производства первой промышленной партии инноваций как элементов производственной сферы;

во-вторых, появление качественно новой целостности в результате развития инновационной сферы на основе достижения нового научного знания в процессе воспроизводства новшеств;

в-третьих, рассмотрение элементов научной и производственной сферы, входящих в инновационную сферу, как системы;

в-четвертых, результатом инновационной сферы является изготовление первой промышленной партии инноваций производственно-технического назначения и инноваций потребительских товаров;

в-пятых, целью инновационной сферы при реализации первой промышленной партии инноваций на рынке является создание рынка разработанных и освоенных новшеств для производственной сферы, а при ее внутрипроизводственном использовании - производство радикальных и улучшающих инноваций производственно-технического назначения, создание новых рынков их сбыта, повышение конкурентоспособности инноваций потребительских товаров для конечного потребителя, расширение существующих рынков их сбыта;

в-шестых, критерием достижения цели при реализации первой промышленной партии инноваций на рынке выступает экономический эффект этой первой партии инноваций для предприятия-производителя.

Модель инновационной сферы предприятий, производящих инновации производственно-технического назначения и инновации потребительских товаров с полным инновационным циклом, показана на рисунке 1, где пунктирной линией очерчены её границы.

Спецификой отношений, складывающихся в инновационной сфере, выступают:

- 1) преобладание обменных отношений между субъектами при передаче новшества и первой промышленной партии инноваций;
- 2) фиксирование права интеллектуальной собственности на открытие, патент и другие;
- 3) допустимость получения отрицательных результатов;

4) вероятностный характер проводимых работ, обуславливающий высокую степень риска;

5) использование венчурного финансирования.

Для развития инновационных структур предприятий малого и среднего бизнеса в инновационной сфере предлагается в ЗАО «Торговый дом «Курганские прицепы», производящего инновации потребительских товаров с полным инновационным циклом, создать единый творческий центр, занимающийся генерированием идей и разработкой и освоением производства инноваций. В состав единого творческого центра предлагается ввести 5 человек:

- 1) директора;
- 2) главного конструктора;
- 3) заместителей директора по развитию;
- 4) заместителей директора по освоению производства инноваций;
- 5) начальника отдела маркетинга.



Рисунок 1 – Модель инновационной сферы предприятий, производящих инновации с полным инновационным циклом

Расчет экономического эффекта от организации единого творческого центра в ЗАО «Торговый дом «Курганские прицепы» представлен в таблице 1.

Таблица 1 - Расчет экономического эффекта от организации единого творческого центра в ЗАО «Торговый дом «Курганские прицепы»

Показатели	Сумма, тыс. р
1 Цена новых прицепов легковых автомобилей - «Стандарт» - «Крепыш Тайга» - «Крепыш Водник»	31290 40000 35840
2 Годовой объем продаж, штук - «Стандарт» - «Крепыш Тайга» - «Крепыш Водник»	8698 2000 2081
3 Выручка от реализации новых прицепов	426743
4 Затраты на разработку новшества	6500
5 Себестоимость прицепов	352332
6 Ожидаемый годовой экономический эффект	67911

Экономический эффект от организации единого творческого центра в ЗАО «Торговый дом «Курганские прицепы» составил 67911 тыс. р.

Таким образом, разработанная модель инновационной сферы позволяет формировать инновационные структуры предприятий малого и среднего бизнеса и повышать эффективность их деятельности.

#### Список литературы

- 1 ГОСТ Р54147-2010: Стратегический и инновационный менеджмент. Термины и определения.
- 2 Морозов Ю.П. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие для вузов. - М: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.
- 3 Аракин В.Д., Выгодская З.С, Ильина Н.Н. Англо-русский словарь. - М.: «Русский язык», 2009.
- 4 Шумпетер Й. Теория экономического развития. - М.: Прогресс, 2008.

**В.С. Миронова**  
**Курганский государственный университет**

## **МОДЕЛЬ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ КАК ОСНОВА ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СТРУКТУР ОРГАНИЗАЦИЙ**

Для повышения инновационной активности промышленных предприятий малого и среднего бизнеса необходимо развивать инновационную инфраструктуру.

Infra в переводе с латинского означает подструктуру. Под инфраструктурой традиционно понимается совокупность отраслей, предприятий и организаций, видов их деятельности, призванных обеспечивать, создавать условия для нормального функционирования производства и обращения товаров, а также жизнедеятельности людей [1, с. 106].

Согласно ГОСТ Р54147-2010 инновационная инфраструктура – это строение организации, способству-

ющее осуществлению инновационной деятельности, то есть комплекс организаций, имеющих подчиненный и вспомогательный характер, обслуживающих инновацию и обеспечивающих условия нормального протекания инновационного процесса [2].

Инновационная инфраструктура - это совокупность субъектов инновационной деятельности, способствующих ее осуществлению [3, с. 2].

В соответствии с Федеральным законом № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» инновационная инфраструктура - это совокупность организаций, способствующих реализации инновационных проектов, включая предоставление управленческих, материально-технических, финансовых, информационных, кадровых, консультационных и организационных услуг [4].

Ряд авторов в инновационную инфраструктуру включают «множество организаций, субъектов инновационной деятельности, выполняющих функции обслуживания и содействия инновационным процессам» [5, с. 50].

Теоретически обобщая мнения авторов на сущность инновационной инфраструктуры, мы видим, что она имеет социально-экономическую природу, выражающуюся в создании организационно-экономических условий для функционирования субъектов инновационной деятельности. К ним, на наш взгляд, относятся организации, обслуживающие инновационный процесс, такие как научно-исследовательские институты, проектно-конструкторские бюро, вузы, промышленные предприятия, банки, региональные органы управления, ученые, преподаватели, предприниматели. Поэтому инновационная инфраструктура развивается по экономическим законам и является экономической категорией. Её задачей, по нашему мнению, является установление и поддержание хозяйственных связей между субъектами инновационной деятельности, поэтому ее рассмотрение возможно с позиции системного подхода.

По нашему мнению, инновационная инфраструктура как экономическая категория представляет собой совокупность экономических отношений, возникающих в процессе установления и поддержания хозяйственных связей между организациями-продавцами услуг, содействующим инновационным процессам, и субъектами инновационной деятельности - покупателями этих услуг.

Особенностью организаций, входящих в инновационную инфраструктуру, является оказание услуг технического, технологического, информационного, экономического, маркетингового, организационного и образовательного характера, а не промышленное производство инноваций. Поэтому целью организаций-продавцов, оказывающих услуги, содействующие инновационным процессам, выступает максимизация прибыли, а критерием ее достижения – экономический эффект от оказания этих услуг для организации-продавца. Целью субъектов инновационной деятельности-покупателей этих услуг является разработка и производство дифференцированных инноваций и повышение конкурентоспособности их продукции, а критерием ее достижения - экономический и потребительский эффекты дифференцированных инноваций. С точки зрения развития инновационная инфраструктура выражается в углублении хозяйственных связей между организациями-продавцами и субъектами инновационной деятельности-покупателями услуг.

Исходя из сказанного мы предлагаем следующее определение инновационной инфраструктуры.

С позиции системного подхода инновационная инфраструктура - это система организаций, создающих организационно-экономические условия функционирования субъектов инновационной деятельности путем установления и поддержания эффективных хозяйственных связей с ними на основе предоставления услуг технического, технологического, информационного, экономического, маркетингового, организационного и образовательного характера, содействующих осуществлению инновационных процессов на протяжении всего инновационного цикла, с целью максимизации прибыли, обеспечивающей достижение экономического эффекта от оказания услуг для организации-продавца и с целью разработки, производства дифференцированных инноваций, повышения конкурентоспособности продукции субъектов инновационной деятельности-покупателей, обеспечивающей им достижение экономического и потребительского эффектов дифференцированных инноваций.

Из определения следует:

во-первых, все организации, входящие в инновационную инфраструктуру, представляют собой систему;

во-вторых, между этими организациями установлены хозяйственные связи на принципе экономической эффективности;

в-третьих, организации оказывают услуги технического, технологического, информационного, экономического, маркетингового, организационного и образовательного характера, несвязанные с промышленным производством инновационной продукции;

в-четвертых, деятельность этих организаций направлена на создание организационно-экономических условий функционирования субъектов инновационной деятельности;

в-пятых, организации предоставляют услуги на протяжении всего инновационного цикла;

в-шестых, целью организаций-продавцов, предоставляющих услуги для осуществления инновационного процесса, является максимизация прибыли, а целью субъектов инновационной деятельности-покупателей этих услуг – разработка и производство дифференцированных инноваций и повышение конкурентоспособности их продукции;

в-седьмых, критерием достижения цели организаций-продавцов выступает экономический эффект от оказания услуг для этих организаций, а субъектов инновационной деятельности-покупателей услуг - экономический и потребительский эффекты дифференцированных инноваций;

в-восьмых, элементы инновационной инфраструктуры развиваются и совершенствуются вследствие решения задачи установления и поддержания хозяйственных связей между организациями-продавцами услуг, содействующих инновационным процессам, и субъектами инновационной деятельности-покупателями этих услуг.

Модель инновационной инфраструктуры представлена на рисунке 1.

В настоящее время инновационная инфраструктура Курганской области представлена ФГУ «Курганский центр научно-технической информации», Курганской областной общественной организацией Всероссийского общества изобретателей и рационализаторов, информационно-консультационной службой при фонде «Губернаторский фонд поддержки агропромышленного комплекса», ООО «Независимый центр содействия предпринимательству «Экономика и реформы», ЗАО «Межрегиональный маркетинговый центр «Курган-Мо-

сква», некоммерческое партнерство «Агентство по поддержке малого и среднего бизнеса Курганской области», некоммерческая организация «Курганский областной фонд поддержки малого предпринимательства», венчурный фонд для финансирования инновационных проектов, областной технопарк и бизнес-инкубатор, технопарк и бизнес-инкубатор Курганского государственного университета.

Анализ организационных структур предприятий, производящих дифференцированные инновации, показал, что в них обычно отсутствуют инновационные производственные подразделения, а там, где они сохранились, потребность в технических, технологических, информационных, экономических, образовательных услугах не удовлетворяется собственными силами. Кроме того, предприятия часто не имеют необходимой материальной базы для проведения исследований, разработки новшеств. Поэтому существующие организации инновационной инфраструктуры восполняют те функции, которые необходимы для формирования инновационной среды в регионе.

Благодаря им осуществляется материально-техническая, экономическая, информационная поддержка предприятий для активизации их инновационной деятельности.

Так, например, университетский технопарк на 14 рабочих мест создан с целью исследования, разработки высокотехнологичных новшеств производственно-технического назначения, освоения технологии обработки традиционной и инновационной продукции на новых станках с числовым программным управлением, включая подбор инструментов, режимов резания, применение программных продуктов. Он выполняет функции предоставления консалтинговых услуг по разработке и освоению технологии, образовательных услуг по подготовке инженеров-конструкторов, программистов станков с числовым программным управлением, специалистов для обслуживания машин по ремонту труб нефтегазопроводов, информационной поддержки, создания банка инновационных проектов, финансирования их на хоздоговорной основе. Субъектами инновационной деятельности-покупателями перечисленных услуг университетского технопарка являются предприятия, сохранившие собственные инновационные производственные подразделения, такие как ОАО «АК «Корвет», ОАО «Уралмаш», и не имеющие их, например, ОАО «Кургандормаш» и другие.

Аналогичную поддержку оказывает областной технопарк на 40 рабочих мест всем предприятиям машиностроительного комплекса Курганской области путем финансирования инновационных проектов со стороны Администрации области на конкурсной основе по грантам. Другим примером является университетский бизнес-инкубатор на 9 рабочих мест с выполнением функций консультирования по открытию бизнеса и нормативно-правовой базе, внедрению и коммерциализации перспективных разработок, созданию субъектов предпринимательства на базе перспективных разработок.

Таким образом, разработанная модель инновационной инфраструктуры выступает основой для формирования инновационных структур организаций, обеспечивающих повышение инновационной активности промышленных предприятий малого и среднего бизнеса.

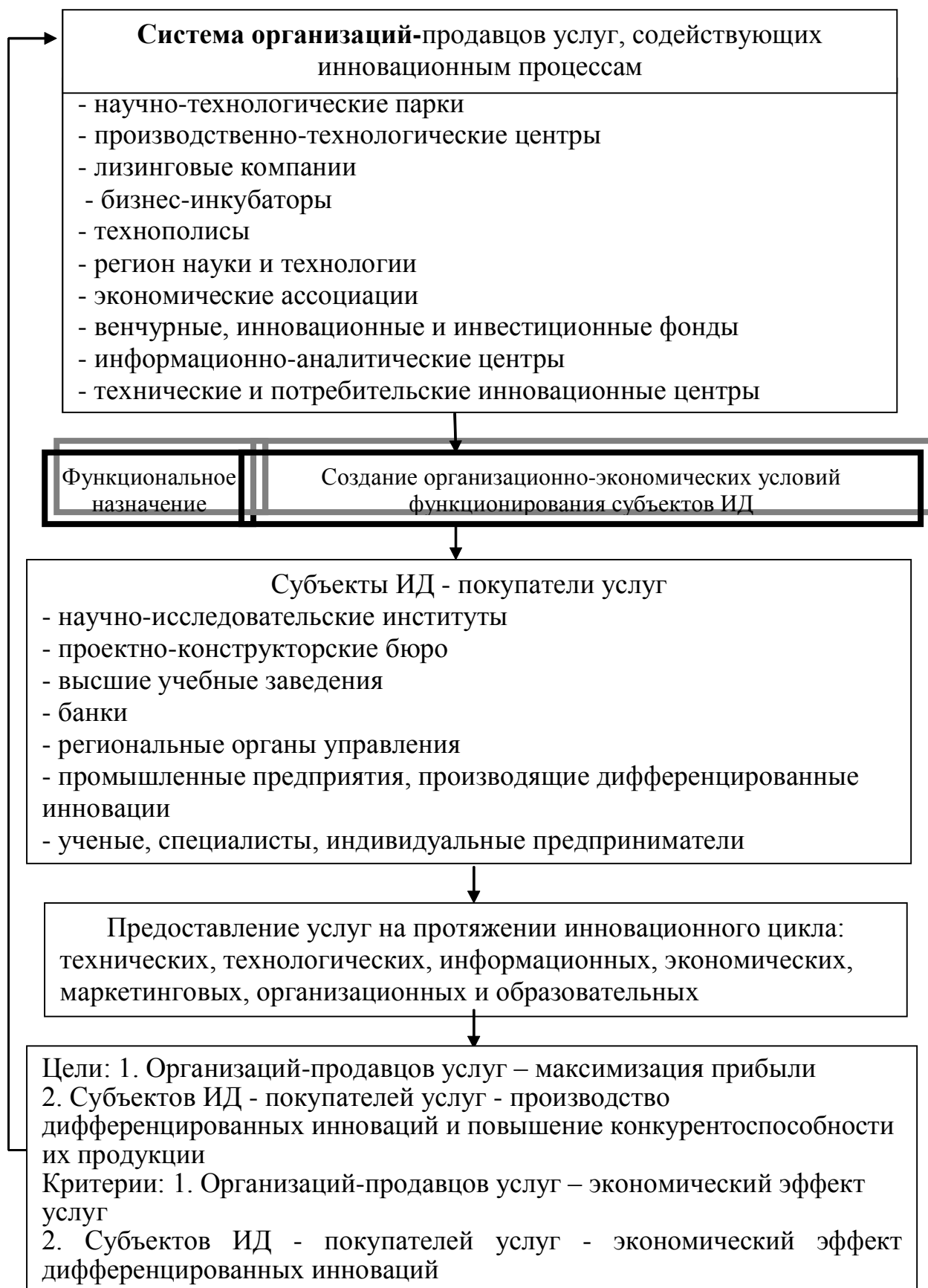


Рисунок 1 - Модель инновационной инфраструктуры

#### Список литературы

- 1 Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями. /Под ред. Б.З. Мильнера. – М.: ИНФРА-М, 2010.
- 2 ГОСТ Р54147-2010: Стратегический и инновационный менеджмент. Термины и определения.
- 3 Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г., № 1662-р, 2008.
- 4 Федеральный закон № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» от 23.08. 1996 г. с изменениями и дополнениями от 03.12.2012 г.

**С.Н. Орлов, К.С. Смирных**  
**Курганский государственный университет**

## ДИГИТАЛИЗАЦИЯ УСЛУГ: ПРЕИМУЩЕСТВА И ПЕРСПЕКТИВЫ

Среди стратегических направлений развития информационных технологий, как в финансовом, так и нефинансовом секторах экономики особое место занимают облачные технологии, аналитика больших объемов различных данных, интеграция мобильных устройств и технологий социальных сетей в корпоративную среду. Интеграция современных технологий и процессов IDC (ряд экспертов объединяет их в термин «Третья платформа») и их развитие в ближайшие несколько лет приведет к существенному изменению их производственной структуры, что повлечет за собой трансформацию бизнес-моделей в большинстве отраслей (рис. 1) [1].



Рисунок 1 – Платформы в эволюции рынка информационных технологий

В России процесс модернизации технологий характеризуется возрастанием роли современных информационных технологий, прежде всего, в сферах: образовательной, здравоохранения, финансовой, промышленной и сельскохозяйственной. Экспертами введен в оборот новый термин «дигитализация», который означает перевод всех видов информации в цифровую форму [2]. Развитие сетей высокоскоростной передачи данных и увеличение уровня проникновения смартфонов облегчает внедрение дигитализации и позволяет повысить мобильность пользователей. Эта тенденция весьма актуальна для России, где количество смартфонов по оценкам экспертов достигнет к 2020 году уровня 94-96%.

Распространение мобильных технологий в финансовой сфере позволяет небольшим компаниям и стартапам занимать существенную долю рынка, опережая в ряде сегментов крупных игроков. К самым популярным в этой сфере можно отнести: развитие услуг мобильного эквайринга с использованием mPOS-решений; расширение использования планшетов для услуг мобильного банкинга и развитие мобильных финансовых сервисов; развитие рынка p2p-кредитования [3].

Направление mPOS - эквайринга развивается быстрыми темпами на рынке технологических инноваций в финансовом секторе: по мнению экспертов, в перспективе планшеты с подключенным mPOS-терминалом полностью заменят контрольно-кассовые аппараты. По мнению экспертов, российский рынок mPOS - эквайринга имеет значительный потенциал[4]. Так, например, в России в 2013 году действовало более 10 стартапов, предоставляющих услуги мобильного mPOS - эквайринга, одним из которых является проект LifePay. Только за первые полгода указанный сервис привлек 6 тыс. клиентов, которые при помощи 15 тыс. ридеров 2013 году совершили транзакции на общую сумму более 1 млн. долларов[5].

В настоящее время доля пользователей «мобильных денег» по всему миру не превышает 7% от количества владельцев мобильных телефонов. Однако, по оценкам экспертов, уже в 2017 году количество пользователей указанных систем достигнет 450 млн. человек. Процесс развития будет сопровождаться ростом рынка приложений для мобильного банкинга, поскольку пользователи все чаще предпочитают использовать для подобных операций планшеты. По прогнозу Juniper Research, к 2017 году количество активных пользователей мобильного банкинга на планшетах достигнет 200 млн. человек, что составит 19% от количества всех пользователей[6].

Выдача и получение денежных займов физическими лицами напрямую, без участия посредников (банков, кредитных организаций) или P2P-кредитование оказывает стимулирующее воздействие на развитие дигитализации финансовых услуг. По мнению экспертов, мировой рынок P2P-кредитования по итогам 2013 года оценивается в 5 млрд. долларов, среднегодовой темп роста данного рынка в 2010-2013 годах составил 128%, а к 2025 году через P2P платформы будут ежегодно выдаваться кредиты на сумму 1 трлн. долларов. Для этих операций активно используются онлайн - площадки, применяющие технологии BigData [3].

С развитием информационных технологий наиболее встает вопрос о безопасности совершаемых операций. Опросы показывают, что более половины пользователей возражают против сбора персональных данных в социальных сетях и на интернет - ресурсах, и более 80% не уверены в добросовестности использования этих данных компаниями. Развитие и внедрение крипто-технологий, по мнению экспертов, позволит решить данную проблему.

Дигитализация меняет поведение покупателей: если жизненный цикл традиционного клиента состоял из четырех составляющих: вовлечение, обнаружение, изучение, покупка; жизненный цикл клиента с внедрением дигитализации открывает новые возможности, к которым относятся: покупка онлайн, просмотр мобильной видео рекламы, просмотр отзывов и их публикация, покупка через колл-центр, просмотр онлайн объявления, сравнение товаров онлайн и другое. Кардинальным образом изменяется доступность товаров и услуг для клиентов, на порядок повышается эффективность работы участников рынка. По оценкам экспертов, в США себестоимость операций по обработке одного чека снижается с 2.00 долл. при физическом присутствии клиента в отделении банка до 0.05 долл., при совершении этой операции через интернет.

На государственном уровне развитию дигитализации финансовых услуг в России уделяется самое пристальное внимание. В сентябре на первом Форуме инновационных финансовых технологий Finropolis-2015,



проходившем в Казани, обсуждались различные подходы, связанные с выработкой новых решений и возможностей использования цифровых технологий на финансовом рынке. По словам Э. Набиуллиной, финансовый сектор является пионером по внедрению инноваций, и государство должно играть ведущую роль, снимая барьеры для развития цифровых технологий. Решение данных вопросов нашло отражение в Плане мероприятий по развитию электронного взаимодействия на финансовом рынке. Ключевыми показателями «Дорожной карты» являются снижение затрат на бумажный документооборот на 30%, повышение доли электронных товаров и услуг до 85%, востребованности электронных финансовых услуг до 65%.

Одним из важнейших направлений развития дигитализации остается сфера государственных и муниципальных услуг. Внедрение цифровых технологий позволит повысить качество услуг, их доступность за счет экономии времени предоставления государственных услуг, сокращения количества визитов заявителей и объема предоставляемых документов, а также сокращения времени ожидания в очереди на получение услуги. Внедрение и развитие дигитализации способствует росту открытости и прозрачности деятельности государственных органов для граждан, развитию рынка коммерческих сервисов, использующих раскрываемую государственными органами информацию в сети Интернет в машинно-считываемом виде, собираемую для нужд государственного управления.

#### *Список литературы*

1 Обзор и оценка перспектив развития мирового и российского рынков информационных технологий, Электронный ресурс [<http://habrahabr.ru/company/moex/blog/250463/>], дата обращения: 07.10.2015

2 Первый Казанский форум инновационных финансовых технологий, Электронный ресурс [<http://finnopolis.ru/>], дата обращения: 07.10.2015

3 Специальное издание форума «Открытые» инновации» «Куда движется технологический рынок: перспективы для России», «Технологические инновации в финансовой сфере», с.33-40, 2014

4 CNew аналитика, Электронный ресурс [<http://www.snews.ru/analytics/>], дата обращения: 06.10.2015

5 Кейс LIFPAD, Электронный ресурс [<http://bg.ru/city/>], Дата обращения: 05.10.2015

6 Пресс-служба Фонда «Форум инноваций», Анализ и прогнозы развития информационных технологий, Электронный ресурс [<http://www.crn.ru/news/detail.php?ID=98264>], дата обращения: 07.10.2015

7 Дигитализация банкинга и её последствия для сотрудников и клиентов Электронный ресурс [<http://www.roomian.org/articles/impact-of-digital-banking-on-personnel-and-clients-2014/>], дата обращения: 07.10.2015

8 План мероприятий «Дорожная карта» по развитию электронного взаимодействия на финансовом рынке №2984п-П10 от 18.05.2015.

**Л.А. Паклина**

**Курганский государственный университет**

## **СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ**

Деятельность товаропроизводителей, а в особенности тех, кто производит технически сложную продукцию, заведомо будет успешна, если потребителю предлагается сопутствующий высококачественный сервис. В отсутствие сервисного обслуживания товар теряет

полностью или частично свою потребительскую значимость, становится неконкурентоспособным и игнорируется покупателем.

В процессе проведения экономических реформ и формирования рыночного механизма хозяйствования в Российской Федерации происходит перестройка механизма управления и организации во всех сферах народного хозяйства [3]. Наиболее стремительные темпы развития происходят на рынке услуг. Рынок услуг является сложной системой, включающей в себя разнообразные элементы, функцией и задачей которых является удовлетворение потребностей населения в услугах [3]. Основой рынка услуг выступает сфера сервиса.

Под сервисным обслуживанием следует понимать комплекс мероприятий, обеспечивающих и позволяющих потребителю рационально эксплуатировать приобретенный товар [2].

В настоящее время производители активно используют существующие инструменты маркетинга, которые позволяют им решать стратегические задачи, проникать на новые сегменты и рынки как с уже известными потребителю товарами, так и с новыми, только вышедшими на рынок, выделять себя среди конкурентов. Но только благодаря сервисному обслуживанию возможно установить долговременные связи с покупателями своих товаров. Т.е. сервисное обслуживание помогает создать круг постоянных покупателей товаров предприятия, превращая их, благодаря повышению сервиса и качества использования товара производителя, на сторонников торговой марки, что и является главной задачей маркетинговой коммуникационной политики.

Современное сервисное обслуживание в системе маркетинговых коммуникаций занимает важное место, как и рекламирование товара производителем, стимулирование продажи товара при определенных условиях, работа с общественностью и персональная продажа. Маркетинговая концепция предлагает принципиально новые инструменты, которые позволяют эффективное функционирование предприятия-производителя товара в условиях неопределенности внешней среды и роста конкуренции.

Конкуренция на современных рынках - это конкуренция не между тем, что произведено предприятием и его конкурентами, а между тем, чем они отличаются в сфере сервисного обслуживания

Развитие качественного, согласно современным требованиям потребителя, сервисного обслуживания на протяжении всего жизненного цикла товара рассматривается маркетологами как предпосылка переноса маркетинговых усилий на новую ступень. Задачей маркетинга становится не проблема производства вещей для потребления, а проблема «производства потребителей», то есть создание покупателя с определенным стилем жизни, что отвечает потребностям целевой аудитории, которая желает иметь определенные условия пользования товарами и обслуживание их по наивысшим стандартам.

Современный маркетинговый образ деятельности формирует новый подход к набору инструментов, с помощью которых можно привлечь потенциального покупателя. Целью сервисного обслуживания является непосредственное удовлетворение потребностей конечного потребителя - потенциального покупателя. С точки зрения экономики материальное производство имеет целью удовлетворение потребностей индивидуума или общества в целом. Однако удовлетворение потребностей не происходит непосредственно: оно имеет несколько ступеней и стадий, распределенных во времени и пространстве.

Сервисное обслуживание функционирует в условиях наложения стадии производства и стадии использования (потребления). Особенность сервисного обслуживания заключается в том, что в данной сфере деятельности, ее пропорциональности и уровне развития отражается качество жизни потребителей.

В системе сервисного обслуживания производитель должен придерживаться следующих принципов [3]:

- производство товаров, выполнение работ и оказание услуг, которые полностью отвечают потребительским предпочтениям, а значит, способны стать базой формирования покупательского спроса;

- разработка и внедрение системы мер, которые позволят решить потенциальные проблемы, связанные с эксплуатацией конкретного товара;

- использование результатов расчета полной стоимости владения товаром в ходе переговоров с потребителем;

- ориентация на эффективную реализацию товаров и услуг, и, как следствие, завоевание и дальнейшее расширение (или удержание) определенной доли рынка;

- использование комплексного подхода в реализации и обслуживании товара;

- продуманное и экономически обоснованное снижение затрат на сервисное обслуживание путем внедрения самообслуживания в Интернете, автоответчиков и прочих подобных инструментов.

- ненавязчивость сервиса.

Использование данных принципов в организации сервисного обслуживания потребителей делает его не специальным сопутствующим «бонусом», а неотъемлемой структурной составляющей качественного товара.

Если производитель заинтересован в использовании маркетинговой политики коммуникаций, то сервисное обслуживание должно учитывать следующие факторы [1]:

- процесс реализации товара интерпретируется как последовательность стимулов и реакций, т.к. наглядное предложение выгод от приобретения товаров с дополнительными сервисными услугами является действенным стимулом для покупки, поскольку увеличивает количество потребителей и способствует их «привязыванию»;

- ориентация на желания и требования потребителя является залогом успеха коммуникационных мероприятий предприятия с целевой аудиторией.

- процесс сервисного обслуживания состоит из нескольких фаз: предпродажное, в процессе продажи и послепродажное обслуживание потребителя (пользователя) товара, потребитель должен пройти за период жизненного цикла товара. Важно постепенно ориентировать потребителя на совершение купли при разработке мер по маркетинговым коммуникациям, не обходя ни одного из этих этапов;

- производитель товара и его торговые посредники убедительны тогда, когда они способны поддержать потенциального покупателя при принятии им решения о покупке товара этого производителя. Согласно теории принятия решений необходимо создать положительное отношение к товару через предоставление сервисных услуг и снижение чувства риска, которое возникает у покупателя, если он сначала платит деньги за товар производителя, и только потом, через некоторое время, имея опыт использования (применения) товара, может оценить степень решения своих проблем благодаря его приобретению.

Качество предоставления сервисного обслужива-

ния влияет на имидж предприятия - изготовителя. Основными компонентами имиджа являются: качество, ассортимент, цена, гарантии; удобство мест расположения сферы обслуживания; способы организации процесса предоставления сервисного обслуживания; нацеленность на решение проблем потребителя, близость к потребителю, широкие непосредственные контакты производителя и других участников каналов товародвижения.

Основываясь на том, что конкурентоспособность производителя напрямую зависит от наличия сервисного обслуживания, необходимо придавать большое значение и формированию особой, сервисной, культуры предпринимательства, базирующейся на осуществлении постоянного контроля за качеством предоставляемых услуг, за формами и методами их распространения.

Учет полной стоимости владения в течение всего срока жизни товара на рынке обусловил оптимизацию структуры совокупных затрат на разработку, изготовление, продажу и сервисное обслуживание товара. Планирование сервисного обслуживания происходит параллельно с разработкой товара в реальном исполнении согласно той или той стратегией технологического развития.

Этапы процесса разработки системы интегрированной маркетинговой политики коммуникаций «товар – сервисное обслуживание» [4]:

1 этап: разработка предложений сервисного обслуживания в процессе изготовления товара;

2 этап: разработка предложений услуг по обслуживанию в процессе продажи товара;

3 этап: интеграция процесса разработки товара в реальном исполнении с применением услуг сервисного обслуживания;

4 этап: установление принципов управления товаром во времени;

5 этап: определение системы управления товаром в реальном исполнении течение срока его жизни на рынке;

6 этап: определение системы управления сервисным обслуживанием в течение срока жизненного цикла товара;

7 этап: установление системы интегрированного управления совокупным предложением полезной функции, т.е. решение проблемы потребителя при покупке им товара производителя.

Для достижения наилучшего результата в ходе прохождения вышеперечисленных этапов требуется определить, каким образом должны быть сформированы интеракции производителя с потребителем. На рисунке представлены коммуникационные связи между производителем и потребителем в сфере сервисного обслуживания.

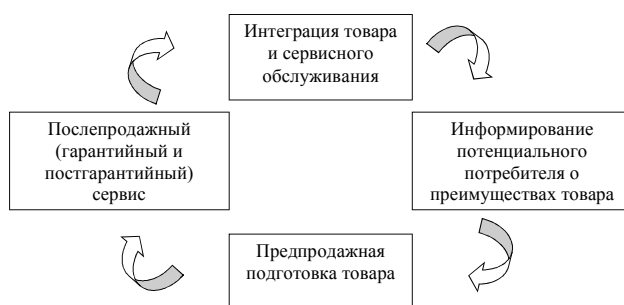


Рисунок - Коммуникационные связи между производителем и потребителем в сфере сервисного обслуживания

## ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЭФФЕКТОВ В СИСТЕМЕ СЕРВИСНОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ ТЕХНИЧЕСКИ СЛОЖНОЙ ПРОДУКЦИИ

Интеграция товара и сервисного обслуживания - предприятия удовлетворяет потребности и запросы потребителей, которые ориентируются на расчет полной стоимости владения, и тем самым достигается соответствие предложения производителя спросу потребителя, который постоянно меняется;

Информирование потенциального потребителя о преимуществах товара и решение проблем потребителя в случае приобретения товара производителем. Такое информирование заключается в сборе и распространении информации о товаре с помощью других инструментов маркетинга (рекламы товара в средствах массовой информации, презентация его как форма публичных мероприятий, прямой маркетинг и т.д.). Одновременно осуществляется разработка и распространение прайс-листов, документации на товар относительно использования или эксплуатации и ремонта. Информирование происходит в процессе демонстрации товара и преимущественно в период обучения потребителей особенностям пользования товаром.

Предпродажная подготовка товара - подготовка к эксплуатации. Технически сложная продукция требует определенных действий для подготовки ее к эксплуатации или использованию. К таким услугам специалисты относят все операции предпродажного обслуживания и обслуживания в процессе покупки.

Послепродажное (гарантийное и постгарантийное) сервисное обслуживание. К нему относят поддержку товара в рабочем состоянии, установление партнерских отношений между производителем и торговым посредником, между торговым посредником и потенциальным потребителем. Сервисное обслуживание может варьироваться в зависимости от того, во-первых, с какой целью предоставляется услуга - для привлечения новых потребителей или с целью сохранения существующих; во-вторых, от сущности самого товара - является ли он товаром повседневного спроса или длительного пользования, что обуславливает необходимость использования определенных коммуникаций для применения определенных услуг сервисного обслуживания.

Таким образом, несмотря на то, что современные технологии позволяют использовать большое количество инструментов коммуникаций с потребителями, не стоит пренебрегать организацией высококачественного сервисного обслуживания с использованием разнообразных организационных форм.

### Список литературы

- 1 Голубкова, Е.Н. *Маркетинговые коммуникации: Учебник* / Е.Н. Голубкова. - М.: ДиС, 2011.
- 2 *Сервисная деятельность: Учебник* / Ж.А. Романович, С.Л. Калачев; под общ. ред. проф. Романовича Ж.А. - 6-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2013.
- 3 *Сервисная деятельность: Учеб. пособие* Изд 2-е/ С.Н. Коробков, В.И. Кравченко, С.В. Орлов и др.; Под общ. ред. И.П. Павловой и В.К. Романович; СПбГУАП. СПб., 2012.
- 4 Романов, А.А. *Маркетинговые коммуникации: учебник* / А.А. Романов, И.М. Синяева, В.А. Поляков. - М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2012.

Экономическая эффективность учитывает не только результат деятельности (прогнозируемый, планируемый, достигнутый, желаемый) предприятия - производителя технически сложной продукции, но рассматривает условия, при которых он достигнут. Экономическая эффективность предприятия - производителя определяется соотношением результата (эффекта) от проведения комплекса мероприятий по сервисному обслуживанию и затрат, обуславливающих этот результат. Экономическая эффективность является сравнительной оценкой результата деятельности предприятия - производителя, отражающая способность стимулировать прогрессивные структурно - качественные изменения в организации сервиса продукции. Таким образом, эффект представляет собой один из компонентов, соотносимых между собой в процессе решения задач оптимизации затрат на сервисное сопровождение.

Принципы измерения эффективности сервисного сопровождения:

- принцип взаимосвязи цели предоставления сервисного сопровождения на протяжении полного периода владения технически сложной продукцией и конечного результата, т.е. получение максимально высокого уровня прибыли от максимально возможного сервиса;
- доступность использования нескольких критериев оценки оптимальности предоставления сервисного сопровождения потребителям;
- в процессе целеполагания оптимальности предоставления сервисного обслуживания потребителям целесообразно отдавать предпочтение целям, характеризующим устойчивость рыночных позиций предприятия - производителя, реализуя принципы маркетинга, как рыночной концепции управления;
- взаимосвязь оценки эффективности предоставления сервисного сопровождения с жизненным циклом услуги.

Формирование системы управления развитием системы сервисного сопровождения представляет собой многофакторную модель, первостепенной задачей которой является разработка механизма определения экономических эффектов и расчет экономической эффективности ее осуществления.

Первостепенность решения данной задачи определяется следующими факторами:

1 Сервисное сопровождение технически сложной продукции является гарантом обеспечения экономической безопасности предприятия - производителя, т.к. сокращает простои продукции вследствие выхода из строя или проведения планово - предупредительного обслуживания и ремонтов, регулирует расходы на содержание и эксплуатацию продукции потребителем, оказывает влияние на величину эффективности деятельности потребителя через повышение производительности обслуживания и т.п.).

2 Сервисное сопровождение является одним из основных факторов повышения конкурентоспособности как технически сложной продукции, так и всего предприятия - производителя в целом, т.к. обеспечивает потен-

циально устойчивый рынок сбыта, является дополнительной статьей доходов, формирует взаимовыгодные партнерские отношения с потребителями и т.п.).

Поэтому предприятию – производителю технически сложной продукции необходимо отслеживать эффективность системы сервисного сопровождения, предоставляемого потребителям, с целью недопущения возникновения недостатков в предоставляемой системе услуг сервисного сопровождения.

Оценка эффективности предоставления услуг сервисного сопровождения технически сложной продукции в расчете интегрального показателя и включает в себя:

эффективность взаимодействия предприятия – производителя технически – сложной продукции с потребителем, выраженная через эффект применения услуг клиентского кредита с подкреплением, т.е. сбытовой эффект;

экономическая эффективность применения сервисного сопровождения технически сложной продукции.

Общий экономический эффект от предоставления потребителю услуг сервисного сопровождения технически сложной продукции может быть представлен формулой (1):

$$\mathcal{E}_{\text{общ}}^{\text{УСС}} = \mathcal{E}_{\text{ККП}} + \mathcal{E}_{\text{СС}}, \quad (1)$$

где  $\mathcal{E}_{\text{ККП}}$  - относительный эффект потребителя от реализации на условиях клиентского кредита технически сложной продукции с подкреплением;

$\mathcal{E}_{\text{СС}}$  - относительный эффект от использования потребителем сервисного сопровождения.

Формирование системы партнерских взаимоотношений предприятия – производителя и потребителей позволяет увеличить объем реализации и прибыль предприятия – производителя за счет приведения в соответствие целей обоих субъектов и обеспечения обоюдной выгоды данного взаимодействия.

Достижение оптимальной формы взаимодействия может быть достигнуто за счет применения системы клиентского кредита с подкреплением.

Клиентский кредит с подкреплением при приобретении достаточно дорогого оборудования является одним из перспективных направлений развития продвигающих услуг предприятия - производителя. Клиентский кредит с подкреплением может позволить осуществить крупномасштабные капитальные вложения в развитие материально-технической базы любого производства. По сравнению с другими способами приобретения оборудования (оплата по факту поставки, банковский клиентский кредит и т.д.) клиентский кредит с подкреплением имеет ряд существенных преимуществ:

дает возможность потребителю расширить производство и наладить обслуживание оборудования без крупных единовременных затрат и необходимости привлечения заемных средств;

смягчается проблема ограниченности ликвидных средств, затраты на приобретение технически сложной продукции равномерно распределяются на весь срок действия договора; высвобождаются средства для вложения в другие виды активов;

не привлекается заемный капитал, и в балансе предприятия – потребителя поддерживается оптимальное соотношение собственного и заемного капиталов;

кредитные соглашения предусматривают обязательства по производству системы сервисного сопровождения. Это особенно важно для технически сложной продукции, требующей привлечения высококвалифици-

рованного персонала для проведения пусконаладочных работ, ремонта и сервисного обслуживания;

позволяет потребителю периодически обновлять морально стареющую технически сложную продукцию;

кредитные платежи осуществляются по фиксированному графику, предприятие производитель имеет большие возможности координировать затраты на финансирование капитальных вложений и поступления от реализации выпускаемой продукции, что способствует стабильности его финансовых планов.

Клиентский кредит с подкреплением с одной стороны, должен поддерживать заключение сделок, а с другой стороны, привлекать дополнительные заказы. Предоставление такого кредита расширяет круг покупателей. В него вступают те потребители, которые хотя и желали бы приобрести в собственность технически сложную продукцию, но в настоящий момент не имеют на это средств.

Полезный экономический эффект потребителя технически сложной продукции от предоставления ему клиентского кредита с подкреплением является суммарной величиной, входящих сбытовых эффектов:

$$\mathcal{E}_{\text{ККП}} = \sum_1^3 \mathcal{E}_c, \quad (2)$$

где  $\mathcal{E}_{\text{ККП}}$  - полезный экономический эффект потребителя от предоставления ему клиентского кредита с подкреплением, руб.;

$$\sum_1^3 \mathcal{E}_c$$

- сумма сбытовых эффектов, руб.

Суммарный сбытовой эффект является результатом суммирования эффектов от альтернативного использования денежных средств, высвобождаемых вследствие предоставления производителем услуг продвигающего сервиса в форме клиентского кредита с

подкреплением  $\mathcal{E}_a$  и эффект потребителя от экономии расходов на обслуживание долгосрочных заимствований на приобретение технически сложной продукции.

$$\sum_1^2 \mathcal{E}_c = \mathcal{E}_a + \mathcal{E}_\Pi \quad (3)$$

где  $\mathcal{E}_a$  - чистый эффект потребителя (эффект, остающийся в распоряжении предприятия – потребителя после уплаты налога на прибыль) от альтернативного использования денежных средств, высвобождаемых вследствие предоставления производителем услуг продвигающего сервиса в форме клиентского кредита с подкреплением, руб.

Эффект возникает вследствие того, что денежные средства, которые потребитель расходует на оплату сервисного сопровождения, он может использовать в коммерческих целях: разместить на банковском депозите со ставкой процента  $i_{\text{БД}}$ ; вложить в ценные бумаги с доходностью  $i_{\text{ЦБ}}$ ; направить на прямые инвестиции с отдачей  $i_{\text{И}}$ .

Тогда, обозначив вышеперечисленные альтернативы расходования денежных средств потребителя через общий показатель  $i_a$ , получим (4):

$$\mathcal{E}_a = (P^b - \Delta P^b) \times \left(1 + \frac{i_a}{100}\right)^t \times \left(1 - \frac{НП}{100}\right), \quad (4)$$

где  $P^b$  - базовая цена реализации технически сложной продукции предприятием – производителем без учета оплаты за предоставление услуг сервисного сопровождения, руб.;

$\Delta P^b$  - прирост базовой цены реализации в результате предоставления предприятием – производителем услуг сервисного сопровождения, руб.;

$i_a$  - ставка альтернативного использования денежных средств, высвобождаемых в результате предоставления клиентского кредита с подкреплением, %;

НП - ставка налога на прибыль, %.

Эффект потребителя от экономии расходов на обслуживание долгосрочных заимствований на приобретение технически сложной продукции вследствие предоставления предприятием – производителем клиентского кредита с подкреплением:

$$\mathcal{E}_\Pi = P^b \times \left(1 + \frac{i_3}{100}\right)^t - \Delta P^b, \quad (5)$$

где  $i_3$  - ставка обслуживания долгосрочных заимствований, %.

Помимо вышперечисленных эффектов бытового характера, потребитель приобретая услугу сервисного сопровождения, имеет эффект и от использования данной услуги на всех стадиях жизненного цикла технически сложной продукции.

Интегральный экономический эффект потребителя технически сложной продукции, возникающий от приобретения на стадии реализации, обусловлен эффектом, возникающим при монтаже (6):

$$\mathcal{E}^M = \mathcal{E}_{FC}^M + \mathcal{E}_{VC}^M + \mathcal{E}_Q^M, \quad (6)$$

где  $\mathcal{E}^M$  - экономический эффект, возникающий при монтаже технически сложной продукции у потребителя, руб.;

$\mathcal{E}_{FC}^M$  - чистый эффект потребителя от экономии условно - постоянной части затрат на монтаж, руб.;

$\mathcal{E}_{VC}^M$  - чистый эффект потребителя от экономии условно - переменной части затрат на монтаж технически сложной продукции, руб.;

$\mathcal{E}_Q^M$  - чистый эффект потребителя от увеличения объемов производства ( $Q$ ) продукции на приобретенной технически сложной продукции вследствие сокращения сроков их ввода в эксплуатацию в результате осуществления монтажа производителем, руб.

Абсолютный чистый эффект потребителя от экономии условно - постоянной части затрат на монтаж:

$$\mathcal{E}_{FC}^M = \left[FC_2^M \times \left(1 - \frac{t_2^M}{t_1^M}\right) \times \frac{1}{T_{ж}}\right] \times \left(1 - \frac{НП}{100}\right), \quad (7)$$

где  $FC_2^M$  - условно-постоянные затраты потребителя на монтаж технически сложной продукции, руб.;

$t_1^M$  и  $t_2^M$  - срок ввода в эксплуатацию техники при осуществлении монтажа соответственно потребителем и производителем, лет;

$T_{ж}$  - срок жизни технически сложной продукции.

Эффективность услуг сервисного сопровождения для потребителя технически сложной продукции может быть представлена в виде отношения суммы общего экономического эффекта от предоставления услуг сервисного сопровождения потребителям к полной стоимости владения:

$$\mathcal{E}_{УСС} = \frac{\mathcal{E}_{общ}^{УСС}}{ПСВ}, \quad (8)$$

где  $\mathcal{E}_{УСС}$  - эффективность услуг сервисного сопровождения для потребителя технически сложной продукции.

Экономический смысл показателя эффективности услуг сервисного сопровождения для потребителя заключается в определении количества единиц полезного эффекта, получаемого потребителем на 1 рубль полной стоимости владения.

Общий размер наценки за сервисное сопровождение независимо от числа посредников и размера платежей по клиентскому кредиту с подкреплением не должен превышать размер ставки рефинансирования ЦБ РФ, следовательно:

- если  $\mathcal{E}_{УСС} > CP$ , то оказываемые услуги сервисного сопровождения выгодны для потребителя, т.к. превышают стоимость единовременной оплаты за сервис;

- если  $\mathcal{E}_{УСС} = CP$ , то оказываемые услуги сервисного сопровождения выгодны как для потребителя, так и для производителя;

- если  $\mathcal{E}_{УСС} < CP$ , то оказываемые услуги сервисного сопровождения выгодны для производителя.

Таким образом, потребитель, приобретая технически сложную продукцию, может спрогнозировать эффективность вложения средств в систему сервисного сопровождения, выбрать поставщика - производителя, определить необходимый ему индивидуальный уровень сервисного сопровождения от минимально необходимого до максимально возможного, заключить долгосрочные договоры на сервисное обслуживание, иметь возможность замены морально и физически устаревшей технически сложной продукции на новые на льготных условиях.

**З.А. Петрова, И.Ю. Аракелян**  
**Курганский государственный университет**

## **ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫЙ БИЗНЕС В РОССИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ**

В современном мире в условиях глобализации хозяйственной деятельности, повышения степени открытости национальных экономик и всеобщей информатизации и компьютеризации телекоммуникационные услуги на мировом рынке услуг развиваются высокими темпами, особенно высокие темпы характерны для интернет-услуг сотовой связи. Оборот рынка данных услуг

в 2014 году составил более трех триллионов долларов США. Это связано с тем, что спрос на телекоммуникационные услуги действительно высокий во всех областях жизни и деятельности человека. Так, банковское дело, туризм, транспорт, информационная индустрия зависят от скорости и надежности глобальных телекоммуникаций. В этой связи стратегически важной проблемой России для эффективного развития экономики имеет развитие телекоммуникационного рынка услуг и его интеграция в мировой рынок.

Российский рынок телекоммуникационных услуг сформировался в 90-е годы. Особенно бурно он развивался в 2007 г. – 2008г. В 2007 году компании сотовой связи удвоили абонентскую базу и достигли 100% уровня проникновения и следовательно абонентскую базу расширить становится проблематично, продажи sim-карт существенно упали несмотря на различные способы привлечения клиентов вплоть до раздачи бесплатных sim-карт. С 2010 года начался рост среднего дохода операторов на абонента (ARPU), в результате перехода на новую систему расчетов между операторами фиксированных и сотовых сетей; пересмотра оператором тарифной политики; роста разговорной активности абонентов; увеличения дохода населения, несмотря на рост ARPU средняя стоимость минуты разговора снижается. В целом для отечественного рынка телекоммуникаций характерны устойчивые темпы роста, одни из самых высоких среди телекоммуникационных рынков мира. Согласно аналитическому рейтингу iks-Consulting, в 2012 году число домашних пользователей широкополосного доступа в России выросло на 30%, причем 79% новых пользователей пришлось на регионы. [3]

По распространению сотовых услуг Россия уже догнала Западную Европу. Однако доля трат домашних хозяйств на мобильные услуги в России самая низкая из всех экономически развитых стран. С целью изменить ситуацию, то есть повысить количество минут разговора на одного абонента крупнейшие сотовые операторы вводят тарифы, стимулирующие увеличение времени разговора на одного абонента, а так же кредитные тарифы. Теперь телефон не отключится, даже если деньги на нем закончатся. Это психологический ход - люди не боятся, что у них закончатся средства на телефоне и говорят больше.

Одной из проблем развития российского рынка телекоммуникационных услуг является низкий уровень предоставления дополнительных услуг. Доход от дополнительных услуг в России в настоящее время в два раза ниже, чем в Западных странах. Поэтому операторы запускают новые негословные услуги, которые становятся основным источником доходов региональных операторов. Одним из препятствий роста предоставляемых дополнительных услуг является недостаточная емкость сотовых сетей, которых едва хватает на обслуживание голосового трафика. Поэтому операторы расширяют свои сети, ежегодно добавляя тысячи новых станций.

Запуск сетей третьего поколения (3G) в сущности, не изменил положения, хотя внедрения 3G сопровождалось резким снижением затрат на передачу данных. Большие надежды возложены на запуск сетей 4G. Монополизация рынка компаниями «большой тройки» - Вымпелком, МТС и Мегафон является серьезным препятствием существенного изменения ситуации на российском рынке телекоммуникационной связи. Перспективным направлением развития российского рынка телекоммуникационных услуг является распростране-

ние так называемых triple play, а точнее операторской мультисервисной IP-сети и современных IP-технологий.

Новые технологии позволяют оператору предоставить качественный триединый сервис: телефонию, телевидение и Интернет-коммуникации, в прошлом они были разделены технологически и организационно, каждый базировался на собственной инфраструктуре. Для пользователя это выглядело как телефонный провод, телевизионный кабель и «интернетный» провод или розетка. Поэтому разные операторы предоставляли разные услуги: телефонную связь – традиционные телефонные операторы (ГТС), телерадиовещание – например, «НТВ-плюс»; услуги интернета – интернет-провайдеры (ISP). В современных условиях оператор мультисервисной сети способен предоставить все три наиболее массовых и привычных сервиса одновременно через IP-канал. При этом не просто воспроизводятся старые услуги на новой технологической основе, что повышает их качество, но и вводятся новые, более интересные (сетевые компьютерные игры, Web-чаты, всевозможные интернет-пейджеры). Переход на триединый сервис приведет к увеличению дохода и создаст больше возможностей для инвестиций и снижения тарифов на услуги. Однако не стоит недооценивать и то, что новые услуги требуют покупки абонентами новых дорогих телефонов. Учитывается уровень платежеспособности основной массы населения, удельный вес абонентов с высокими расходами на продвинутые услуги в общей массе абонентов невысок. Поэтому 3G-услуги не стали массовыми.

Несмотря на динамическое развитие российской телекоммуникационной отрасли тем не менее можно выделить проблемы, которые снижают ее эффективность и тормозят дальнейшее развитие:

- различные сегменты рынка развиваются неравномерно;
- высокий уровень монополизации данного рынка;
- объем инвестиций недостаточен для широкого внедрения технологий, техники и результатов НИОКР;
- регулирующие органы телекоммуникационной системы являются составной частью правительства и проводят четко выраженную протекционистскую политику относительно своих производителей, лоббируют их интересы;
- отсутствует долгосрочная федеральная программа создания и развития национальной телекоммуникационной инфраструктуры;
- слишком разные условия развития услуг для региона, относительно тарифов и скорости Интернет доступа;
- несовершенство нормативно-правовой базы.

Одним из основных элементов рынка является конкуренция. Как было отмечено, российский рынок коммуникаций представлен в основном компаниями «большой тройки», которая контролирует 81,8% рынка сотовой связи и 81% рынка мобильного Интернета, в том числе доля операторов на российском рынке оставляет: МТС – 33,1%, Билайн – 24,4%, Мегафон – 24,3%, прочие – 18,2%. Структура российского рынка мобильного Интернета по основным операторам предоставляющим данные услуги составляет: МТС – 28%, Мегафон – 29%, Билайн – 24%, прочие операторы – 19%. [2]

Отсутствие конкуренции создает тепличные условия для «тройки» и с точки зрения получения лицензий, и с точки зрения цены, что не стимулирует компании осуществлять серьезные инвестиции в развитие отрасли, создание современной инфраструктуры. Поэтому на данный момент можно говорить о недостаточном

потоке инвестиций в телекоммуникационную отрасль в России. На российском телекоммуникационном рынке, как в прочем и на других ее рынках преобладают «быстрые» деньги и практически отсутствует финансирование долгосрочных программ, исключение составляет «космический» сегмент телевидения и радиовещания, для которого характерно стабильное финансирование долгосрочных программ. Компании не смешат с внедрением новых технологий, опасаясь их возможной нерентабельности.

Выделенные проблемы влияют на процесс выхода российских компаний на мировой рынок телекоммуникационных услуг. В связи с серьезным отставанием по уровню технической оснащенности, величины свободного капитала российские компании не могут представлять достойную конкуренцию в развитых странах и поэтому стремятся проникнуть на рынки стран ближнего зарубежья, которые являются достаточно привлекательными, с точки зрения проникновения.

Так компания МТС ведет активную международную деятельность на Украине (охвачено 17,52 млн. абонентов), в Белоруссии (4,55 млн.), в Армении (2,08 млн.), в Туркмении (1,75 млн.).

Наиболее активную международную деятельность ведет второй представитель «большой тройки» - российский оператор сотовой связи компания Билайн в Казахстане, на Украине (2,9 млн.), в Таджикистане, Узбекистане (абонентская база составила 901 тыс. абонентов), Киргизии, Грузии, Камбодже (50 тыс. абонентов). [3]

Компания Мегафон представлена на рынках Таджикистана, Абхазии и Северной Осетии.

На эти же рынки проникают компании западных стран, которым удалось захватить прочные позиции на основе современных методов завоевания потребителей. Поэтому реализация стратегических целей российских компаний на международном рынке телекоммуникаций возможна через инвестиционную деятельность, как основу повышения конкурентоспособности.

#### *Список литературы*

- 1 Демшич В.В. *GSM в России сегодня. Сотовая связь*, 2014. - №5.
- 2 Черникова Р.В. *Перспективы мобильной связи в России. Мобильные системы*. 2014. - № 2.
- 3 [www.celler.ru](http://www.celler.ru). *Мобильные новости*.

**З.А. Петрова**

**Курганский государственный университет**

## **ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ**

В условиях перехода экономики России на импортозамещающий путь развития, малый и средний бизнес становится все более важным элементом в экономике, который обеспечивает активный рост объемов производства, увеличения рабочих мест, занятости и доходов населения. Поэтому создание системы поддержки малого и среднего предпринимательства, а также инфраструктуры адекватной задачам развития бизнеса и повышения его эффективности является одной из основ импортозамещающего развития экономики.

Нормативно-правовая база реализации задач малого и среднего предпринимательства включает в себя целый ряд нормативно-правовых актов, направленных на повышение роли малого и среднего предпринимателя

тельства в социально-экономическом развитии общества, в том числе активизации инновационной деятельности, наиболее важными из которых являются:

Конституция РФ, где гарантируется единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержка конкуренции, свобода экономической деятельности в Российской Федерации признаются и защищаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности (Ст. 8);

Гражданский кодекс РФ от 30.11.1994 №51-ФЗ (в ред. от 12.03.2014г.) в Ст.23 регламентирует, что «гражданин в праве заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя»;

Федеральный закон от 24 июля 2007г. №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации (в ред. от 28 декабря 2013г.) ставший нормативно-правовой основой дальнейшего развития бизнеса, в котором определены формы поддержки (финансовая, имущественная, информационная и т.д.) ее направления (инновации, промышленное производство и т.д.) [Ст.16]

Виды поддержки отражены в Ст.17. Так, оказание финансовой поддержки осуществляется путем предоставления субсидий, бюджетных инвестиций, государственных и муниципальных гарантий. Оказание имущественной поддержки осуществляется в виде передачи во владение и (или) пользование государственного или муниципального имущества на возмездной, безвозмездной основе или не льготных условиях (Ст.18).

Нормативно правовая база государственной поддержки малого и среднего предпринимательства является основой разработки региональной и муниципальной нормативно-правовой базы, регулирующей финансовую, материальную и другие виды поддержки малого и среднего предпринимательства, процедур лицензирования деятельности, совершенствования системы налогообложения (введении налоговых каникул, налоговых льгот и т.д.) субъектов малого бизнеса, развитие инфраструктуры поддержки малого предпринимательства на региональном и муниципальном уровнях.

В настоящее время приоритетные направления малого бизнеса поддерживаются, прежде всего, на государственном уровне и находят все большее закрепление в федеральных законах. Муниципальные образования значительно меньше участвуют в его развитии, хотя по своей природе этот уровень управления более близок и доступен субъектам малого и среднего предпринимательства. Поэтому возникает необходимость совместить акценты государственной поддержки малого бизнеса на муниципальной основе. Следовательно, именно муниципалитетам надо решать конкретные задачи, связанные с развитием частной инициативы.

Курганская область целенаправленно решает вопросы формирования правового пространства, обеспечивающего развитие сферы малого и среднего предпринимательства, внедрение инновационных разработок и передовых технологий, создание инфраструктуры поддержки предпринимательства. Сформирована правовая база Курганской области, регулирующая сферу малого и среднего предпринимательства в налоговой сфере, в сфере инвестиций, в сферах защиты прав предпринимателей.

Созданы и осуществляют деятельность координационные и совещательные органы в области развития

малого и среднего предпринимательства:

- областной совет по развитию малого и среднего предпринимательства при Правительстве Курганской области;

- межведомственная комиссия по ликвидации административных ограничений в сфере малого и среднего бизнеса при Губернаторе Курганской области;

- координационные советы по взаимодействию с субъектами малого и среднего предпринимательства во всех муниципальных районах и округах Курганской области и в крупных сельских муниципальных образованиях.

Созданы и осуществляют деятельность организации, образующие инфраструктуру поддержки малого и среднего предпринимательства:

- Государственное унитарное предприятие «Бизнес-инкубатор Курганской области»;

- Студенческий инновационный бизнес-инкубатор «ЮВЕНТА»;

- Бизнес-инкубатор Курганского государственного университета;

- Студенческий бизнес-инкубатор Курганской государственной сельскохозяйственной академии им. Т.С. Мальцева;

- Некоммерческая организация «Гарантийный фонд малого предпринимательства Курганской области»;

- Некоммерческая организация «Фонд микрофинансирования Курганской области»;

- Информационно-консультационные центры в муниципальных районах и городских округах Курганской области;

- Некоммерческое партнерство «Центра кластерного развития Курганской области»;

- Центр молодежного инновационного творчества;

- Открытое акционерное общество «Курганской областной технопарк»;

- Обособленное подразделение в ГУП «Бизнес-инкубатор Курганской области»;

- «Курганский региональный центр поддержки экспорта».

В соответствии со Стратегией социально-экономического развития Курганской области малое и среднее предпринимательство является одним из основных инструментов долгосрочного развития.

Для реализации этой роли разработана государственная программа «О развитии и поддержке малого и среднего предпринимательства в Курганской области на 2014-2020 годы».

Запланированный объем финансирования мероприятий Программы за счет областного бюджета составляет 279 млн. руб., из федерального бюджета – 1060 млн. руб. [1]

Определяющую роль в поддержке предпринимательской инициативы играет финансовая поддержка.

В числе мероприятий Программы по финансовой поддержке реализуются следующие:

- Гранты начинающим субъектам малого предпринимательства на основе создания собственного бизнеса;

- Гранты на создание инновационных компаний;

- субсидии на технологическое присоединение к объектам электросетевого хозяйства; на реализацию инновационных проектов.

- на повышение энергоэффективности;

- субсидии действующим инновационным компаниям;

- субсидии на ведение экспортной деятельности;

- субсидии субъектам МСП, осуществляющих при-

оритетный вид деятельности (производство инновационной продукции, производство и переработка сельскохозяйственной продукции, производство промышленной продукции и продукции строительного назначения);

- совершенствование системы налогообложения субъектов малого и среднего предпринимательства осуществляющего приоритетные виды деятельности.

Тем, не менее, остаются проблемы, которые снижают эффективность предпринимательства и особенно остро проявляются в современных, сложных и экономических условиях. На микроуровне проблемами, сдерживающими развитие малого и среднего бизнеса Курганской области являются:

- недостаток стартового капитала для начала предпринимательской деятельности;

- трудности привлечения финансовых ресурсов на развитие бизнеса;

- недостаток квалифицированных кадров и знаний для ведения предпринимательской деятельности;

- неполная информированность субъектов малого и среднего предпринимательства по вопросам ведения предпринимательской деятельности, особенно в сельских поселениях, в следствие слабого развития на их территории информационно-коммуникационных технологий;

- наличие административных ограничений малого и среднего предпринимательства;

- неблагоприятные внешние факторы (высокая конкуренция, высокая платежеспособность населения, высокие расходы на электроэнергию).

На уровне макроэкономического развития факторами, сдерживающими развитие предпринимательства являются:

- несовершенство системы налогообложения;

- нестабильность бюджетного финансирования федеральных и региональных программ поддержки малого предпринимательства;

- неразвитость механизмов финансово-кредитной поддержки и страхования рисков малых предприятий;

- отсутствие механизмов самофинансирования (кредитные союзы и др.);

- ограничения доступа малых предприятий к производственным мощностям и имуществу реструктурируемых предприятий;

- отсутствие надежности социальной защищенности и безопасности предпринимателей;

- организационные проблемы взаимодействия малого бизнеса с рынком и государственными структурами;

- административные барьеры на пути развития предпринимательства.

Не умоляя значение многих из перечисленных проблем основной проблемой является недостаток финансовых ресурсов, необходимых для поддержки малого и среднего предпринимательства. В современных экономических условиях трудно ожидать значительного увеличения средств бюджетного финансирования поддержки развития предпринимательства на федеральном, региональном и муниципальном уровнях. Поэтому на наш взгляд необходима адресная поддержка предпринимательства, осуществляющих приоритетный вид деятельности:

- производство инновационной продукции;

- производство и переработка сельскохозяйственной продукции;

- производство промышленной продукции;

- производство продукции строительного назначения.



## **ТИПОЛОГИЯ И РАНЖИРОВАНИЕ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК**

В структуре бизнеса Курганской области 48% занимает и посредническая деятельность. Не секрет, что норма прибыли здесь весьма высокая, поэтому источником дальнейшего развития может быть ее капитализация, развитие системы самофинансирования. Сельское хозяйство составляет всего лишь 15%, что чрезвычайно мало для сельскохозяйственной области. Роль предпринимательства в сельском хозяйстве особенно возрастает в условиях экономики импортозамещения. Поэтому, необходима более эффективная система финансовой поддержки производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции [2].

Стимулирующую роль в развитии малого и среднего предпринимательства играют Гранты. В этом плане интересен опыт присуждения Грантов предпринимателям в Европейском союзе (данная форма поддержки не противоречит требованиям ВТО). Присуждение Грантов осуществляется с учетом общих принципов:

- прозрачность: публикация всей информации, связанной с предоставлением и результатами использования;

- равный доступ: осуществляется путем объявления о приеме заявок участников и через публикацию информации об открытых конкурсах.

Получатели Грантов выбираются путем оценки:

- отсутствие накопления: одно действие может привести к присуждению одного Гранта для одного получателя;

- отсутствие обратной силы: период действия Гранта начинается только после подписания Грантового соглашения.

Правила предоставления Грантов должны способствовать сокращению бюрократической волокиты, а следовательно упростить доступ к финансовой поддержке:

- Грантам на небольшую сумму применяются упрощенные требования к документации;

- получатели должны частично финансировать свои проекты (так называемое совместное финансирование) – если это оправдано, совместное финансирование может быть оплачено в натуре;

- чтобы получить значительное финансирование в начале своего проекта (так называемое предварительное финансирование), претенденты должны предоставлять гарантии, т.е. предоставить оценку рисков.

Адресная поддержка предпринимательства может быть реализована и через введение льготного режима налогообложения и кредитования, обеспечения госзаказом, научно-технологическая поддержка, создание льготных условий предоставления в аренду помещений для оборудования, находящихся в государственной собственности, формирование государственных лизинговых компаний, внедрение субподрядных форм взаимодействия с крупным бизнесом и т.д.

Специфика экономики импортозамещения в современных условиях значительно повышает роль малого и среднего предпринимательства, что требует дальнейшего совершенствования системы государственной поддержки в направлении реализации экономических интересов государства и субъектов малого и среднего бизнеса.

### *Список литературы*

1 [www.kurganobl.ru](http://www.kurganobl.ru). Официальный сайт Курганской области.

2 [www.gks.ru](http://www.gks.ru). Федеральная служба государственной статистики.

Трансакционные издержки (ТИ) как экономическая категория появилась в институальной экономике после осознания того, что неоклассическая экономика неспособна объяснить целый ряд рыночных процессов по управлению социально - экономическими системами. В частности это относится к краеугольному камню рыночной экономики – сделке, которую классическая экономическая теория представляет явлением мгновенным и свободным от каких - либо издержек, связанных с её заключением.

В современной экономической теории существуют различные точки зрения по содержанию ТИ, авторы же статьи следуют лауреату Нобелевской премии Р.Коузу, который связывает ТИ с обменом и защитой прав рыночных субъектов.

Важно отметить тот факт, что совокупные издержки организации состоят из трансформационных и трансакционных.

Под трансформационными издержками будем понимать издержки процесса физического изменения материального ресурса, результатом которого является продукт определенной ценности.

Экономика нашей страны находится в условиях глобализации, жесткой конкуренции, информатизации, возрастания роли институтов и институциональных изменений, которые привели к увеличению количества трансакций между хозяйствующими субъектами, а также появлению трансакций нового типа – входа в глобальные сетевые структуры. Отсюда возникла необходимость сокращения трансакционных издержек (ТИ), оценка их уровня и эффективного управления ими.

В современной экономической теории существует множество подходов к определению трансакционных издержек, что поразило множество классификаций (ТИ), а также способов их измерения и снижения их количественной величины.

Не претендуя на полноту и законченность авторы считают возможным предложить метод снижения трансакционных издержек на основе ранжирования их по значимости. Основу метода составляют: классификация (ТИ), опрос респондентов, разработка матрицы результатов опроса и расчет весовых коэффициентов параметров.

Объектом исследования выбрано предприятие ООО «Технология», основным видом деятельности которого является представление информационных услуг. Предприятие по численности и объему годовой реализации относится к числу среднего бизнеса.

Как видно из рисунка 1, трансакционные издержки подразделяются на внутренние и внешние, а внутренние – на издержки координации и мотивации.

Поскольку в рамках ООО «Технология», большая часть руководителей отделов не участвуют в процессах связанных с внешней бизнес-средой предприятия, изложим содержание прежде всего внутренних трансакционных издержек.

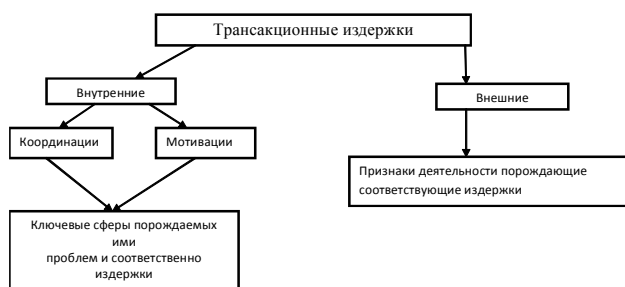


Рисунок 1 – Классификация транспортных издержек

Издержки координации, возникающие в работе предприятия и связанные с передачей, обработкой, хранением, представлением информации и планированием деятельности можно разделить на следующие виды:

- издержки, связанные с доступностью информации, которая является основным инструментом получения прибыли. В данном случае транзакционной издержкой является ситуация, когда сотрудник, которому предстоит принять или реализовать управленческое решение не может получить доступ к информационной системе без привязки к своему рабочему месту или специализированному программному обеспечению;

- издержки, связанные с вводом информации. Целостность или консистентность информации, содержащейся в информационной системе зависит от того насколько оперативно, своевременно и корректно была введена первичная информация, необходимая для корректной работы информационной системы. Некорректность или несвоевременность ввода критической, с точки зрения бизнес-процессов, информации ведет к возникновению издержек. На практике данные издержки проявляются в принятии не оптимальных решений, связанных с недостоверностью находящейся в ИС информации и несогласованности действий по вводу информации между сотрудниками, например (попытка начисления зарплаты неоформленному сотруднику, попытка списать отсутствующий в базе ИС товар и т.д.);

- издержки, связанные с защитой информации. Под защитой информации понимается не столько возможность доступа к ней не авторизованных пользователей, но в первую очередь минимизация рисков потери информации в результате разного рода сбоев оборудования и программного обеспечения. Потеря информации ведет к возникновению издержек;

Издержки, связанные с интеграцией информационных систем. Современные информационные системы состоят из множества компонентов, между которыми осуществляется информационное взаимодействие. Оно может происходить как в режиме реального времени, так и быть периодическим (триггерные обновления, дискретные обновления). В случае неправильно выбранной стратегии информационной интеграции, нарушается целостность и адекватность информации содержащейся в информационной системе, что влечет к росту транзакционных издержек;

Издержки, связанные с представлением информации. Современная бизнес – среда характерна постоянно увеличивающимся потоком информации, поступающим на рассмотрение персоналом, принимающим управленческие решения. Таким образом, важным элементом снижения транзакционных издержек является предварительная обработка первичной информации, формирование на её основе отчётов, отражающих ключевые

параметры для принятия управленческих решений. Отсутствие системы обработки и представления информации ведет к росту транзакционных издержек;

Издержки, связанные с маршрутизацией информации. Данные издержки характерны для систем документооборота и автоматизации управления. Решение производственных вопросов не всегда носит строго формализованный характер, поиск «точки входа» для решения производственных вопросов может занять продолжительное время, что является причиной появления транзакционных издержек;

Издержки, связанные с актуальностью информации. Своевременность предоставления информации, особенно если эта информация связана с текущим состоянием объекта управления, в данном случае предприятия, играет важнейшую роль. Несвоевременная информация о ключевых показателях предприятия ведет к возникновению издержек.

Второй составной частью внутренних (ТИ) являются издержки мотивации. Данные издержки можно разделить на 3 вида:

- издержки, связанные с контролем взаимных обязательств, возникающих в рамках производственного процесса. Данные издержки возникают при невыполнении или несвоевременном выполнении сотрудниками взятых на себя, или возложенных на них обязательств. В рамках работы с ИС данные издержки проявляются в несоблюдении или формальном соблюдении норм работы с ИС, на практике это выражается в неправильном использовании справочников, вводе неправильных данных, игнорировании технических регламентов;

- издержки, связанные с несоблюдением трудовой дисциплины. Возникают при несоблюдении сотрудниками обязательств по отношению к работодателю. На практике данные это чаще всего проявляется в опозданиях или прогулах;

- издержки, связанные с деструктивным поведением. Данные издержки на практике появляются в хищениях ценностей, принадлежащих организации, либо находящейся в распоряжении сотрудников информации.

Данные издержки характерны тем, что не могут быть устранены только лишь с помощью технических средств. Издержки связанные с мотивацией могут быть лишь выявлены с помощью средств информатизации, но их снижение возможно, прежде всего при помощи административных методов.

Большинство руководителей отделов ООО «Технология» (12 человек из 15) в своей деятельности сталкиваются с внутренними транзакционными издержками. Для того, чтобы выяснить с какими из описанных выше издержек следует заниматься в первую очередь, был проведен опрос. Двенадцать респондентов, являющихся руководителями отделов попросили проранжировать 10 перечисленных видов издержек по степени влияния на текущие задачи, реализуемые отделом, а затем оценить фактическое положение дел относительно наличия транзакционных издержек по 5 бальной шкале (1 - транзакционные издержки играют существенную роль, 5-роль транзакционных издержек по мнению респондента незначительна).

В результате проведенного опроса была получена следующая матрица результатов (таблица1) :

№	Тип издержек	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Сумма ранг	Квар. Ранг	Вес. Коэфф	Коэфф. Кон-корд
1	Доступность информации	2	6	2	2	5	2	1	1	2	3	2	2	30	900	0,15	1296
2	Ввод информации	6	8	6	3	6	5	6	6	6	2	5	4	63	3969	0,10	9
3	Защита информации	10	5	8	8	8	8	8	9	7	4	7	5	87	7569	0,07	441
4	Интеграция	3	4	7	7	7	6	2	7	9	7	6	6	54	2916	0,12	144
5	Представление	4	7	3	4	2	3	4	3	3	1	3	3	40	1600	0,14	676
6	Маршрутизация	9	3	5	6	4	7	10	10	5	6	4	8	77	5929	0,08	121
7	Актуальность	1	1	1	1	1	1	3	4	1	8	1	1	24	576	0,16	1764
8	Взаимные обязательства	5	2	4	5	3	4	5	2	4	5	8	7	71	5041	0,09	25
9	Трудовая дисциплина	7	9	9	9	9	9	9	8	8	9	9	9	104	10816	0,04	1444
10	Деструктивное поведение	8	10	10	10	10	10	7	5	10	10	10	10	110	12100	0,03	1936

Из таблицы 1 видно, что 1– самый важный по мнению эксперта тип издержек, 10- самый не важный.

Обработка матрицы результатов и расчета весовых коэффициентов проведена по формуле 1

$$a_i = \frac{2}{n} \left[ 1 - \frac{\sum_{j=1}^m r_{ij}}{m(n+1)} \right] \quad (1)$$

где, i – номер параметра, j-номер эксперта, n- количество параметров, m- количество экспертов, r<sub>ij</sub>–ранг i-го параметра по мнению j- того эксперта.

Коэффициент конкордации рассчитывался по формуле 2

$$W = \frac{12S}{m^2(n^3 - n)} - \frac{12S}{m^2(n^3 - n)} \quad (2)$$

где m- количество экспертов, n- кол-во ранжируемых параметров, S–сумма квадратов разностей рангов, рассчитанная по формуле 3

$$S = \sum_{j=1}^n \left( \sum_{i=1}^n A_{ij} \frac{1}{2} m (n+1) \right)^2 \quad (3)$$

В данном случае коэффициент конкордации составляет 0,66. что означает согласованность мнения экспертов.

После сортировки по возрастанию получена следующая матрица значений.

Таблица 2 - Весовые коэффициенты значимости внутренних транзакционных издержек предприятия.

Тип издержек	Значимость
Актуальность	0,16
Доступность информации	0,15
Представление	0,14
Интеграция	0,12
Ввод информации	0,10
Взаимные обязательства	0,09
Маршрутизация	0,08
Защита информации	0,07
Трудовая дисциплина	0,04
Деструктивное поведение	0,03

Из данных таблицы 2 видно, что наибольшую значимость по мнению экспертов имеют транзакционные издержки, связанные с актуальностью информации, доступностью информации и предоставлением информации. Данные издержки необходимо сокращать в первую очередь.

Результаты аналогичных значений для видов внешних транзакционных издержек представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Весовые коэффициенты значимости внешних транзакционных издержек предприятия

№	Тип издержек	Весовой коэффициент
1	Издержки по поиску информации	0,27
2	Издержки связанные с заключением договоров	0,23
3	Издержки по контролю и реализации контрактов	0,21
4	Издержки ведения переговоров	0,14
5	Издержки по юридической защите контрактов	0,09
6	Издержки защиты от третьих лиц	0,07

Как видно из полученной таблицы 3, наибольшей значимостью с точки зрения экспертов обладают внешние транзакционные издержки, связанные с поиском информации, издержки связанные с заключением договоров, издержки, связанные с контролем и реализацией контрактов, издержки ведения переговоров.

Таким образом, в статье изложены основы метода сокращения транзакционных издержек на основе определения весовых коэффициентов значимости видов их внутренних и внешних составляющих. Внедрение метода на ООО «Технология» привело к получению высокоэкономического эффекта.

#### Список литературы

- 1 Анасул Н.А., Теория и методология институциональных взаимодействий субъектов инвестиционного -строительного комплекса. СПб.: «Гуманистика», 2004. – 280 с.
- 2 Коуз Р., «Природа фирмы»: влияние // Природа фирмы / под ред. О.И. Уильямсона и С. Дж. Уинтера. М.: Дело, 2001.
- 3 Cordella, A. "Transaction Costs and Information Systems: Does IT Add Up?" Journal of Information Technology (2006) Vol. 21 (3), pp. 195- 202
- 4 Поиск аномалий в процессах на основе нечетких тенденций временных рядов // <http://raai.org/resurs/papers/kii-2014/cai2014-vol3.pdf>.

## **ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОЙ ОРИЕНТИРОВАННОСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНЕ**

Проблема повышения экспортного потенциала российских регионов в ключе активного государственного содействия развитию экспортной ориентированности малого и среднего предпринимательства (МСП) является, безусловно, важным и актуальным процессом на современном этапе экономического развития нашей страны. Значимость субъектов малого и среднего бизнеса, как экспортеров, для государства очень высока, и международный опыт показывает высокую вовлеченность развитых зарубежных стран в повышение конкурентоспособности своего малого бизнеса и всяческое стимулирование его в выходе на внешние рынки.

На сегодняшний день со стороны России сделано в этом направлении также немало: разработаны и приняты к исполнению соответствующие «дорожные карты», внедрены региональные и федеральные программы господдержки экспортеров, ведется активная работа в плане повышения эффективности деятельности Торгпредств РФ за рубежом.

В настоящее время принят антикризисный план Правительства [1], и те практические меры, которые сейчас принимаются, направлены на снижение налогового бремени для малого и среднего бизнеса, снижение регулятивной нагрузки в части контрольных, проверочных мероприятий, получение возможности государственного заказа, а также заказа со стороны крупных компаний, находящихся в государственной собственности.

В частности, речь идет об изменении критериев отношения к категориям малого, среднего и микробизнеса. В два раза повышены пороговые значения – с 60 до 120 миллионов, с 400 до 800 миллионов рублей, с 1 млрд. до 2 млрд. рублей, что позволяет расширить круг таких предприятий.

Кроме того, антикризисный план предполагает введение моратория на налоговые проверки и контрольные действия для предприятий индивидуального предпринимательства и малого бизнеса.

По данным Минэкономразвития РФ [2], расширена возможность для того, чтобы та государственная поддержка, которая оказывается предприятиям малого бизнеса, работающим в производственной сфере, распространялась также на сферу, где оказывают услуги производственного и бытового характера, и на предприятиях в сфере торговли.

Кроме того, субъекты Федерации получили возможность, принимая нормативно-правовые акты, сократить обременение по упрощенному налогообложению с 6 процентов до 1 процента от оборота, то есть в шесть раз, что даёт очень серьёзное снижение налоговой нагрузки на субъекты малого и среднего предпринимательства.

Государственная поддержка экспортной деятельности в Российской Федерации включает в себя ряд инициатив, реализуемых как на федеральном, так и региональном уровнях. Система финансовых и не-

финансовых мер и программ поддержки экспорта разработана с целью обеспечения конкурентных преимуществ, поддержки и защиты интересов отечественных экспортеров на внешнем рынке, роста экономического потенциала и повышения доли высокотехнологичной и наукоемкой продукции в общем объеме российского экспорта.

Помимо федеральных и региональных программ, поддержку экспортерам также оказывает ряд национальных и региональных институтов по поддержке экспорта, а также система торговых представительств РФ, функционирующая за рубежом. Экспортеры могут также воспользоваться мерами, являющимися результатом международных усилий по развитию экспортной деятельности в России.

Государственная поддержка экспорта включает в себя содействие выходу на международный рынок, создание банков и кредитных организаций, кредитующих экспортеров, оказание информационно-консультационной поддержки.

В рамках поддержки экспортно-ориентированного бизнеса в декабре 2012 года в Кургане начал свою работу Центр координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов МСП на базе ГУП «Бизнес-инкубатор Курганской области», который оказывает информационное, консультационное, маркетинговое и организационное содействие предприятиям и компаниям малого и среднего бизнеса, желающим найти деловых партнеров за рубежом. Эффективность на практике всех этих мер еще предстоит оценить в ближайшие годы. В марте 2015 года оно было переименовано в Обособленное подразделение «Центр поддержки экспорта» ГУП «Бизнес-инкубатор Курганской области».

Обособленное подразделение «Центр поддержки экспорта» (ЦПЭ) призван содействовать увеличению объемов экспорта несырьевой продукции, производимой предприятиями малого и среднего бизнеса Курганской области, а также формированию положительного имиджа региона и повышению его инвестиционной привлекательности.

Основной целью деятельности ЦПЭ является стимулирование и вовлечение субъектов малого и среднего предпринимательства во внешнеэкономическую деятельность, оказание информационно-аналитической, консультационной и организационной поддержки внешнеэкономической деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства, а также содействие выходу субъектов малого и среднего предпринимательства на международные рынки товаров, услуг и технологий, повышению конкурентоспособности и эффективности деятельности.

Курганский региональный центр поддержки экспорта оказывает необходимую помощь предприятиям региона по выводу их продукции на зарубежные рынки, эффективно используя при этом имеющиеся инструменты поддержки на региональном и федеральном уровнях.

По результатам анализа структуры направлений деятельности Центра поддержки экспорта в динамике [3] (рисунок 1), можно сделать вывод, что наибольшей востребованностью в ЦПЭ пользуется информационно-консультационное сопровождение экспортно-ориентированных предприятий СМП.

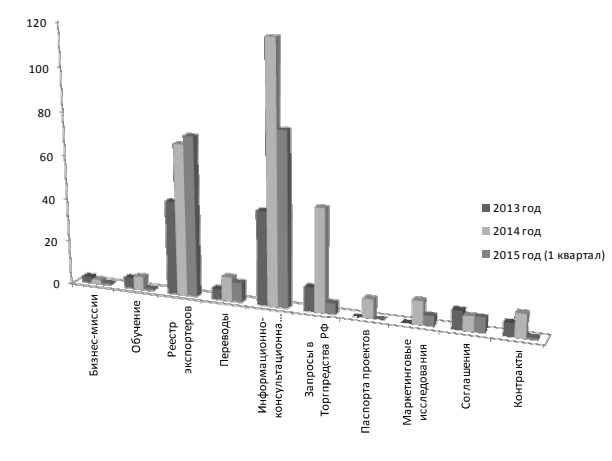


Рисунок 1 – Структура направлений деятельности Центра поддержки экспорта ГУП «Бизнес-инкубатор Курганской области» в динамике

Положительную динамику показывает и рост общего количества предприятий СМП в Реестре экспортеров Курганской области, этому способствует постоянное информационное сопровождение всех мероприятий, проводимых Центром. При этом количество проведенных бизнес-миссий варьирует от 3 до 5, и связано это, прежде всего с ограниченностью бюджета Центра (в среднем проведение 1 бизнес-миссии – 500-600 тысяч рублей).

Определенные трудности по выводу предприятий региона на внешние рынки, и как следствие проблемы в деятельности Центра возникают и в связи с введенными против Российской Федерации экономическими санкциями стран Евросоюза. Нестабильная экономическая обстановка на мировом рынке определяет пути дальнейшего развития российского экспорта в направлении более тесного сотрудничества со странами СНГ, Китаем, Монголией, Вьетнамом.

Так же существуют проблемы и в информационной грамотности экспортно-ориентированных компаний, которые еще не приступили к реальному экспорту. Прежде всего, это оформление запросов в Торговое представительство РФ за рубежом, определение кодов ТН ВЭД, размещение информации о компании на интернет-ресурсах Минэкономразвития РФ и проч.

Реальные экспортеры также нуждаются в дополнительной информации, касающейся данных по непосредственному передвижению выпускаемого ими товара в интересующих странах. Нестабильная экономическая ситуация на мировом рынке определенно влияет на решение компании – в каком направлении вести экспортную деятельность.

Развитие экспортной деятельности в регионе предполагает следующий набор основных мероприятий:

- разработку предложений по развитию внешнеэкономического сотрудничества со странами дальнего зарубежья: Китай, Индия, Республика Корея, ОАЭ, Ирак, Иран;
- анализ хода реализации договоров и соглашений Курганской области с иностранными партнерами, подготовку предложений по их пролонгации, либо прекращении действия;
- содействие постепенному переходу к долгосрочному сотрудничеству со странами СНГ;
- формирование плана выставочно-ярмарочных мероприятий, проводимых при поддержке Правительства Курганской области;
- создание постоянно действующей выставки-яр-

марки организаций Курганской области. Приобретение комплекта необходимого выставочного оборудования;

- создание объединенной мобильной экспозиции организаций Курганской области;

- создание на базе ГУП «Бизнес-инкубатор Курганской области» «Единого окна по оказанию услуг для экспортно-ориентированных компаний» (информационно-аналитическая помощь, консультационная помощь, аналитическая помощь, правовая помощь (в т.ч. экспертиза внешнеэкономических контрактов), помощь по экспертизе и сертификации продукции при выходе на международные рынки);

- разработка и издание информационного бюллетеня по ВЭД Курганской области;

- организация ежегодного конкурса «Лучший экспортер Курганской области»;

- подготовка и организация еженедельных публикаций по наиболее актуальным темам ВЭД в ведущих печатных изданиях Курганской области;

- создание компьютерного класса «Экспортер» с доступом к внешнеэкономической информации со статистическими данными.

Основные блоки мероприятий по совершенствованию поддержки экспортной деятельности предприятий Курганской области представлены на рисунке 2.



Рисунок 2 – Основные направления по совершенствованию поддержки экспортной деятельности

Конечно, реализация данных мероприятий только усилиями одного Центра невозможна, необходимо эффективное сотрудничество органов исполнительной власти на всех уровнях – региональном и федеральном.

Последовательное внедрение данных направлений Центром поддержки экспорта совместно с Правительством Курганской области позволит стимулировать и развивать экспортную деятельность малых и средних предприятий Курганской области и повысить ее конкурентоспособность.

#### Список литературы

- 1 Распоряжение Правительства РФ от 27.01.2015 N 98-р (ред. от 16.07.2015) «Об утверждении плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс]. – URL: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 03.10.2015).
- 2 Официальный сайт Министерства экономического развития РФ. – URL: <http://economy.gov.ru> (дата обращения: 03.10.2015).
- 3 Официальный сайт Курганского регионального центра поддержки экспорта. – URL: <http://r45.ved.gov.ru> (дата обращения: 04.10.2015).

## ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ФЕДЕРАЛЬНОМ И РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЯХ

В развитых странах мира малый и средний бизнес (МСБ) играет огромную роль, обеспечивая существенную долю занятости и создавая свыше 50% ВВП (таблица 1) [1]. Россия по этим показателям критически отстает, а ведь это недореализованный социально-экономический потенциал страны.

Таблица 1 – Показатели, характеризующие значение малого и среднего бизнеса в экономиках отдельных стран, 2013 г.

Страна	Количество МСП, тыс. ед.	Доля работающих в общей численности занятых, %	Доля МСБ в ВВП, %
Великобритания	4730	79	55
Германия	4490	76	53
Италия	5920	83	60
Франция	3280	64	62
США	29300	74	55
Япония	10450	84	55
Россия	4646	50	21

В России развитие МСБ объявлено приоритетным направлением, а с 2007 года данные по занятости в сфере МБ служат показателем для оценки работы субъекта исполнительной власти РФ [2, 3]. Малые формы бизнеса, по определению Президента РФ В.В. Путина, становятся «фактором сохранения страны» и «способом возрождения России», поэтому им на заседании Государственного совета по вопросам малого и среднего бизнеса в РФ, проходившем 7 апреля 2015 года, поставлена задача в ближайшие пять лет добиться значительного роста доли малого бизнеса в структуре отечественной экономики [4].

В настоящее время в России государственная поддержка малых форм бизнеса регламентирована Федеральным законом от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 29.06.2015) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», а также рядом других нормативно-правовых актов – региональных и местных. Каждая из реализуемых программ характеризуется своим сроком действия, своим бюджетом и особенностями.

Кроме того, в систему господдержки предпринимателей входит ряд учреждений (как коммерческих, так и некоммерческих), выступающих в роли подрядчиков: банки, инвестиционные фонды, венчурные фонды, бизнес-школы, общественные организации, государственные учреждения. Созданы они специально для того, чтобы выступать в качестве связующего звена между государством и предпринимателями.

С 2005 года Минэкономразвития России реализует специальную программу по предоставлению субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации в целях оказания государственной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства на региональном уровне.

тельства на региональном уровне.

В настоящий момент программа реализуется в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 30 января 2014 года № 1605 «О предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства» [5] и ежегодно издаваемыми приказами Минэкономразвития России.

В рамках программы средства целевым образом на конкурсной основе распределяются между регионами на реализацию мероприятий, предусмотренных региональными программами развития малого и среднего предпринимательства, при условии софинансирования расходов со стороны региона. Такой подход позволяет в дополнение к средствам федерального бюджета привлекать финансовые средства регионов, а также стимулировать регионы к реализации более активной политики в сфере поддержки предпринимательской деятельности. В реализации программы задействованы все регионы страны.

В рамках этой программы предусмотрены как прямые, так и не прямые меры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. Размер субсидии составляет полмиллиона рублей в столице, для субъектов федерации – 300 тысяч рублей.

Поскольку процесс субсидирования регламентируется не только федеральными, но и региональными законодательными актами, порядок выдачи средств и условия софинансирования в каждом субъекте РФ свои. В Курганской области реализуется государственная программа «О развитии и поддержке малого и среднего предпринимательства в Курганской области на 2014-2020 годы». Согласно этой программе размер субсидии не превышает одного миллиона рублей.

Так же государство осуществляет предоставление заемных средств. В этом может прийти на помощь гарантийный фонд, готовый выступить поручителем по договорам лизинга или кредитным и иным банковским договорам. Подчиняются такие фонды Минэкономразвития, а обращаться за содействием необходимо в тот фонд, который функционирует в регионе регистрации бизнеса.

При нехватке средств на получение образования в сфере бизнеса и большом желании его все-таки получить можно, приняв участие в программе профобразования бизнесменов – тоже в рамках господдержки. Курсы, лекции, семинары – всё это начинающий предприниматель может посещать бесплатно. Программа профобразования предпринимателей реализуется в рамках господдержки.

Льготы по аренде, предоставляемые городской администрацией в ряде субъектов РФ, – еще одна разновидность поддержки малых форм бизнеса. В рамках такой программы местные власти могут сдавать предпринимателям помещения, числящиеся на балансе города, по сниженным ценам. Получить льготную аренду можно через конкурс или аукцион, где выбирается самый достойный арендатор. Чтобы подключить полученное таким образом помещение к инженерным коммуникациям, можно вновь попросить помощи у администрации – и с высокой долей вероятности ее окажут в рамках софинансирования.

Также государство может частично или даже полностью оплатить участие фирмы в конкурсах и аукционах – вплоть до международного уровня. Претенденты отбираются на конкурсной основе.

Особенностями региональных мер поддержки развития малого и среднего предпринимательства в Курганской области [6] являются сформированная региональная правовая база, регулирующая сферу малого и среднего предпринимательства, а также осуществляющие деятельность координационные и совещательные органы в области развития малого и среднего предпринимательства: областной Совет по развитию малого и среднего предпринимательства при Правительстве Курганской области; межведомственная комиссия по ликвидации административных ограничений в сфере малого и среднего бизнеса при Губернаторе Курганской области; координационные советы по взаимодействию с субъектами МСП во всех муниципальных районах и городских округах Курганской области и в крупных сельских муниципальных образованиях.

Кроме того в Курганской области созданы и осуществляют деятельность следующие организации, образующие инфраструктуру поддержки малого и среднего предпринимательства:

- государственное унитарное предприятие «Бизнес-инкубатор Курганской области», созданное для поддержки предпринимателей на ранней стадии их деятельности путем предоставления в аренду помещений и оказания консультационных, бухгалтерских и юридических услуг;

- студенческий инновационный бизнес-инкубатор «ЮВЕНТА», созданный для оказания студентам и субъектам малого и среднего предпринимательства консультационных услуг, повышения квалификации, маркетинговых услуг, доступ к информационным базам данных;

- бизнес-инкубатор Курганского государственного университета, созданный для оказания студентам и субъектам малого и среднего предпринимательства консультационных услуг, повышения квалификации, маркетинговых услуг, доступа к информационным базам данных;

- студенческий бизнес-инкубатор Курганской государственной сельскохозяйственной академии им. Т.С. Мальцева, созданный для оказания студентам и субъектам малого и среднего предпринимательства консультационных услуг, повышения квалификации, маркетинговых услуг, доступа к информационным базам данных;

- некоммерческая организация «Гарантийный фонд малого предпринимательства Курганской области», созданная для обеспечения доступа малых предприятий и организаций инфраструктуры поддержки малого предпринимательства к кредитным и иным финансовым ресурсам, развития системы гарантий и поручительств по обязательствам малых предприятий и инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, основанных на кредитных договорах, договорах займа и лизинга. Основным видом деятельности Фонда является предоставление поручительств по обязательствам (кредитам, займам, договорам лизинга) малых предприятий и организаций инфраструктуры поддержки малого предпринимательства;

- некоммерческая организация «Фонд микрофинансирования Курганской области», созданная для обеспечения доступа малых и средних предприятий и организаций инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства Курганской области к финансовым ресурсам посредством предоставления займов субъектам малого и среднего предпринимательства области;

- информационно-консультационные центры в муниципальных районах и городских округах Курганской

области, созданные с целью повышения доступности информационно-консультационных услуг для субъектов предпринимательства и обеспечения оперативного доступа к информации, необходимой для осуществления предпринимательской деятельности. Специалистами центров оказываются консультации по вопросам государственной поддержки предпринимательства, организации и ведению собственного дела, юридическим, экономическим и финансовым вопросам в сфере малого и среднего предпринимательства, оказывается помощь по составлению бизнес-планов.

- некоммерческое партнерство «Центр кластерного развития Курганской области», созданный для содействия принятию решений и координации проектов по формированию и развитию кластеров на территории Курганской области, обеспечивающих экономический рост и удовлетворяющих интересам всех хозяйствующих субъектов, способствующих производству импортозамещающей продукции; организации совместных проектов для участников кластеров, информационно-коммуникационных технологий, организации коллективных маркетинговых проектов; обеспечения формирования благоприятных условий развития кластеров посредством создания структуры, занимающейся подготовкой кадров для реализации инновационных процессов и реализующей потребности участников в различного рода информационном сопровождении и консалтинге;

- центр молодежного инновационного творчества, созданный с целью развития в Курганской области системы поддержки молодежного творчества и популяризации инженерного образования через создание образовательной площадки инновационного прототипирования «FabLab» и привлечение к техническому творчеству школьников, начиная с 5 класса;

- открытое акционерное общество «Курганский областной технопарк», созданный с целью построения инновационно развитого общества во всех сферах его жизнедеятельности; создания высокоэффективной системы для взаимодействия между компаниями сектора высоких технологий и ускорения сроков практического применения инновационной продукции; достижения максимального эффекта от использования ресурсов разных компаний и научных организаций, совместно работающих в технопарке;

- обособленное подразделение «Курганский региональный центр поддержки экспорта» в ГУП «Бизнес-инкубатор Курганской области», созданный с целью определения приоритетных направлений поддержки внешнеэкономической деятельности субъектов МСП Кургана и Курганской области; поиска потенциальных партнеров – субъектов МСП для иностранных компаний и инвесторов; оказания консультационных услуг субъектам МСП по вопросам внешнеэкономической деятельности; содействия в организации участия субъектов МСП в выставках и ярмарках, международных мероприятиях, в том числе в организации коллективных деловых поездок субъектов МСП; проведения экспертизы внешнеэкономических проектов и сделок, предлагаемых и (или) реализуемых субъектами МСП; продвижения информации о компании за рубежом: размещения информации о компании на Едином портале внешнеэкономической информации Минэкономразвития России в сети Интернет, официальных порталах субъектов Российской Федерации по развитию внешнеэкономической деятельности.

- Финансово-кредитная поддержка малому бизнесу на территории Курганской области предоставляется

через выделение субсидий субъектам МСП, осуществляющих такие приоритетные виды деятельности как: производство инновационной продукции; производство и переработка сельскохозяйственной продукции; производство промышленной продукции; производство продукции строительного назначения; оказание услуг в сфере здравоохранения, образования, культуры, жилищно-коммунального хозяйства, спорта, въездного и внутреннего туризма; добыча и реализация общераспространенных полезных ископаемых; осуществление ремесленной деятельности, деятельности в области народных художественных промыслов; оказание автотранспортных услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом (за исключением услуг такси).

Данные меры позволят увеличить занятость, долю производимых товаров в объеме ВВП, долю уплаченных налогов субъектами малого и среднего предпринимательства как в РФ в целом, так и на территории Курганской области.

#### Список литературы

1 Малое и среднее предпринимательство в России. Росстат. Сборник по итогам 2014 г. – URL: [rosstat.ru/statistics/publications/catalog/doc](http://rosstat.ru/statistics/publications/catalog/doc) (дата обращения: 26.09.2015).

2 Указ Президента РФ от 28.06.2007 N 825 (ред. от 13.05.2010) «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» (документ утратил силу с 1 января 2013 года в связи с изданием Указа Президента РФ от 21.08.2012 N 1199) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс]. – URL: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 26.09.2015).

3 Указ Президента РФ от 21.08.2012 N 1199 (ред. от 16.01.2015) «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс]. – URL: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 26.09.2015).

4 Официальный сайт Президента РФ. – URL: <http://www.kremlin.ru> (дата обращения: 26.09.2015).

5 Постановление Правительства РФ от 30.12.2014 N 1605 «О предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс]. – URL: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 26.09.2015).

6 Официальный сайт Правительства Курганской области. – URL: <http://kurganobl.ru/malyu-i-sredniy-biznes> (дата обращения: 26.09.2015).

**А.С. Таранов**  
**Курганский государственный университет**  
**Н.А. Политикова**  
**Московский институт экономики, политики и права**

## САМОРЕГУЛИРУЕМЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ В МАЛОМ И СРЕДНЕМ БИЗНЕСЕ

Либерализация экономики объективно влечет за собой изменение институциональной основы деятельности хозяйствующих субъектов различных организационных форм. Свобода предпринимательства по своей природе требует использование механизма социально-экономической организации которая, в силу действия объективных законов, обеспечивает оптимальную регуляцию воспроизводящих систем, их адаптацию по всем видам возмущающих воздействий и гармоничному социально-экономическому взаимодействию друг

с другом и с другими общественными системами (государством, органами муниципального управления, поселениями, административными и правоохранительными органами).

Природа социальной самоорганизации связана с синергетической экономикой или рефлексивной теорией управления. При решении задач организации и функционирования предприятий малого и среднего бизнеса (ПМИБ) создания и сохранения организации (предприятия), обеспечения ее конкурентоспособности и сохранение при наличии неблагоприятных обстоятельств являются целью любого бизнеса.

Формирование персонала, команды, творческого коллектива, где активная творческая работа сотрудников должна сочетаться с возможностью совместно решать сложные задачи и осуществлять крупные проекты. Такой коллектив должен быть устойчив и быстро реагировать на все новое. Вопрос об оптимальной упорядоченности и организации особенно остро стоит при исследовании и решении крупных территориальных и глобальных проблем (архитектура, строительство, экология, энергетика), требующих привлечения значительных ресурсов и не имеющих алгоритмизированных решений. Метод проб и ошибок в указанных сферах деятельности не допустим, а навязывать организациям необходимое поведение очень трудно. Разумнее действовать, опираясь на знание внутренних свойств системы, законов ее развития. В такой ситуации значение самоорганизации, формирование упорядоченности в воспроизводящих системах различной направленности трудно переоценить. Формализованное описание самоорганизации процессов различной природы получено в исследованиях бельгийского ученого И. Пригожина, который для их объяснения предложил содержательные нелинейные модели. Работы И. Пригожина по теории необратимых процессов и открытых неравновесных систем были удостоены Нобелевской премии в 1977 г.

Модель бросселатора является наиболее адекватной для описания бизнеса в локализованном пространственно-временном, институциональном и конъюнктурном пространстве. Анализ статистических данных длительности функционирования эффективности (в т.ч. и коммерческой) предприятий малого и среднего бизнеса показал, что наиболее успешные реализуют основные принципы синергетики:

- гомеостатичность – способность системы вырабатывать автоматическое поддержание внутреннего равновесия;

- иерархичность – наличие структурной иерархии, обеспечивающей оптимальное соотношение вышестоящих уровней к нижестоящим;

- нелинейность, т.е. наличие многовариантности, альтернативности и необратимости сценариев развития организации;

- неустойчивость – возможность подхода организации к точке бифуркации;

- незамкнутость – обмен с окружающей средой информацией и другими ресурсами;

- динамическая иерархичность, т.е. принятие наиболее рационального решения при взаимодействии всех уровней организации.

Саморегулируемые организации появились достаточно давно (гильдии купцов, общества художников и др.).

Современные саморегулируемые организации (СРО) некоммерческие организации, объединяющие объекты предпринимательской деятельности в опре-



деленной отрасли производства товаров (услуг, работ), либо объединяющие субъектов профессиональное деятельности определенного вида. Нормативно-правовая регламентация СРО осуществляется Законом РФ № 315 от 01.12.2007г. «О саморегулируемых организациях».

Смысл создания СРО – переложить определенные функции (надзорные и контрольные) за деятельностью хозяйствующих субъектов в определенной сфере с государства на самих участников рынка.

СРО разрабатывает и устанавливает требования к членству субъектов предпринимательской деятельности, в СРО, осуществляет анализ деятельности членов СРО, представляет интересы членов СРО в их отношениях с органами власти, организует профессиональное обучение, аттестацию членов или сертификацию произведенной продукции. В настоящее время саморегулирование с обязательным членством применяется в следующих видах деятельности:

- деятельность арбитражных управляющих;
- аудиторская деятельность;
- кредитная кооперация;
- оценочная деятельность;
- инженерные изыскания;
- архитектурно-строительное проектирование;
- строительство;
- синергоаудит;
- теплоснабжение.

Основным композиционным или матричным принципом СРО является специфическая деятельность, требующая организации и осуществления специфических технологий, соответствующих технических систем и методов воздействия на «предмет труда». Это объективно предопределяет определенный набор требований к персоналу, работающему в указанных отраслях, порядку нормативного регулирования их деятельности, специфических требований по обеспечению функциональной безопасности их деятельности и производимого при этом результата, специального информационного обеспечения и обмена. Примером может служить объединение подземных строителей и проектировщиков.

Очевидно, что со временем возникает потребность создания СРО в других сферах. В настоящее время в связи с вступлением в силу Закона РФ «Об обращении с отходами». На региональном уровне создаются территориальные схемы обращения с отходами. Последние обеспечивают весь комплекс технологических и организационных мероприятий, направленных на уменьшение либо полное уничтожение метаболитов и увеличения ассимиляционного потенциала территории соответствующего региона. В указанный компенсаторный комплекс должны входить системы по сбору, складированию, транспортировке, уничтожению (или захоронению) метаболитов различного происхождения. Указанная разнохарактерная деятельность требует использования множества разнообразных технологий и процессов (физических, химических, биологических). Очевидна необходимость специализации в указанном виде производства. Для этого представляется целесообразным создание СРО компенсаторного комплекса в масштабах региона и страны в целом. Основные функции указанной СРО будут соответствовать Закону РФ «О саморегулируемых организациях».

Дополнительно необходимо вменить в обязанность предлагаемых СРО функции: мониторинга окружающей среды, согласования и выдачу технических условий при градостроительстве, промышленном и сельскохозяйственном строительстве, рекреационной деятельности, разработки проектов районных планиро-

вок и проектов организации территории, учебно-методические функции.

СРО в компенсаторной отрасли позволяют создать системы, обладающими свойствами робастности, т.е. способных сохранять выходные (проектные) параметры функционирования в заданных пределах, несмотря на неопределенности в контуре управления.

Робастная система работает с широким классом неопределенностей. К этому классу и относятся предмет труда – твердые коммунальные отходы и различные виды стоков.

**А.С. Таранов**  
**Курганский государственный университет**

## **МОДЕЛЬ МНОГОПАРАМЕТРИЧЕСКОЙ ОПТИМИЗАЦИИ КЛАСТЕРНОЙ КООПЕРАЦИИ В МАЛОМ И СРЕДНЕМ БИЗНЕСЕ**

Общая математическая модель экономического кластера (ММЭК) включает в себя взаимосвязанные и согласованные между собой модели структурных блоков и представляет собой некоторую систему алгебраических и дифференциальных уравнений и неравенств. ММЭК позволяет решать задачи сбалансированного развития региона, оценки инвестиционной привлекательности тех или иных отраслей экономики, экономической независимости и устойчивости отдельных экономических кластеров, различные задачи прогнозирования, задачи стратегического планирования и управления экономикой регионов.

Моделирование производственного блока экономического кластера

Главным признаком того или иного экономического кластера принимается направленность группы предприятий региона на производство некоторого вида конечной продукции. Центральным блоком в структуре УМЭК является процесс производства определенного вида продукции в пределах рассматриваемого региона.

Пусть  $\Phi^1 = \Phi^1(t)$  – суммарная стоимость основных производственных фондов (ОПФ) всех предприятий первого блока кластера в некоторый момент времени  $t$ . Тогда развитие этой совокупности предприятий описывается, в соответствии с моделью Т.К. Сиразетдинова [1], следующим дифференциальным уравнением:

$$d\Phi^1/dt = X^4 - \beta^1 \Phi^1, \quad \Phi^1(t_0) = \Phi^1_0, \quad t \in [t_0, \infty). \quad (1.1)$$

где  $X^4 = X^4(t)$  – поток капитальных вложений, поступающий в виде ОПФ, а  $\beta^1$  – коэффициент амортизации оборудования. Отметим, что в рамках данного доклада мы рассмотрим однопродуктовую модель производства конечной продукции. Здесь и в дальнейшем верхний индекс означает принадлежность одному из пяти основных блоков универсальной модели экономического кластера, а также величины  $Y^1$  и  $X^1$  являются скалярными.

Производственная мощность кластера  $Y^1 = Y^1(t)$ , определяется выражением:

$$m^1 Y^1 = \Phi^1, \quad (1.2)$$

где  $m^1$  – усредненный по отрасли (по кластеру) коэффициент фондоемкости выпускаемой продукции. Поток выпускаемой кластером конечной продукции  $X^1 = X^1(t)$  ограничивается мощностью кластера:

$$X^1(t) \leq Y^1(t). \quad (1.3)$$

Пусть в кластер поставляется  $g$  видов потребляемых ресурсов. Введем  $g$ -мерный вектор потока ресур-

сов  $X^2 = X^2(t)$ , т.е. вектор потока оборотных фондов, который представляет собой вектор с пропорциональными компонентами и связан с выпускаемой продукцией следующим соотношением:

$$X^2(t) = A^1_v X^1(t), \quad (1.4)$$

где  $A^1_v$  –  $g$ -мерный вектор, компоненты которого являются нормами затрат соответствующего вида оборотных фондов на выпуск единицы продукции.

В случае если цикл производства  $t$  рассматриваемого вида продукции достаточно велик, то выражение (1.4) следует записывать с учетом запаздывания:

$$X^2(t-\tau) = A^1_v X^1(t). \quad (1.5)$$

Процесс передачи продукции на реализацию представляет собой модель склада, которая в совокупности с выражениями (1.1) – (1.5) представляют собой динамическую математическую модель функционирования и развития основного производственного блока экономического кластера.

Моделирование процесса поставок экономического кластера

Разделим поток потребляемых ресурсов кластера на три группы А, В и С. В группу А включаются наиболее значимые ресурсы, критичные для производства конечной продукции кластера. Производство ресурсов группы А ограничено мощностями определенных групп предприятий, которые и включаются в состав кластера в блок поставщиков по видам ресурсов. В группу В включаются ресурсы, потребление которых не ограничено, однако исследуемый кластер занимает значительную долю рынка этих ресурсов, и наблюдается влияние со стороны кластера на эти рынки. Рынок ресурсов группы С не ограничен, и предполагается, что эти ресурсы могут быть приобретены предприятиями по рыночным ценам в неограниченном количестве.

Вектор потока ресурсов  $X^2$  также разобьется на три вектора  $X^2_A$ ,  $X^2_B$  и  $X^2_C$  размерностями, соответственно,  $g_A$ ,  $g_B$  и  $g_C$ , при этом  $g_A + g_B + g_C = g$ . Для каждого поставщика ресурсов группы А, т.е. наиболее значимых ресурсов, построим динамическую математическую модель, аналогичную выражениям (1) – (5), которые смоделируют процессы производства и поставки наиболее значимых для исследуемого кластера ресурсов. Эти предприятия могут входить в другие экономические кластеры, для которых также могут быть построены динамические математические модели. В результате может быть построена единая система динамических математических моделей экономики региона как совокупности взаимодействующих кластеров. Рынок ресурсов группы В также является ограниченным, но для его описания могут быть применены более простые математические модели. Рынок ресурсов группы С определяется только текущими ценами на соответствующий ресурс.

Моделирование процесса сбыта экономического кластера

Реализация продукции кластера может осуществляться двумя способами. Обозначим  $X^3_A = X^3_A(t)$  поток реализуемой продукции в виде прямых оптовых поставок сырья, материалов, комплектующих изделий или других ресурсов непосредственно на крупные предприятия. Обозначим  $X^3_B = X^3_B(t)$  поток продукции, реализуемый через дилерские сети, оптовые и розничные торговые организации, магазины и пр., т.е. через торговую инфраструктуру. Тогда поток реализованной конечной продукции удовлетворяет следующему равенству:

$$X^{1p}(t) = X^3_A(t) + X^3_B(t), \quad (3.1)$$

а спрос  $X^{1c}$  также формируется из двух составляющих:

$$X^{1c}(t) = Y^3_A(t) + Y^3_B(t), \quad (3.2)$$

где  $Y^3_A = Y^3_A(t)$  и  $Y^3_B = Y^3_B(t)$  – соответственно, спрос на продукцию  $X^3_A$  и  $X^3_B$ .

Величины  $Y^3_A$  и  $Y^3_B$  играют роль мощности блока сбыта и ограничивают потоки реализации следующими неравенствами:

$$X^3_A(t) \leq Y^3_A(t), \quad X^3_B(t) \leq Y^3_B(t). \quad (3.3)$$

Составляющая спроса  $Y^3_A$  определяется уровнем развития отраслей, потребляющих продукцию кластера как ресурс, наличием в них крупных предприятий, заинтересованных в прямых поставках. А составляющая спроса  $Y^3_B$  в большой степени зависит от развития торговой инфраструктуры исследуемого кластера, которая определяется соответствующими капитальными вложениями. Поэтому спрос  $Y^3_B$ , как мощность торговой инфраструктуры кластера, описывается следующими выражениями:

$$m^3 Y^3_B = \Phi^3, \quad d\Phi^3/dt = u^3 - \beta^1 \Phi^3, \quad \Phi^3(t_0) = \Phi^3_0, \quad t \in [t_0, \infty), \quad (3.4)$$

где  $\Phi^3$  – стоимость ОПФ торговой инфраструктуры кластера,  $m^3$  – коэффициент фондоемкости, т.е. стоимость основных фондов торговой инфраструктуры кластера, приходящихся на реализацию единицы продукции в единицу времени,  $u^3 = u^3(t)$  – поток капитальных вложений, поступающий на развитие торговой инфраструктуры кластера,  $\beta^1$  – коэффициент амортизации. Выражения (3.1) – (3.4) представляют собой динамическую математическую модель процесса сбыта экономического кластера.

Выводы

Универсальная структурная модель типового экономического кластера ложится в основу построения динамической математической модели функционирования и развития экономического кластера. Эта математическая модель представляет собой систему дифференциальных уравнений, алгебраических уравнений и неравенств, и позволяет решать ряд прогнозных задач по оценке сбалансированности развития предприятий, относящихся к разным блокам рассматриваемого кластера, оценки потребностей в инвестировании того или иного блока. Также модель позволяет оценивать устойчивость и экономическую безопасность и проблему управления развитием экономического кластера в целом путем выбора соответствующей инвестиционной политики и ряд других задач.

Список литературы

1 Рак А.В. Региональный агрокластер // *Аграрный эксперт*. 2009. № 5.

2 Таранов А.С., Политикова Н.А. Кластерное развитие воспроизводящих систем региона // *Вестник Курганского государственного университета*. 2014. № 3.

Л.А. Трубин

Курганский государственный университет

## ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ КЛАСТЕРОВ ЗАУРАЛЯ

Необходимость реализации стратегии инновационного развития страны в условиях финансово-экономического кризиса делает актуальной проблему повышения конкурентоспособности и эффективности отечественной экономики. Одним из комплексных механизмов развития, обеспечивающих рост конкурентоспособности России и регионов, является формирование кластеров.

Согласно классическому определению М. Портера, кластер – это группа географически соседствующих

взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере и взаимодействующих друг друга [3].

Промышленная политика на основе кластерного подхода помогла многим развивающимся странам совершить экономический рывок. У нас есть хорошие примеры ряда стран: Южная Корея, Арабские Эмираты, Китай и т.д. Здесь снижены или совсем не платят налоги, упрощенное оформление документов, государство строит инфраструктуру, нет требований по специализации, субсидирование электроэнергии.

В России каждый проект многократно визируется чиновниками, проходит экспертизу. Утвержденные планы менять нельзя.

Для западных компаний выбор размещения кластера основан на близости рынков сбыта. Так были созданы некоторые кластеры в России. Пищевой в Подмоскowie, сборочный автопром в Калуге и Санкт-Петербурге.

Объединение в кластер позволяет и способствует:

- повысить конкурентоспособность предприятий на рынке;
- с наименьшими издержками сформировать на территории рынок;
- увеличить прибыль предприятий за счет синергетического эффекта;
- удовлетворение предполагаемых новых потребностей потребителей с учетом динамики их развития;
- развитие совокупности ключевых компетенций;
- комплексное использование ресурсов;
- развитие территорий.

Существуют примеры государственного управления созданием кластеров и в развитых странах. Государство занимается управляемым кластерообразованием при ускорении развития приоритетных для себя отраслей экономики. Имеется два вида участия государства в процессе развития кластера [1]:

Создание государством кластера «с нуля», определение направлений деятельности будущего кластера, разработка долгосрочного плана;

Фрагментарная поддержка заключается в корректировке государством направления развития самостоятельно возникшего кластера посредством различных инструментов экономической политики (поддержка развития всего кластера).

Рост цен на сырье, энергоресурсы, слабая инфраструктура, введение новых экологических стандартов, недостаток финансов могут расцениваться как препятствия для развития промышленности и как стимулы для создания кластеров.

Многие авторы в группу корпоративных (портфельных) стратегий управления экономикой региона, города включают стратегию кластерного управления связанных групп предприятий или целых отраслей.

Кластерная теория считает, что конкурентоспособными становятся экономические субъекты, которые добиваются совершенства в использовании своих производственных факторов и условий. Поэтому кластерная политика во многих странах становится направлением региональной промышленной политики.

Ключевой задачей разработки стратегии развития кластера является прогнозирование номенклатуры, рыночных характеристик и объемов выпуска товарной продукции и услуг. Исходные данные для прогнозирования динамики основных параметров и характеристик кластера должны формулировать научные подразделения промышленных предприятий.

Инновационная деятельность по Портеру, является характерной чертой любого кластера.

Отдельного внимания заслуживает тема инновационных кластеров. Это кластеры, выпускающие инновационную продукцию и применяющие инновационные производственные процессы. Инновационные кластеры представляют симбиоз производственных, научно-исследовательских и образовательных учреждений.

Результаты инновационного развития зависят от уровня развития науки и образования в регионе.

Высшая функция образовательных учреждений (особенно высшего образования) заключается в развитии инновационного потенциала кластера и региона в целом.

В России имеется большое количество кластеров. Но кластеры как эффективный инструмент повышения конкурентоспособности своей роли не выполняют. При этом есть явные лидеры:

- Санкт-Петербургский ИТ-кластер;
- Самарский аэрокосмический;
- Татарстанский нефтехимический.

Программа субсидирования пилотных инновационных кластеров запущена в 2012г. Федеральные субсидии дополняются от уровня бюджетной обеспеченности региона [5].

При создании кластеров очень важным является процесс инвестирования. Представляется целесообразным расширить работу государственных органов по брендингу региона, чтобы бренд приносил добавленную стоимость изделиям, а сомневающимся инвесторам прийти в регион.

Чтобы в мире узнали о потенциале Курганской области, нужно активно работать на международных выставках, ярмарках, конференциях, целенаправленно отправлять делегации региона в страны, откуда можно привлечь инвесторов. Правительство региона обязано вести активную политику, постоянно аккумулировать информацию о делах на крупных предприятиях, просчитывать тенденции и на их основе выдавать квалифицированные, обоснованные рекомендации отраслевым бизнесменам. Жители города должны знать о том, какие намечаются рубежи и видеть пути их достижения.

В г. Кургане имеется много организаций и программ для развития инноваций и предпринимательства:

- ОАО «Кургантехнопарк»;
- ОАО «Курганский областной технопарк»;
- Гарантийный фонд малого предпринимательства (некоммерческая организация);
- Фонд микрофинансирования Курганской области (некоммерческая организация);
- Бизнес-инкубатор Курганской области (унитарное предприятие);
- Программа «Ты предприниматель»;
- Центр кластерного развития Курганской области (некоммерческое предприятие) [4].

Цель центра – содействие принятию решений и координации проектов по формированию и развитию кластеров на территории Курганской области, обеспечивающих экономический рост.

Имеется концепция кластерной политики Курганской области на период до 2030г. При этом предполагается обеспечение эффективного взаимодействия органов исполнительной власти, местного самоуправления с представителями науки, образования и предпринимательства.

В настоящее время в Зауралье развиваются два кластера:

Курганский территориально-отраслевой кластер «Новые технологии арматуростроения».

Цель кластера: создание на территории региона полного производственного цикла по выпуску импортзамещающей трубопроводной арматуры (энергомашиностроение). Первый этап рассчитан на реализацию 3 г.

Будет построена инфраструктура в виде центра испытаний, сертификации и стандартизации трубопроводной арматуры. 20 входящих в кластер предприятий крупных, средних и малых. В перспективе до 50.

Курганский медицинский кластер.

Бизнес-идея медицинского кластера – организация системы оказания медицинской помощи высокого уровня за счет объединения учреждений, предприятий и сервисных компаний. Основа кластера РНЦ «ВТО» имени Илизарова. Он объединит 8 клиник, завод медицинских изделий и два малых инновационных предприятия.

Центр кластерного развития в перспективе предлагает создать следующие кластеры:

- мясопродуктовый;
- мостостроительный;
- машиностроительный;
- туристический и т.д.

Правительство РФ Постановлением от 10.04.2012г. № 326 утвердило перечень субъектов Российской Федерации, на территориях которых допускается создание зон территориального развития, где предоставляются меры государственной поддержки (20 субъектов, в т.ч. Курганская область).

По закону «О промышленной политике в РФ» предприятия будут получать от государства финансовую помощь на разработку и внедрение новейших технологий (субсидии и налоговые льготы).

Предприятия, включенные в реестр инвестиционных площадок Курганской области, получают сниженную ставку налога на прибыль (13,5%), платят 50% транспортного налога и освобождаются от уплаты налога на имущество в течение трех лет. Всего в реестре 18 предприятий. Каждое предприятие реализует проект расширения производства с созданием новых рабочих мест.

Формирование сельскохозяйственных кластеров является важным направлением обеспечения продовольственной безопасности страны. Для Курганской области сельскохозяйственный кластер имеет особо важное значение. Несколько лет назад этот вопрос был поднят партией «Единая Россия», но это требует очень больших инвестиций. По перспективным планам в Зауралье должно быть построено 10 животноводческих комплексов и завод по глубокой переработке зерна [4]. При этом в сельскохозяйственном производстве должна применяться новая техника и технология.

С 2016 года ужесточаются требования по хранению отходов. В г. Кургане необходимо организовать новую площадку по хранению отходов. При этом необходимо решить вопросы сортировки, переработки, сжигания отходов и их транспортировки. Это требует больших инвестиций. Но это может быть своеобразный кластер, где будут работать предприятия малые и средние, а также различных форм собственности.

Перспективным может быть строительный кластер. Будет построено 9 предприятий по производству кирпича и керамических материалов [4]. Актуальными являются производство железобетонных изделий и утилизация строительного мусора.

В перспективе технопарк должен работать в области инноваций по солнечной, тепловой и электрической энергии. При этом нужно работать в области прикладных исследований с кластерами Зауралья.

Таким образом, кластеры привлекают к себе вни-

мание как инструмент позволяющий предприятиям преодолевать внутренние ограничения, объединяя усилия с другими предприятиями, университетами, общественными организациями для достижения конкурентоспособности и эффективного использования ресурсов.

#### Список литературы

1 Ильиных Л.В. и др. Экономические кластеры как способ эффективного использования ресурсов // Менеджмент в России и за рубежом. №3. 2015. С.3-12.

2 Пальцев В.В. Совершенствование механизмов создания промышленных кластеров как проблема современного менеджмента. Труды Нижегородского государственного технического университета имени Р.Е. Алексеева, № 4 (83). Нижний Новгород, 2010.

3 Портер М.Э. Конкуренция. – М.: Вильямс, 2005.

4 Путеводитель инвестора. Курганская область, 2015. Курган, 2015.

5 Сараев В. Затерянный кластер // Эксперт. 2014. № 51. С. 68-73.

**И.А. Уварова**

**Курганский государственный университет**

## СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Необходимость четкого определения туризма возникла в середине 20 века, когда туристические потоки значительно возросли, как и их влияние на экономику государств. Существует несколько подходов к определению туризма, одним из них является статистический, который всесторонне характеризует туризм как социально-экономическое явление, как существенную составляющую инновационного развития страны.

Современная туристическая индустрия является одной из крупнейших высокодоходных и наиболее динамично развивающихся отраслей мирового хозяйства.

Туристический продукт своеобразен по сравнению с другими видами предпринимательской деятельности, он включает в себя разработанный туроператором маршрут, тур с утвержденной программой обслуживания, дополнительные услуги, товары, соответствующие туристическому обслуживанию.

Продвижением туристических услуг и комплекцией туристического продукта занимаются туристические фирмы или туристические компании. В состав туристических фирм входят туроператоры и сети туристических агентств. Туристические операторы – это организации, занимающиеся разработкой туристических маршрутов, насыщением их услугами, подготовкой рекламы по своим турам, расчетом цен на туры. Турагенты являются посредниками, занимающимися продажей сформированных туроператором туров и туристических услуг.

На туристическом рынке в разных странах работает большое количество туроператоров и туристических агентств, в развитых туристических странах соотношение количества турагентств к количеству жителей составляет 1/10- 1/14тыс.чел., такое соотношение признано в мировом сообществе оптимальным, в России это соотношение составляет 1/30.

Туроператоры специализируются в сфере международного туризма, внутреннего туризма и в сфере международного и внутреннего туризма.

Таблица 1 - Структура туроператоров в динамике

Годы/ удель- ный вес	Общее количество Туропера- торов единиц/ процентов	Количество на внутрен- нем рынке единиц/ процентов	Количество на международном рынке	
			(въезд и выезд) единиц/ процентов	В том числе (выезд) единиц
2010	4593 /100	1858/40,5	2735/59,5	566
2011	4718/100	1833/38,9	2885/61,1	656
2012	4685/100	1889//40,3	2796/59,6	580
2013	4608/100	2421/52,5	2187/47,5	225
2014	4275/100	2626/61,4	1649/38,6	161

Анализ таблицы показал, что в период с 2010 по 2012 год туроператоры отдавали предпочтение международному туризму, а в 2013-2014 годах положение изменилось, количество туроператоров, работающих на внутреннем рынке в 2013 году возросло по сравнению с 2012 годом на 28,2%, а в 2014 году по сравнению с 2013 годом ещё на 8,5%, при этом на фоне общего снижения количества туроператоров на 333 единицы, резко снизилось количество туроператоров, работающих на международном рынке.

Для характеристики основных направлений отдыха туристов за границей формируется десятка стран – лидеров по выезду туристов (Таблица 2).

Таблица 2 - Страны- лидеры по выезду в 2014 году

№	Страна	Число туристов, тыс. чел.
1	Турция	3278,4
2	Египет	2565,7
3	Греция	1016,1
4	Испания	982,3
5	Тайланд	933,8
6	Германия	820,1
7	Китай	766,3
8	Италия	747,4
9	Объединенные арабские эмираты	597,4
10	Кипр	549,2

Как видно из таблицы первые три места в рейтинге стран в 2014 году занимают Турция, Египет и Греция, такое же положение наблюдалось и в 2013 году, остальные страны меняют свое местоположение. Например, Германия с восьмого места в 2013 году поднялась на шестое в 2014 году, а Финляндия, занимавшая седьмое

Таблица 4 – Динамика показателей въезда/выезда между РФ и другими странами

Показатели	Въезд , тыс. человек				Выезд, тыс. человек			
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Количество туристов страны ЕС	5580,0	6069,9	6520,8	6475,1	14148,9	16284,9	20013,7	18513,8
Коэффициенты роста, цепные	-	1,088	1,074	0,993		1,151	1,229	0,907
Коэффициенты роста, базисные	-	1,088	1,168	1,160		1,151	1,414	1,308
Общее количество туристов	24932,0	28176,5	30792,1	32421,5	43725,8	47812,9	54069,1	45888,9
Коэффициенты роста, цепные	-	1,130	1,093	1,053		1,093	1,131	0,849
Коэффициенты роста, базисные	-	1,130	1,235	1,300		1,096	1,236	1,049

место, не попала в десятку лидеров в 2014 году.

Аналогичная картина наблюдается и со странами, чьи туристы посещают нашу страну. Рейтинг стран по въездному туризму ежегодно меняется, в 2013 году на первом месте была Германия, на втором Китай, на десятом месте Испания, в 2014 году Испания переместилась на 11 место, рейтинг стран представлен в таблице 3.

Осуществление туроператорской деятельности на территории России допускается юридическими лицами, при наличии финансового обеспечения на срок не менее года, финансовые гарантии зависят сферы деятельности компании: для туроператоров, работающих в сфере международного туризма, а также международного и внутреннего туризма финансовые гарантии должны быть 10 млн. рублей, для туроператоров, работающих в сфере внутреннего туризма, финансовое обеспечение должно составлять 500 тыс. рублей.

Таблица 3 - Страны- лидеры по въезду туристов в Россию в 2014 году

№	Страна	Число туристов, тыс. чел.
1	Китай	409,8
2	Германия	349,5
3	США	162,1
4	Турция	134,7
5	Соединенное королевство	134,3
6	Израиль	108,2
7	Италия	107,1
8	Франция	94,9
9	Корея (республика)	82,5
10	Финляндия	68,6

Для туроператоров, осуществляющих деятельность в сфере выездного туризма финансовые гарантии дифференцированы в зависимости от суммы полученных средств от реализации туристического продукта: если доходы составляют не более 100млн. рублей – финансовые гарантии- 30млн. рублей, доходы 300 млн – гарантии 60 млн., доходы более 300 млн – гарантии 100млн.рублей. Финансовое обеспечение в размере 100 миллионов рублей оформили 1% туроператоров, 60 миллионов рублей – 1% туроператоров, 30 миллионов рублей – 42% туроператоров и 10 миллионов рублей –42% туроператоров.

В десятку лучших туроператоров России в 2014 году входят: «Tez tour», «Тройка», «Sunmar», «Intourist», «Coral travel», «Библио Глобус», «Trek Travel», «Pegas Touristic», «Natali tours», «Anex Tour».

В последние несколько лет рынок туристических услуг в России рос стремительными темпами, наиболее высокие темпы роста въездного потока туристов наблюдались в 2014 году по сравнению 2011 годом, общее количество туристов, въехавших в Россию, возросло на 30%, при этом количество туристов из стран ЕС также выросло, хотя значительно в меньшем размере, увеличение составило 16%. Если поток туристов в 2012 и 2013 годах постоянно рос, то в 2014 году он несколько снизился. Выезд туристов из страны в страны ЕС за период с 2011 по 2014 год также вырос на 30,8%, тоже наблюдается и с общим количеством туристов, хотя темп прироста значительно ниже и составляет, 4,9%. Следует отметить, что в 2014 году наблюдается снижение туристического потока по сравнению с 2013 годом на 15%. На снижение потока туристов, в определенной мере, повлияло изменение курса основных иностранных валют, а также приостановка деятельности нескольких десятков туристических компаний во второй половине года.

Развитие туризма имеет значение для государства в целом и для отдельных субъектов Российской Федерации. Туризм рассматривается как источник доходов бюджетной системы, средство повышения занятости и качества жизни населения, способ поддержания здоровья.

В Российской Федерации вопросам развития туризма уделяется серьезное внимание, с этой целью в мае 2014 года утверждена Правительством РФ «Стратегия развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года».

Развитие туризма в каждом регионе России связано с их историческими, географическими и этническими особенностями. В Уральском регионе планируется создание туристского комплекса «Демидов парк» в г. Нижний Тагил, воссоздание историко-минералогического маршрута «Самоцветная полоса Урала, культурно-исторического парка «Каменные ворота», Ханты-Мансийский округ реализует проект культурного и оздоровительного центра «Термальный комплекс «Югорская долина» в г. Ханты-Мансийске. Ямало-Ненецкий автономный округ инвестирует средства в создание филиала муниципального бюджетного образовательного учреждения дополнительного образования детей «Центр развития туризма». Курганская область проводит капитальный ремонт и реконструкцию санатория «Озеро Медвежье»

Развитие видов туризма направлено на совершенствование традиционных форм туризма, с применением высоких технологий в туризме, сменой предпочтений туристов при выборе направлений. В начале века получил развитие медицинский туризм, хотя этот туризм имеет тысячелетнюю историю, в современных условиях все большее количество людей стремятся получить квалифицированную помощь за рубежом. Отличительной особенностью этого вида является возможность совместить отдых с получением высококвалифицированной помощи в лучших медицинских центрах мира. В настоящее время также активно развивается паломнический туризм: маршруты по православным монастырям и другие виды туризма.

Развитие рынка туристических услуг во многом зависит от уровня благосостояния населения и, соответственно, от экономической обстановки в стране.

Одним из показателей благосостояния является валовой внутренний продукт (ВВП) на душу населения.

Таблица 5 - Динамика ВВП на душу населения и числа граждан, выезжающих за рубеж

Годы	2010	2011	2012	2013	2014
ВВП на душу населения, тыс.р.	129,0	151,1	163,9	187,4	196,8
Коэффициенты роста, базисные		1,17	1,27	1,45	1,52
Число граждан выехавших за рубеж, млн.чел	35,0	43,7	47,8	54,1	45,9
Коэффициенты роста, базисные		1,25	1,37	1,55	1,31

Из таблицы 5 видно, что базисные темпы роста числа граждан выезжающих за рубеж опережают темпы роста ВВП на душу населения, в то же время рост ВВП на душу населения обеспечивает устойчивый рост выездного туризма.

Если международный туризм потерпел некоторое снижение показателей в 2014 году, то внутренний туризм наоборот вырос на 30-40%, этому способствовала разработка стратегии развития туризма в РФ до 2020 года.

Таким образом, как показал проведенный анализ статистической информации, туризм в России развивается и становится популярнее год от года.

- Список использованных источников*
- 1 Зорин И.В., Каверина Т.П., Квартальнов В.А. Туризм как вид деятельности. М.: Финансы и статистика, 2005,-288с.
  - 2 Россия 2014-Статистический справочник / Р76 Росстат. - М., 2014. - 62 с.
  - 3 Распоряжение правительства Российской Федерации от 31 мая 2014 г. №941-рз. Москва об утверждении «Стратегия развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года».

**Н.Я. Чепелюк**  
**Курганский государственный университет**

## **МАЛЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

Актуальность обеспечения конкурентоспособности и безопасности национальной экономики для Российской Федерации в условиях политической нестабильности возрастает. Государство уделяет серьезное внимание вопросам создания и функционирования национальной инновационной системы как основополагающему условию модернизации национальной экономики.

Концепция государственной политики в области инновационного развития национальной экономики в условиях новых внешних вызовов представлена в Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2020 [4].

Основа национальной инновационной системы сформирована в предшествующее десятилетие (2006-

2015 гг.) в соответствии с мерами, определенными Основными направлениями политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года[2], а также Стратегией развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года[3]. В комплекс мер были включены: развитие сектора исследований и разработок на основе формирования инновационной инфраструктуры, а также стимулирования технологических инноваций для модернизации экономики России.

Мировой опыт развитых стран свидетельствует, что технологический «прорыв» национальной экономики возможен только в результате взаимодействия науки, образования и бизнеса, поэтому на поддержку кооперации вузов с предприятиями и дальнейшему

развитию вузовской инновационной инфраструктуры из бюджета Российской Федерации только с 2010 по 2012 годы было выделено около 90 млрд. рублей[4].

Особый интерес представляет анализ форм участия вузов и научных организаций в формировании инновационной инфраструктуры и оценки их эффективности. Основными формами инфраструктуры поддержки инновационной деятельности с участием бюджетных учреждений образования и науки являются бизнес-инкубаторы, малые инновационные предприятия, наукограды, технопарки, технико-внедренческие особые экономические зоны, центры трансфера технологий и центры коллективного пользования научным оборудованием (таблица 1).

Таблица 1 - Характеристика основных форм институтов инфраструктуры поддержки инновационной деятельности

Характеристика	Формы институтов			
	Бизнес-инкубатор	Малое инновационное предприятие (МИП)	Технопарк	Центр коллективного пользования научным оборудованием (ЦКП)
1 Сущность института	«...организация, решающая задачи, ограниченные проблемами поддержки малых, вновь созданных предприятий и начинающих предпринимателей, которые хотят, но не имеют возможности начать своё дело, связанные с оказанием им помощи в создании жизнеспособных коммерчески выгодных продуктов и эффективных производств на базе их идей» [1].	«...хозяйственное общество, применяющее результаты интеллектуальной деятельности, исключительные права на которые принадлежат учреждению образования или науки» [6].	«...имущественный комплекс, в котором объединены научные исследовательские институты, объекты индустрии, деловые центры, выставочные площадки, учебные заведения, а также обслуживающие объекты: средства транспорта, подъездные пути, жилые поселки, охрана» [].	«... и м у щ е с т в е н н ы й комплекс, обеспечивающий режим коллективного пользования прецизионным дорогостоящим научным и технологическим оборудованием структурными подразделениями базовой организации, а также сторонними пользователями» [].
2 Правовой статус института	юридическое лицо	юридическое лицо	юридическое лицо;	структурное подразделение Вуза (научной организации)
3 Учредители	образовательные организации и органы государственной власти	образовательные и научные организации	образовательные и научные организации, корпоративный бизнес, органы государственной власти	-
4 Цель функционирования	оказание услуг по предоставлению в аренду (субаренду) нежилых помещений; почтово-секретарских услуг; консультационных услуг по вопросам налогообложения, бухгалтерского учёта, кредитования, правовой защиты и развития предприятия, бизнес-планирования, повышению квалификации и обучению; а также услуг по обеспечению доступа к информационным базам данных.	коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности (РИД), находящихся в собственности учредителя	упрощение регистрации и развития инновационных компаний с помощью инкубационных процессов и процессов «выведения» новых компаний из существующих	обеспечение доступа к приборной базе для проведения научных исследований, как правило на платной основе
5 Экономическая выгода учредителя	доход от прибыли	доход от использования РИД	доход от прибыли	доход от оказания платных услуг

Характеристика форм институтов, представленная в таблице 1, позволяет оценить высокую вариативность предложенных законодательством подходов к развитию вузовской инновационной инфраструктуры: от ЦКП и МИП, создаваемых образовательными организациями самостоятельно до технопарков, являющихся по сути инструментами государственно-частного партнерства.

Количественные параметры инфраструктуры поддержки инновационной деятельности, достигнутые к 2012 году представлены в таблице 2.

Таким образом, наиболее востребованной формой создания инфраструктуры поддержки инновационной деятельности в России стали малые инновационные предприятия (МИП), порядок регистрации которых определен ФЗ-217 с 2009 г. Однако, несмотря на введенные с 2010 г. льготы по налогообложению, деятельность большинства МИП носит формальный характер: примерно треть зарегистрированных предприятий является недействующими. Следует отметить, что по-

Таблица 2- Показатели состава и структуры основных форм институтов инфраструктуры поддержки инновационной деятельности [4]

Основные формы	Показатели 2012 г.	Структура, %	Примечание
Центр коллективного пользования научным оборудованием (ЦКП)	63	4,5	около 2100 единиц оборудования, стоимостью более 15 млрд. рублей.
Бизнес-инкубатор	34	2,5	общие расходы федерального бюджета составили 863 млн. рублей
Инновационно-технологические центры и технопарки	140	10,1	в т.ч. 6 технопарков в субъектах РФ за счет средств федерального бюджета
Малые инновационные предприятия	1048	75,7	
Прочие (центры трансфера технологий)	100	7,2	
Всего по основным формам	1385	100,0	

давливающая часть МИП создана при учредительстве бюджетных образовательных организаций. МИП, учредителями, которых являются бюджетные научно-исследовательские институты, находящиеся в ведомственном закреплении РАН, РАНХ и РАСХН, составляют менее 3%.

В Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2020 сформулированы приоритеты развития отдельных секторов экономики. Так, приоритетом в системе образования станет «...реструктуризация сектора высшего образования, ориентированная на развитие сектора исследований и разработок в университетах, углубление кооперации вузов с передовыми компаниями реального сектора экономики и научными организациями» [4].

Оценка продуктивности научных коллективов, в том числе вузовских, становится одним из индикаторов, в отношении которых Минобрнауки РФ осуществляет постоянный мониторинг (таблица 3).

Таблица 3 – Результаты мониторинга-2015 Вузов Уральского федерального округа по субъектам региональной образовательной системы [7]

Региональная образовательная система	Зарегистрированные в Вузах федерального округа								Количество созданных РИД, имеющих правовую охрану за пределами России
	бизнес-инкубаторов		технопарков		центров коллективного пользования научным оборудованием		малых инновационных предприятий		
	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%	
1 Курганская область	2	20	1	11,1	-		12	4,1	
1.1 ФГБОУ ВПО «КГУ»	-	-	1		-		9	-	-
1.2 ФГБОУ ВПО «КСХА»	1	-	-		-		3	-	-
1.3 ФГБОУ ВПО «ШГПИ»	1	-	-		-		-		-
2 Свердловская область	4	40	4	44,5	11	47,8	141	48,0	2*
3 Тюменская область	1	10	2	22,2	6	26,1	44	15,0	-
4 Ханты-мансийский автономный округ	-	-	-		2	8,7	22	7,4	-
5 Челябинская область	3	30	2	22,2	4	17,4	75	25,5	-
6 Ямало-ненецкий автономный округ	-	-	-		-		-		-
Итого	10	100	9	100	23	100	294	100	

\*-ФГБОУ ВПО «Уральская юридическая академия»



Таким образом, несмотря на реализуемые государством мероприятия по поддержке создания и продвижения малых инновационных предприятий, они по-прежнему находятся в «зоне конфликта интересов», т.к. вузами не решена проблема финансирования научно-исследовательских разработок для последующей регистрации прав на интеллектуальную собственность. Кроме того, сохраняется проблема поиска инвестора, готового принять риски, и заняться реализацией бизнес-плана.

#### *Список литературы*

1 *Постановление Росстата от 20.12.2007 №104 «Об утверждении статистического инструментария для организации Минобрнауки России статистического наблюдения за организациями научно-технического комплекса».*

2 *Национальный стандарт технопарков РФ ГОСТ Р56425-2015.*

3 *Постановление Правительства России от 30.10.2014 №1119 «Об отборе субъектов российской Федерации, имеющих право на получение государственной поддержки в форме субсидий на возмещение затрат на создание инфраструктуры индустриальных парков и технопарков»*

4 *«Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2020 года», утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 08.12.2011 №2227р.*

5 *«Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года», утверждена Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике протоколом от 15 февраля 2006 г. N 1.*

6 *Федеральный закон Российской Федерации от 24.07.2009 г. №217-ФЗ « О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности»*

7 *Главный вычислительный центр Министерства образования и науки РФ [http:// indicators.miccedu.ru](http://indicators.miccedu.ru) (дата обращения 11/10/2015).*

**И.А. Чубаров**

**Курганский государственный университет**

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ЖИЛИЩНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ**

Малое и среднее предпринимательство является важной частью экономического процесса в условиях рыночных отношений. В настоящее время существенно возросла роль малого и среднего бизнеса (МСБ) в развитии экономики страны.

В ведущих экономиках мира малый и средний бизнес обеспечивает значительную часть занятости населения, и создает свыше 50% ВВП. Россия по данному показателю критически отстает от наиболее развитых стран. Доля малого и среднего бизнеса в ВВП России в течение многих лет не превышает 20%. Это означает что, в стране недостаточно используется потенциал МСБ, для эффективного использования всех факторов производства в целях экономического роста и удовлетворения потребностей отдельных граждан и общества в целом.

Развитие и функционирования МСБ, его структура и динамика в решающей степени зависят от целого ряда социально-экономических и политических условий сложившихся в стране. Особое значение имеет развитие

малого и среднего бизнеса в отраслях материального производства, создающих реальное богатство страны. Одной из таких отраслей, где возможно эффективное развитие МСБ, является жилищное строительство.

На предпринимательскую деятельность в жилищной сфере, большое влияние оказывают факторы внешней среды. Они представляют собой возможности, угрозы и рамки для развития и функционирования малых и средних строительных фирм. К ним относятся следующие факторы: экономические, политико-правовые, социально-культурные, технологические, экологические, демографические факторы внешней среды. Отдельную группу, представляют факторы производственного воздействия или конкурентной среды: степень монополизации рынков, входные и выходные барьеры, появление товаров-заменителей, новых строительных технологий, влияние поставщиков, а также покупателей входящих на рынок жилой недвижимости.

В настоящее время одним из главных факторов снижения объемов жилищного строительства является негативная макроэкономическая ситуация. В 2014 г. в экономике России произошли следующие негативные события: резкое падение цен на нефть, девальвация рубля, повышение уровня инфляции, введение секторальных санкций западными странами, а также повышение Банком России ключевой ставки до 17%. В 2014-2015 гг. произошло падение реальных доходов домашних хозяйств. Данная ситуация привела к устойчивому сокращению платежеспособного спроса, на рынках жилья Уральского Федерального округа (УрФО).

Другим негативным фактором являются высокие административные барьеры в жилищном строительстве. По данным Всемирного банка, по этому показателю Россия занимает 178 место из 189, соседствия с такими странами как Танзания, Сьерра-Леоне и Ливан.

Избыточные административные барьеры в жилищном строительстве препятствуют выходу на рынок новых малых и средних фирм. Так, при строительстве одного многоквартирного дома застройщикам в среднем необходимо пройти 100 административных процедур, потратив на это порядка трех лет. Такие расходы составляют 10% от стоимости строительного проекта, а иногда достигают и 30%. При этом в среднем две трети необходимых согласований и разрешений установлены местными и региональными властями в нарушение федерального законодательства.

Важным событием для жилищного строительства стало вступление в силу поправок к ФЗ-214, согласно которым компания должна застраховать ответственность перед дольщиками. Однако крупные страховые компании и банки, действующие на территории УрФО оказались не готовы к оказанию новой услуги. Эта ситуация едва не привела в 2014 г. к обвалу региональных рынков жилья.

Значительным негативным событием для жилищного строительства оказалось повышение ключевой ставки ЦБ до 17%. После этого ипотечные кредиты подорожали до 18-20%, а проектное финансирование до 25%. В итоге объем выданных жилищных кредитов в январе-феврале 2015 г. снизился на 24,2% к аналогичному периоду 2014 г.

Одним из основных негативных факторов сдерживающих развитие МСБ в жилищном строительстве является высокая степень монополизации данных рынков. На региональных и локальных рынках сформировалась определенная схема реализации проектов фирмами-застройщиками. Себестоимость строительства включает расходы не только на приобретение земель-

ных участков и строительно-монтажные работы, но и на строительство необходимой коммунальной и социальной инфраструктуры, а также на неформальные платежи для преодоления высоких административных барьеров. Из-за необходимости преодоления этих барьеров, в том числе в части взаимодействия с ресурсоснабжающими организациями сроки жилищного строительства становятся очень растянутыми.

Такая модель реализации проектов жилищного строительства формирует высокие формальные и неформальные барьеры входа строительных фирм на рынок. В результате на локальных и региональных рынках, как правило действует несколько крупных застройщиков. Застройщики минимизируют свои риски и объемы собственных и заемных средств, реализуя проекты в основном за счет средств граждан. На таких низкоконкурентных рынках и при низкой эластичности спроса строительные формы имеют возможность производить продукцию, основанную на устаревших технологиях и архитектурно-проектных решениях, диктуя на нее высокие цены. Они выбирают стратегию максимизации нормы прибыли при низком объеме жилищного строительства.

Другим негативным фактором является нехватка земельных участков под жилую застройку в крупных городах. В региональных столицах Урала возводится 50-65% нового жилья. В этих городах, на земельных аукционах часто выставляются участки, застроенные жилыми домами. Расселение жильцов с этих участков зачастую превращается для застройщиков в большую проблему. В результате строительные фирмы стремятся возводить жилье на окраинах городов, на площадках без больших обременений. В последствии это приведет к повышению нагрузки на транспортную инфраструктуру крупных городов УрФО.

В условиях кризиса малый и средний бизнес пошел по пути внутренней оптимизации: отказ от освоения некоторых площадок, пересмотр сроков реализации проектов, выбор новых поставщиков, сокращение персонала, временное снижение зарплат работников, отчуждение непрофильных функций, применение тендерной практики, перераспределение рекламных бюджетов и т.д. Другим направлением деятельности МСБ стала сдача построенного жилья в аренду. В настоящее время на рынке арендного жилья почти нет конкуренции в сегменте комфортного жилья. Это создает хорошие возможности для строительных фирм действующих в данном сегменте рынка. Однако перечисленные меры дают только краткосрочное повышение эффективности МСБ в жилищном строительстве.

Эффективное развитие малого и среднего предпринимательства возможно лишь при наличии определенных социально-экономических условий в экономике и обществе. На создание таких условий для деятельности МСБ в жилищной сфере должна быть направлена государственная политика на федеральном, региональном и местном уровне.

Значительным риском для деятельности МСБ в жилищном строительстве является высокая стоимость земли и дефицит подготовленных участков под застройку.

Подготовка земли – это сложный многоступенчатый процесс, который должен включать следующие виды работ:

- получение оформленных правоустанавливающих и право подтверждающих документов (договор приобретения земельного участка, свидетельство о регистрации права собственности на земельный участок, смена категории земельного участка и вида разрешенного использования);

- проектно-изыскательские работы (инженерная геодезия, инженерная геология);

- разработка документов территориального планирования;

- разработка документов территориального планирования;

- разработка проекта планировки, проекта межевания и градостроительского плана земельного участка;

- межевание земельного участка на индивидуальные участки, определение мест общего пользования, а также участков, на которых будут расположены инфраструктурные объекты;

- разработка и согласование проекта строительства (архитектурно-градостроительная экспертиза проекта, государственная экологическая экспертиза проекта, получение разрешения на строительство и т.д.);

- получение технических условий на подключение к сетям инженерно-коммуникационной инфраструктуры;

- подготовка территории земельного участка к началу строительства жилья и т.д.

Региональные и муниципальные власти должны активно взаимодействовать с МСБ при реализации проектов жилищного строительства. Для этого, органы власти должны решать следующие задачи. Во-первых, предоставить застройщикам достаточное количество земельных участков по минимальной цене. Во-вторых, построить инженерно-коммунальную и дорожную инфраструктуру за счет региональных и местных бюджетов, а также за счет средств выделяемых Федеральным фондом содействия реформированию ЖКХ. В-третьих, снизить для застройщиков высокие административные барьеры и связанные с ними издержки за согласование проекта, оформление земельных участков под застройку, выдачу разрешений на строительство, технические условия и т.д. В-четвертых, осуществлять достаточное финансирование научно-исследовательских работ связанных с разработкой инновационных технологий массового строительства недорогого малоэтажного жилья, и их внедрение на строительных предприятиях Уральского региона.

В 2014 г. Правительство РФ приступило к реализации программы строительства доступного жилья «Жилье для российской семьи». По этой программе к 2018 г. предполагается построить не менее 25 млн. кв. м. жилья экономкласса, что даст 460 тыс. семей возможность приобрести квартиры по ценам ниже рыночных. Застройщики, участвующие в этой программе не смогут продавать жилье дороже 35 тыс. рублей за кв. метр. В этой программе участвует четыре субъекта УрФО: Челябинская область, Свердловская область, Курганская область и ХМАО-Югра (отказались Тюменская область и ЯНАО).

Данная программа не может рассматриваться как эффективный инструмент поддержки жилищного строительства, так как цена одного кв. метра позволяет строить дома только на участках с уже готовой инфраструктурой и не в крупных городах. К тому же, доступ потребителей к данной программе весьма ограничен.

В настоящее время основным вариантом государственной поддержки жилищного строительства является выделение 20 млрд. рублей на субсидирование ипотеки и снижение ставки до 13%. Такая сумма недостаточна для поддержки отрасли. Так в 2014 г. объем выданных ипотечных кредитов равнялся 1,57 трлн. рублей. Вместе с тем ипотечная ставка 13% остается относительно высокой для широких слоев населения. В условиях рецессии, высокой инфляции, снижения реальных доходов все меньше будет тех, кто в принципе хочет брать ипотеку и кто может ее получить. В условиях рецессии заслуживает внимания опыт г. Уфа по

снижению ставки ипотечного кредитования до 8%. В соответствии с программой реализуемой местными властями и городским агентством ипотечного кредитования лаг между льготной и рыночной стоимостью кредита гасится за счет уменьшения на 10 п.п. маржи девелопера.

Перспективным направлением развития МСБ в жилищном строительстве является использование инновационных технологий при строительстве малоэтажного жилья.

В субъектах УрФО уже существуют фирмы по производству стройматериалов, использующихся в быстром малоэтажном строительстве: стеновых блоков из ячеистого бетона (твинблоков, блоков полистерол-бетона и др.), клееного бруса, сэндвич-панелей и т.д. Однако региональный рынок строительства жилья по быстровозводимым технологиям находится на начальном этапе развития. Одной из причин этого состояния, является то, что многие покупатели малоэтажного жилья, по прежнему предпочитают дома построенные из традиционных материалов. В этой ситуации широкое применение может найти система КУБ-2,5 (выпускается ЗАО «Березовский завод строительных конструкций») которая позволяет делать наружные стены домов из любых материалов.

В условиях кризиса возрастает роль государственной поддержки малого и среднего бизнеса, в том числе в жилищном строительстве. Необходимы решительные меры по демонаполизации строительных рынков, снижению административных барьеров, расширению инновационной и научной деятельности предпринимательства.

Серьезная государственная поддержка малого и среднего бизнеса в жилищном строительстве позволит кардинально расширить поле его деятельности, успешно реализовать многочисленные строительные проекты и создаст условия для последующего перехода отрасли в фазу оживления и подъема производства.

*А.В. Шульгина*

*Курганский государственный университет*

## **ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В МАЛОМ И СРЕДНЕМ БИЗНЕСЕ**

Рост инвестиций является основным условием устойчивого экономического развития в любой экономической системе и обеспечивает экономический подъем страны. В Российской Федерации, по данным Росстата с 2013 года наблюдается инвестиционный спад, обусловленный как внешними, так и внутренними причинами. Среди внешних причин можно отметить резкое падение цен на углеводороды на мировом рынке и экономические санкции против РФ, среди внутренних – высокую зависимость экономики страны от внешнего рынка, отсутствие детальной проработанной и четко реализуемой стратегии борьбы с кризисом, низкий уровень внутренней конкуренции, широкое применение устаревших технологий, низкую производительность труда и невысокую конкурентоспособность производимых товаров.

Инвестиции в основной капитал в России в июне 2015 г. сократились на 7,1% по сравнению с июнем 2014 года. В целом за январь-июнь 2015 г. инвестиции упали на 5,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года [3]. По данным Банка России в 2014 году приток прямых иностранных инвестиций в РФ упал втрое с 69 млрд долл. до 21 млрд долл., минимума с 2005 года.

Подобного не отмечалось с начала сбора статистики по инвестициям, то есть с 1994 года. Минэкономразвития ожидает снижения инвестиций в основной капитал по итогам 2015 г. на уровне 10,6%.

В экономической литературе отмечаются многочисленные проблемы, связанные с развитием инвестиционных процессов в России, среди которых:

- низкая инвестиционная привлекательность страны для отечественных и иностранных инвесторов;
- отток частного капитала из страны;
- критический износ основных фондов в отдельных отраслях;
- высокий спрос на инвестиции в реальном секторе экономики;
- необходимость поддержки инвестиционного процесса в сфере малого и среднего бизнеса со стороны государства.

Инвестиционный процесс тесно связан с уровнем предпринимательской активности. Степень развития предпринимательства, в свою очередь, в значительной мере определяет уровень развития инвестиционных процессов в экономике каждой страны.

Поддержка развития малого предпринимательства на основе роста инвестиций в настоящее время является одной из наиболее важных задач. Такое развитие способно решить многие проблемы в обществе и экономике страны.

Малый и средний бизнес – занимает важное место в расширении предпринимательства, является традиционной формой предпринимательской деятельности и обладает рядом особенностей, отличающих его от крупного бизнеса.

В соответствии со вступившим в силу с 01.01.2008г. Федеральным законом от 24.07.2007г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», критериями отнесения предприятия к малому и среднему бизнесу являются следующие [4].

1 Для юридических лиц – суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать 25% (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов), а суммарная доля участия иностранных юридических лиц, суммарная доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должны превышать 49% каждая (в редакции от 29.06.2015 г.).

2 Средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения:

- а) от 101 до 250 человек включительно для средних предприятий;
- б) до 100 человек включительно для малых предприятий;
- в) до 15 человек для микропредприятий.

3 Выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС или балансовая стоимость активов за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения:

- микропредприятия – 120 млн руб.;
- малые предприятия – 800 млн руб.;
- средние предприятия – 2 млрд руб.

Указанные предельные значения выручки в 2015 году увеличены вдвое и установлены постановлением Правительства РФ от 13.07.2015 г. № 702 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ,

услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» [1].

Малый бизнес особенно остро нуждается в инвестициях и испытывает значительные трудности в их привлечении. Основой формирования стартового капитала создаваемого малого предприятия обычно являются вклады его учредителей, которые привлекаются в форме денежных средств, основных средств, ценных бумаг, нематериальных активов и т.д. Без внесения собственных средств в создание нового предприятия, бизнесменам бывает очень сложно привлечь заемный капитал.

Амортизационные отчисления в экономически развитых странах составляют более 70% общей суммы финансирования инвестиций и являются важнейшим внутренним источником инвестирования. Однако в момент создания нового предприятия этот источник отсутствует, а для функционирующего предприятия во многом определяется спецификой экономической деятельности. Для значительного количества российских малых предприятий, занимающихся торговой деятельностью, оказывающих бытовые услуги населению, этот источник финансирования инвестиций незначителен, вследствие отсутствия значительного количества дорогостоящих основных средств в указанных сферах предпринимательской деятельности.

Важным внутренним источником финансирования инвестиций является прибыль предприятия, из которой могут формироваться целевые денежные фонды, в частности, фонд накопления, используемый на приобретение и строительство новых основных средств предприятия. Однако в последнее время деятельность многих предприятий малого бизнеса становится убыточной, что зачастую приводит к их ликвидации. С 2012 по 2013 годы в России наблюдается сокращение количества индивидуальных предпринимателей более чем на 100 тыс. чел. По Уральскому федеральному округу их численность снизилась с 205,3 тыс. чел. в 2012г. до 203,7 тыс. чел. в 2013 году, по Курганской области с 13,4 до 13,3 тыс.чел. соответственно [2].

По данным Росстата индекс предпринимательской уверенности, отражающий обобщенное состояние предпринимательского поведения, в сентябре 2014г. по сравнению с декабрем 2013г. в России снизился с -3,8 до - 5,7. К факторам, ограничивающим деловую активность предприятий, относятся следующие: высокий уровень налогообложения, недостаточный платежеспособный спрос населения, недостаток финансовых средств, высокие транспортные расходы, высокие проценты по кредитам, высокая арендная плата [3]. Причем первые три фактора в качестве основных указывают предприниматели разных сфер деятельности (розничная торговля, услуги, строительство).

На первом месте среди факторов, ограничивающих деловую активность предприятий, находится высокий уровень налогообложения, хотя малый бизнес в настоящее время широко использует специальные налоговые режимы, такие как упрощенная система налогообложения, ЕНВД, ЕСХН, ПСН. При данных режимах уровень налоговой нагрузки на самого предпринимателя относительно невысок, значительно упрощаются налоговые расчеты и отчетность.

Проблемой для малого бизнеса является достаточно высокое налогообложение доходов наемных работников. Кроме уплаты НДФЛ за своих работников, как налоговый агент, предприниматель обязан уплачивать с начисленных им доходов отчисления в фонды социального назначения, в т.ч. в Пенсионный фонд, что увеличивает себестоимость продукции (работ, услуг) и снижает прибыль. Для снижения расходов среди пред-

принимателей широко распространено уклонение от официального трудоустройства своих работников, либо выплата им минимальной заработной платы, облагаемой налогами и сборами, с выдачей остальных денег наличными «в конвертах», что противоречит действующему законодательству.

В качестве внешних заемных источников финансирования инвестиций в малом и среднем бизнесе широко используется получение банковских кредитов, в том числе на развитие бизнеса. Однако и использование этого источника связано с проблемами его получения, так как использование необеспеченного кредита вследствие его высокой стоимости может оказаться невыгодным для предпринимателя, особенно если проценты по кредиту выше уровня рентабельности предпринимательской деятельности.

Кроме кредитов, к внешним источникам инвестиций относится государственная помощь. При этом, формы государственной поддержки могут быть: предоставление государственных гарантий кредиторам, предоставление грантов и дотаций под конкретные проекты на безвозмездной основе, долевое участие государства в инвестиционных проектах. В настоящее время действует ряд региональных программ, разработанных в соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [4]. Участие в конкурсах на получение поддержки по региональным программам потенциально возможно для субъектов малого и среднего бизнеса, хотя связано с определенными ограничениями. К требованиям для участия в конкурсах относятся: высокие показатели эффективности инвестиционных проектов, наличие у предпринимателя собственных средств в размере, определяемом в зависимости от стоимости проекта, важное социальное и народно-хозяйственное значение проекта. Кроме того, в связи с возникновением серьезных бюджетных трудностей, ростом дефицита на всех уровнях бюджетной системы, финансирование подобных программ в ближайшем году будет сокращено.

Таким образом, остается острой проблема привлечения источников финансирования инвестиций. Особенно важна эта проблема в инновационной сфере, без развития которой невозможно обеспечить конкурентоспособность своих товаров и устойчивый экономический рост. Сохраняется высокая зависимость отечественного бизнеса от действий государства по созданию благоприятного предпринимательского и инвестиционного климата, обеспечению возможности по планированию предпринимательской деятельности на среднесрочную и долгосрочную перспективу. Решение проблем поиска источников финансирования инвестиций будет связано с выбором оптимального сочетания экономических и административных рычагов регулирования инвестиционного процесса и повышения его эффективности для обеспечения развития малого и среднего бизнеса.

#### *Список литературы*

- 1 Постановление Правительства РФ от 13.07.2015г. № 702 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства»*
- 2 Российский статистический ежегодник. 2014: Стат. сб. / Росстат. – М., 2014. – 693 с.*
- 3 Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт. URL: <http://www.gks.ru>*
- 4 Федеральный закон от 24.07.2007г. № 209-ФЗ (ред. 29.06.2015г.) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».*

## СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

**Абакумов Леонид Леонидович** – доцент кафедры «Таможенное дело и коммерция», Курганский государственный университет

**Абакумова Елена Владимировна** – ассистент кафедры «Таможенное дело и коммерция», Курганский государственный университет

**Аракелян Ирина Юрьевна** – старший преподаватель кафедры «Таможенное дело и коммерция», Курганский государственный университет

**Артаментова Ольга Александровна** – канд.экон.наук, доцент кафедры «Менеджмент», Курганский государственный университет

**Варламова Зинаида Николаевна** – канд. экон. наук, доцент кафедры «Менеджмент», Курганский государственный университет

**Володина Елена Васильевна** – доктор экон. наук, профессор кафедры «Экономическая теория и моделирование экономических процессов»

**Воробьева Ольга Алимовна** – канд. экон. наук, доцент кафедры «Анализ, бухгалтерский учет и аудит», Курганский государственный университет

**Гринюк Кирилл Петрович** – старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит», Курганский государственный университет

**Зотова Нина Николаевна** – канд. экон. наук, доцент кафедры «Анализ, бухгалтерский учет и аудит», Курганский государственный университет

**Зырянова Ольга Тимофеевна** – канд. экон. наук, доцент кафедры «Анализ, бухгалтерский учет и аудит», Курганский государственный университет

**Ильченко Елена Николаевна** – канд. экон. наук, доцент кафедры «Менеджмент», Курганский государственный университет

**Косова Светлана Александровна** – канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и маркетинг», Курганский государственный университет

**Корепина Анастасия Вячеславовна** – студентка направления «Государственное и муниципальное управление», Курганский государственный университет

**Кремлев Николай Дмитриевич** – канд. экон. наук, профессор кафедры «Анализ, бухгалтерский учет и аудит», Курганский государственный университет

**Кутепова Анна Андреевна** – ассистент кафедры «Таможенное дело и коммерция», Курганский государственный университет

**Лазарева Людмила Валерьевна** – старший преподаватель кафедры «Экономика и маркетинг», Курганский государственный университет

**Миронова Валентина Сергеевна** – канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и маркетинг», Курганский государственный университет

**Орлов Сергей Николаевич** – доктор экон.наук, профессор кафедры «Финансы и кредит», Курганский государственный университет

**Паклина Людмила Александровна** – канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и маркетинг», Курганский государственный университет

**Петрова Зоя Алексеевна** – канд. экон. наук, доцент кафедры «Таможенное дело и коммерция», Курганский государственный университет

**Политикова Наталья Анатольевна** – канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и управление», Московский институт экономики, политики и права, г. Москва

**Семенов Вячеслав Михайлович** – академик МАН ВШ, профессор, доктор экон.наук, кафедра «Экономика и маркетинг», Курганский государственный университет

**Суркова Светлана Александровна** – канд.экон.наук, доцент кафедры «Менеджмент», Курганский государственный университет

**Смирных Ксения Сергеевна** – магистрант направления «Экономика», Курганский государственный университет

**Татаринцев Игорь Витальевич** – генеральный директор ООО «Технология», г. Курган

**Таранов Алексей Степанович** – доктор техн. наук, профессор кафедры «Менеджмент», Курганский государственный университет

**Токарева Валерия Сергеевна** – магистрант направления «Экономика», Курганский государственный университет

**Трубин Леонид Артемьевич** – канд. экон. наук, доцент кафедры «Менеджмент», Курганский государственный университет

**Уварова Ираида Александровна** – канд. экон. наук, доцент кафедры «Анализ, бухгалтерский учет и аудит», Курганский государственный университет

**Чепелюк Наталья Яковлевна** – канд. экон. наук, доцент кафедры «Финансы и кредит», Курганский государственный университет

**Чубаров Игорь Анатольевич** – канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономическая теория и моделирование экономических процессов», Курганский государственный университет

**Шульгина Алла Валерьевна** – канд. экон. наук, доцент кафедры «Финансы и кредит», Курганский государственный университет

**Филонова Юлия Сергеевна** – студентка направления «Экономика», Курганский государственный университет

Научное издание

# **СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ  
ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФАКУЛЬТЕТА

В авторской редакции

---

Подписано в печать 02.11.15  
Печать цифровая  
Заказ № 261

Формат 60\*84 1/8  
Усл.печ.л. 9,75  
Тираж 100 экз.

Бумага 80 г/м<sup>2</sup>  
Уч.-изд.л. 9,75

---

Редакционно-издательский центр КГУ.  
640000, г. Курган, ул. Советская, 63/4.  
Курганский государственный университет.